

(CIS:15) CONCURSO NACIONAL DE TESIS
EN CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

BOLIVIA: ESCENARIOS EN TRANSFORMACIÓN

Artículos sobre política, cultura y economía

BOLIVIA: ESCENARIOS EN TRANSFORMACIÓN

ARTÍCULOS SOBRE POLÍTICA, CULTURA Y ECONOMÍA



Vicepresidencia del Estado
Presidencia de la Asamblea Legislativa Plurinacional

BOLIVIA



Bolivia: escenarios en transformación : artículos sobre política, cultura y economía – La Paz : Vicepresidencia del Estado Plurinacional, 2016.

334 p. ; infografías, cuadros, diagramas ; 21 cm. – (Concurso nacional de tesis en ciencias sociales y humanidades)

ISBN 978-99974-62-31-2 ePub

Notas

Contiene : El proceso de construcción hegemónica en Bolivia (2004-2014): Un juego interminable / Jorge Hevia Cuevas. Genealogía de los territorios indígenas en Bolivia: Multiculturalismo y gubernamentalidad neoliberal / Arian Laguna Quiroga. La representación de identidades en los largometrajes bolivianos de ficción, en el marco de los cambios sociopolíticos de la década 2003-2013 / Hanan Callejas Barral. Formas de socialización y construcción de identidad cultural: El hip hop en El Alto / Alastair Cooper Gumiel. "Qamiris" y fraternos: La conformación de élites aymaras en el Gran Poder / Tania Quilali Erazo. La modernización del sector minero en Potosí / Ely Arana Santander. Análisis del comercio justo en Bolivia: Caso del sector cafetalero (2000-2010) / Yésika Aparicio Aguilar. División del trabajo y estrategias comerciales en el comercio informal: Caso de comerciantes de ropa usada en La Paz / Estefanía Pacheco Sánchez. Importar desde China.

1. Bolivia – Política 2. Bolivia – Cultura 3. Bolivia – Sistema económico I. Vicepresidencia del Estado Plurinacional, ed. II. Título.

Cuidado de edición: Claudia Dorado Sánchez, Víctor Orduna

Diseño de colección: Marcos Flores

Fotos de portada: Andrés Claros, Alaistar Cooper, Cristina Machicado, Huascar Morales y Lindsay Ponce.

Derechos de la presente edición: diciembre de 2016

© Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia,

Centro de Investigaciones Sociales (CIS)

Calle Ayacucho esq. Mercado N° 308

La Paz - Bolivia

+591 (2) 2142000

Casilla N° 7056, Correo Central, La Paz

www.cis.gob.bo

ISBN: 978-99974-62-31-2

D.L.: 4-4-334-16 P.O.

Impreso en Bolivia

Este libro se publica bajo licencia de Creative Commons:

Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

Esta licencia permite a otros crear y distribuir obras derivadas a partir de la presente obra de modo no comercial, siempre y cuando se atribuya la autoría y fuente de manera adecuada, y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones.



ÍNDICE

Presentación

I. POLÍTICA

1. El proceso de construcción hegemónica en Bolivia (2000-2014): Un juego interminable 11
Jorge Hevia Cuevas
2. Genealogía de los territorios indígenas en Bolivia: Multiculturalismo y gubernamentalidad neoliberal 45
Arian Laguna Quiroga

II. CULTURA

1. La representación de identidades en largometrajes bolivianos de ficción (2003-2013) 97
Hanan Callejas Barral
2. Formas de socialización y construcción de identidad cultural: El hip hop en El Alto 119
Alastair Cooper Gumiel
3. *Qamiris* y fraternos: La conformación de élites aymaras en el Gran Poder 137
Tania Quilali Erazo

III. ECONOMÍA

1. La minería de la plata en Potosí (1872-1900): Logros y avatares 171
Ely Arana Santander

2. Comercio Justo en Bolivia: El caso del sector cafetalero (2000-2010) <i>Adriana Foronda Barrionuevo</i>	201
3. División del trabajo y estrategias de los comerciantes de ropa usada en La Paz y El Alto <i>Yesika Aparicio Aguilar</i>	233
4. Importar desde China <i>Estefanía Pacheco Sánchez</i>	277

PRESENTACIÓN

El Centro de Investigaciones Sociales (CIS) convocó al Concurso Nacional de Tesis el año 2015 con el objetivo de poner a disposición del público las mejores tesis de programas de licenciatura y posgrado en torno a temáticas socioculturales, políticas y económicas de Bolivia. De este modo, se pretende promover la investigación y el debate académico tanto dentro como fuera de las aulas universitarias.

¿Cuáles son los temas que estimulan la generación de nuevas miradas al país? ¿Qué innovaciones metodológicas, temáticas y teóricas impulsan los estudiantes universitarios? A partir de esta serie de publicaciones, el CIS se propone resaltar el trabajo y aporte de los nuevos investigadores provenientes de diferentes carreras de ciencias sociales y humanidades de las universidades bolivianas.

El proceso de recepción concluyó a fines del mes de agosto del año 2015. En su primera versión, el concurso (CIS:15) recibió 78 tesis de 14 universidades, entre públicas y privadas, de cinco departamentos del país. La revisión de los documentos entregados a concurso duró alrededor de tres meses y fue acompañada por la Dirección Académica del CIS, a cargo de Ximena Soruco, junto a un jurado especializado conformado por Rossana Barragán, docente e investigadora del Instituto Internacional de Historia Social de Ámsterdam; Fernanda Wanderley, directora del Instituto de Investigaciones Socio Económicas de la Universidad Católica Boliviana (IISEC-UCB) y Fernando Mayorga, profesor e investigador de la Universidad Mayor de San Simón y coordinador del grupo de trabajo “Ciudadanía, organizaciones populares y política” del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

Es importante mencionar que las tesis fueron entregadas de forma anónima a los jurados y se mantuvieron así durante todo el proceso de evaluación. Los principales criterios de calificación fueron la calidad de la investigación, el carácter innovador y su pertinencia. Al finalizar el proceso de lectura cada jurado escogió los mejores trabajos para una nueva etapa de selección que concluyó con la distinción de tres ganadores, una mención de honor y ocho tesis destacadas cuyos autores fueron invitados a participar de un taller para su adaptación como artículos académicos.

Esta nueva serie que inicia el cis resalta y felicita el trabajo de los diferentes tutores que acompañaron el proceso de escritura de la tesis: Mauricio Souza, Salvador Romero Ballivián, Magdalena Cajías de la Vega, Amparo Canedo, Galia Domic Peredo, Reynaldo Yujra Segales, Tatiana Fernández, José Manuel Canelas, Félix Patzi, Luis Oporto Ordóñez, Verónica Córdova y Silvia Rivera Cusicanqui.

Asimismo, durante la gestión 2016, los ganadores efectuaron un arduo trabajo de actualización de datos y construcción de nuevos apartados que enriquecieron las investigaciones. Por esta razón muchos de los títulos originales se han modificado y los contenidos han sido adaptados al formato de libro. Este proceso ha sido guiado por diferentes académicos y editores; para cada uno de ellos nuestro más grato agradecimiento: Nadia Gutiérrez, César Rojas, Kurmi Soto, Mario Murillo, Ana Lucía Velasco y Cristina Machicado.

La experiencia acumulada durante este proceso ha permitido al cis lanzar la segunda versión del concurso en la gestión 2016, esta vez dirigida a seleccionar tesis de maestría. De esa manera, se abre un espacio inédito de respaldo a la producción académica universitaria que aspira a fomentar y profundizar la reflexión en y sobre Bolivia.

Centro de Investigaciones Sociales (cis)
Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia

I.
POLÍTICA

EL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN HEGEMÓNICA EN BOLIVIA (2000-2014): UN JUEGO INTERMINABLE¹

Jorge Hevia Cuevas

En este artículo se analiza el discurso político de Evo Morales utilizando la teoría de los significantes vacíos propuesta por Ernesto Laclau. El texto está dividido en tres momentos para entender el proceso de construcción hegemónica en Bolivia en los últimos años. El trabajo propone que tanto la Asamblea Constituyente como el Estado Plurinacional lograron expresar la plenitud ausente de la sociedad.

PALABRAS CLAVE: SIGNIFICANTE VACÍO / SIGNIFICANTE FLOTANTE / CONSTRUCCIÓN HEGEMÓNICA / ASAMBLEA CONSTITUYENTE / ESTADO PLURINACIONAL.

1 Artículo basado en la tesis de grado "Significantes vacíos y flotantes en la constitución del discurso político de Evo Morales", presentada en 2015 para obtener la licenciatura en Ciencia Política y Gestión Pública otorgada por la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA).

Introducción

No existe ninguna plenitud social alcanzable excepto a través de la hegemonía; y la hegemonía no es otra cosa que la investidura, en un objeto parcial, de una plenitud que siempre nos va [a] evadir porque es puramente mítica.

Ernesto Laclau

La cita del libro *La razón populista* de Laclau (2005) utilizada aquí como epígrafe nos invita a recordar el típico juego infantil de las escondidas. Este juego se reproduce también en la política, pero con una diferencia: el que se oculta nunca puede ser atrapado. Pese a la aparente inutilidad de un juego de nunca acabar, esto no significa que no existan personas dispuestas a participar en el juego o que no valga la pena jugarlo.

Partiendo de esta premisa, analizamos el discurso político de Evo Morales enfocándonos en el proceso de constitución del actual sistema hegemónico en Bolivia. Para lograr el cometido, este artículo toma como referencia la tesis “Significantes vacíos y flotantes en la constitución del discurso político de Evo Morales”, elaborada entre los años 2013 y 2015 en la carrera de Ciencia Política y Gestión Pública de la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA). En dicha investigación y en este escrito, utilizamos la propuesta teórica y metodológica de Laclau vinculada a los significantes vacíos, cuya trascendencia está en que mantienen viva la ilusión de una sociedad sin exclusiones. Concebir una sociedad plena es una posibilidad mítica pero necesaria para que el juego continúe.

El análisis del actual sistema hegemónico en Bolivia fue dividido en tres momentos: el primero, denominado “momento de encadenamiento”, abarca el periodo entre 2000 y 2005; el segundo, designado como “momento en busca de la consolidación de lo encadenado”, comprende del 2006 al 2009; y el tercero, llamado “momento vacío”, tiene como referente el periodo 2010-2014.

Por último, toda esta lectura de los años 2000 al 2014 concluye proponiendo que tanto la Asamblea Constituyente como el Estado Plurinacional de Bolivia lograron expresar la plenitud ausente de la sociedad.

Momento de encadenamiento (2000-2005)

Para comenzar, señalaremos que, según la propuesta teórica de Laclau, el discurso es entendido como una práctica significativa que va más allá de lo solamente verbal o escrito. En esta perspectiva, la acción social se superpone a la noción de significación social; es decir, la palabra es acción como la acción es palabra (2010: 141). Por ello, en una primera instancia, revisaremos la acumulación de demandas insatisfechas durante el periodo 2000-2005 en Bolivia y, después, tomaremos las palabras de Evo Morales, pronunciadas en 2006, al asumir el cargo de presidente, para mostrar cómo se construyó hegemonía; esto es: cómo emergió un significante vacío en aquel tiempo.

LA CRISIS ESTATAL

Según Laclau, la categoría “demanda” se ubica en un plano indecible, que puede circular tanto como petición que como reivindicación. En ambos casos, la demanda se sitúa como respuesta a la incapacidad de lo instituido –o de lo que estaría por instituirse– para dar una respuesta a los sujetos que plantean dicha demanda (2009: 55). En el caso de Bolivia, entre los años 2000 y 2005, se articularon varias demandas hacia el Estado, agrupadas bajo el común denominador de una reivindicación.

Varios pensadores e investigadores de diversas ramas coincidieron en que este periodo de cinco años significó un espacio de emergencia de fuertes demandas reivindicativas en la historia nacional. Por ejemplo, Jorge Viaña sostuvo que a partir del año 2000 se produjo un “relevo y sustitución de creencias colectivas, [y se] derrumbó el sistema de creencias que impulsó el modelo impulsado desde 1986” (2006: 38). Para María Zegada, el periodo mencionado, junto con la serie de movimientos que se activaron, “cuestionaron el modelo estatal y político, y demandaron su transformación estructural” (2006: 15). Por otra parte, Róger Cortez planteó que desde el 2000 “se agregan los reclamos respecto al control de los recursos naturales, primero, tierra y territorio, luego, agua, después los hidrocarburos” (2005: 25). Siguiendo esa línea, Erika Brockmann manifestó que

en dicho periodo el país se “sumió en una crisis de gobernabilidad con la intensificación y proliferación de conflictos sociales que desembocaron en explosiones insurreccionales e inestabilidad política sin precedentes en los últimos veinte años de democracia” (2006: 80). Otra posición similar fue la construida por Álvaro García Linera, quien sostuvo que en Bolivia, entre el 2000 y el 2003, “se visibilizó el proyecto y la voluntad de poder del pueblo” (2010: 10). Estos son algunos de los diversos calificativos que se dieron a este periodo.

Podríamos decir que el primer gran evento reivindicativo de estos cinco años fue la denominada “Guerra del Agua”. Nuestro relato debe remontarse a 1997. La alianza preelectoral entre Acción Democrática Nacionalista (ADN), Nueva Fuerza Republicana (NFR) y el Partido Demócrata Cristiano (PDC) logró convertirse en la primera mayoría en las elecciones generales, con el 22% de los votos válidos.² Sin embargo, y a pesar de tener la votación más alta frente a los otros competidores, estos partidos no consiguieron la mayoría absoluta requerida para convertirse en Gobierno. Consecuentemente, llegaron a acuerdos con otros partidos para lograr el mínimo requerido en el Congreso (50% + 1).³ A partir de tales alianzas, se hicieron cargo del Gobierno. Los nuevos partidos que se adhirieron a la coalición inicial (ADN, NFR y PDC) fueron: Movimiento de Izquierda Revolucionaria-Nueva Mayoría (MIR-NM), Unidad Cívica Solidaridad (UCS) y Conciencia de Patria-Movimiento Patriótico (CONDEPA-MP). La nueva coalición postelectoral de partidos recibió el nombre de “megacoalición” y representó en el Congreso una mayoría aplastante.⁴ Tomando en cuenta que la megacoalición era una alianza muy grande, la más grande desde el retorno de la democracia en 1982, la Reforma Estruct-

2 Los votos válidos solo son los votos emitidos a favor de algún partido o coalición de partidos. Por lo tanto, los votos nulos y blancos no son considerados como votos válidos.

3 Se obtiene la mayoría absoluta dividiendo el total de votos válidos entre dos y, a continuación, se suma un voto (50% + 1).

4 La nueva coalición se inscribió en la etapa denominada “Democracia Pactada”, “la lógica de pactos parlamentarios” o “el presidencialismo parlamentarizado”. Dichas coaliciones, que se extendieron desde 1985 hasta el 2002, tuvieron como eje principal a tres partidos: Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR), ADN y MIR.

tural del Estado estaba garantizada en el Congreso Nacional, pero no en las calles.⁵

Retomemos nuestro punto inicial: el año 2000. Con la mayoría necesaria para continuar con la Reforma Estructural del Estado, el Gobierno de la megacoalición comenzó la privatización de los servicios de provisión de agua potable. La primera empresa pública en ser privatizada fue el Servicio Autónomo Municipal de Agua Potable y Alcantarillado (SAMAPA) de La Paz, en 1997. Al año siguiente, le tocó el turno al Servicio Municipal de Agua Potable y Alcantarillado (SEMAPA) de Cochabamba. Días antes de que se promulgara la Ley 2029 de Agua Potable y Alcantarillado Sanitario, se articuló la Coordinadora del Agua⁶ en contra de la privatización del servicio de provisión de agua y del cobro por el consumo de agua para el riego. No obstante, a pesar de ese movimiento en contra de la ley, una empresa privada se hizo cargo de la provisión de agua potable: Aguas del Tunari, que en enero del 2000 elevó las tarifas.

Este hecho fortaleció a la Coordinadora del Agua, que logró el apoyo de varios sectores de la ciudad de Cochabamba. Después de organizar movilizaciones, huelgas de hambre y bloqueos, la Coordinadora del Agua convocó a un referéndum fuera de todo marco legal. Como consecuencia de las manifestaciones de la población, en abril del mismo año se llegó a los siguientes acuerdos con el Gobierno: la anulación del contrato con la empresa Aguas del Tunari, la modificación de 20 artículos de la Ley 2029 y la conversión de SEMAPA en una empresa social. Estos hechos cuestionaron el estado de las cosas y se empezó a escuchar, entre las demandas, el tema de una Asamblea Constituyente, que también fue promovida simultáneamente por los indígenas del Occidente del país,⁷ aunque no logró mayor eco en ese momento. Sin embargo, cabe recordar que la demanda por una Asamblea Constituyente se remonta a 1990, a partir de

5 La Reforma Estructural del Estado se basaba en: la privatización, la descentralización administrativa, la reforma educativa y el reconocimiento de la heterogeneidad cultural del país.

6 La Coordinadora del Agua estaba compuesta por regantes, fabriles, cocaleros, gremiales y vecinos.

7 El Occidente boliviano está estereotípicamente conformado por los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí, ubicados al sudoeste de Bolivia.

la denominada “Marcha por el Territorio y la Dignidad” liderada por indígenas del Oriente boliviano.⁸

El segundo evento que llamó nuestra atención se produjo en 2002. En ese entonces, el Gobierno de la megacoalición continuaba en ejercicio. Sin embargo, Hugo Banzer, presidente hasta ese momento, tuvo que retirarse debido a problemas de salud. A causa de este hecho, el vicepresidente Jorge Quiroga asumió el cargo vacante. Cuatro meses después de tomar el lugar de Banzer, Quiroga promulgó el Decreto Supremo 26415 que, según el sector cocalero, iba en contra de la comercialización de la hoja de coca. Uno de los pilares del programa de Gobierno presentado a la población en 1997 por ADN fue el pilar “Dignidad”,⁹ que planteaba la lucha contra el narcotráfico y la erradicación total de la hoja de coca excedentaria. Debido a la promulgación de tal Decreto, las protestas en el trópico de Cochabamba no se hicieron esperar.¹⁰ El Decreto fue promulgado en noviembre de 2001 y ya en enero de 2002 empezaron las protestas de los cocaleros. Además del rechazo a las políticas gubernamentales, se sumó a esas demandas la indignación contra el desafuero y la posterior destitución del Congreso Nacional del entonces diputado representante al sector cocalero, Evo Morales, acusado de incitar a la violencia durante el conflicto. Por causa de la destitución de Morales, y debido a la convulsión suscitada en la región cocalera, estos hechos recibieron el nombre de “Guerra de la Coca”. El conflicto entre los cocaleros y el Gobierno dio como resultado la suspensión del Decreto 26415, en febrero de ese año. Sin embargo, a pesar de lograr la suspensión del Decreto, parecía del todo insuficiente cuestionar un decreto u otro. Por ese mo-

8 El Oriente de Bolivia está estereotípicamente conformado por los departamentos de Santa Cruz, Beni y Pando, ubicados al noreste del país.

9 El programa de Gobierno de ADN contemplaba cuatro pilares: dignidad, oportunidad, equidad e institucionalidad. El primero estaba vinculado a la lucha contra el narcotráfico y la erradicación de coca excedentaria. El segundo buscaba generar crecimiento en la economía. El tercero planteaba el desarrollo humano en los ámbitos de salud y educación; igualmente, consideraba la capacitación laboral y la lucha contra la pobreza. El cuarto estaba relacionado con la institucionalización del sistema judicial y político; así como con la descentralización administrativa y la lucha contra la corrupción.

10 El trópico de Cochabamba abarca las provincias del Chapare, Carrasco y Yiraque.

tivo, se fortaleció la idea de la Asamblea Constituyente como escenario de construcción de un nuevo Estado.

El tercer evento ocurrió en 2003, aunque sus orígenes se remontan a un año atrás. El 30 de junio de 2002 se realizaron las elecciones generales para nombrar tanto a nuevos congresistas como a un nuevo Poder Ejecutivo. Los resultados favorecieron la alianza entre el MNR y el Movimiento Bolivia Libre (MBL), que obtuvo el 22% del total de votos válidos. Como ocurrió en anteriores oportunidades, desde el retorno a la democracia, el MNR-MBL no logró obtener la mayoría absoluta necesaria (50% + 1) para lograr el control directo del Poder Ejecutivo. Por tal razón, debió llegar a acuerdos postelectorales con otras fuerzas políticas que obtuvieron alguna representación en el Congreso. Después de las negociaciones, el MNR-MBL logró acuerdos con los partidos MIR-NM y UCS, gracias a los cuales controló el Poder Ejecutivo, pero no pudo construir una coalición fuerte. Es necesario comparar la coalición entre el MNR-MBL, el MIR-NM y UCS con la anterior coalición de Gobierno, la megacoalición. La coalición suscrita en 1997 controló el 75% de los escaños en el Congreso, mientras que la “microcoalición” formada en 2002 solo alcanzó el 53% de los escaños, el mínimo requerido para formar Gobierno.

Siete meses después de ser posesionado tanto el nuevo Congreso como el nuevo presidente, Gonzalo Sánchez de Lozada, en febrero del 2003, se produjo un motín policial debido al anuncio del Gobierno de reducir el presupuesto de la Policía y a la implementación de un impuesto al salario de los ciudadanos. Poco después, el Gobierno se retractó de ambos anuncios y, de esta manera, se apaciguaron las cosas, pero solo por unos meses. En octubre del mismo año, rebrotó la convulsión social en algunas partes del país. Esta situación se generó debido a otro anuncio del Gobierno: se planteó la posibilidad de la exportación de gas natural a México y a Estados Unidos por un puerto chileno. Es necesario tomar en cuenta dos factores para entender este conflicto. El primero tiene que ver con que mucha gente en Bolivia guarda un resentimiento contra Chile debido a la Guerra del Pacífico, en la que nuestro país perdió el acceso al mar. El segundo está referido a que

una considerable parte de la sociedad boliviana, en esa etapa de la historia, tenía un sentimiento antiimperialista con relación a Estados Unidos debido a las supuestas injerencias del Gobierno estadounidense en la política doméstica. Posteriormente, a causa de las protestas, el presidente de entonces renunció a su cargo y dejó Bolivia presurosamente.

Después de la salida de Sánchez de Lozada, una lista con diferentes demandas sociales, denominada “Agenda de Octubre”, emergió con fuerza. Las principales demandas contenidas en dicha agenda fueron: la nacionalización de los hidrocarburos, el juicio de responsabilidades a Sánchez de Lozada y la redacción de un nuevo texto constitucional. Además, por segunda vez en muy poco tiempo, el vicepresidente asumió el cargo vacante. Así, Carlos Mesa ocupó la presidencia y volvió la calma junto a una gran expectativa ciudadana con relación a su mandato. Mesa ejerció el cargo por menos de dos años y en un hecho inédito renunció debido a la presión social y a la falta de apoyo en el Congreso para llevar a cabo sus políticas. A causa de su renuncia y dada la declinación al cargo tanto del presidente de la Cámara de Senadores como del presidente de la Cámara de Diputados, fue el presidente de la Corte Suprema de Justicia quien se hizo cargo del nuevo Gobierno. Eduardo Rodríguez Veltzé, el nuevo presidente, convocó inmediatamente a elecciones anticipadas.

Finalmente y después de cinco años muy convulsionados, se realizaron nuevas elecciones generales en diciembre de 2005 y, por vez primera desde el retorno a la democracia, un partido político logró alcanzar la mayoría absoluta requerida sin necesidad de hacer pactos en el Congreso. En efecto, el Movimiento al Socialismo-Instrumento para la Soberanía de los Pueblos (MAS-IPSP) logró el 54% de los votos válidos. Las autoridades elegidas fueron posesionadas el 22 de enero del siguiente año.

EL LÍMITE ANTAGÓNICO Y LA CADENA EQUIVALENCIAL

Para mostrar la emergencia de un significativo vacío en el discurso político de Evo Morales, nos basamos en el “límite antagónico” y en la “cadena equivalencial”. Laclau sostiene que el límite antagónico divide los elementos que están fuera del sistema,

como demandas insatisfechas, frente a los elementos que están dentro de él, como elementos no demonizados (1996: 73). Los elementos demonizados que aparecen fuera del sistema son vistos, en una primera instancia, como diferentes entre sí, pero consecuentemente logran articularse a través de cadenas equivalenciales que dentro de ellas tienen un significante que las une, es decir, el significante vacío (*ibid.*: 74).

Para comenzar el análisis, notemos que antes de ser elegido presidente con el 54% de los votos válidos, en diciembre de 2005, Morales era un dirigente cocalero, autodenominado “indígena” y, además, exparlamentario expulsado de la Cámara de Diputados. En 2006, Morales fue posesionado y pronunció su primer discurso como presidente. En este discurso, trazó un límite antagónico entre el Estado colonial, entendido como lo no-indígena, y el “nuevo Estado”, entendido como lo indígena. Las palabras de Morales fueron:

Los pueblos indígenas –que son [la] mayoría de la población boliviana–, para la prensa internacional, para que los invitados sepan: de acuerdo al último censo del 2001, el 62,2% de aymaras, de quechuas, de mojeños, de chipayas, de muratos, de guaraníes. *Estos pueblos, históricamente hemos sido marginados, humillados, odiados, despreciados, condenados a la extinción.* [...] Quiero decirles, para que sepa la prensa internacional, a los primeros aymaras, quechuas que aprendieron a leer y escribir, les sacaron los ojos, cortaron las manos para que nunca más aprendan a leer, escribir. Hemos sido sometidos, *ahora estamos buscando cómo resolver ese problema histórico*, no con venganzas, no somos rencorosos. [...] ¿Y por qué hablamos de cambiar ese Estado colonial?, tenemos que acabar con el Estado colonial. Imagínense: *después de 180 años de la vida democrática republicana recién podemos llegar acá, podemos estar en el Parlamento, podemos estar en la Presidencia, en las alcaldías.* Antes no teníamos derecho. [...] Ahí estaba el Estado colonial, y aún todavía sigue vigente ese Estado colonial. Imagínense, no es posible, no es posible que no haya en el Ejército Nacional un general Condori, un general Villca, un general Mamani, un general Ayma. No hay todavía, ahí está el Estado colonial. [...] Es verdad que va a ser importante. ¿Cómo buscar mecanismos que permitan reparar los daños de 500 años de saqueo a nuestros recursos naturales? Será otra tarea que vamos a implementar en nuestro Gobierno [...]. Como decía el compañero Santos Ramírez, que viene de una comunidad, profesor rural, quechua neto, pasando por la lucha sindical, por la Confederación de Maestros Rurales de Bolivia, y con mucho orgullo los quechuas deben sentirse orgullosos, un quechua presidente de la

Cámara de Senadores, gracias al voto del pueblo, gracias a esa gente que se sumó. [...] Yo estoy convencido: si este nuevo Parlamento que es producto de las luchas sociales responde al pueblo boliviano, este Parlamento será el ejército de la liberación nacional; este Parlamento será el ejército de la lucha por la segunda independencia. Por eso tienen una grande responsabilidad de garantizar las profundas transformaciones, y si no pueden acá, seguirán siendo los movimientos sociales, el movimiento indígena que siga luchando por esa segunda independencia de nuestro país. [...] Con mucho respeto al compañero Edmundo Novillo, presidente de la Cámara de Diputados, no saben ustedes cómo en su infancia ha vivido, gracias a su esfuerzo y su familia es profesional, otro presidente de una de las Cámaras como diputados, un quechua, un abogado además de eso (Morales, 2006) [énfasis en cursivas propio].

Repasemos lo resaltado en este discurso. Primero, se construyó el límite antagónico a partir del concepto de “Estado colonial” frente al de los pueblos indígenas. El Estado colonial, desde esta perspectiva, no solo abarcó el periodo desde la llegada de los españoles hasta la independencia. Este persistió a pesar de haberse logrado la independencia, e incluso llegó hasta el periodo posterior a la denominada “Revolución Nacional”. En su discurso, Morales planteó el fin del Estado colonial mediante la denominada “segunda independencia”, que significó el triunfo de un indígena como presidente. Podríamos decir, por tanto, que el límite antagónico fue construido a partir de las diferencias de lo indígena y lo no-indígena. Es decir, las variaciones de rasgos más o menos semejantes a lo caucásico frente a lo indígena. De esta manera, se dibujó al Estado colonial no-indígena/blanco frente a los sectores marginales indígenas/morenos. Notamos que se hizo hincapié en el hecho de que ambos presidentes del Congreso eran quechuas, es decir, indígenas/morenos. El que Morales resaltara esto no fue azaroso. El recién posesionado presidente quiso hacer notar la diferencia entre lo indígena y lo no-indígena. O, si queremos verlo desde otra perspectiva, entre ser moreno y ser blanco.

En segundo lugar, el límite construido planteó la relación entre “sometido” contra “sometedor”. Por un lado, el sometido fue el legítimo portador de demandas en contra del sistema colonial, mientras que el sometedor funcionó como el recep-

tor de las demandas. Dicho receptor, en este caso, fue el Estado colonial de cara blanca/no-indígena que no respondió a las demandas del sometido, en este caso, el indígena de cara morena. Por esta razón, las demandas en contra del Estado colonial fueron demonizadas y no atendidas. No obstante, esta inatención a las demandas logró que se generara un sentido de cohesión entre los marginados. Las demandas en contra de lo no-indígena se empezaron a articular alrededor de un significativo aglutinador llamado “Asamblea Constituyente”. La Asamblea no fue un fundamento de la sociedad, sino un horizonte de lucha. En este espacio, la Asamblea buscó, siguiendo las palabras de Morales, “resolver el problema histórico” de los sometidos; es decir, planteaba ser el mecanismo de reparación de daños de 500 años de sometimiento. Todo esto trazó un límite claro, y por tanto antagónico, entre el sometido, de cara indígena, y el sometedor, de cara no-indígena.

Por otra parte, la edificación del límite antagónico se manifestó mediante una cadena equivalencial de lo demonizado por el sistema, es decir, las demandas sociales excluidas. Dicha cadena se constituyó a través del enfrentamiento a lo instituido, al Estado colonial. Notamos ya previamente que desde el 2000 hasta el 2005 se acumularon varias demandas reivindicativas insatisfechas, aquellas que se manifestaron en la Guerra del Agua, la Guerra de la Coca y la Guerra del Gas. Para mostrar la relevancia de estos eventos, retomemos las palabras pronunciadas por Morales al asumir la presidencia en 2006:

No es posible [que] se privaticen los servicios básicos. No puedo entender cómo los exgobernantes privatizaron los servicios básicos, especialmente el agua. El agua es un recurso natural, sin agua no podemos vivir, por tanto el agua no puede ser de negocio privado, desde el momento [en] que es negocio privado se violan los derechos humanos. El agua debe ser de servicio público. *Las luchas por agua, por coca, por gas natural nos han traído acá, hermanas y hermanos. Hay que reconocer que esas políticas equivocadas, erradas, interesadas, recursos naturales subastados, servicios básicos privatizados, obligó a que haya conciencia del pueblo boliviano.* Estamos en la obligación de cambiar estas políticas. [...] Tantas marchas, huelgas, bloqueo de caminos, pidiendo salud, educación, empleo, respeto a nuestros recursos naturales, que nunca han querido entender. [...] Como Parlamento tienen una enorme responsabilidad, como Parlamento tienen una tarea de cumplir: *el pedido clamoroso del pueblo*

boliviano, que es la Asamblea Constituyente, una refundación de Bolivia que reclaman los hermanos indígenas de todo el país, el movimiento popular. Todos los sectores queremos una Asamblea Constituyente de refundación, y no una simple reforma constitucional. Una Asamblea Constituyente para unir a los bolivianos, una Asamblea Constituyente donde se respete la diversidad. Digo esto porque es verdad que somos diversos (Morales, 2006) [énfasis en cursivas propio].

Es importante notar que el origen de las múltiples demandas en contra del Estado colonial fue aquello que Morales denominó como “la conciencia del pueblo boliviano”. Desde la perspectiva que estamos utilizando, la conciencia del pueblo logró encadenar diferentes significantes y se materializó en uno en específico: la Asamblea Constituyente. Por lo tanto, la cadena equivalencial logró unir varios eslabones que plantearon la lucha por el agua, la lucha por la coca y la lucha por el gas; luchas que también recibieron el denominativo de “guerra”. La Guerra del Agua, la Guerra de la Coca y la Guerra del Gas no fueron nombres que se dieron de forma arbitraria. En realidad vislumbraban el alto grado de polarización entre el Estado calificado como “colonial” y los sectores que apoyaban tales demandas reivindicativas. Además, notamos que, en dos de las tres demandas, el tema central fue la lucha contra la lógica privatizadora que había adoptado el Estado durante el periodo de la denominada “Democracia Pactada”. De ese modo, el Estado colonial fue vinculado a la privatización de los recursos naturales. Además, una demanda que fue emergiendo junto a estas diferentes luchas estuvo referida a una nueva Constitución. La Asamblea Constituyente fue presentada como otro eslabón de la cadena equivalencial. En ese momento, la idea de una nueva Constitución funcionó como aglutinadora de demandas; es decir, como un signifiante vacío.

Momento en busca de la consolidación de lo encadenado (2006-2009)

En contraposición al primer momento del análisis, en el que la Asamblea Constituyente emergió como un signifiante vacío aglutinador de demandas en contra del Estado, a partir de 2006, dicha Asamblea funcionó como el escenario perfecto para construir el nuevo sistema de significación política. En otras palabras, dejó de ser el signifiante vacío y pasó a

tener un contenido específico. Por otra parte, el proceso de construcción de este nuevo sistema de significación implicó que algunas demandas específicas fueran adheridas a diferentes cadenas equivalenciales, convirtiéndose en significantes flotantes. La construcción del nuevo sistema de significación comprendió el fortalecimiento de las demandas insatisfechas en contra del Estado colonial, que desde la entrada de Morales al Gobierno, y específicamente con la Asamblea Constituyente, se proyectaba resolver.

Para analizar este momento de consolidación, nos concentramos, en primer lugar, en los hechos más importantes que, desde nuestra perspectiva, influyeron en la llamada “transición estatal”. En segundo lugar, tomaremos las palabras del presidente Morales pronunciadas el 7 de febrero de 2009, en la ciudad de El Alto, con motivo de la puesta en marcha del nuevo texto constitucional, para mostrar cómo se mantuvo el límite antagónico, cómo emergió un nuevo significante vacío y cómo se dio la lucha por un significante flotante.

LA TRANSICIÓN ESTATAL

En el periodo 2006-2009, se concretó la transición estatal. Se inició con la posesión de Morales como presidente de Bolivia y concluyó con la aprobación del nuevo texto constitucional. Lo sucedido entre esos años fue calificado desde diferentes perspectivas como “histórico”. Por ejemplo, Luis Maira sostuvo: “Fui testigo de muchos eventos importantes de la historia latinoamericana desde mediados de los [años] 60 y pocos me han impresionado tanto como los actos del 22 de enero de 2006, cuando Evo Morales asumió la Presidencia” (2007: 72). Para Rafael Archondo, las elecciones de 2005 “convirtieron a un país multipartidista en uno dividido en dos siglas dominantes, que concentraron más del 80% de los votos” (2006: 6) y, a su vez, convirtieron a Morales en “el cuarto líder más votado en toda la historia electoral del país” (*ibid.*: 5).¹¹ Desde otra

11 El primero fue Hernán Siles en 1956, con el 84% de los votos. Le siguió Víctor Paz, quien ganó las elecciones de 1960 con el 76% y las de 1964 con el 98%. En tercer lugar está René Barrientos, que en 1966 ganó las elecciones con el 67%. Finalmente, destaca Morales, quien ocupó la presidencia gracias al

mirada, García Linera sostuvo que el periodo comprendido entre 2006 y 2009 fue “el momento de la revolución estatal” (2010: 11). Por otra parte, Carlos Cordero planteó que “la Asamblea Constituyente fue concebida como un instrumento político para resolver una compleja situación de crisis institucional y social” (2014: 185), además de ser vista como una “supuesta panacea para resolver los problemas políticos” (*ibid.*: 235). Estos fueron algunos calificativos que se dieron a ese momento. Desde nuestra perspectiva, los hechos más sobresalientes de entonces fueron el proceso constituyente y los diferentes referéndums realizados.

Antes de describir el proceso constituyente debemos tomar en cuenta dos antecedentes. El primero está referido a que desde la fundación de Bolivia en 1825 se realizaron 22 reformas constitucionales en periodos democráticos y no democráticos. El segundo está relacionado con la Constitución previa a la de 2009, promulgada en 1967 por el general Barrientos, que para muchos fue la que reflejó la cúspide de la denominada “Revolución Nacional”. Además, esa Constitución sufrió tres reformas posteriores, en 1994, 2005 y 2006.¹²

El último proceso constituyente se inició el 6 de marzo de 2006 con la convocatoria a la elección por voto directo de 255 asambleístas; asimismo, se realizó simultáneamente el Referéndum sobre las autonomías. La elección de los ciudadanos que se encargaron de redactar el nuevo texto constitucional se llevó a cabo el 2 de julio de ese año. El número de partidos y de agrupaciones ciudadanas participantes en la elección de asambleístas fue de 25. A pesar de que la Ley 3364 reconocía a los partidos, a las agrupaciones ciudadanas y a los pueblos

54% de los votos en 2005. Sin embargo, debemos considerar que de 1956 a 1985 las elecciones fueron calificadas de “fraudulentas” y “amañadas”.

12 En 1994, se realizaron reformas en el sistema electoral. Además, se promulgaron la Ley del Sistema de Administración Financiera y Control Gubernamental (SAFCO) y la Ley del Estatuto del Funcionario Público. Por otra parte, ese año, se crearon la Defensoría del Pueblo, el Consejo de la Judicatura y el Tribunal Constitucional. En 2005, se agregaron los mecanismos de democracia directa: Referéndum, Iniciativa Legislativa Ciudadana y Asamblea Constituyente. Por último, en 2006 solo se modificó el Art. 93 de la Constitución de 1967, disponiendo la convocatoria inmediata a elecciones en caso de que la sucesión presidencial llegase hasta la Corte Suprema de Justicia.

indígenas como posibles participantes en la elección de asambleístas, ningún pueblo indígena se postuló. Finalmente, del total de fuerzas políticas que participó en la elección, solo tres lograron una cantidad de votos considerable: MAS-IPSP, Poder Democrático Social (PODEMOS) y Unidad Nacional (UN). El MAS-IPSP obtuvo 137 asambleístas con el 51% de los votos; lo otros dos, 118 asambleístas que pertenecían a los 15 partidos y agrupaciones ciudadanas restantes.

A su vez, el Referéndum sobre las autonomías departamentales planteó la siguiente pregunta a los ciudadanos bolivianos mayores de 18 años:

¿Está usted de acuerdo, en el marco de la unidad nacional, en dar a la Asamblea Constituyente el mandato vinculante para establecer un régimen de autonomía departamental, aplicable inmediatamente después de la promulgación de la nueva Constitución Política del Estado en los Departamentos donde este Referéndum tenga mayoría, de manera que sus autoridades sean elegidas directamente por los ciudadanos y reciban del Estado Nacional competencias ejecutivas, atribuciones normativas, administrativas y los recursos económicos financieros que les asigne la nueva Constitución Política del Estado y las Leyes? (Ley 3365, Art. 4).

Recordemos, por otra parte, que fue en la gestión de Mesa cuando se comprometió, ante las organizaciones del Oriente del país, la realización de un Referéndum sobre las autonomías departamentales. El compromiso fue cumplido en la gestión de Morales. El resultado favoreció a la opción no con el 58% de los votos frente al 42% que apoyó la opción sí. Los departamentos que optaron por el no fueron: La Paz, Oruro, Potosí, Cochabamba y Chuquisaca, mientras que los departamentos que apoyaron el sí fueron: Santa Cruz, Beni, Pando y Tarija.

Volviendo al tema de la Asamblea Constituyente, el 6 de agosto de 2006 fueron posesionados los asambleístas recién electos, con la expresa misión de redactar un nuevo texto constitucional. De acuerdo a la Ley 3364 de Convocatoria de la Asamblea Constituyente, su sede fue la ciudad de Sucre, pero unos meses antes de que terminara el trabajo de la Asamblea, esta trasladó sus sesiones a la ciudad de Oruro, debido a los conflictos que describiremos en breve. Además, según el Art. 24 de dicha ley, la

duración de la labor de la Asamblea no podía ser menor a seis meses ni mayor a un año. Esto fue cambiando debido a que se tardó mucho en la elaboración de un Reglamento Interno.

El proceso de elaboración del texto constituyente estuvo acompañado de discrepancias sobre el Reglamento Interno, el sistema de votación (dos tercios o mayoría absoluta), las visiones de país y la lucha por la capitalía entre La Paz y Sucre. Mientras se discutía en la Asamblea, en las calles se produjeron enfrentamientos que dejaron como saldo varias personas heridas e incluso muertas. Por esta razón, la Asamblea trasladó sus sesiones a diferentes lugares: primero inició su trabajo en el Teatro Gran Mariscal de Ayacucho, en Sucre, después se trasladó al Liceo Militar Teniente Edmundo Andrade, también en Sucre, y de ahí las sesiones fueron instaladas en el auditorio de la Universidad Técnica de Oruro. El 9 de noviembre de 2007, cuatro meses después del plazo estipulado en la ley, se aprobó en la Asamblea la nueva Constitución Política del Estado. Las posiciones en contra de la aprobación no se hicieron esperar y la mayor muestra de ello empezó el 1 de mayo de 2008 con la votación y aprobación de un Estatuto Autonómico en el departamento de Santa Cruz, sin el consentimiento de las autoridades nacionales. Unos meses después, siguieron el mismo ejemplo los departamentos de Beni, Pando y Tarija, pero tampoco estos referéndums fueron reconocidos por el Gobierno.

Para hacer frente a estas iniciativas, el Gobierno decidió convocar a un Referéndum revocatorio de mandato para el presidente, el vicepresidente y los prefectos departamentales el 10 de agosto de 2008. Sin embargo, solo participaron de la elección ocho prefectos, debido a que el noveno, el prefecto de Chuquisaca, renunció a su cargo mucho antes y se eligió a un nuevo prefecto meses previos al Referéndum. El resultado ratificó al presidente, al vicepresidente y a los prefectos de Santa Cruz, Pando, Beni, Tarija, Oruro y Potosí; pero no ratificó al prefecto de La Paz ni al de Cochabamba. No obstante, los problemas con relación al tema de la autonomía departamental continuaron y llegaron a su punto más álgido en Pando. El 11 de septiembre de 2008, se produjeron enfrentamientos entre

opositores al prefecto de Pando y autonomistas. El resultado fue de varios muertos y heridos. Un día después, se declaró estado de sitio y el prefecto de Pando fue detenido y trasladado a La Paz, sede de Gobierno.

EL NACIMIENTO DE UN NUEVO SIGNIFICANTE VACÍO

En el anterior apartado señalamos que el límite antagónico fue construido a partir de la oposición entre el Estado colonial y la población indígena marginada que encontró un significativo vacío: la idea de una nueva Constitución Política del Estado. Además, se le asignó al Estado colonial la cara blanca/no-indígena para crear un límite aún más notorio. En este nuevo apartado, retomaremos las palabras de Morales pronunciadas en la ciudad de El Alto con motivo de la puesta en vigencia de la nueva Constitución. Mostraremos así, cómo cambió el nombre del significativo aglutinador:

Después de 500 años de rebelión, invasión y saqueo permanente, después de 180 años de resistencia contra un Estado colonial, después de 20 años de lucha permanente contra un modelo neoliberal, hoy, 7 de febrero de 2009, es un acontecimiento histórico, un acontecimiento inédito, singular para Bolivia y para Latinoamérica, reunidos acá para promulgar la nueva Constitución Política del Estado. [...] Quiero reafirmar, hermanas y hermanos, que yo llegué a la conclusión que el nepotismo, que la burocracia del Estado y sobre todo la corrupción había sido un derecho del Estado colonial; por tanto, hermanas y hermanos, tenemos que descolonizar a este Estado colonial y uno de los temas centrales es el tema de la corrupción. [...] Hermanas y hermanos, en esta nueva Constitución Política del Estado boliviana por supuesto está el sentimiento del pueblo boliviano, la lucha permanente contra el colonialismo, contra el neoliberalismo y fundamentalmente contra el imperialismo. [...] Hermanas y hermanos, *es impresionante lo que estamos haciendo, de la rebelión de nuestros antepasados a la Revolución Democrática y Cultural, de la Revolución Democrática Cultural a la refundación de Bolivia. De la refundación, y es mi pedido, con respeto, de la refundación de Bolivia, a la reconciliación de los originarios milenarios con los originarios contemporáneos, respetando la igualdad de todos los bolivianos, de todas las bolivianas.* Necesitamos un poco de tiempo para esta reconciliación; trabajemos, como siempre, con todas nuestras fuerzas sociales, con nuestras instituciones del Estado. Por eso hermanas y hermanos, hoy, día histórico, proclamamos el Estado Plurinacional, desde la ciudad de El Alto, desde Bolivia para el mundo (Morales, 2009) [énfasis en cursivas propio].

Observamos que a partir de la promulgación de la nueva Constitución emergió un nombre que planteó un nuevo horizonte hegemónico, el Estado Plurinacional, al que se llegó pasando por tres momentos diferentes. El primero, denominado “rebelión de nuestros antepasados”, abarcó desde la llegada de los españoles a América hasta las luchas reivindicativas vislumbradas entre los años 2000 y 2005. El segundo, llamado “Revolución Democrática Cultural”, empezó con la victoria del MAS-IPSP en las elecciones generales de 2005 y continuó con las victorias en los referéndums que fueron realizados en 2006, 2008 y 2009. El tercero, designado como la “refundación de Bolivia”, que engendró a un nuevo Estado. Este último comenzó con la elaboración y puesta en marcha de la Asamblea Constituyente en agosto de 2006 y continuó con la promulgación de la nueva Constitución en 2009, que además dejó un nuevo significativo vacío: el Estado Plurinacional. Se planteó así un posible cuarto momento que fue llamado de “reconciliación” entre los “originarios milenarios” y los “originarios contemporáneos” es decir, entre indígenas/morenos y no-indígenas/blancos.

Notamos que el significativo vacío cambió de nombre progresivamente. En una primera etapa reivindicativa, es decir, entre el 2000 y el 2005, se construyó el significativo vacío a través del límite entre el Estado colonial y la población indígena “marginada”, esta última articulada en torno al significativo vacío llamado “Asamblea Constituyente”. Posteriormente, en 2006, el MAS-IPSP, que decía representar al sector indígena y a los marginados, a la cabeza de Morales, logró ganar las elecciones nacionales y se hizo cargo del Gobierno. Este hecho cambió el escenario político porque se dijo que los “estratos marginados” pasaron a hacerse cargo del Estado, ese que hasta entonces había sido designado como “colonial”. Luego, el mismo año en que asumió el Gobierno, el MAS-IPSP llamó a una Asamblea Constituyente para que se construyera un nuevo texto constitucional y, por tanto, un nuevo Estado no colonial. Así, en 2009, el país ya contaba con un nuevo texto constitucional y un nuevo Estado denominado “Plurinacional”. El límite no cambió, pero las cosas se invirtieron, es decir, lo instituido ya no era el Estado colonial, sino el nuevo Estado Plurinacional que decía responder al sentimiento

del pueblo boliviano. El momento hegemónico se había consumado: una particularidad, que fue la construcción del Estado Plurinacional, asumió el valor de lo universal entendido, justamente, como “el sentimiento del pueblo boliviano”.

LA LUCHA POR UN SIGNIFICANTE FLOTANTE

Cabe aquí, primero, repasar lo que se entiende por significante flotante. Para Laclau, este tipo de significante tiene un exceso de sentido, lo que ocasiona que diferentes discursos políticos en la sociedad traten de vincularse a él por conveniencia. Además, cada fuerza política trata de darle un significado particular a ese significante y es ahí cuando se manifiesta la lucha entre las diferentes posiciones políticas (Laclau, 2002: 26-27).

Entre los años 2006 y 2009, el significante que tuvo un exceso de sentido fue el significante “Autonomía”. Para estudiar este significante flotante nos valdremos de las palabras de Morales pronunciadas en la ciudad de El Alto, el día de la aprobación del nuevo texto constitucional:

Intentaron permanentemente liquidar, eliminar a la Asamblea Constituyente con falsos pretextos; dijeron autonomía, ahí tienen autonomía; dijeron capitalía, ahí tiene la capitalía correspondiente; dijeron dos tercios y el 10 de agosto del año pasado más de dos tercios del pueblo boliviano apoyó esta Revolución Democrática Cultural, ahí están los dos tercios. Debo decir gracias por ese apoyo consciente del pueblo boliviano. Hablaron de la propiedad privada, dijeron que íbamos a quitar la propiedad privada, la nueva Constitución Política del Estado boliviana garantiza la propiedad privada, pero también garantiza la propiedad estatal y la propiedad colectiva de cooperativas, de asociaciones en toda Bolivia. Hermanas y hermanos, esos grupos que representan todavía a los *vendepatrias*, a los neoliberales, intentan frenar este proceso revolucionario, pero no pudieron y no podrán porque hay una conciencia del pueblo boliviano que seguirá derrotando a los *vendepatrias* de la historia boliviana (Morales, 2009) [énfasis en cursivas propio].

Corresponde ahora recordar lo sucedido con relación al tema de la autonomía en el país. Primero, desde el 2005, se construyó la llamada “Agenda de Enero”, promovida por las instituciones cívicas de Santa Cruz. En ese entonces, las instancias cívicas pidieron al Gobierno de Mesa el reconocimiento de su demanda

por autonomía departamental y para ejercer presión, tomaron las instituciones públicas del Estado y pidieron la renuncia del prefecto designado por el Gobierno.¹³ De esta manera, debido a las presiones del Oriente boliviano, el presidente Mesa propuso que desde las siguientes elecciones las autoridades departamentales fueran electas por voto directo, pero esta propuesta no fue suficiente para el movimiento autonómico que exigía un Referéndum sobre las autonomías. Debió pasar un año, además de la instalación de un nuevo Gobierno, para que ese Referéndum se llevara a cabo. En efecto, en la primera gestión de Morales, se propició el Referéndum por la autonomías departamentales, al igual que la convocatoria a una Asamblea Constituyente.

El resultado mostró cómo el país se había dividido en dos polos, dando origen a la llamada “Media Luna”, que agrupó a los departamentos que apoyaron el sí: Beni, Pando, Tarija y Santa Cruz. La Media Luna del país se aferró a las autonomías departamentales, principalmente el departamento de Santa Cruz, que fue el que más mostró su adhesión a la causa autonómica. El resto de los departamentos se mostró más cercano a la idea de la Asamblea Constituyente. En ese escenario, el Referéndum funcionó como el espacio idóneo para mostrar el número de personas –mayores de 18 años e inscritas en el padrón– que creían en un Estado autonómico frente a las que apostaban por un Estado Plurinacional.

La pregunta que emergió fue: ¿qué va primero, lo autonómico o lo plurinacional? Desde la perspectiva del análisis del significativo vacío, la pregunta sería: ¿a qué cadena equivalencial se adherirá la demanda del “otro”?; es decir, ¿qué prevalecerá en la lucha política por la hegemonía? Y lo que ocurrió fue que la cadena equivalencial de lo plurinacional adhirió el tema autonómico, pero la cadena equivalencial alrededor de la autonomía departamental no pudo o no quiso hacerlo.

Podemos afirmar que las palabras emitidas por Morales en El Alto tuvieron sentido. La demanda por autonomía depar-

13 La figura del prefecto viene de la colonia. El prefecto era una autoridad enviada por el Rey para que hiciera cumplir sus decisiones. Hasta antes de las elecciones de 2005, los prefectos eran nombrados directamente por el Poder Ejecutivo.

tamental fue incluida en la Constitución, pero en un segundo plano con relación al tema de lo plurinacional. El partido de Gobierno logró mostrar lo autonómico no era solo un tema de Santa Cruz o de la Media Luna, sino que le concernía a “toda Bolivia”. La autonomía pasó, en una primera instancia, de tener muchos significados y ser vista como una bandera de lucha, a ser parte de un eslabón más de lo plurinacional.

Momento vacío (2010-2014)

Recordemos que en el primer momento de este trabajo analizamos las demandas insatisfechas encadenadas en el significativo vacío llamado “Asamblea Constituyente”. En el segundo momento, la Asamblea dejó de ser el significativo vacío y, más bien, funcionó como el escenario perfecto para construir el nuevo sistema de significación política. Además, la Asamblea creó un nuevo nombre o significativo: el “Estado Plurinacional”, aglutinador de las expectativas de la sociedad. Por otra parte, el proceso de construcción de este nuevo sistema de significación implicó que algunas demandas específicas fueran adheridas a diferentes cadenas equivalenciales, convirtiéndose en significantes flotantes, tal como sucedió con la autonomía. A continuación, nos concentramos en cómo se articuló el significativo vacío “Estado Plurinacional” en el nuevo contexto político que implicó, por un lado, un nuevo triunfo electoral del MAS-IPSP en las elecciones generales de 2009 y, por el otro, un nuevo texto constitucional.

Para este cometido, primero realizamos un recuento de los hechos más importantes que, desde nuestra perspectiva, influyeron en el curso del proceso hegemónico. Segundo, retomamos las palabras del presidente Morales el 22 de enero de 2015, día de su posesión ante la Asamblea Plurinacional, para mostrar el proceso hegemónico y el debilitamiento de uno de los eslabones de la cadena equivalencial que pudo quebrar todo el proceso.

LA CONSOLIDACIÓN ESTATAL

Para describir el proceso que transcurre entre los años 2010 y 2014, debemos considerar lo sucedido en 2009, año en el que

se produjeron dos hechos muy importantes. El primero fue la reelección de Morales como presidente y, por tanto, la consolidación del MAS-IPSP como el principal partido del país. El segundo fue la aprobación por Referéndum nacional de la nueva Constitución Política del Estado.

En dicho periodo, hubo varios análisis dedicados a describir el llamado “Proceso de Cambio”, también conocido como “Revolución Democrática Cultural”. Por ejemplo, Fernando Mayorga sostuvo que durante la segunda gestión de Morales “se definió la orientación del nuevo modelo estatal esbozado en enero de 2009” (2014: 44). Además, sugirió la existencia de un patrón hegemónico “asentado en el fortalecimiento del Movimiento al Socialismo (MAS) como partido predominante y en la recomposición de la coalición de actores sociales que apoyan al Gobierno” (*ibid.*). Por otra parte, Fernando Molina describió bajo qué parámetros se encontró asentado el éxito del MAS-IPSP en la elección de 2009. Para Molina, el “MAS representa la unidad del corporativismo y, al mismo tiempo, de la izquierda boliviana, detrás de un ideario y de un dirigente” (2013: 11). Sin embargo, para Alejandro Almaraz, el Gobierno gozó con la reelección de un “holgado control de los poderes públicos y el fortalecimiento de su convocatoria política”, pero, a pesar de que tuvo el apoyo electoral de una buena parte de la población, asumió “un esquivo y superficial compromiso con los sectores subalternos de la sociedad” (2011: 61-62). Desde otra mirada, Silvia Rivera afirmó que en el conflicto del Territorio Indígena y Parque Nacional Isiboro Sécore (TIPNIS), que se explicará más adelante, se notó “el nexo perverso que exhibe el Gobierno de Evo Morales con el Estado colonial del MNR de los años 50, que propició una escalada de corrupción y relaciones prebendales con dirigentes del campesinado indígena” (2013: 9). Sumándose a esta posición, David Condori manifestó que en “el actual Estado Plurinacional las pugnas por el poder entre indios y blancos solo están siendo encubiertas por los dispositivos discursivos de la descolonización, la simbología y la ritualidad indigenista” (2015: 10). Para matizar estas posiciones, Pablo Stefanoni anotó cómo en Bolivia “el proceso de cambio choca a diario con viejos problemas como la debilidad del Estado y

una institucionalidad endeble, un acceso a la salud por debajo de niveles mínimos de bienestar, una educación que reproduce las desigualdades de origen, y un largo etcétera” (2012: 14). Además, Stefanoni sostuvo que para hacer frente a los problemas de la sociedad, el Estado Plurinacional nació como una “receta (casi mágica)” (*ibid.*). Estas fueron algunas posiciones que hicieron alusión al nuevo periodo estatal.

Describimos seguidamente los hechos más sobresalientes que, desde nuestra perspectiva, generaron tensión entre el Gobierno y la sociedad, y reafirmaron el proceso hegemónico. El primero ocurrió en abril de 2010, cuando se realizaron las elecciones departamentales, regionales y municipales para conformar gobiernos departamentales y gobiernos municipales, así como asambleas departamentales y concejos municipales. Además, en los departamentos de Beni y Tarija, se escogieron otras autoridades: en Beni se eligió por voto directo a subgobernadores y a corregidores, y en Tarija se votó por ejecutivos seccionales.

Las elecciones a gobernaciones y municipios confirmaron el nuevo orden estatal autonómico. Sin embargo, debemos tomar en cuenta que las elecciones de 2009 fueron las primeras desde la aprobación de la nueva Constitución para la conformación del Órgano Ejecutivo y del Legislativo. En 2009, las elecciones mostraron la fuerza electoral del MAS-IPSP junto a la de Morales, logrando más de dos tercios de los escaños en la nueva Asamblea Plurinacional, antes conocida como Congreso Nacional. En 2010, se confirmó la fuerza electoral en la que se convirtió el MAS-IPSP: logró el control de seis de las nueve gobernaciones y ganó en 229 municipios de un total de 337.

El segundo hecho se produjo a fines de 2010, unos meses después de las elecciones a gobiernos subnacionales. El Gobierno nacional trató de implementar el Decreto Supremo 0748, denominado por Morales como una medida de “ajuste económico” y por sus detractores como “Gasolinazo”. El decreto no tuvo éxito a pesar de todo el apoyo electoral que consiguió el MAS-IPSP en ambas elecciones, tanto nacionales como subnacionales. La respuesta de un gran número de personas en contra

de dicha disposición fue inmediata, argumentando que atacaba directamente la economía de los “más pobres”. Por esta razón, la medida fue calificada por algunos como “neoliberal”.¹⁴ Debido a las protestas, el Gobierno optó por retractarse.

El tercer hecho ocurrió un año después del Gasolinazo. El Gobierno nacional anunció otra medida que tampoco tuvo aceptación entre la población. Se planteó la construcción de una carretera entre la población de Villa Tunari, en el departamento de Cochabamba, y la población de San Ignacio de Moxos, en el departamento de Beni, atravesando el TIPNIS. La medida provocó que las organizaciones indígenas del Oriente –la Confederación de Pueblos Indígenas de Bolivia (CIDOB), la Subcentral TIPNIS, la Asamblea del Pueblo Guaraní (APG) y la Subcentral del Territorio Indígena Multiétnico (TIM)– llamaran a una marcha con dirección a la sede de Gobierno para impedir tal construcción que, desde su perspectiva, atentaba contra el territorio indígena. La marcha hacia La Paz fue denominada “VIII Marcha Indígena en Defensa del TIPNIS, por la Vida y Territorio”. Debemos tomar en cuenta que las marchas indígenas del Oriente del país tienen su correlato desde 1990. A partir de entonces, se organizaron sucesivamente marchas indígenas reclamando la defensa del territorio indígena, la defensa de los recursos naturales, la modificación de la Ley INRA,¹⁵ la autonomía indígena y la realización de consultas previas. Volviendo a la VIII Marcha, esta logró el apoyo de diferentes espacios de la sociedad, como del Consejo Nacional de Ayllus y Markas del Qollasuyu (CONAMAQ), organización indígena del Occidente boliviano que se sumó a las protestas. Además, logró mayor adhesión de diferentes sectores, debido a la violencia con la que actuó la policía en la localidad de Chaparina, ubicada en el departamento de Beni, en contra de los marchistas. Finalmente, la VIII Marcha llegó a La Paz y fue recibida por un gran número de personas que la apoyaban. Un tiempo después de llegar a destino, y debido a la presión, el Gobierno optó por detener la construcción de la carretera, promul-

14 En la actualidad, el calificativo de “neoliberal” es frecuentemente utilizado para vincular a gobiernos que llevan a cabo políticas económicas “antipopulares”.

15 La Ley INRA fue la norma fundamental de tierras que definió la propiedad, los derechos y las obligaciones de colonos e indígenas.

gando la Ley 180 que planteaba la intangibilidad del TIPNIS, pero el conflicto no terminó ahí. Cuatro meses después de haber llegado a un acuerdo con los marchistas, el Gobierno promulgó una nueva norma, la Ley 222, que establecía la consulta previa a los pueblos mojeño-trinitario, chimane y yuracaré sobre el tema de la carretera. Este hecho reactivó el movimiento en contra de esa construcción y se organizó la IX Marcha Indígena en Defensa del TIPNIS y en contra de la consulta previa propuesta por el Gobierno. A pesar de que la IX Marcha llegó a La Paz, la consulta previa promovida por el Gobierno nacional fue realizada en el territorio indígena. El resultado de dicha consulta dio el visto bueno para la construcción de la carretera, en tanto que el movimiento en contra perdió fuerza.

El cuarto hecho relevante fue la implementación de las elecciones judiciales para conformar el Órgano Judicial y el Consejo de la Magistratura, consideradas por el Órgano Electoral Plurinacional (OEP) como las primeras elecciones en el marco de la democracia intercultural.¹⁶ La implementación de este nuevo mecanismo de elecciones del Tribunal Agroambiental, del Tribunal Constitucional, del Tribunal Supremo de Justicia y del Consejo de la Magistratura fue cuestionada por la oposición, argumentando, por un lado, que dicha decisión no debía recaer en la población y, por otro, cuestionando que se hiciera una preselección de los candidatos en la Asamblea Legislativa Plurinacional, que estaba controlada por el MAS-IPSP. Las elecciones judiciales se llevaron a cabo en 2011 y la oposición, como rechazo a la medida, planteó la anulación del voto. Además, ese mismo año habían ocurrido los conflictos entre el Gobierno y el movimiento en contra de la construcción de la carretera vía TIPNIS, lo que quitó importancia a la elección judicial. Los resultados de las elecciones mostraron una gran cantidad de

16 La democracia intercultural fue publicitada por el OEP como la conjunción de tres tipos de democracia: representativa, participativa y comunitaria. Según el OEP, en la elección judicial se incorporó la interculturalidad porque se realizó un ejercicio complementario entre los tres tipos de democracia. Primero, se hizo referencia a la democracia representativa, porque se eligió a las nuevas autoridades judiciales mediante el voto. Luego, se hizo referencia a la democracia directa y comunitaria, por el hecho de que los candidatos a la elección judicial no debían hacer campaña electoral, siendo el OEP, más bien, el encargado de permitir que los candidatos fueran conocidos por la población votante.

votos nulos y blancos, pero este hecho no modificó la elección de magistrados y jueces. A pesar de que se posesionó a las autoridades judiciales, las elecciones no fueron calificadas como exitosas, ni siquiera por el Gobierno nacional.

El último hecho a describir corresponde a las elecciones nacionales de 2014, en las que autoridades del Órgano Legislativo y del Órgano Ejecutivo fueron renovadas; además, se escogieron representantes a organismos supraestatales. Las elecciones de 2014 confirmaron el proceso institucional que se adoptó desde la promulgación del nuevo texto constitucional. Es por esto que se dijo, desde el Órgano Electoral, que las elecciones generales de 2014 fueron las primeras en el marco de la democracia intercultural y la vigencia del Estado Plurinacional. En este nuevo proceso electoral, se presentaron cinco fuerzas políticas: MAS-IPSP, PDC, Unidad Demócrata (UD), Movimiento Sin Miedo (MSM) y Partido Verde de Bolivia-Instrumento de la Ecología Política (PVB-IEP). Las elecciones se llevaron a cabo el 12 de octubre y dieron como ganador al MAS-IPSP con el 61% de los votos válidos; el segundo lugar lo obtuvo UD con el 24% y el tercero fue para PDC con el 9%. Tanto el MSM como el PVB-IEP perdieron su personería jurídica debido a que no lograron el mínimo requerido, es decir, el 3% de los votos válidos. El total de escaños obtenidos por el MAS-IPSP fue de 121, mientras que la oposición solo consiguió 52, distribuidos entre el PDC y UD. Además, debemos tomar en cuenta que en estas elecciones se adhirieron nueve representantes a organismos supraestatales. Entonces, sumando esta nueva incorporación, la Asamblea pasó a tener un total de 175 representantes nacionales. De este modo, el MAS-IPSP se mantuvo como el partido con mayor apoyo nacional: había ganado las elecciones por tercera vez consecutiva desde las elecciones generales de 2005. Además, fue la tercera vez que logró más del 50% de los votos válidos.

LA CONSOLIDACIÓN DEL SIGNIFICANTE VACÍO

Para mostrar la consolidación del significante vacío denominado “Estado Plurinacional” en el discurso político de Morales, tomamos las palabras de su posesión a la presidencia, pronun-

ciadas el 22 de enero de 2015 ante la Asamblea Plurinacional. Primero, mostramos la consolidación del límite antagónico y, luego, visibilizamos una demanda que se separó de la cadena equivalencial de lo plurinacional. Nos concentramos en la parte del discurso que mantiene el límite antagónico trabajado en el primer momento de análisis: el límite entre el Estado colonial, entendido como lo no-indígena, y el nuevo Estado, entendido como lo indígena. En su discurso, Morales dijo:

En corto tiempo dejamos, abandonamos este Estado colonial, mendigo, limosnero, y ahora tenemos un Estado Plurinacional digno, hermanas y hermanos. Eso solo se puede conseguir con la dignidad, la unidad. [...] Perdonen la expresión, ahora yo digo, aquí no mandan los gringos, ahora mandan los indios, ese es el orgullo que tenemos hermanas y hermanos (Morales, 2015).

El discurso, casi en su totalidad, hizo hincapié en el manejo económico del país. El presidente quiso mostrar la situación previa a 2005, año en que asumió su primer Gobierno. Según los datos presentados por Morales, se registró un mal manejo de la economía y del Estado durante las gestiones anteriores a su mandato. Por tanto, el límite antagónico fue construido entre la idea de lo nuevo frente a lo viejo: el Estado colonial contra el Estado Plurinacional. Por un lado, como se muestra en la cita, el Estado colonial fue calificado como sinónimo de un Estado “mendigo” y “limosnero”. Por el otro, el Estado Plurinacional fue vinculado con la “dignidad” y la “unidad”. El límite entre lo colonial y lo plurinacional resulta claro: lo colonial fue presentado como la desunión del país, mientras que lo plurinacional representó la unión. Además, como notamos en la cita, el Estado Plurinacional fue directamente relacionado con una identidad indígena/morena antigringa.

Por otra parte, el Estado Plurinacional consiguió acumular una serie de demandas particulares en su nombre, es decir, se convirtió en el significante vacío o, en otras palabras, en el significante hegemónico. Pero no debemos olvidar que el horizonte trazado que recibió el nombre de “Estado Plurinacional” es imposible porque nunca logrará superar las contradicciones irreconciliables de la sociedad. Sin embargo, el mismo es necesario para que la sociedad tenga un rumbo.

El horizonte imposible del Estado Plurinacional no fue alterado radicalmente, pero, en ciertos momentos, fue sacudido por sus propias medidas. Una de las disposiciones más emblemáticas –la construcción de una carretera por el TIPNIS– ocasionó un quiebre respecto a la cadena equivalencial que llevó al MAS-IPSP al poder en 2005. Como sostuvo el mandatario:

En tema de infraestructura no es mucho problema, mi preocupación es solo comunicar del Oriente a Occidente con camino pavimentado. Lamento mucho que un grupo de compañeros nos perjudicaran con el pretexto del TIPNIS, cuando hermanos de Brasil, el hermano Lula nos garantizó un crédito para construir camino de Rurrenabaque hasta Riberalta. Frente al problema social, hemos perdido este crédito, cuatro, cinco años hemos perdido; ahora tenemos garantizada la inversión para comunicar del Oriente al Occidente con camino pavimentado de Rurrenabaque a Riberalta, y vamos a entregar en esta gestión el camino pavimentado, por lo tanto estará[n] comunicado[s] el Occidente y el Oriente boliviano (Morales, 2015).

Las palabras pronunciadas por el presidente trataron de mostrar que el conflicto por la carretera vía TIPNIS se basó en la preocupación del Gobierno por unir Oriente y Occidente. Además, siguiendo esas palabras, se intentó mostrar que las personas que organizaron la protesta en contra de la decisión gubernamental no hicieron más que perjudicar el objetivo de unir al país y, en consecuencia, las personas que protestaban iban en contra del Estado Plurinacional. Sin embargo, como vemos en la cita, el anhelo de unir a Bolivia con una carretera puso en peligro el horizonte del Estado Plurinacional. Nos referimos a que la extensión de la cadena equivalencial, construida a partir de las protestas del 2000 en adelante, tuvo como eslabón fuerte las demandas de los pueblos indígenas del Oriente. Por tanto, la decisión gubernamental puso en peligro la cadena y el nombre de lo plurinacional. Recordemos que la extensión de la cadena es esencial porque cada uno de los eslabones mantiene vivo al significante vacío y, para lograr esto, cada eslabón debe perder un determinado número de rasgos diferenciales (Laclau, 2002: 23-24).

En el caso del conflicto del TIPNIS, se percibió que los rasgos diferenciales de la demanda sobrepasaron el interés del Gobierno de unir al país. Esto quiere decir que la función orga-

nizadora del significante “Estado Plurinacional” que asumió el Gobierno fue más débil que el particularismo de la demanda de los movimientos sociales que se oponían a la construcción de la carretera vía TIPNIS. Sin embargo, a pesar de que el movimiento anticarretera representaba una demanda fuerte —que podía generar un nuevo significante aglutinador en el país—, esto no sucedió, pues la demanda en contra de la carretera no se articuló con otras demandas insatisfechas.

Lo marginal indígena/moreno pudo haber sido quebrado, pero esto no ocurrió porque la demanda del TIPNIS, no obstante haber mostrado un pequeño quiebre entre la dicotomía colonial/plurinacional, no fue articulada a otras demandas insatisfechas. Además, el Gobierno consiguió desarticular el movimiento.

Conclusión

Recapitulando: tanto la Asamblea Constituyente como el Estado Plurinacional funcionaron como significantes vacíos en diferentes contextos. En el primero, la Asamblea Constituyente fue la articuladora de demandas insatisfechas acumuladas en el periodo denominado “Democracia Pactada” y, específicamente, a partir del año 2000. La Asamblea funcionó como el horizonte inalcanzable de la sociedad en ese momento. Después de que realmente se convocara a la Asamblea Constituyente, esta dejó de tener un carácter vacío, es decir, dejó de ser el horizonte de la sociedad y dio paso a uno nuevo. En el segundo contexto, a partir de la promulgación de la nueva Constitución, se originó un nuevo significante: el Estado Plurinacional. Pero este no surgió de forma tranquila, debió luchar en el proceso constituyente con otro significante que planteó cierta disputa, lo autonómico, que pudo quitar hegemonía a lo plurinacional. No obstante, el resultado terminó favoreciendo al Estado Plurinacional como el nuevo significante vacío —el nuevo horizonte de la sociedad— que logró esta consolidación gracias a la adhesión eficiente de la demanda por autonomía departamental a su horizonte hegemónico. Finalmente, en el tercer contexto, el Estado Plurinacional logró consolidarse como el significante hegemónico, pero hubo el riesgo de que se quebrara el horizonte, debido a

que uno de los eslabones que lo apoyó –la demanda de los indígenas del Oriente boliviano– fue violentado con el no respeto a su territorio.

No obstante, el límite antagónico no cambió en el tiempo de análisis, es decir, en el periodo 2000-2014. El límite fue creado entre el Estado colonial y, en una primera instancia, los marginados/indígenas/morenos. Posteriormente, el límite se construyó entre el Estado Plurinacional, entendido como la asociación de los marginados/indígenas/morenos, y el Estado colonial, que fue representado como la élite/no-indígena/blanca. Por ello, a pesar de que pudieron cambiar las posiciones de lo indígena y lo no-indígena, el límite antagónico que separa la sociedad no lo hizo.

Finalmente, podemos afirmar que no existe ninguna certeza de que la disputa entre lo autonómico y lo plurinacional se haya resuelto del todo. Como señala Laclau, el flotamiento y el vaciamiento son dos caras de la misma moneda. Esto quiere decir que, a pesar de que ahora el significante “plurinacional” sea el significante vacío, eso no implica que lo será siempre. Por otro lado, la demanda del TIPNIS mostró que el límite antagónico entre lo colonial y lo plurinacional no era tan claro como se lo había presentado en principio. Las personas que se movilizaron en contra de la construcción de la carretera no podían ser fácilmente calificadas de “coloniales”, a pesar de que sí lo fueron de “perjudiciales para el Estado Plurinacional”.

En resumen, retomando la imagen del juego de las escondidas con la que iniciamos este texto, notamos que en los últimos 15 años, en Bolivia, la investidura de la plenitud social cambió, pero eso no significa que el juego se haya detenido.

Bibliografía

Almaraz, Alejandro

2011 "La reveladora furia de García y el proceso de cambio". *La mascarada del poder: Respuesta a Álvaro García Linera*. Alejandro Almaraz y otros. Cochabamba: Textos Rebeldes.

Archondo, Rafael

2006 "¿Qué le espera a Bolivia con Evo Morales?". *Nueva Sociedad*, núm. 202 (marzo-abril). 4-12.

Brockmann, Erika

2006 "Sistema de representación política en Bolivia: Crisis, tendencias y desafíos". *La representación política en Bolivia. Tendencias y desafíos*. Erika Brockmann y otros. La Paz: PNUD-International IDEA-FBDM.

Condori, David

2015 "Seis años de plurinacionalidad: ¿Qué ha cambiado en Bolivia?". *Pukara*, núm. 101 (enero). 10-11.

Cordero, Carlos

2014 *Elecciones en Bolivia. Del Sistema Liberal Representativo al Sistema Liberal Comunitario*. La Paz: KAS.

Cortez, Róger

2005 "El proceso constituyente en Bolivia". *Poder y proceso constituyente en Bolivia*. La Paz: PADEM.

García Linera, Álvaro

2010 "Del Estado aparente al Estado integral. La construcción democrática del socialismo comunitario". *Discursos y ponencias del vicepresidente del Estado Plurinacional de Bolivia*, núm. 8 (enero). 7-14.

Giacaglia, Mirta

2004 "Acerca del vacío y los sujetos". *Revista ciencia, docencia y tecnología*, vol. 15, núm. 29 (noviembre). 94-104.

Laclau, Ernesto

2010 "El pueblo, lo popular y el populismo". *Pensando el mundo desde Bolivia*. 1 *Ciclo de Seminarios Internacionales*. La Paz: Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.

2009 "Populismo: ¿Qué nos dice el nombre?". *El populismo como espejo de la democracia*. Francisco Panizza y Benjamín Arditi (coords.). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- 2005 *La razón populista*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- 2004 “Discurso”. *Estudios*, núm. 69. 7-18.
- 2002 “Muerte y resurrección de la teoría de la ideología”. *Misticismo, retórica y política*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- 1996 “¿Por qué los significantes vacíos son importantes para la política?”. *Emancipación y diferencia*. Buenos Aires: Ariel.

Maira, Luis

- 2007 “Dilemas internos y espacios internacionales en el gobierno de Evo Morales”. *Nueva Sociedad*, núm. 209 (mayo-junio): 66-81.

Mayorga, Fernando

- 2014 “Dilemas del proyecto del Estado Plurinacional”. *Khana*, núm. 55 (octubre). 43-74.

Molina, Fernando

- 2013 “¿Por qué Evo Morales sigue siendo popular?”. *Nueva Sociedad*, núm. 245 (mayo-junio). 4-14.

Morales, Evo

- 2015 “Discurso de toma de posesión [22 de enero]”. Ministerio de Comunicación del Estado Plurinacional de Bolivia. En: <http://www.comunicacion.gob.bo/?q=discursos> (consultado el 24/01/2015).
- 2009 “Discurso de Evo Morales [7 de febrero]”. *Asamblea de apoyo a Bolivia*. En: <http://apoyobolivia.net/discurso-evo-morales> (consultado el 04/10/2014).
- 2006 “Discurso de posesión del presidente constitucional de Bolivia, Evo Morales Ayma [31 de enero]”. *Los discursos de Evo Morales*. En: <http://www.aporrea.org>. *Aporrea* (consultado el 17/09/2014).

Rivera, Silvia

- 2013 “Del MNR a Evo Morales: Disyunciones del Estado colonial”. *Nueva Crónica y Buen Gobierno*, núm. 117 (enero). 8-9.

Stefanoni, Pablo

- 2012 “¿Y quién no quería ‘vivir bien’? Encrucijadas del proceso de cambio boliviano”. *Crítica y Emancipación*, núm. 7, (junio). 9-26.

Viaña, Jorge

- 2006 “Autodeterminación de las masas y democracia representativa. Crisis estatal y democracia en Bolivia 2000-2006”. *La representación política en Bolivia. Tendencias y desafíos*. Erika Brockmann y otros. La Paz: PNUD-Internacional / IDEA-FBDM.

Zegada, María

2006 “Partidos en el poder: La ausencia de un sistema de representación político en Bolivia”. *La representación política en Bolivia. Tendencias y desafíos*. Erika Brockmann y otros. La Paz: PNUD-International / IDEA-FBDM.

GENEALOGÍA DE LOS TERRITORIOS INDÍGENAS EN BOLIVIA: MULTICULTURALISMO Y GUBERNAMENTALIDAD NEOLIBERAL¹

Arian Laguna Quiroga

En este artículo se rastrea la procedencia de la figura contemporánea de “territorio indígena” en las tierras bajas de Bolivia, bajo el argumento de que, lejos de ser una realidad natural e incontestable, los territorios indígenas son el producto histórico de disputas discursivas y materiales de poder. Para ello, se analiza la emergencia del multiculturalismo y se describe su consolidación como régimen de prácticas gubernamentales aplicado al mundo indígena, otorgando especial énfasis a la “coincidencia” histórica entre multiculturalismo y neoliberalismo.

PALABRAS CLAVE: TERRITORIO INDÍGENA / TIERRAS BAJAS / MULTICULTURALISMO / NEOLIBERALISMO.

1 Artículo basado en la tesis de grado “Genealogía de los territorios indígenas en Bolivia”, presentada en 2015 para obtener la licenciatura en Ciencia Política otorgada por la Universidad Católica Boliviana (UCB) “San Pablo”.

Introducción

Estudiar los territorios indígenas en Bolivia desde una perspectiva genealógica implica pensar que no fueron la consolidación de una necesidad histórica siempre presente ni la restitución de lo usurpado hace 500 años; significa pensarlos como un “quiebre” en la historia, una historia que no tiene retornos, sino nuevas etapas; una historia que no evoluciona, sino que se transforma y se renueva permanentemente. Su creación político-jurídica en 1990 significó el nacimiento de una nueva forma de relacionamiento entre pueblos indígenas, Estado, Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y capital privado; al mismo tiempo, supuso el surgimiento de nuevas subjetividades e identidades indígenas como consecuencia del ejercicio de nuevos mecanismos de gobierno. Para comprender su actualidad, se debe revisar su pasado, es decir, la historia del surgimiento del discurso que permitió e impulsó su demanda, el multiculturalismo, pero también la de su consolidación como régimen de prácticas gubernamentales.

Indudablemente, desde hace siglos que existen formas particulares indígenas de uso y ocupación del territorio; no obstante, lo que no existían eran los conceptos y objetos sociales que actualmente configuran el discurso moderno sobre lo indígena. Esta investigación no se propone cuestionar qué tan “real” es este discurso sobre los indígenas y su territorialidad, sino la manera en que, como toda formación discursiva, ha transformado la propia realidad sobre la que pretendía hablar objetivamente.

Nuestra primera arista de análisis plantea que el discurso multiculturalista emergió en respuesta a los fracasos del Nacionalismo Revolucionario (NR), introduciendo nuevos imaginarios, racionalidades y formas de proceder respecto al mundo indígena. Para demostrarlo, retrocedemos hasta la década de 1970 e identificamos los resquicios que permitieron su emergencia. La lectura foucaultiana que inspira esta investigación nos lleva a otorgar especial relevancia a los conocimientos y epistemologías que permitieron la estructuración de este régimen de representaciones fuertemente permeado por la antropología.

Un segundo nivel de análisis aborda la “coincidencia” histórica entre multiculturalismo y neoliberalismo. De forma aparentemente paradójica, los gobiernos defensores del libre mercado fueron los receptores más entusiastas de la demanda indígena de dotación de territorios indígenas, espacios donde no existe propiedad privada ni mercado de tierras. El mayor obstáculo para una comprensión de este hecho radica en el excesivo énfasis que la academia ha colocado en la dimensión económica del neoliberalismo (monetarismo y libre mercado) y las reformas que de él se derivaron (privatización, reducción del aparato administrativo, desregulación laboral, austeridad monetaria, etc.), dejando de lado el estudio del neoliberalismo social, es decir, la respuesta del neoliberalismo a problemáticas no económicas.

En este artículo, argumentamos que la concurrencia del multiculturalismo y el neoliberalismo fue algo más que una coincidencia histórica. Partiendo del concepto de “gubernamentalidad neoliberal” (Foucault, 2006 y 2007), indagamos cómo el multiculturalismo y el neoliberalismo se entrelazaron, intercambiaron lógicas y se afectaron mutuamente. Algunos autores han denominado a este proceso como “multiculturalismo neoliberal”, lo que significa una subsunción de los derechos culturales a los intereses más amplios del neoliberalismo (Hale, 2002, 2005 y 2007).

Nuestro objeto de estudio tiene como punto de partida el año 1976, momento en el que se publicó el texto *En búsqueda de la Loma Santa*, de Bernd Fischermann y Jürgen Riester, al que consideramos como un quiebre epistémico al haber introducido por primera vez en el debate boliviano conceptos y objetos sociales propios de la antropología y del relativismo cultural. Al tratarse de una investigación genealógica que busca entender la procedencia y emergencia del discurso multiculturalista y no su desarrollo posterior, nuestro análisis se detiene en 1996, cuando se otorgó reconocimiento jurídico-político a la figura de la Tierra Comunitaria de Origen (TCO) a través de la Ley INRA (Ley del Instituto Nacional de Reforma Agraria) 1715.

En lo espacial, esta investigación se circunscribe a las tierras bajas de Bolivia. Realizamos este corte geográfico debido a que, si bien varios elementos discursivos “cruzaron” los Andes,

los argumentos centrales que sostuvieron la demanda territorial multiculturalista hicieron referencia originalmente a la realidad de los pueblos indígenas de las tierras bajas.

La pertinencia de este trabajo está dada por la naturalización de la figura de territorio indígena y de sus implicaciones conceptuales (la ligazón inseparable de territorio, indígena y cultura). Es decir, hoy damos por sentado que los indígenas poseen territorios ancestrales que deben ser restituidos. Lejos de querer negar o reafirmar esta creencia, el objetivo de estudio es mostrar que, como toda institución social, esta es producto de disputas materiales y simbólicas de poder, de proyectos de dominación y de resistencias estratégicas.

Bajo este objetivo, la investigación “Genealogía de los territorios indígenas en Bolivia”, cuyos resultados sintetizamos aquí, fue realizada entre agosto de 2013 y diciembre de 2014. Para ubicar la procedencia del discurso multiculturalista, revisamos los textos antropológicos y no antropológicos que proponían reformas a la relación entre el Estado y los indígenas de tierras bajas en tiempos cuando aún estaba vigente el NR. Asimismo, analizamos los documentos primarios que resumen las conclusiones de los primeros encuentros indígenas en tierras bajas, identificando las principales problemáticas planteadas al Estado y rastreando el proceso mediante el cual los objetos sociales del multiculturalismo se fueron insertando progresivamente en el discurso indígena. Esta información fue complementada con entrevistas semiestructuradas a protagonistas de este proceso político.

En una segunda etapa, buscamos identificar la racionalidad política con la que el neoliberalismo procesó las demandas multiculturalistas (1989-1996). Para ello, realizamos una revisión hemerográfica (*Presencia* y *El Diario*) de los discursos a través de los cuales la élite política recibió las demandas indígenas expresadas en las marchas indígenas de 1990 y 1996. A su vez, examinamos los principales proyectos del Banco Mundial relativos a la administración de tierras en Bolivia para comprender cómo esta institución racionalizó la demanda indígena territorial. Igualmente, revisamos las leyes y los proyectos de ley relativos al ámbito agrario para evaluar cuáles fueron las

potenciales respuestas a las demandas indígenas y cuáles se impusieron finalmente. También llevamos a cabo entrevistas semiestructuradas a expertos en la temática, así como a protagonistas de este proceso.

La emergencia del multiculturalismo (1976-1989)

A partir de 1976, emergió en las tierras bajas de Bolivia un discurso absolutamente innovador en los regímenes de representación que habían destacado en la historia discursiva del país. De una forma considerablemente veloz, los objetos sociales y los valores que dominaron el NR se fueron desmoronando y de sus resquicios surgió una serie de conceptos con connotaciones y efectos políticos totalmente diferentes: “pueblos indígenas”, “cultura” y “territorio”, se convirtieron en significantes que comenzaron a dominar las representaciones que los propios protagonistas tenían sobre sí mismos y, crecientemente, las de la sociedad nacional respecto a ellos. Estos significantes trabajados y desarrollados en el marco de una creciente problematización a la incapacidad del Estado boliviano de garantizar a los indígenas aquello que formalmente les prometía. Como un efecto viral, la problematización pasó de una fase de reclamo, exigiendo que el Estado cumpliera lo prometido, a una de exigencia de un conjunto de concesiones a las que el Estado del NR no podía responder porque no lograba comprenderlas ni procesarlas plenamente.

La emergencia del multiculturalismo no puede entenderse si no se toma en cuenta la intervención de la antropología como conocimiento científico en el debate social y político sobre los indígenas de tierras bajas. Si bien desde principios del siglo xx ya habían llegado a Bolivia antropólogos extranjeros para hacer investigaciones científicas sobre los grupos étnicos de tierras bajas, lo cierto es que la antropología llegó a adquirir relevancia discursiva en tierras bajas solamente a partir de la década de 1970. El libro *En busca de la Loma Santa* (Fischermann y Riester, 1976) se constituye en el primer texto con pretensiones de científicidad sobre los indígenas de tierras bajas que se publicó en Bolivia. Por tanto, es alrededor de esos años que la antropología, con sus objetos, subjetividades y valoraciones, llegó a Bolivia y cobró

relevancia en la estructuración del discurso que en adelante iba a ser dominante respecto a los pueblos indígenas de tierras bajas.

Fischermann y Riester son dos antropólogos alemanes formados en la Universidad de Bonn, Alemania. Llegaron a Bolivia durante la década de 1960 para realizar investigaciones sobre los pueblos indígenas de las tierras bajas de Bolivia, en el marco de sus estudios doctorales. El primero comenzó trabajando con los ayoreode en la misión de Poza Verde y el segundo, con los izoños en el sur del departamento de Santa Cruz. Como bien se establece en el prólogo de su obra, ambos se involucraron con la situación de los grupos que estudiaban y lo hicieron otorgándoles su apoyo intelectual y organizativo.

El objetivo central, explicitado en la introducción de su texto, era que la población boliviana se percatase de la existencia y la situación de los indígenas del Oriente boliviano, pues toda la atención se había centrado en los indígenas del altiplano y los valles. Asimismo, buscaban humanizar la condición de estos grupos, pues los únicos sectores que advertían su existencia eran las élites regionales, que los veían como a “indios” y “salvajes”; por tanto, el objetivo era valorizar las culturas que vivían en el Oriente y denunciar su situación de dominación frente a los grupos locales de poder.

Igualmente, la publicación cumplía propósitos de orden pedagógico pues, como bien refiere Fischermann, en Bolivia, los intelectuales y políticos “se basaban en prejuicios para referirse y describir la situación de los indígenas”, no existiendo estudios científicos antropológicos de amplia difusión que pudiesen informar sus opiniones. Esta idea de que el proceder de criollos y mestizos estaba basado en prejuicios no científicos es ejemplificada por los autores mediante menciones de las obras que les antecedieron. Por ejemplo, citan a Sócrates Chávez Suárez, que en su libro *Clamor de selva* (1945) señalaba que “el selvático es nómada y se halla completamente desnudo e internado en las selvas en estado salvaje; es un ser irracional” (citado en Fischermann y Riester, 1976: 22). También refieren un texto de fecha bastante posterior (1971), *Indígenas en el corazón de América*, de Benjamín Torrico, quien describía así al matakó:

[...] de carácter discreto y reservado, es cobarde, indolente, perezoso, de entendimiento obtuso, y es ladrón por instinto, vive de la indigencia; cualquier objeto extraño le llama la atención, tiene el deseo de poseer y, como el mono, manipula sonriente [...] es el hombre de la selva, una verdadera fiera humana, por mucho que se lo eduque, no es de tenerle confianza, conserva siempre el instinto de maldad (citado en Fischermann y Riestler, 1976: 23).

Indudablemente, la antropología espontánea que imperaba en Bolivia antes de la obra de Fischermann y Riestler se sustentaba en principios denigrantes de las sociedades indígenas. En primer lugar, en una línea heredera del evolucionismo (que hace parte del sentido común inclusive en la actualidad), se calificaba a los grupos de la Amazonía como en “estado de salvajismo”. Asimismo, su psicologismo inherente identificaba instintos propios de cada cultura, muy cercanos a un concepto racial sobre el indígena (“los matacos son cobardes, indolentes, perezosos”). El tercer elemento, que se desprende del segundo, es que se manejaba una visión esencializada de las sociedades indígenas: “por mucho que se lo eduque, no es de tenerle confianza, conserva siempre el instinto de maldad”. Era, así, una lectura racializada del indígena; aunque no se utilizaban explícitamente argumentos biológicos y darwinistas, aún se consideraba que el indígena tenía determinadas características innatas que lo hacían naturalmente inferior al hombre blanco.

Fue contra este pensamiento denigrante del indígena que se erigió el trabajo político-antropológico de los dos alemanes. En base a una serie de premisas epistemológicas, conceptuales y éticas, propusieron una nueva comprensión sobre las sociedades indígenas del Oriente boliviano, apoyados en la validez científica de sus hipótesis.

EPISTEMOLOGÍA

La postura de ambos autores partía del supuesto de que la realidad solo puede ser conocida a través del trabajo etnográfico, es decir, por medio de la observación, la participación, la realización de entrevistas, etc. La antropología sería, entonces, un trabajo científico y su metodología por excelencia sería la etnografía, anulando así otras formas de conocimiento, como los “prejuici-

cios” de sus antecesores o las lecturas clasistas que dominaban en el marxismo (Fischermann y Riester, 1976). El segundo elemento que propusieron es que la sociedad no puede ser estudiada desde la raza, pues esta no existe y lo biológico no es un factor relevante en el conocimiento de lo social (*ibid.*: 16). De ello se desprende una tercera premisa: la cultura, “la totalidad de lo que el hombre se ha apropiado como ente social” (*ibid.*: 17), que es el objeto de estudio de la antropología y, por tanto, el fundamento ontológico de las sociedades que estudia, las indígenas. Toda sociedad tiene cultura (algo que en aquella época no era aceptado por todos) y ninguna es superior a otra, solamente son diferentes (*ibid.*). A partir de tales premisas, propias del relativismo cultural imperante en la antropología de entonces, los autores proponen dejar de lado la noción de “civilización”, relacionada a una lógica evolucionista sobre la sociedad humana, así como las valoraciones morales propias de la cultura del investigador, y comenzar a investigar las culturas indígenas como microcosmos con normas y racionalidades propias (*ibid.*: 23-25).

Tenemos, entonces, tres ejes de la propuesta epistemológica de Fischermann y Riester: relativismo cultural, rechazo de las jerarquías entre sociedades y rechazo de las nociones raciales/biológicas. Existe un cuarto factor inherente a su planteamiento, que no está explícitamente señalado, referido a que el establecimiento de la cultura como nivel ontológico primordial tiene como consecuencia su esencialización. Desde la definición de los autores, por tanto, existiría un nivel esencial de la cultura y uno más superficial (*ibid.*: 17). El primero tiene que ver con lo más profundo de las prácticas sociales (el parentesco, la forma económica practicada, etc.), mientras que el segundo se relaciona con factores de fácil transformación como la vestimenta, las fiestas, etc. (*ibid.*: 17-18). Para identificar la “indigeneidad” de un individuo, por tanto, se debe observar el grado en que ha mantenido la “cultura esencial” de su pueblo.

Tomamos como punto de quiebre el trabajo de Fischermann y Riester no para esgrimir una explicación personalista sobre la aparición de la discursividad multiculturalista; al contrario, el objetivo es concentrarnos en cómo la epistemología, los conceptos y las valoraciones éticas de la antropología conformaron

el esqueleto de esta discursividad. El trasfondo de ello es comprender cómo el conocimiento se convirtió en un mecanismo a través del cual el poder fluye, transforma y crea; la antropología, a su vez, permitió la visibilización de nuevos objetos sociales y, en particular, la construcción de la subjetividad indígena mediante la exaltación de determinados aspectos, entre ellos la diferencia cultural, la importancia de la vida espiritual y la solidaridad. En los subtítulos posteriores, observaremos cómo este quiebre epistemológico se fue potenciando con otros aportes, tanto desde la antropología como desde debates a nivel regional e internacional en las nuevas organizaciones indígenas.

PRIMERA FASE DE LA PROBLEMATIZACIÓN

Tras la publicación de *En búsqueda de la Loma Santa*, en 1976, Fischermann y Riester se abocaron a un trabajo de cooperación directa con los indígenas a los que habían estudiado. El objetivo a corto plazo era lograr que los dispersos pueblos indígenas del Oriente de Bolivia se conociesen; la desconfianza mutua era uno de los primeros retos a superar. En un primer momento, decidieron organizar reuniones conjuntas entre los ayoreode, a quienes Fischermann conocía bien por su trabajo de investigación, y los izozeños, con los que Riester había trabajado por varios años. El objetivo a largo plazo era establecer una organización indígena panétnica que defendiese los derechos de los “campesinos del Oriente” al igual que lo hacían las confederaciones campesinas de tierras altas. La experiencia de Riester en Perú le demostró la importancia de la organización indígena para la consecución de recursos y la atención por parte del Estado central.

El apoyo financiero de la cooperación internacional fue fundamental para lograr estos objetivos. Pan para el Mundo, una agencia de cooperación de la iglesia protestante alemana, fue la primera financiadora, ayudando con recursos para la compra de un terreno en la ciudad de Santa Cruz donde pudiesen alojarse los dirigentes indígenas.

Si bien la cooperación internacional no tenía experiencia ni protocolos para el trabajo con pueblos indígenas, en aquella época se entendía este trabajo como enmarcado en la defensa

de los derechos humanos de los sectores más empobrecidos y vulnerados del mundo.

El segundo paso fue la organización del Primera Reunión de los Ayoreode. Con el apoyo de OXFAM (Estados Unidos) y Pan para el Mundo (Alemania), se reunieron en Santa Cruz de la Sierra dirigentes ayoreode de las comunidades Tobité, Poza Verde, Zapocó, Rincón del Tigre, 27 de Noviembre, Puesto Paz (todas ellas misiones evangélicas), Roboré-Urucú y Santa Teresita (misiones franciscanas), padres y pastores que conducían cada una de estas misiones, representantes ayoreode de Paraguay, representantes aymaras del Movimiento Tupac Katari y Víctor Vaca de los izozeños. El objetivo era que los ayoreode expresaran sus preocupaciones más importantes y que los izozeños pudiesen cooperar con ellos compartiendo su experiencia organizativa de más larga data.

La problematización planteada por los ayoreode giraba en torno a los conflictos que comenzaron a enfrentar al entrar en contacto con la sociedad nacional. Sus sistemas cognitivos y organizativos eran poco útiles para subsistir en el medio social boliviano:

Quando yo ya he sido hombre, salí del monte con otros Ayoréode, y entré a una misión. Ahí, ellos, los misioneros, nos han dado la civilización, pero hasta ahí nomás. Hasta ahí nomás con la civilización [...]. Mas, nosotros los Ayoréode pensamos que la gente blanca no sabía nada, y éramos nosotros los que no sabíamos nada. Y ahora queremos aprender más, también lo que ellos saben, la vida de ellos (OXFAM, 1978: 19 y 23).

O como posteriormente, en 1982, declararía uno de sus líderes: “En los viejos tiempos, yo usaba en la cabeza una piel de jaguar, como los jefes, y esto me daba mucho orgullo e importancia [...]. En cambio, la vida que llevo ahora me ha hecho sentir como un niño” (citado en Healy, 2001: 80). Para enfrentar la violencia del encuentro con la sociedad boliviana, los ayoreode incorporaron algunos “objetos sociales” del discurso desarrollista del NR: vislumbraron en la educación, la salud y la producción campesinas posibles alternativas para salir de la condición de subalternidad y violencia que estaban viviendo (Cuadro 1). Es por ello que sus principales demandas giraron

en torno a temas de carácter concreto (número de profesores disponibles, necesidad de una posta sanitaria, etc.). Está claro que detrás de sus demandas estaba implícita una creencia en el discurso del desarrollo entonces vigente.

Los objetos sociales que los ayoreode utilizaban para identificar a los sujetos sociales y expresar sus demandas pueden permitirnos evaluar en qué grado habían incorporado la trama discursiva del NR. Se identificaban a sí mismos de dos maneras: como ayoreode y como campesinos (la palabra “indígena” no fue mencionada ni una sola vez por los representantes ayoreode, aymaras e izozeños); y mayormente bajo la primera categoría. Si bien esta identificación como ayoreode se originó en las misiones donde eran llamados así por los misioneros (dejando de lado categorías identitarias más locales o de parcialidades), lo cierto es que les permitía representar un “nosotros” con historia y presente similares. La utilizaban para hablar de los problemas cotidianos que los aquejaban, de su relación con los blancos, del Estado y de los bolivianos.

Cuadro 1: Problematicación de la Primera Reunión de los Ayoreode (1978)

	Objetos sociales	Problemas	Sociedad nacional y modernidad	Soluciones/demandas	Alianzas
Temas generales	<ul style="list-style-type: none"> - Ayoreode - Bolivianos - Blancos - <i>Abuhadie</i>* 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de ingresos económicos - Pobres condiciones de producción - Abusos de los hacendados - Acceso a educación y salud - “Perversión” de los jóvenes 	<ul style="list-style-type: none"> - Desconocimiento de normas nacionales - Desconocimiento de la “cultura nacional” - “Necesitamos más civilización” 	<ul style="list-style-type: none"> - Unión entre “campesinos” - Liderazgo fuerte - Capacitación en las normas nacionales - Cooperación externa 	<ul style="list-style-type: none"> - Representantes aymaras de MINKA - Representantes izozeños - Antropólogos alemanes
Tierra/territorio	<ul style="list-style-type: none"> - Campesinos - Tierra/Federación 	<ul style="list-style-type: none"> - Los misioneros poseen los títulos 	<ul style="list-style-type: none"> - La Reforma Agraria también debe beneficiar a los “campesinos del Oriente” 	<ul style="list-style-type: none"> - Los misioneros deben traspasar los títulos agrarios a los ayoreode 	

* Barba larga en ayoreode.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de OXFAM, 1978.

La categoría “campesino”, en cambio, respondía a otra funcionalidad: “El problema de nosotros los Ayoreode es igual que [de] los demás campesinos, somos gente pobre y necesitamos unirnos entre todos” (OXFAM, 1978: 18). Se identificaban como “ayoreode” en un primer nivel identitario y como “campesinos” en uno más amplio; probablemente su equivalente actual sería “pueblos indígenas”, aunque con implicaciones muy diferentes. Asimismo, en su uso puede observarse el efecto que tuvo el indigenismo integracionista al ofrecer una categoría para reemplazar antiguas clasificaciones utilizadas para denigrarlos, entre ellas: “indígena”, “indio”, “mozo”. También estaba ligado a la dinámica con la tierra y la economía: en el discurso del NR y en la lógica implantada por la Reforma Agraria, los ayoreode, al igual que los otros “campesinos del Oriente”, demandaban ser los titulares de tierras otorgadas por el Estado.² De la misma manera, establecieron como horizonte la organización de una Federación de Trabajadores y Campesinos Ayoreode como ente representativo de sus demandas frente al Estado y la sociedad nacional.

Para la relación con los no-ayoreode, utilizaban cuatro categorías. Los grupos indígenas presentes en la reunión de 1978 eran denominados bajo identidades étnicas específicas (“izozeños”, “aymaras”), mientras que los grupos étnicos de tierras bajas, como totalidad, eran agrupados bajo la categoría “campesinos del Oriente”. Los criollo-mestizos, en su mayoría comerciantes o hacendados, con los que tenían contacto real y permanente, eran llamados “blancos”. Por su parte, la sociedad nacional en conjunto era nombrada como “los bolivianos”, lo que muestra un fuerte sentimiento de ajenidad frente a ella. Finalmente, está el particular denominativo de *abuhadi* para los dos antropólogos alemanes, los únicos no-ayoreode que recibieron una categorización en su lengua. Esto demuestra una recepción positiva de su trabajo y su posicionamiento como

2 En particular, los misioneros habían recibido dotaciones de tierra del Estado, o las habían comprado. Por ello, uno de los temas discutidos fue la transferencia de los títulos a manos de los ayoreode. Tras los consejos de un activista paraguayo y del representante izozeño, se decidió que se transfirieran títulos colectivos a cada comunidad para así evitar la posible compra de parcelas por parte de los hacendados circundantes (OXFAM, 1978: 37 y ss).

sus defensores (a diferencia de lo expresado con relación a los misioneros).³

Las categorías identitarias y las demandas en el discurso de los ayoreode nos permiten identificar la vigencia de ciertos objetos sociales y, de esta manera, la fuerza de un determinado régimen de representaciones. Como vimos al iniciar el acápite, el régimen de prácticas del NR se propuso la implementación hegemónica de un régimen de representaciones dominado por categorías de orden nacionalista y clasista (“campesino”, “bolivianos”, “tierra”, “federación”, “sindicato”). Lo expresado por los ayoreode en 1978 demuestra una asimilación incompleta del NR. Por una parte, se identificaban como campesinos a nivel abstracto y reivindicaban las ofertas del programa nacionalista (salud, educación, tierra y producción); sin embargo, lo “ayoreode” continuaba siendo un nivel primordial de identidad. Expresaban abiertamente su deseo de “civilizarse”, pues eran tratados como “salvajes” por la sociedad criollo-mestiza que los rodeaba. El uso de la categoría “campesinos” y la adopción de demandas propias del desarrollismo nacionalista apuntaban a la posibilidad de, un día, dejar de ser “salvajes” y llegar a convertirse en “bolivianos”. Sin embargo, la raquítica presencia del Estado en el Oriente boliviano y su incapacidad de cumplir sus funciones básicas imposibilitaron su verdadera integración en la sociedad nacional y potenciaron más bien la categoría intermedia de “ayoreode”, la que, posteriormente, se convertiría en la materia prima para la construcción de un discurso étnico en el marco del régimen de representaciones multiculturalista.

SEGUNDA FASE DE LA PROBLEMATIZACIÓN

A partir de la década de 1980, el trabajo de los antropólogos, las ONG y la potencia del multiculturalismo como discurso permitieron su rápida implantación entre las nacientes organiza-

3 “Lo que yo veo es que aquí hay dos trabajos. De un lado, es el trabajo de los misioneros que es, digamos, para la cosa de religión, y por otro lado, está el trabajo de los abuhadie, que tienen que trabajar con nosotros para mejorar nuestra vida. O sea, hay dos pensamientos acá. Un pensamiento es lo de la religión, y está bien que los misioneros están trabajando en esto, pero que no trabajen en otra cosa, para esto ya están los dos abuhadie” (OXFAM, 1978: 39).

ciones indígenas. En este acápite nos abocamos a los objetos discursivos desarrollados en el seno de la Central de Pueblos y Comunidades del Oriente Boliviano (CIDOB), cuya aparición y trabajo estuvieron directamente ligados al apoyo de la ONG Ayuda Para el Campesino del Oriente Boliviano (APCOB)⁴ y al discurso antropológico. Para ello, analizamos sus congresos anuales, las transformaciones en el discurso y, con especial énfasis, la aparición de la demanda territorial indígena.

La ONG APCOB fue fundada en 1980, poco después de la Primera Reunión de los Ayoreode. A la cabeza de Riester y otros antropólogos y lingüistas, esta institución fue pensada como un espacio de canalización de recursos para la ejecución de proyectos que beneficiasen al campesino del Oriente. También era un objetivo central el fortalecimiento de los nexos interétnicos para así, eventualmente, poder formar una organización indígena que aglutinase a varios pueblos indígenas.

Bajo este propósito, la APCOB se acercó a Víctor Vaca, de los izozeños, y lo convirtió en el protagonista de estas aspiraciones. Parte importante de su trabajo fueron el contacto permanente con representantes ayoreode y el fortalecimiento de un discurso progresivamente indígena. El desarrollo y la promoción de este discurso fue impulsado por los viajes que realizó a Australia y a Lima para participar en conferencias indígenas internacionales. Mientras que en Bolivia el término indígena era evitado por razones de estigmas negativos, Vaca observó que en las conferencias era utilizado con orgullo y como marco para la reivindicación de derechos de diferentes pueblos. Es con estas renovadas ideas que retornó a Bolivia y generó una red de dirigentes izozeños con Abelio Arambiza, Cecilo Gómez y Darío Nandureza (Healy, 2001: 78 y ss.).

El primer éxito de la APCOB fue la organización del Primer Encuentro en 1982, con el que se buscó reunir a diversos pueblos indígenas de Santa Cruz que no tenían contacto entre sí o que, inclusive, tenían un pasado de enfrentamiento (partici-

4 La CIDOB luego cambió de nombre a Confederación de Pueblos Indígenas de Bolivia, en tanto que la APCOB fue rebautizada como Apoyo para el Campesino-Indígena del Oriente Boliviano.

paron izozeños, ayoreode, guarayos y chiquitanos de Lomerío). La falta de experiencia política hizo que los temas principales fuesen similares a los de la Primera Reunión de los Ayoreode: los presentes expresaron demandas de orden cotidiano, como el abuso de los hacendados circundantes, la falta de servicios básicos, etc. En este evento, Vaca y los representantes de la ONG APCOB buscaron que los presentes se fuesen identificando progresivamente como indígenas, hablasen sus lenguas nativas y pudiesen reflexionar sobre las condiciones comunes que sufrían los indígenas en general y no cada grupo de forma particular. Se buscó introducir una identidad que uniese a los dispersos pueblos e incorporar sus demandas en un marco discursivo de desarrollo emergente y moderno. Sin embargo, como para los asistentes la palabra “indígena” aún era un insulto, evitaron el término durante el encuentro. Las demandas y los discursos continuaron alejados de la retórica que estaba emergiendo a nivel global. Además, los presentes vieron en la APCOB a un posible reemplazo del Estado y le demandaron que realizase las funciones que este no cumplía (Healy, 2001: 79).

Uno de los compromisos más interesantes que emergió de este Primer Encuentro fue el de construir una organización que uniese a los diferentes pueblos indígenas del Oriente. Este hecho se consolidó en 1982 con la fundación de la CIDOB.

Desde su fundación, la CIDOB (bajo el apoyo técnico de la APCOB) inició la ejecución de una serie de microproyectos que apuntaban a satisfacer algunas de las necesidades de las comunidades que la conformaban. Entre los más destacados cabe citar los de manejo forestal, que fueron vistos con buenos ojos por la comunidad internacional, por su potencial como mecanismos de lucha contra la deforestación de los bosques. Asimismo, la institución trabajó en los trámites agrarios de las comunidades indígenas que habían iniciado sus demandas en la ciudad de Santa Cruz (Healy, 2001: 81). El tema de tierras adquirió gran importancia en las labores de la naciente organización indígena. Estos proyectos, que en varios aspectos seguían la organización y la lógica de una ONG, se fueron acompañando con el fortalecimiento discursivo de la CIDOB y la adopción de una agenda de demandas que se planteó progresivamente en sus congresos anuales.


Los congresos anuales de la CIDOB continuaron llevándose a cabo tras la experiencia del Primer Encuentro en 1982, con el objetivo de que los pueblos que participaban pudiesen expresar sus demandas y problemáticas más importantes. Se convirtieron en un espacio donde se construyeron una agenda y un discurso absolutamente novedosos en el territorio nacional. Esta infusión de nuevas ideas provenía de los nuevos discursos que escuchaban los dirigentes locales en eventos internacionales, así como de las ideas con las que permanentemente aportaban los aliados no indígenas de la organización. Así, las demandas y los problemas de los pueblos indígenas tuvieron un núcleo estable (salud, educación, tierras, avasallamiento), pero el lenguaje utilizado para estos planteamientos se fue transformando de forma radical.

El Cuadro 2 resume las demandas de los congresos de la CIDOB y marca el surgimiento de nuevos objetos sociales y demandas.

Cuadro 2: Progreso de los objetos y las demandas de la CIDOB

Demanda	Año							
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Titulación de tierras								
Educación comunitaria								
Salud tradicional								
Reconocimiento cultural								
Nueva Ley Agraria para los Pueblos Indígenas								
Protección estatal de los recursos naturales								
Administración indígena de los bosques								
Revisión del Convenio 107 de la Organización Internacional del Trabajo (oit)								
Introducción del término "territorio"								
Demandas territoriales								
Demanda suelo, subsuelo								

Indigenismo integracionista



Multiculturalismo

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Soliz, 2002.

El Primer Congreso de la CIDOB, llevado a cabo en 1982,⁵ mostró la “hibridación de regímenes de representación”, pues “convivían” objetos propios del NR (“campesinos” y “tierra”) con objetos propios del multiculturalismo, incorporados a la CIDOB por medio de su trabajo con la APCOB y del intercambio de experiencias en conferencias internacionales. Por ejemplo, ese año se reclamó el reconocimiento cultural para los campesinos del Oriente, respeto por la medicina tradicional e implementación de la educación comunitaria. A la par, se exigió la tramitación de títulos agrarios para las comunidades, en el marco de lo establecido en la Reforma Agraria.

La transición entre este primer encuentro y el segundo es sumamente interesante. En primer lugar porque, en 1983, la reivindicación de derechos se dio como pueblos indígenas y no como campesinos del Oriente. En la misma línea, la defensa de sus tierras sufrió también un viraje importante; se pasó de una concepción campesinista de la tierra como medio de producción a una en la que era definida como “la fuente de nuestras vidas”, “el elemento vital de nuestra existencia”. En el mismo sentido, se comenzó a introducir la cuestión de la diferencia cultural al reclamarle al Estado que elaborase una ley agraria especialmente diseñada para el Oriente boliviano. Asimismo, se le reclamó la protección de “los recursos de la vida silvestre”, introduciéndose por primera vez la agenda medioambientalista en su discurso.

En 1984 y 1985, se concretaron contactos con organizaciones indígenas de otros países, importantes para la CIDOB y para la transformación de la naturaleza de las demandas que le hicieron al Estado. Hasta entonces, las alianzas institucionales eran con la Confederación Sindical Única de Trabajadores Campesinos de Bolivia (CSUTCB) y la Central Obrera Boliviana (COB), y los viajes a conferencias se hacían a título personal. En 1984, la CIDOB concretó alianzas con la Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana (AIDASEP), la Unión de Naciones Indígenas (UNI) de Brasil, la Confederación de Nacio-

5 Todas las referencias sobre los congresos de la CIDOB y las resoluciones que de ellas emergieron tienen como fuente la sistematización elaborada por Soliz (2002).

nalidades Indígenas de la Amazonía Ecuatoriana (CONFENAIRE), la Organización Nacional Indígena de Colombia (ONIC) y, la más relevante, la Coordinadora de Organizaciones Indígenas de la Cuenca Amazónica (COICA), formada en 1983. Durante los congresos de ambos años, se reafirmó el carácter prioritario de la titulación de tierras, así como la protección de los recursos naturales frente a los “depredadores”. Por otro lado, fue precisamente en el seno de la COICA que se acuñó el término “territorio”. De acuerdo con una entrevista realizada por Kevin Healy a Richard Smith, activista de OXFAM América, el término se originó al conocer las estrategias políticas reivindicatorias aplicadas por los iriquois de la costa este de Estados Unidos, que reclamaban no solamente el derecho de propiedad económica sobre la tierra, sino sobre los recursos naturales que se hallaban en ella (incluidos los del subsuelo), al igual que la gestión de ese espacio. Así, se entendió que un concepto más amplio que el de “tierra” permitía avanzar a una demanda que incluyese el derecho a la autodeterminación, los derechos colectivos sobre los recursos naturales y una visión de los pueblos indígenas como naturales defensores del medio ambiente (Healy, 2001: 81). Era una demanda que ya superaba el régimen de representaciones del desarrollismo nacionalista y proponía una revalorización de lo cultural, lo local y lo propio. En este sentido, implicaba pasar del estatus de comunidades campesinas a pueblos indígenas; de usufructuantes de tierra a administradores del territorio y los recursos naturales; y de demandas económicas y de acceso a servicios básicos a un horizonte de derechos culturales y colectivos. La vigencia de estas reconsideraciones conceptuales se verificó con el cambio de la “Comisión Tierra” por la “Comisión Territorio”, en 1986.

En 1987, se introdujo por primera vez una justificación para la demanda territorial: “Los pueblos del Oriente Boliviano reconocemos y reafirmamos que la territorialidad es una manera correcta de conservar el mundo y, por tanto, reclamamos este derecho inalienable” (citado en Soliz, 2002: Anexos). De esta manera, se ligaron las demandas de los indígenas con los intereses más amplios de la sociedad global con relación al medio ambiente. Pero no solamente ello, sino que la aspiración era

“ser dueños de nuestras tierras, dueños de nuestros recursos naturales, de la fauna silvestre y de los subsuelos” (*ibid.*). No se trataba de una copia idéntica del modelo de reserva indígena de los países anglosajones,⁶ pero sí de la apropiación de sus elementos más ambiciosos, como el control de los recursos naturales, incluidos los del subsuelo. Se generó, entonces, una amalgama de un modelo de territorialidad al estilo de los pueblos indígenas en los Estados anglosajones, con un nuevo modelo amazónico, en el que se ligaba el acceso y el control indígena de los bosques a la protección global de los bosques en proceso de extinción.

A partir de 1988, la relación de los bosques con los indígenas tomó relevancia nacional por la situación política en el Beni.⁷ Durante este periodo, se produjeron visitas e intercambios entre los representantes de la CIDOB y la Central de Pueblos Indígenas del Beni (CPIB), lo que generó una circulación de propuestas y conceptos. En este año, la CIDOB le reclamó al Estado boliviano que respete la Ley Forestal que otorgaba protección a los selvícolas; al mismo tiempo, le solicitó el traspaso de la administración de los bosques a los pueblos indígenas que los habitaban. La CIDOB jugaba estratégicamente a aprovechar las normas del NR favorables a los pueblos indígenas (como la Ley Forestal General) y, al mismo tiempo, a plantear demandas que

6 Hubo dos “vías” de relacionamiento entre las sociedades colonizadoras y los pueblos indígenas de América. La anglosajona fue de diferencia irreconciliable y se tradujo en relaciones de guerra y exterminio; los colonizadores católicos, en cambio, adoptaron una visión de conquista más que de exterminio (excepto con los pueblos que se resistieron a cualquier forma de asimilación), que a la postre se verificó en procesos de mestizaje. El modelo de la reserva indígena anglosajona (fronteras étnicas claramente demarcadas, control sobre recursos del suelo y del subsuelo, autonomía política) fue una reformulación moderna de esa relación de otredad radical; no en vano se desarrolló primero en las excolonias británicas. Los países latinoamericanos lo adoptaron como resultado de la circulación de ideas entre organizaciones indígenas y la hegemonía norteamericana en los proyectos de desarrollo.

7 A partir de 1987, se generaron tres focos conflictivos entre el Estado y los indígenas del Beni: Bosque de Chimanes, El Ibiato y el Parque Nacional Isiboro Sécure. Todos ellos se relacionaban con la presencia de actividades extractivas o de colonizadores en regiones habitadas por indígenas de este departamento, principalmente. De estos tres núcleos conflictivos desembocó la Marcha por el Territorio y la Dignidad de 1990. Para un resumen, véase la investigación original de la que proviene este artículo (Laguna, 2015), así como Molina, 1998; Lehm, 1999; y Healy, 2001.

iban más allá del lenguaje que dominaba la institucionalidad estatal. En esta última tendencia, el Congreso de 1989 formuló la justificación más ambiciosa para la demanda territorial. Esta radicalización de la demanda se produjo en el marco de debates regionales propiciados por organismos internacionales como la OIT y la COICA, entre otros:

El territorio indígena para nosotros los indígenas es el lugar donde nacemos, crecemos, vivimos y producimos hasta la muerte. Por lo tanto es el lugar que por derecho propio nos pertenece ya que somos descendientes directos de nuestros antepasados. Nuestro territorio es el espacio geográfico poseído por derecho originario, desde épocas inmemoriales, comprendiendo las riquezas yacientes tanto en el subsuelo, suelo como sobresuelo (Octavo Congreso de la CIDOB, 1989, citado en Soliz, 2002: Anexos).

El análisis de este proceso nos permite identificar tres transformaciones del régimen de representaciones que trajo la emergencia del discurso multiculturalista. La primera fue el cambio de las categorías identitarias hasta entonces imperantes al pasar de la categoría “campesino” a la de “indígena”. Desde el punto de vista del relacionamiento con los niveles de gobierno, ello significó dejar atrás la “comunidad campesina” y adoptar la noción de “pueblo indígena”. La segunda transformación fue la demanda de territorios en lugar de tierras. La argumentación siguió la misma lógica: como la antropología había ayudado a mostrar, los pueblos indígenas tenían una historia única que incluía la utilización particular de su espacio. No solamente producían la tierra como campesinos, tenían mecanismos de ocupación y aprovechamiento de los recursos naturales correspondientes a su cultura y, por ello, requerían el acceso a amplias extensiones territoriales y a los recursos naturales que en ellas se hallaban. La tercera fue el rol de los indígenas frente a la sociedad global. Por primera vez, reivindicaron una función de vital importancia a nivel mundial: la protección del medio ambiente. De esta manera, se articularon las demandas que estaban en su interés (autonomía y territorio) a los intereses de la sociedad boliviana y mundial. Ello fue un argumento clave en la medida en que la ecología llegó a asumir un rol muy importante en la política internacional. No obstante, también reacomodó la posición

de los indígenas frente a la sociedad civil global. Ya no eran solamente el sector más empobrecido del planeta; también eran los encargados de proteger los bosques del mundo y, por tanto, debían actuar a nivel político, social y económico, acorde a esta expectativa. Entonces, fueron esos tres factores los que definieron los flujos de poder entre las organizaciones indígenas, el Estado y la sociedad global, generando una redefinición acelerada de la subjetividad indígena y de su relacionamiento con estos niveles.

¿Multiculturalismo neoliberal? (1990-1996)

Como bien demuestra Michel Foucault, los fundadores ideológicos del neoliberalismo eran enemigos acérrimos del socialismo y del fascismo, pues representaban la implantación del totalitarismo en la Europa de la posguerra. El enemigo principal era el Estado, ya que su expansión se constituía en la mayor amenaza para la libertad del hombre. El correlato de este Estado expansionista era la sociedad de masas, homogeneizada y proletarizada, a la que el paternalismo y la dominación estatal restaban vitalidad (Foucault, 2007: 93-123). En este marco, el libre mercado y el potenciamiento del individuo aparecían como los mecanismos llamados a contrarrestar estas tendencias totalitarias.

David Harvey (1993) complementa esta idea proponiendo que el neoliberalismo fue una estrategia política de clase. Esto implica pensar que fue un instrumento discursivo en una disputa más amplia por el control del excedente económico, una disputa que tanto en el primer como en el tercer mundo se había visto ampliamente definida por la fuerza del movimiento obrero.

Bolivia no fue la excepción. De hecho, la clase obrera boliviana ha sido considerada como una de las más radicales y poderosas a nivel global (Kohl y Farthing, 2007: 132). Los sectores empresariales del país veían cada vez con mayor preocupación la capacidad de movilización de este sector y de imponerle condiciones al Estado. Sin embargo, la radicalidad del movimiento obrero durante el gobierno de la Unidad Democrática y Popular

(UDP), en medio de la peor crisis económica de la historia de Bolivia, colocó a la clase media, e inclusive a los sectores populares, de parte de las ideas contrarias al accionar de la COB. De esta manera, el apoyo del empresariado, la clase media y algunos sectores populares llevó a Víctor Paz Estenssoro al Gobierno.

La Nueva Política Económica (NPE) implementada por Paz Estenssoro incluyó las principales reformas estructurales a la economía nacional, basada en principios neoclásicos monetaristas. Desarrollada por un equipo de tecnócratas extranjeros (entre ellos Jeffrey Sachs) y bolivianos (liderados por Gonzalo Sánchez de Lozada), con el apoyo del empresariado boliviano, las reformas tenían como objetivo principal reducir el gasto fiscal y la alarmante inflación. Para alcanzarlo, el principio básico fue retirar la intromisión y la distorsión estatales de la economía e introducir principios de mercado en los mayores ámbitos posibles (Kohl y Farthing, 2007: 116-119).

A nivel político, la destrucción del poder de la COB era uno de los principales objetivos de las reformas estatales (*ibid.*: 131). En efecto, Paz Estenssoro y otros líderes políticos veían a la COB como la mayor traba para la gobernabilidad del país y el desarrollo económico. El propio Sánchez de Lozada declaró: “Antes que un programa estrictamente económico, la NPE es un plan político. La primera tarea política consiste en restituir la autoridad del Estado sobre la sociedad en su conjunto” (citado en Kohl y Farthing, 2007: 132). En el primer estado de sitio, en otoño de 1985, Paz Estenssoro exilió a 143 líderes sindicales a la Amazonía boliviana; así, con una combinación de violencia, flexibilización laboral y cooptación, la NPE logró desarticular progresivamente a la clase obrera (*ibid.*: 133).

La aplicación inicial del neoliberalismo mostró su cara más dura: las medidas de reajuste económico tuvieron un altísimo costo social. Para paliar la situación, con financiamiento del Banco Mundial, fue creado el Fondo de Emergencia Social, que llegó a otorgar miles de empleos de emergencia (*ibid.*: 125). Otra manera de paliar el impacto social fue apoyar la proliferación de las ONG que en 1990 sumaron alrededor de 530 (Rodríguez-Carmona, 2009: 36). Las ONG reem-

plazaron al Estado en muchos espacios y ámbitos sociales, especialmente en los rurales. El Estado neoliberal veía con beneplácito este proceso, pues coincidía con el principio de subsidiariedad propio de este pensamiento, al mismo tiempo que le permitía suplir sus carencias económicas.

Durante su primer periodo (1985-1989), el Estado neoliberal contaba con un régimen de prácticas para los ámbitos económico, político y administrativo, pero no para el gobierno de los pueblos indígenas. De hecho, este objeto social no era parte de su régimen de representaciones. No obstante, solamente siete años después, en 1996, el Congreso aprobaría el reconocimiento de las TCO. En ese corto lapso, el Estado boliviano pasó de una miopía respecto a lo indígena, similar a la del NR, a contar con un régimen de prácticas que le permitió un procesamiento altamente eficaz de las demandas indígenas en tierra bajas. Este es el periodo que nos interesa indagar, los siete años en los que el Estado racionalizó el acto de gobernar respecto a los pueblos indígenas de tierras bajas y se dotó de técnicas gubernamentales para este ámbito de la vida social; es decir, el desarrollo de una “gubernamentalidad neoliberal” sobre los pueblos indígenas y los espacios que ellos ocupan.⁸

8 Foucault definió la gubernamentalidad como “el campo estratégico de relaciones de poder, en lo que tienen de móviles, transformables, reversibles, en cuyo seno se establecen los tipos de conducta o ‘conducta de conductas’” (2006: 449); en otro espacio, señaló que sencillamente era el “arte de gobernar”, ligado íntimamente primero al liberalismo y después al neoliberalismo (*ibid.*: 108). No es este el lugar para ingresar en minuciosas discusiones sobre esta teoría; nos es suficiente y necesario retener una idea central: la gubernamentalidad neoliberal implica el arte de gobernar, un ordenamiento estratégico y amplio, de escala media, que organiza los actos específicos de gobierno según dos principios reguladores: la “revitalización del cuerpo social” y el *homo economicus*. El primero, proveniente del ordoliberalismo alemán, acepta el capitalismo (siempre con fuertes regulaciones legales), pero no el cuerpo social que se desarrolla como su correlato: una sociedad de masas, urbana, homogénea, mercantilizada, sin valores y con tendencia al totalitarismo. Propone desmasificar la sociedad a través de la descentralización y la responsabilización del conjunto social: dispersar a la población y la producción para crear autonomía, responsabilidad y vínculo social. El segundo tiene que ver con el pensamiento más ortodoxo que se aplicó en el mundo a partir del Consenso de Washington: el *homo economicus*, es decir el individuo perfectamente racional, como ontología del hombre (Foucault, 2007).

LA IMPRONTA INDÍGENA

El 16 de agosto de 1990 se inició la Marcha por el Territorio y la Dignidad desde la ciudad de Trinidad con rumbo a la sede de Gobierno. El Gobierno se vio obligado a prestarle atención cuando la opinión pública y la comunidad internacional comenzaron a ocuparse de manera creciente de las etnias del Oriente boliviano. Al transcurrir la marcha e incrementarse la cobertura periodística, una infinidad de sectores, desde la cob hasta el Colegio Médico de Bolivia, expresaron su apoyo; ninguna organización social se manifestó en contra, excepto, por supuesto, los madereros y empresarios del Oriente. Las muestras de apoyo tenían un matiz particular:

Que se respete su cultura, tradiciones, costumbres y forma de gobierno de sus comunidades; la pertenencia, el amor y la posesión efectiva y digna de la tierra (*Presencia*, 1990a).

En este tiempo materialista, tan escaso de valores, estos humildes indígenas nos permitieron redescubrir el lado positivo del ser humano (*Presencia*, 1990b).

Por amor, señor Presidente: El señor Presidente que ha desplegado una política de apertura con el mundo entero, tendría que ir ahora al encuentro de estos compatriotas, a calmar su dolor o por lo menos a evitar este sacrificio autoimpuesto [...]. Estará llevando consuelo y ayuda a estos Cristos mil veces crucificados en cada uno de nuestros hermanos. Lo pedimos, señor Presidente, en nombre del amor y el sagrado deber que usted tiene para con la Patria (Mercado, 1990).

La demanda indígena fue leída desde una perspectiva moral: se trataba de apoyar al sector más vulnerable de la sociedad nacional. No era solo un paternalismo erigido sobre una conciencia culpable, sino que en los indígenas habían sido encontrados valores que ya no existirían en el resto de la sociedad: “humanidad”, “vida comunitaria y espiritual”, etc. Esta “disponibilidad emotiva” de la sociedad civil permitió que el discurso utilizado por los marchistas y sus aliados fuese fácilmente incorporado como explicación y legitimación de la demanda indígena.

El Estado, por su parte, carecía de un “conducto regular” para procesar un fenómeno de este tipo. Durante el conflicto, se manejaron tres posiciones al interior del gabinete ministerial: intervenirlo, respetar las concesiones madereras pero ceder en

algunos puntos o aceptar la demanda indígena y elaborar una ley específica en su beneficio (Healy, 2001: 382; Molina, 1998: 145). Una vez que los marchistas llegaron a los Yungas paceños, siendo ya la noticia más relevante del país e inclusive con resonancia internacional, el entonces presidente Jaime Paz Zamora, tras una reunión de seis horas con Jorge Cortez y Wigberto Rivera, director del Instituto Indigenista Boliviano, optó por la tercera alternativa (Healy, 2001: 383). Producto de estas negociaciones, el Gobierno promulgó cuatro decretos,⁹ reconociendo dos territorios indígenas,¹⁰ un área indígena¹¹ y la conformación de una comisión para la redacción de un proyecto de Ley de los Pueblos Indígenas del Oriente y la Amazonía.

Pocos meses después de la protesta indígena, se publicó el *Plan Nacional para la Defensa y el Desarrollo Indígena* (Instituto Indigenista Boliviano, 1990). Este documento delineó el nuevo horizonte que el Estado boliviano se proponía asumir para su relación con los pueblos indígenas de todo el país. El principio básico era reconocer la diversidad cultural del país y asumirla como un dato positivo. Como otra muestra de su adhesión a los principios multiculturalistas, el 11 de julio de 1990, Paz Zamora firmó el Convenio 169 de la OIT, que hasta esa fecha era el instrumento jurídico más avanzado del multiculturalismo en el tema indígena. Es decir, la élite política no solo se había visto forzada a aceptar las demandas de los indígenas, sino que se había convertido en una ferviente defensora de los derechos de los pueblos indígenas de tierras bajas.

Las respuestas del Gobierno a la Marcha por el Territorio y la Dignidad y a la demanda indígena en general mostraron la puesta en práctica de dos racionalidades políticas de relacionamiento con la sociedad. La primera tiene que ver con el capital político que le proporcionaba el favorecer a los indígenas. No

9 Decretos Supremos 22612, 22609, 22610 y 22611 de 24 de septiembre de 1990.

10 El Ibiato fue reconocido como territorio indígena a favor de los sirionó, en tanto que el Parque Nacional Isiboro Sécuré fue declarado como territorio indígena a favor de mojeños, yuracaré y chimanes.

11 Área indígena y no territorio indígena debido a las concesiones existentes en su interior; se otorgó en beneficio de los pueblos chimán, mojeño, yuracaré y movima.

solamente se trataba de la legitimidad de este sector a nivel nacional, sino también en el ámbito internacional. El tema indígena estaba ingresando a una década de auge a escala global y, por ello, la reputación de un Estado se podía ver muy afectada si actuaba bajo los viejos patrones asimilacionistas (Brysk, 2000: 125). Así, la razón de Estado, es decir la búsqueda permanente de legitimidad, explica parcialmente la reacción del Gobierno de Paz Zamora.

En un segundo nivel, la aceptación de la demanda indígena de tierras bajas se relaciona con la construcción de una selectividad estatal neoliberal para el procesamiento de las demandas sociales.¹² En primer lugar, el Estado respondió de manera positiva no solamente por la recepción sentimentalista que la sociedad nacional había dado a la Marcha, sino porque consideraba que era una forma aceptable, y hasta rescatable, de plantear demandas. Ello mostraba una racionalidad que entendía que en el país había dos culturas políticas contrapuestas: la vieja cultura política del movimiento obrero, inaceptable por su violencia y radicalidad, y la nueva cultura política de los pueblos indígenas de tierras bajas, conciliadora y pluralista. Esta última fue vista como un modelo que debía ser reforzado por el Estado y servir de referente para sus relaciones con la sociedad civil. Se debía evitar, además, que las prácticas propias de la cultura política de la COB y la CSUTCB permeasen a la CIDOB. Por ello, funcionarios de Gobierno amenazaron durante toda la Marcha, de “politizarse” o de imponerse la presencia de “grupos recalcitrantes”, de la “izquierda trasnochada”, con detener las concesiones e intervenir (Capobianco, en *Presencia*, 1990c y 1990d). Es decir, mientras la Marcha no se politizase, habría una recepción positiva por parte del Gobierno, que fue lo que ocurrió finalmente.

El contenido de la demanda indígena también era diferente al de la cultura política obrera. La COB se entendía a sí misma como la vanguardia de lo “nacional-popular”, representante de los intereses populares frente al Estado y de la nación frente al imperialismo. Si bien tenía reivindicaciones coyunturales

12 Este concepto significa básicamente “el impacto diferencial del Estado sobre las capacidades de diferentes fuerzas políticas para seguir sus estrategias políticas y alcanzar sus objetivos” (Jessop, 1990: 9).

(salarios, reforma de pensiones, etc.), siempre estaba implícita una crítica a elementos estructurales del modelo entonces vigente; el cuestionamiento al neoliberalismo y al imperialismo eran recurrentes en todas las protestas de este sector (Kohl y Farthing, 2007: 131). La *csurcb*, aunque con un cariz más étnico, se había formado en esta escuela política y, por ello, cuestionaba no solamente las políticas sectoriales, sino los elementos estructurales del Estado como el régimen económico y el colonialismo interno. En este escenario, los pueblos indígenas del Oriente aparecieron a los ojos de la élite política como una organización social totalmente diferente. Los representantes del Gobierno reivindicaban su proceder como “no político” y, por tanto, legítimo. Si bien sus demandas reclamaban un cambio radical en la relación entre el Estado y los pueblos indígenas, eran aceptables precisamente porque se circunscribían a esta relación particular. Se trataba, siguiendo a Charlie Hale (2002 y 2005), de un proyecto para la definición de “indigeneidades legítimas”; es decir, de la delimitación del “indio permitido”.

Ambos elementos están relacionados con la racionalidad política aplicada por la élite política de la época para sus relaciones con la sociedad civil y, en particular, con el mundo indígena. No obstante, la gubernamentalidad neoliberal era un entramado de gobierno transnacional y diverso que, a diferencia del raquí-tico Estado boliviano,¹³ no se conformaba con sobrevivir, sino que desarrollaba una serie de proyectos y reformas destinadas a recomponer el tejido social. Como toda gubernamentalidad moderna, delegó estos programas específicos a la ciencia, a los saberes legítimos específicos; es decir, la Escuela de Chicago no definía qué hacer con los indígenas de la Amazonía sudamericana, lo hacían renombrados antropólogos como consultores de las Naciones Unidas (NNUU) y del Banco Mundial (BM). Ello no debe ser pensado como una prestidigitación maquiavélica; fue un proceso disperso, de permanente tensión y equilibrio entre las ideas y los proyectos de los expertos sectoriales y los lineamientos estructurales de la gubernamentalidad neoliberal.

13 Akhil Gupta y James Ferguson (2002), y en general la escuela de los estudios de la gubernamentalidad, analizan la “desestatización” de las funciones anteriormente concentradas en el Estado y su transferencia a terceros, como la banca multilateral, las ONG y las organizaciones locales.

A continuación, delineamos dos técnicas gubernamentales que a nuestro parecer caracterizaron el engranaje a nivel tanto ideológico como práctico de los territorios indígenas en este entramado neoliberal.

DESARROLLO DIFERENCIADO

Bastante antes de 1990, los *think-tanks* del neoliberalismo se habían convencido de que era imposible aplicar la lógica del libre mercado a espacios y poblaciones como los pueblos indígenas.¹⁴ En respuesta, desarrollaron manuales y protocolos que prescribían cómo aplicar reformas de mercado y desarrollar megaproyectos, al mismo tiempo que se protegían los derechos culturales de los indígenas. La gubernamentalidad neoliberal comenzó a leer la realidad social en términos duales; su grilla de análisis veía espacios, recursos y poblaciones donde debían regir el mercado y el capital económico, y otros en los que organizaciones que no funcionaban bajo la lógica del mercado (como las organizaciones indígenas) debían gestionar su propio desarrollo y bienestar. Se trataba de generar espacios diferenciados de desarrollo que, al mismo tiempo que se

14 A partir de la década de 1970, el BM comenzó a enfrentar fuertes presiones por parte de organizaciones sociales y ONG que le cuestionaron las consecuencias sociales y medioambientales de sus programas de desarrollo (Gray, 1998: 266). El primer caso de resonancia internacional fue el proyecto de 1973 para la construcción de represas en la cuenca del Río Chico, en la Filipinas. La resistencia de las poblaciones indígenas locales alcanzó tal magnitud que en 1980 la región se había convertido en una zona de guerra. Como producto de esta experiencia, el BM desarrolló el Documento de Manual de Operaciones (DMO) 2.34. En un diálogo con el Convenio 107 de la OIT (de 1957), el DMO 2.34 exigía la mitigación de impactos sobre “poblaciones tribales” mediante el reconocimiento de sus tierras, la otorgación de servicios sociales, el respeto a su integridad cultural y la participación a través de los foros correspondientes (Davis, 1993: 6-7). Sin embargo, esta política no aplacó las críticas públicas al BM. Tras serios problemas con proyectos en Brasil, Indonesia e India, el BM entró en una fase evaluativa de sus directrices medioambientales relacionadas a los derechos indígenas entre 1987 y 1992 (Gray, 1998: 274). El resultado fue la creación de un departamento de asuntos medioambientales, la contratación de un equipo de consultores antropólogos y el requisito de que cada proyecto llevara su “Special Indigenous Peoples Development Plan” (Brysk, 2000: 166). Lo más importante, en 1991 se publicó la Directiva Operativa (DO) 4.2, que respondía a los principios del Convenio 169 de la OIT, dejando las nociones de “tribu” y “aculturamiento” en el pasado, e introduciendo conceptos como el de “pueblos indígenas” y, fundamentalmente, estableciendo la “participación” y la “consulta” como prácticas fundamentales a la hora de llevar a cabo un proyecto (Gray, 1998: 288).

adaptaban al discurso con el que estas comunidades problematizaban su relación con el Estado y la sociedad nacional (es decir, el multiculturalismo), también permitían insertarlas en espacios más amplios de desarrollo capitalista. Inclusive, de forma paulatina, se trató de mercantilizar aspectos de la vida indígena que podían incorporarse potencialmente al mercado (tejidos, alimentos orgánicos, etnoturismo, etc.), pero siempre de forma diferenciada, es decir, comunitaria y étnica. Es por ello que planteamos que la gubernamentalidad neoliberal dividió los espacios, los objetos y los sujetos en dos ámbitos cualitativamente diferentes: espacios con las condiciones para un desarrollo capitalista privado y espacios para un desarrollo social y comunitario. En los primeros, debía regir el capital privado; en los segundos, las comunidades y las organizaciones locales, es decir, ONG, comunidades indígenas y campesinas, juntas vecinales, etc.¹⁵

Uno de los conceptos que tomó fuerza en este marco fue el de “capital social”. En la academia, especialmente durante la década de 1990 en Estados Unidos, se comenzó a trabajar en esa noción (la idea proviene de Robert Putnam y su obra *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*) como la potencialidad económica de comunidades con fuertes vínculos sociales. Es decir, densas redes sociales podían convertirse en capital económico. En el caso de las poblaciones indígenas, se trató, en palabras de Robert Andolina, Sarah Radcliffe y Nina Laurie (2005), de “la inversión de los intentos indígenas de una apropiación cultural del desarrollo, por una apropiación desarrollista de la cultura”, surgiendo así la noción de “etnodesarrollo”, el cual concibe que:

De ninguna manera los valores tradicionales son obstáculos al progreso. En realidad, “los conocimientos ancestrales” de los pueblos indígenas, su territorio y las prácticas comunitarias son vistas como importantes fuentes de capital social [...]. Así, la tradición puede ser vista como un motor del desarrollo, donde la cultura indígena es un bien para la generación de riqueza (2005: 680 y 689).

15 Esta es una reinterpretación de lo que Benjamin Kohl propone como estrategia neoliberal de delegación del control de los “*non-tradable goods*” a las comunidades y la concentración de los “*tradable goods*” en manos del capital privado (2002: 454).

Tal noción sobre la potencialidad económica de lo étnico se vio reflejada en la diversidad de proyectos financiados tanto por ONG como por la banca multilateral, especialmente en los países amazónicos donde el etnodesarrollo se implantó como paradigma de desarrollo para los pueblos indígenas. Precisamente, en su planteamiento de “desarrollo con identidad” para los pueblos indígenas de la región, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) manifestaba lo siguiente:

La cultura no es un obstáculo para el desarrollo, como lo afirmaba la opinión prevaleciente durante muchos años, sino más bien el capital inicial para el progreso social y económico sostenible, porque se asienta en los valores, las aspiraciones y el potencial de los pueblos [...]. Este círculo vicioso de cultura y desarrollo solo puede lograrse si los expertos en materia de desarrollo “llegan a comprender” la cultura local y crean oportunidades genuinas de participación, no solo en la ejecución de los proyectos, sino también en su identificación y diseño (Fondo Indígena, 2007: 95).

De esta manera, por primera vez, el desarrollo social y económico se articulaba a diferentes realidades culturales, es decir, se hacía multiculturalista. Ello abría la posibilidad de una eficiencia inédita pues, por primera vez, podía tener como agentes a los propios sujetos del desarrollo, en vez de aparecer como una imposición eurocéntrica.

RECONOCIMIENTO Y PARTICIPACIÓN

A partir de la Marcha de 1990 y también de la aparición de movimientos armados (como el Ejército Guerrillero Túpac Katari, EGTK), la élite política comenzó a debatir la necesidad de reformar la Constitución. La Fundación Milenio (creada por Sánchez de Lozada) jugó un rol fundamental: con financiamiento de la National Endowment for Democracy (NED) y el asesoramiento de la Georgetown University y de un equipo nacional (entre ellos, Juan Cristóbal Urioste y Fernando Aguirre) e internacional (Carlos Santiago Nino, Juan Linz, Bolívar Lamounier, Carina Perelli y Arturo Valenzuela), elaboró una propuesta de Reforma Constitucional (Van Cott, 2000: 141). Esta propuesta incluía, entre otros temas, el reconocimiento y la participación de los modos de organización indígena y de sus autoridades en el aparato institucional del Estado. Si bien la élite política la consideraba

una concesión de importancia secundaria, los consultores de la Fundación Milenio la veían como un tema fundamental:

Nos dimos cuenta [de] que hubiese sido imposible gobernar estos espacios si no se creaba una ley especial para los indígenas, como había existido desde la Colonia. Como no teníamos mucho tiempo, tomamos la idea prestada de la Constitución Colombiana [...]. Básicamente nos concentramos en la idea de autoridades elegidas por las comunidades quienes deberían ejercer funciones administrativas y jurisdiccionales (Juan Cristóbal Urioste, consultor de la Fundación Milenio, en Van Cott, 2000: 145).

La Reforma Constitucional fue aprobada el 12 de agosto de 1994. Lo que antes era una demanda de las organizaciones indígenas y sus aliados, pronto se convirtió en una necesidad de la élite política para alcanzar fines concretos, entre ellos, el ensamblaje pacífico de la institucionalidad estatal con la indígena. La Reforma Constitucional introdujo dos artículos de central importancia en este aspecto:

Artículo 1.-

Bolivia, libre, independiente, soberana, *multiétnica y pluricultural*, constituida en República unitaria, adopta para su gobierno la forma democrática representativa, fundada en la unidad y la solidaridad de todos los bolivianos.

[...]

Artículo 171.-

i. Se reconocen, respetan y protegen en el marco de la ley, los *derechos sociales, económicos y culturales* de los pueblos indígenas que habitan en el territorio nacional, especialmente los relativos a sus *tierras comunitarias de origen*, garantizando el uso y aprovechamiento sostenible de los *recursos naturales*, a su *identidad, valores, lenguas y costumbres e instituciones*.

ii. El Estado *reconoce la personalidad jurídica* de las comunidades indígenas y campesinas y de las asociaciones y sindicatos campesinos.

iii. Las autoridades naturales de las comunidades indígenas y campesinas podrán ejercer funciones de administración y aplicación de normas propias como solución alternativa de conflictos, en conformidad a sus costumbres y procedimientos, siempre que no sean contrarias a esta Constitución y las leyes. La Ley compatibilizará estas funciones con las atribuciones de los poderes del Estado (Constitución Política del Estado - CPE de Bolivia de 1967, con reformas del 12 de agosto de 1994) [énfasis en cursivas propio].

Así, esta reforma significó un reconocimiento a nivel simbólico (Art. 1), pero también el ensamblaje de la institucionalidad indígena con la estatal (Art. 171). De hecho, se introdujo por primera vez el concepto “pueblos indígenas” en el texto constitucional (en el de 1967 no se mencionaba ni siquiera la palabra “indígena”). Igualmente, apareció por vez primera la figura de las rco como respuesta directa a la Marcha de 1990 y las demandas territoriales indígenas. Asimismo, al reconocer la personalidad jurídica de las comunidades indígenas y campesinas (Art. 171), el Estado dejó de intentar imponer sus propias estructuras representativas y, más bien, reconoció, incluyó e inició un proceso de funcionalización estatal de las instituciones locales. Al mismo tiempo, reconoció y diversificó las normas y los procedimientos válidos en su interior, al aceptar la jurisdicción de las autoridades indígenas, aunque bajo un modelo de multiculturalismo liberal que acepta prácticas “diferentes”, mientras estas respeten el núcleo de la derechos individuales (Kymlicka, 1996).

El complemento imprescindible del reconocimiento era la participación. El reconocimiento de los pueblos y las comunidades indígenas no era solamente un acto simbólico y ético, sino que buscaba que el sujeto reconocido participe, es decir, se haga responsable de su propio desarrollo. Nikolas Rose sostiene que este tipo de técnicas, surgidas en Europa durante la década de 1940, en el marco de lo que él denomina “liberalismo avanzado”, se asientan sobre una lógica de la libertad y la autonomía como blancos de poder que permiten convertir al sujeto social en el propio agente de su regulación y su desarrollo (Rose, 2004: 84).

Esta técnica llegó a Bolivia de mano de la cooperación internacional durante la década de 1990. Para el mundo indígena, se adaptó y trabajó en el marco de una premisa central que había introducido el discurso multiculturalista: como los indígenas viven en unidades colectivas y no individualizadas, entonces, los sujetos de la participación debían ser cada uno de los pueblos indígenas.

La técnica de la participación fue parte de los primeros proyectos diseñados para los pueblos indígenas, que incluían

como elemento central la creación de organizaciones indígenas que serían las responsables de definir sus necesidades y manejar sus propios recursos.¹⁶ Esto pasaba por definir sus carencias, diseñar proyectos, manejar recursos y rendir cuentas ante los financiadores. En todo este proceso, las ONG jugaban un rol central de acompañamiento y asesoramiento.

En el marco de las reformas del neoliberalismo social introducidas especialmente durante el primer gobierno de Sánchez de Lozada (1993-1997), esta técnica se reflejó en el reconocimiento constitucional antes esbozado, así como en la Ley de Participación Popular, que tenía como pivote a las Organizaciones Territoriales de Base (Postero, 2009), conocidas como OTB. El propio Sánchez de Lozada señaló que:

[...] la lucha contra la pobreza está muy relacionada al desarrollo sostenible y no veo otra forma para enfrentarla que mediante la Participación Popular, devolverles el poder económico y el poder político para que ellos mismos comiencen a solucionar sus problemas (*Presencia*, 1996).

Este tipo de participación implicaba dos cambios respecto al viejo paradigma clasista de participación de la sociedad civil: en primer lugar, de las unidades masivas (COB, CSUTCB), se reforzaba la emergencia de actores localizados (centrales indígenas locales);¹⁷ en segunda instancia, se potenciaba el paso de las viejas agendas centradas en las relaciones capital-trabajo y

16 Un ejemplo de ello fue el Proyecto Tierras Bajas del Este, financiado y promovido por el BM, que buscaba consolidar a Santa Cruz como una región agroexportadora de gran escala. Uno de sus componentes centrales era la organización, que se concentraba en el fortalecimiento de la débil organización intercomunal ayorea (la Central Ayoreo Nativo del Oriente, CANOB), para así garantizar el surgimiento de un actor centralizado y autónomo que garantizase la autogestión del desarrollo local. Uno de los objetivos asociados era fortalecer el capital humano ayoreo a través del potenciamiento de sus capacidades productivas, administrativas y de gestión (Heijdra, 1996).

17 Podría argumentarse que, al igual que la COB y la CSUTCB, la CIDOB aglutinaba a representaciones locales y regionales. Si bien ello es cierto, el punto esencial es que el Estado y la cooperación internacional buscaron dialogar y trabajar, especialmente los temas de desarrollo, con las organizaciones locales y no con las más amplias. En el caso de tierras altas, incentivaron el surgimiento de organizaciones indígenas con un discurso puramente étnico y no clasista, así como altamente localizadas y descentralizadas, siendo su resultado el Consejo Nacional de Ayllus y Markas del Qullasuyu (CONAMAQ) y las unidades que lo componen (Andolina, Radcliffe y Laurie, 2005).

Estado-sociedad a las agendas localizadas, en las que la acción colectiva debía concentrarse en la gestión local de los recursos disponibles (en el caso de los territorios indígenas, el propio territorio, sus recursos y los proyectos ofrecidos por la cooperación internacional, y en el caso de la Ley de Participación Popular, los recursos municipales). Se trataba de políticas que apuntaban a un redireccionamiento de las energías sociales, antes altamente politizadas y concentradas por la estructura sindical tanto urbana como rural, al espacio de lo local, para que fuesen las propias poblaciones las que administrasen y se hiciesen responsables de su propio desarrollo.

DELIMITACIÓN DE LOS TERRITORIOS INDÍGENAS

Los territorios indígenas eran los espacios donde se integraban ambas técnicas: desarrollo y participación. A continuación, veremos en qué términos planteó el BM la creación de estos espacios en el Oriente del país, en el marco del Proyecto Nacional de Administración de Tierras. Ello nos permitirá comprender cómo se las concibió como parte de reformas que buscaban generar capitalismo rural a partir de principios económicos neoclásicos. El análisis de este proyecto es de particular importancia, pues de sus recomendaciones surgieron los principios básicos de la futura Ley INRA 1715.

A fines de la década de 1980, el BM ya había identificado serios problemas en el sistema legal, institucional y técnico de la administración de tierras en Bolivia (BM, 1995: i-ii). Entre varias evaluaciones realizadas, la más detallada fue la de 1992, bajo el nombre de *Bolivia Agricultural Sector Review* (BM, 1992). Este estudio permitió identificar a las tierras bajas del país como el espacio más problemático, pues la sobreposición de títulos alcanzaba casi al 40% de la tierra (BM, 1995: 5). Producto de esta evaluación, el BM firmó un acuerdo con el Gobierno para iniciar un proceso de reforma estructural en el sistema estatal de administración de tierras (*ibid.*: i). Desde entonces, se comenzó a trabajar en los aspectos que contendría la reforma: para 1993 ya se había concebido el Plan Nacional de Administración de Tierras (PNAT) que, finalmente, se firmó entre el BM y el Gobierno en 1995.

La lectura del BM sobre la situación, los problemas y las soluciones para el agro boliviano respondía a una perspectiva neoclásica de la economía y el uso de los recursos. Para el BM, el mayor problema de Bolivia en la generación de riqueza en el agro era que no existía un auténtico mercado de tierras en el Oriente. Además de una distribución arbitraria de la tierra, había una deficiencia aún más importante que impedía la generación de un mercado de tierras transparente: la inexistencia de un catastro legal único donde se registrasen de forma detallada el tipo de suelo, el uso, el propietario y las dimensiones (*ibid.*: 6). Por ello, los principales pasos a seguir eran la creación de un marco legal que regulase la administración y la dotación de tierras, y la posterior consolidación de un catastro moderno.

¿Cuál era el rol de los territorios indígenas en esta discusión tan economicista? En sus documentos de evaluación, el BM no se pronunciaba ni a favor ni en contra de la idea de los territorios indígenas; tampoco analizaba sus consecuencias para el desarrollo agrario en Bolivia. A nivel explícito, la protección de las tierras indígenas aparecía como una cuestión de derechos y de protección a estos grupos, y no de funcionalidad económica.¹⁸ Se confirma, entonces, aquella idea que proponíamos de una visión dicotómica de espacios de desarrollo capitalista mercantil y espacios de desarrollo comunitario y local. Por ello, en estos proyectos agrarios, el BM no propuso ideas concretas para transformar la realidad de los territorios indígenas (sí lo hizo en otros). Pero la demarcación, la titulación y el registro de los territorios indígenas en el catastro único sí eran relevantes, pues contribuirían al ordenamiento de la propiedad de la tierra en el Oriente boliviano, coadyuvando a la racionalización de la tenencia de la tierra, posibilitando así la conversión del Oriente en una región propicia para las inversiones privadas y la generación de riqueza económica.¹⁹

Según el BM, el segundo elemento que le permitiría a Bolivia generar crecimiento económico era el manejo racional de los recursos naturales. Ello significaba básicamente generar cono-

18 Así se refiere el BM a las zonas a ser tituladas para los indígenas de tierras bajas.

19 Entrevista con Louca Lerch (experto en temas de catastro y territorios indígenas), 12/09/2014.

cimiento detallado sobre los tipos de suelo y el uso apropiado que se les podía dar y, en base a estos datos, generar proyectos de manejo que garanticen la sostenibilidad de la explotación de los recursos renovables y la protección del medioambiente. Este último elemento no respondía solamente a las preocupaciones medioambientalistas que habían ingresado en el BM, sino a la idea de que la destrucción medioambiental disminuye el futuro potencial productivo del país (por la degradación de los suelos, la contaminación del agua, etc.). En este segundo factor, los pueblos indígenas jugaban un rol central. Las amplias tierras que se les titularían se sobrepondrían, en muchos casos, a las zonas forestales; por tanto, si se producía el conocimiento necesario sobre los potenciales de cada región, se podrían delimitar los nuevos roles de los indígenas respecto al uso sustentable de estos recursos y en la protección del medioambiente.

En el PNAT, el BM llamaba la atención sobre la inexistencia de un procedimiento específico para la delimitación de las tierras indígenas en el borrador de la Ley INTI (Ley del Instituto Nacional de Tierras) presentado por el Ministerio de Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente en noviembre de 1995. Así, el proyecto proponía tres pasos para responder a las demandas de los pueblos indígenas:

1. La nueva legislación agraria debe definir claramente cuáles son los nuevos derechos y obligaciones de los indígenas en relación a las tierras que tradicionalmente ocupan. Estas definiciones deben enmarcarse en lo establecido en el artículo 171 de la CPE y el Convenio 169 de la OIT.
2. Se deben realizar estudios cartográficos, antropológicos, entre otros, para la demarcación de las tierras comunitarias.
3. El Gobierno tomará los pasos necesarios para definir el *status* de los Territorios Indígenas creados en el pasado vía Decreto Supremo para así redefinir sus límites en base a criterios técnicos y estudios socioeconómicos y antropológicos (BM, 1995: 57-58).

Estos tres pasos, que de hecho fueron dados, significaron la aplicación de dos principios para la delimitación y el futuro funcionamiento de los territorios indígenas. Su extensión, es decir su posición en el mapa agrario de las tierras bajas, debía ser definido sobre la base de estudios técnicos. En otras palabras, se

debía racionalizar el proceso de delimitación de tierras indígenas sobre la base de parámetros fijos, con sus correspondientes justificaciones científicas (estos elementos se verificaron en las certificaciones étnicas que comenzó a emitir la Subsecretaría de Asuntos Étnicos y en los estudios de necesidades espaciales para la delimitación de las TCO). En segundo lugar, el funcionamiento interno de los territorios indígenas (derechos de acceso a los recursos, relación con las normas nacionales, regímenes de excepción o diferenciados) debía regularse según lo establecido en el Convenio 169 de la OIT.

El PNAT planteaba entonces una combinación de racionalidades neoliberales y multiculturalistas. El marco general de desarrollo del agro en el Oriente de Bolivia era visto por el BM en términos de catastro rural moderno para la construcción de un mercado de tierras eficiente. Aquí debían regir parámetros técnicos para establecer el uso racional de la tierra, así como las extensiones a titular a los indígenas. En cambio, el multiculturalismo era utilizado como discurso instrumental que servía para trabajar los llamados “bolsones étnicos” bajo la nueva mirada de “gobierno racionalizado” sobre los territorios indígenas. Así se vislumbraba un “océano agrocapitalista” con bolsones étnicos esparcidos; en estos últimos debían regir los discursos multiculturalistas y del desarrollo local, que tenían sus propios mecanismos de intervención.

APROBACIÓN DE LA LEY INRA 1715

El PNAT proyectaba la subsecuente aprobación de dos leyes agrarias: una debía regular el funcionamiento de la nueva institución que centralizaría la administración de tierras y la otra sería una ley de tierras que regularía la propiedad de la tierra, los mecanismos de dotación, etc. En octubre de 1994, el Gobierno presentó la Ley INTI, de tipo institucional, que era un proyecto sencillo que definía aspectos básicos como estructura y atribuciones de la nueva institución, disposiciones transitorias, etc. Sin embargo, las organizaciones indígenas y campesinas de tierras altas y bajas criticaron el carácter superficial de esta propuesta y presentaron otra a la que llamaron Ley INKA o Ley del Instituto Kollasuyo Andino Amazónico (Muñoz y Lavandenz, 1997: 15). De ella

emergió una nueva que reunía las propuestas del Gobierno, de las organizaciones indígenas y campesinas, y de las organizaciones empresariales cruceñas.

No obstante, en agosto de 1996, el Ejecutivo envió al Parlamento un nuevo borrador al que denominó INRA (aunque el nombre correcto era Ley del Servicio Nacional de Reforma Agraria), que modificaba algunos de los puntos acordados meses antes; los demás actores políticos infirieron que Sánchez de Lozada y su equipo de asesores fueron quienes introdujeron las modificaciones.

El proyecto de ley aplicaba el concepto de “TCO”, quedando excluida la noción de “territorio”. Según, Van Cott (2000), este cambio respondió a susceptibilidades expresadas por Sánchez de Lozada en cuanto a que la noción de “territorio” podría implicar demandas radicales por parte de las organizaciones indígenas, especialmente de autonomía y de control de los recursos naturales no renovables. Como respuesta a la exclusión del término “territorio”, la CIDOB inició el 21 de agosto de 1996 la Marcha por la Participación y los Territorios. Una vez que, en diálogo privado, se resolvió incluir la categoría –no en la figura de TCO, pero sí en el texto de la ley– (Van Cott, 2000: 198), las demandas de la CIDOB se hicieron más fáciles de resolver. Las otras demandas de la Marcha eran que se garantizase la titulación de 12 territorios que ya habían sido aprobados por Decreto Supremo y el establecimiento de mecanismos claros para las futuras titulaciones.

La Ley INRA se aprobó el 18 de octubre de 1996, garantizando el reconocimiento de las TCO según lo estipulado en el Art. 171 de la CPE y el Convenio 169 de la OIT. De esta manera, los indígenas de tierras bajas lograron la inclusión de su demanda histórica más importante en la institucionalidad jurídica del Estado. Una vez consolidada la validez estatal de las TCO, se inició un nuevo proceso histórico definido por la lucha por su implementación frente a otros actores con intereses opuestos sobre esas tierras y esos recursos. El artículo más relevante en cuanto a la delimitación de las TCO en Bolivia quedó redactado en los siguientes términos:

Artículo 41.-

5. Las Tierras Comunitarias de Origen son los espacios geográficos que constituyen el hábitat de los pueblos y comunidades indígenas y originarias, a los cuales han tenido tradicionalmente acceso y donde mantienen y desarrollan sus propias formas de organización económica, social y cultural, de modo que aseguran su sobrevivencia y desarrollo. Son inalienables, indivisibles, irreversibles, colectivas, compuestas por comunidades o mancomunidades, inembargables e imprescriptibles.

De esta manera, una demanda social con alta legitimidad social quedó consolidada legalmente. No obstante, hemos notado cómo dicha demanda fue algo más que una simple reivindicación social. La figura de los territorios indígenas, claramente impulsada por la fuerza del movimiento social indígena, fue el espacio de intersección de una serie de discursos, proyectos y técnicas políticas que en esta investigación hemos rastreado hasta la década de 1970. Así, se comprende mejor el nacimiento de algo complejo que podríamos denominar como el “dispositivo” de los territorios indígenas, que a partir de 1996 vive una nueva historia, la de las disputas en torno a su devenir, así como las reconfiguraciones subjetivas a las que dio lugar.

A manera de cierre

La historia de este discurso que hemos llamado “multiculturalista” es la historia de la emergencia étnica, del autorreconocimiento como pueblos indígenas y de la problematización al Estado y a la sociedad nacional en estos términos. Este estudio nos permite extraer algunas conclusiones generales al respecto. Si bien una infinidad de variables puede ser tomada en cuenta, probablemente la exclusión es la principal a la hora de explicar la emergencia étnica. La modernización capitalista es un proceso que divide, individualiza y que, en su versión más violenta, margina; precisamente, los sectores que sintieron la violencia de la modernización del Oriente boliviano son los que protagonizaron los primeros procesos de organización en torno a clivajes étnicos. Pero este estudio no se concentra en la dimensión socioeconómica de la emergencia étnica, sino en la del discurso como plataforma para su surgimiento. El discurso no es esa “capa” superficial y utilitaria que tendemos a imaginar; el

discurso es un acto performativo de creación y transformación. Los discursos, como aquí los entendemos, son regímenes que ordenan y otorgan significaciones a nuestras representaciones; por tanto, son los que permiten nuestra interacción con todo aquello que está allí afuera.

El discurso más eficiente en el marco de la modernidad es el científico, pues es el que tiene la mayor capacidad de imponerse como “régimen de verdad”. Es por ello que en esta investigación identificamos y resaltamos el rol que jugó la antropología como discurso de verdad en su intervención en las relaciones entre la sociedad indígena, la sociedad oriental y el Estado. El proceso de problematización en el Oriente boliviano demostró que la antropología, sus conceptos y sus objetos fueron fundamentales para la estructuración de un discurso con capacidades hegemónicas. Pero no habría que entender el discurso científico como un potenciador de discursos; este es en sí mismo una forma de ejercicio del poder, pues a través de él se interviene y se construyen sujetos, se ignoran ciertas partes de él y se potencian otras. No en vano la epistemología culturalista de la antropología desembocó en la construcción de un discurso político culturalista y en la subjetivización del indígena como un ser esencialmente cultural.

No solamente fue trascendental el anclaje de las demandas indígenas en el discurso científico de la antropología, sino la circulación internacional de estas ideas y conceptos. Alison Brysk (2000) se preguntó cómo fue posible que el sector más débil de las sociedades latinoamericanas, el de los pueblos indígenas amazónicos, lograra adquirir tanto peso político y consiguiera reivindicaciones tan importantes. Probablemente la respuesta pasa por el tipo de aliados que consolidó a nivel internacional. Ciertamente, los organismos internacionales y los grupos de defensa de los derechos indígenas y medioambientales jugaron un rol fundamental en lograr transformaciones en los propios Estados latinoamericanos y en instituciones de gran importancia como el BM o el BID. De esta forma, ese régimen de representaciones que fue surgiendo en una combinación de trabajo local y regional se vio potenciado por el respaldo de voces con recursos y peso a nivel global.

El proceso de problematización planteado a través del discurso multiculturalista tuvo como sujeto de transformación no solo a los indígenas, sino al Estado. La transformación simbólica del Estado se consolidó a partir de la Marcha por el Territorio y la Dignidad de 1990. El Estado había hecho “oídos sordos” a las demandas indígenas, mientras le fue posible. En la modificación de esta situación jugó un rol fundamental la globalización, que llevó al Estado a una serie de discursos y presiones que lo obligaban a modernizarse con relación a su población indígena. Es probable que tarde o temprano el Estado se hubiese visto forzado a ceder ante algunas demandas indígenas, pero la contundencia de la Marcha de 1990 en el imaginario de la sociedad nacional se convirtió en una impronta que aceleró el proceso y forzó la incorporación del multiculturalismo como acervo simbólico, discursivo y práctico del Estado.

Si bien en un inicio el Estado incorporó de manera relativamente forzada el discurso multiculturalista, prontamente logró hacerlo funcional a su favor. En un primer nivel, le permitió recabar la legitimidad que urgentemente necesitaba por los costos sociales que había tenido el ajuste estructural neoliberal. Por otra parte, se convirtió en una estrategia de procesamiento de las fricciones étnicas pues, como las experiencias vecinas le mostraban, entre la exclusión de los grupos étnicos y el levantamiento armado no había un lapso muy largo. Así, el Estado rápidamente “aprendió” que el reconocimiento pluralista, lejos de ser una derrota, era una forma de ganar legitimidad y evitar que el abigarramiento social se convirtiese en violencia. Paradójicamente, mientras se imponía el respeto por la diversidad cultural, el paradigma del progreso se hacía cada vez más hegemónico. El multiculturalismo pasó así a ser un nuevo mecanismo de “desindianización” del indígena, solo que bajo nuevos mecanismos y discursos mucho más sutiles.

En la historia posterior a 1996, se da la verificación práctica del periodo formativo aquí estudiado. De allí en adelante, se iniciaron las verdaderas luchas con las élites locales para lograr la delimitación de los territorios indígenas; el propio Estado se convirtió en un campo de lucha para tratar de defender y traducir lo alcanzado en la legislación. A su vez, se fueron perfeccio-

nando las tecnologías y las técnicas de desarrollo al interior de las TCO, siendo un ejemplo de ello los Planes de Gestión Territorial Indígena. El periodo 1996-2011 fue una etapa de expansión de tal modelo y, especialmente durante la primera gestión de Morales (2006-2009), de consolidación de grandes superficies tituladas. En 2009, los territorios indígenas adquirieron estatus jurídico como Territorios Indígenas Originario Campesinos, con la introducción de esta figura en la nueva CPE, convirtiéndose así en espacios de gestión política y económica.

La crisis del modelo de los territorios indígenas apareció en 2011 con el conflicto por el proyecto de carretera a través del TIPNIS. En un primer nivel, podemos ver en él una expresión de la tensión entre los pueblos indígenas del Oriente de Bolivia con los otros indígenas que viven al interior de los territorios, pero que no son reconocidos como tales: los llamados “interculturales”. Migrantes aymaras y quechuas han sido progresivamente enmarcados en la categoría “campesino”, con la correspondiente dotación de 50 hectáreas destinadas a ser fragmentadas con la aparición de nuevas generaciones. Mientras que para los indígenas rigen principios antropológicos para la dotación de “territorios”, los interculturales reciben “tierras” bajo parámetros campesinistas y economicistas. Es una tensión que se ha ido acumulando desde hace 15 años, y continúa haciéndolo, expresada en la denuncia intercultural por la diferencia que se viene profundizando y ratificando en el acceso a la tierra entre ambos sectores.²⁰

No obstante, consideramos que el conflicto de 2011, el principal entre el Estado y los pueblos indígenas del Oriente boliviano desde la Marcha de 1990, expresó fundamentalmente la tensión entre el modelo multiculturalista y lo que podríamos llamar la “gubernamentalidad posneoliberal” en Bolivia.

La gubernamentalidad neoliberal se caracterizó en el país por la búsqueda de un control indirecto sobre el espacio, las poblaciones y los recursos, reduciendo el control estatal directo y subsidiarizando amplias funciones gubernamentales. En la

20 Los indígenas de tierras bajas han sido dotados con un promedio de 317 hectáreas por familia, mientras que los interculturales no pueden acceder a más de 50 (Fundación Tierra, 2011).

dimensión geopolítica, el neoliberalismo representó la transnacionalización de espacios y recursos, entre ellos la Amazonía (Andolina, Laurie y Radcliffe, 2009: 4). Es por ello que se articuló fácilmente con el multiculturalismo y subsidiarizó el gobierno de estas poblaciones y espacios a las propias organizaciones indígenas, ONG y otras instituciones. Esta observación nos permite confirmar que existe una mayor armonía entre el neoliberalismo y el multiculturalismo; ello no quiere decir que el multiculturalismo sea neoliberal, sino que tiene mayores posibilidades de funcionar en su entramado.

En cambio, el Estado posneoliberal que se viene construyendo desde el 2005 tiene una tendencia opuesta. Se caracteriza por su fuerza centrípeta, con una tendencia a ampliar la soberanía estatal sobre el espacio, los recursos y la población; es un Estado en expansión. Por ello, era cuestión de tiempo hasta que se desatase la contradicción con un modelo como el multiculturalista, que descentraliza y relativiza la soberanía estatal. Queda claro que el conflicto del TIPNIS expresó una pugna entre estas dos visiones sobre el gobierno de los espacios y las poblaciones.

Ante estas dos fuerzas contradictorias surge una incógnita sobre el futuro de los territorios indígenas y la manera en que se los acomodará en el marco de la nueva gubernamentalidad posneoliberal. Esto nos lleva a pensar en una situación de empate momentáneo entre la fuerza centrípeta del Estado y la fuerza centrífuga del discurso indígena, garantizado por el empate entre la fuerza material estatal y la fuerza ideológica del multiculturalismo. Mientras la nueva gubernamentalidad no desarrolle discursos legítimos y técnicas para un gobierno diferente de espacios como los de la Amazonía, no logrará imponer su lógica centrípeta, al menos no de manera hegemónica.

Bibliografía

- Andolina, Robert; Radcliffe, Sarah; Laurie, Nina
 2009 *Indigenous Development in the Andes: Culture, Power, and Transnationalism*. Durham y Londres: Duke University Press.
- 2005 "Development and Culture: Transnational Identity Making in Bolivia". *Political Geography*, núm. 25: 678-702.
- Antezana, Luis H.
 1983 "Sistema y proceso ideológicos en Bolivia (1935-1979)". *Bolivia, hoy*. René Zavaleta. México: Siglo XXI Editores. 60-85.
- Banco Mundial
 1995 *Staff Appraisal Report: Bolivia - National Land Administration Project*. Washington: BM.
- 1992 *Bolivia - Agricultural Sector Review*. Washington: BM.
- Brysk, Alison
 2000 *From Tribal Village to Global Village*. Stanford: Stanford University Press.
- Castro, María Dolores
 1997 *El trabajo del IILV en Bolivia, 1954-1980*. La Paz: Viceministerio de Asuntos Indígenas y Pueblos Originarios.
- Combès, Isabelle
 2006 "Introducción: Cuando el nombre no hace al indio". *Definiciones étnicas, organización social y estrategias políticas en el Chaco y la Chiquitanía*. Santa Cruz: IFEA / El País / SNV. 19-25.
- Consejo Mundial de las Iglesias (CMI)
 1973 *Primera declaración de Barbados*. s.l./s.e.
- Davis, Shelton
 1993 "The World Bank and Indigenous Peoples". Artículo presentado en el Panel Indigenous Peoples and Ethnic Minorities, University of Denver Law School, Denver, Colorado.
- Dean, Mitchell
 2010 *Governmentality: Power and Rule in Modern Society*. Londres: SAGE.
- Fischermann, Bernd; Riester, Jürgen
 1976 *En búsqueda de la Loma Santa*. La Paz-Cochabamba: Los Amigos del Libro.

Fondo Indígena

2007 *Visiones sobre el desarrollo: La visión de la ONU y la cooperación internacional*. La Paz: Fondo Indígena.

Foucault, Michel

2007 *El nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

2006 *Seguridad, territorio, población*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Fundación Tierra

2011 *Territorios Indígena Originario Campesinos en Bolivia: Entre la Loma Santa y la Pachamama*. La Paz: Fundación Tierra.

Gray, Andrew

1998 "Development Policy, Development Protest: The World Bank, Indigenous Peoples, and NGOs". *The Struggle for Accountability: The World Bank, NGOs, and Grassroots Movements*. Jonathan Fox y David Brown (eds.). Cambridge (MA) y Londres: MIT Press. 267-303.

Gupta, Akhil; Ferguson, James

2002 "Spatializing States: Toward an Ethnography of Neoliberal Governmentality". *American Ethnologist*, vol. 4, núm. 29. 981-1.002.

Hale, Charles

2007 *"Más que un indio". Ambivalencia racial y multiculturalismo neoliberal en Guatemala*. Guatemala: AVANCSO.

2005 "Neoliberal Multiculturalism: The Remaking of Cultural Rights and Racial Dominance in Central America". *PoLAR*, vol. 1, núm. 28. 10-19.

2002 "Does Multiculturalism Menace? Governance, Cultural Rights and the Politics of Identity in Guatemala". *Journal of Latin American Studies*, vol. 3, núm. 34. 485-524.

Hall, Stuart

2010 "La cuestión multicultural". *Sin garantías. Trayectorias y problemáticas en estudios culturales*. Bogotá-Lima-Quito: Envión Editores / UASB / IEP. 582-618.

Harris, Marvin

1996 *El desarrollo de la teoría antropológica: Historia de las teorías de la cultura*. México: Siglo XXI Editores.

Harvey, David

- 1993 "Class Relations, Social Justice and the Politics of Difference". *Place and the Politics of Identity*. Michael Keith y Steve Pile (eds.). London: Routledge. 41-46.

Healy, Kevin

- 2001 *Llamas, Weavings, and Organic Chocolate: Multicultural Grassroots Development in the Andes and Amazon of Bolivia*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.

Heijdra, Hans

- 1996 *Participación y exclusión indígena en el desarrollo: Banco Mundial, CIDOB y el pueblo Ayoréo en el proyecto tierras bajas del Este de Bolivia*. Santa Cruz: APCOB.

Instituto Indigenista Boliviano

- 1990 *Plan nacional para la defensa y el desarrollo indígena*. Bolivia: Gobierno de Unidad Nacional / Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios / Instituto Indigenista Boliviano.

Jessop, Robert

- 1990 *State theory: Putting the Capitalist State in its Place*. Cambridge: Polity Press.

Kohl, Benjamin

- 2002 "Stabilizing Neoliberalism in Bolivia: Popular Participation and Privatization". *Political Geography*, núm. 21. 449-472.

Kohl, Benjamin; Farthing, Linda

- 2007 *El bumerán boliviano*. La Paz: Plural editores.

Kymlicka, Will

- 1996 *Ciudadanía multicultural*. Madrid: Paidós.

Laguna, Arian

- 2015 "Genealogía de los territorios indígenas en Bolivia". Tesis de Licenciatura, carrera de Ciencias Políticas, Universidad Católica Boliviana "San Pablo".

Lehm, Zulema

- 1999 *La búsqueda de la Loma Santa y la marcha indígena por el territorio y la dignidad*. Santa Cruz: APCOB / CIDDEBENI / OXFAM.

Lemke, Thomas

2007 "An Indigestible Meal? Foucault, Governmentality and State Theory". *Distinktion: Scandinavian Journal of Social Theory*, vol. 2, núm. 8. 43-64.

Molina, Wilder

1998 *El movimiento social indígena de Beni en el proceso de consolidación de la democracia en Bolivia: Desde las movilizaciones locales hasta la Marcha por el Territorio y la Dignidad*. Trinidad: s.e.

Muñoz, Jorge; Lavadenz, Isabel

1997 "Reforming the Agrarian Reform in Bolivia". Development Discussion Paper 589 (june) for the Harvard Institute for International Development (HIID), Harvard University. Cambridge, Massachusetts.

Ovando, Jorge Alejandro

1984 [1961] *Sobre el problema nacional y colonial de Bolivia*. La Paz: Juventud.

OXFAM

1978 *Primera reunión de los ayoreode: 22-24 de septiembre 1978 Santa Cruz de la Sierra*. Santa Cruz: Guedé Caraté / Yasitat.

Postero, Nancy

2009 *Ahora somos ciudadanos*. La Paz: Muela del Diablo.

2005 "Movimientos indígenas bolivianos: Articulaciones y fragmentaciones en búsqueda de multiculturalismo". *Movimientos indígenas y Estado en Bolivia*. Luis Enrique López y Pablo Regalsky (eds.). La Paz: Plural editores.

Rodríguez-Carmona, Antonio

2009 *El proyectorado: Bolivia tras 20 años de ayuda externa*. La Paz: Plural editores.

Rose, Nikolas

2004 *Powers of Freedom*. United Kingdom: Cambridge Press.

Rose, Nikolas; Miller, Peter

1992 "Political Power *beyond the State*: Problematics of Government". *The British Journal of Sociology*, vol. 2, núm. 43. 173-205.

Soliz, Carmen

2002 "El discurso de los pueblos indígenas de tierras bajas". Tesis de Licenciatura, Universidad Nuestra Señora de La Paz.

Van Cott, Donna

2000 *The Friendly Liquidation of the Past. The Politics of Diversity in Latin America*. Pittsburg: University of Pittsburg Press.

FUENTES HEMEROGRÁFICAS

El Diario (nacional)

1990 "Por amor, señor Presidente". Jorge Mercado (columna de opinión), 11 de septiembre, p. 2.

Presencia (nacional)

1996 "Sánchez de Lozada: Hay que enfrentar la pobreza devolviéndole el poder al pueblo" (información política), 16 de abril, p. 2.

1990a "Obispos piden respeto al 'derecho de aquellos que poseen la tierra'" (primera plana), 16 de septiembre.

1990b "Una marcha para la historia" (nota editorial), 18 de septiembre, p. 3.

1990c "'Izquierda trasnochada' quiere aprovechar marcha de indígenas" (información general), 6 de septiembre, p. 6.

1990d "Politización de marcha indígena preocupa al gobierno" (información general), 7 de septiembre, p. 6.

II.
CULTURA

LA REPRESENTACIÓN DE IDENTIDADES EN LARGOMETRAJES BOLIVIANOS DE FICCIÓN (2003-2013)¹

Hanan Callejas Barral

En este artículo se analiza la representación de identidades nacionales y regionales en la narrativa de los largometrajes bolivianos realizados entre los años 2003 y 2013, década en la que se registró un número importante de películas (87) que llegaron con nuevas propuestas estéticas, técnicas y narrativas.

PALABRAS CLAVE: CINE / LARGOMETRAJES / PERSONAJES / NACIÓN / REGIÓN / IDENTIDAD.

1 Artículo basado en la tesis de grado "La representación de identidades en los largometrajes bolivianos de ficción en el marco de los cambios sociopolíticos de la década 2003-2013", presentada en 2015 para obtener la licenciatura en Ciencias de la Comunicación Social otorgada por la Universidad Católica Boliviana (UCB) "San Pablo".

Introducción

El cine boliviano surgió después de siete años de la llegada del cinematógrafo al país. El primer audiovisual fue *Retrato de personajes históricos y de actualidad*, realizado en 1904, que mostraba a personalidades políticas en eventos de la ciudad de La Paz. En 1912, Luis Castillo y Juan Goytisolo fueron considerados los primeros cineastas en Bolivia.

El 14 de julio de 1925 se estrenó el primer largometraje nacional, *Corazón aymara*, dirigido por Pedro Sambarino, adaptación de la obra teatral *La huerta*. Se trata de un drama nativo influenciado por la literatura y el teatro indigenista. Ese mismo año, la película de José María Velasco Maidana, *La profecía del lago*—que también se cree que fue el primer largometraje boliviano—fue censurado porque contaba una historia de amor entre la hija de un hacendado y el pongo de la hacienda.

Si bien la historia del cine boliviano data de un siglo antes, fueron muy pocos los intentos realizados para teorizar los imaginarios generados por él y las implicaciones de sus narrativas en la representación de las múltiples identidades que conviven en Bolivia. La mayor parte de la bibliografía encontrada corresponde a la década de 1980, de autores que pusieron un fuerte énfasis en la historia cinematográfica boliviana. Actualmente, los únicos referentes bibliográficos posteriores son catálogos de películas sin un mayor aporte para el análisis.

En ese contexto, se originó la investigación “La representación de identidades en los largometrajes bolivianos de ficción en el marco de los cambios sociopolíticos de la década 2003-2013”. El estudio fue realizado entre febrero de 2014 y marzo de 2015, con el objetivo de analizar la representación de las identidades nacionales-regionales, étnico-culturales y sexuales en los largometrajes bolivianos de ficción. Las técnicas utilizadas fueron el análisis de contenido y la revisión documental.

En este artículo, presentamos algunos de los hallazgos de la investigación relacionados con la representación de identidades las nacionales y regionales en los largometrajes bolivianos.

Una década del cine boliviano

A comienzos del siglo XXI, el número de producciones bolivianas se incrementó notablemente debido a algunos aspectos, como el precio accesible de las cámaras de video y la posibilidad de difundir trabajos a través del internet. Según el documentalista Demetrio Nina (2012), el cine digital benefició a las nuevas generaciones de cineastas, por lo que ahora: “ya no es solo ‘él’ o ‘la’ que tiene plata quien produce”.

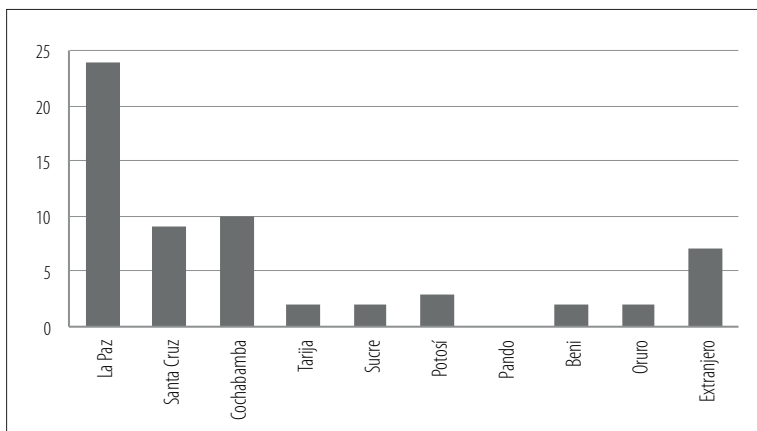
Entre 2003 y 2013, se realizaron 87 largometrajes, con un promedio de siete películas por año. En ese lapso, destacan los años 2009 y 2010, cuando se produjeron 32 películas. En esa década, las producciones cinematográficas fueron creadas con nuevas propuestas estéticas, técnicas y narrativas. Es el caso de: *Zona Sur*, *El ascensor*, *Rojo, amarillo y verde*, y *Hospital Obrero*, “películas que la crítica y el público determinó importantes, interesantes y adecuadamente realizadas” (Molina, 2010).

De acuerdo con nuestro hallazgos, la mayoría de los directores del periodo 2003-2013, sobre un total de 54,² es de La Paz (24); les siguen los de Cochabamba (10) y de Santa Cruz (nueve). El resto de los directores nació en Potosí (tres), Oruro (dos), Sucre (dos), Tarija (dos) y Beni (uno), en tanto que siete son del extranjero.

Respecto al lugar donde se filmaron los largometrajes, obtuvimos que, en La Paz, se realizaron –parcial y totalmente– 38 películas, dato que muestra la predominancia de este departamento en las historias propuestas. En segundo lugar está Santa Cruz con 27 películas. Le siguen Cochabamba con 15, Tarija con ocho y Potosí con siete. Las locaciones en el extranjero son cinco, al igual que en Sucre. A su vez, Oruro aparece con tres y Beni con dos. Cabe destacar que no encontramos como lugar de filmación ni como lugar de producción al departamento de Pando.

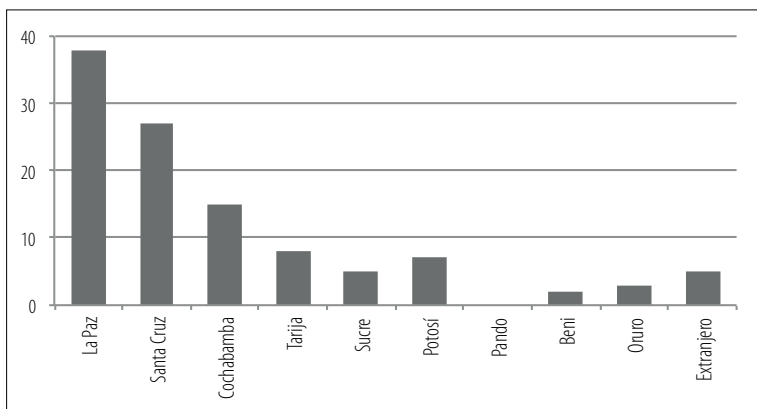
2 Son 54 directores los que estrenaron una, dos o incluso más películas en la década 2003-2013.

Gráfico 1: Lugar de nacimiento de los directores de las películas bolivianas del periodo 2003-2013



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2: Lugar de filmación de las películas bolivianas producidas entre 2003-2013



Fuente: Elaboración propia.

Las identidades en el cine boliviano

La representación de la identidad nacional en el cine, para Ella Shohat y Robert Stam, es:

[...] la creencia que comparten individuos dispares sobre orígenes comunes, que se convierten en ficciones cinematográficas enlazadas en grandes rasgos. [...] Los modelos narrativos en el cine no son simplemente microcosmos que reflejan los procesos históricos, son también coordenadas de experiencias, a través de las cuales la historia puede ser escrita y la identidad nacional figurada (1994: 117).

En nuestra investigación, la representación de la identidad nacional/regional ha sido trabajada en dos dimensiones: una macro y una micro. Nuestro punto de partido fue la idea de que la identidad a nivel macro se construye con relación al “otro”: una persona es boliviana (o no) respecto a otra persona extranjera. Mientras que la identidad a nivel micro se construye al interior de un territorio; por ejemplo, las identidades regionales se configuran con relación a otro boliviano de otra región.

En los últimos años, se produjo la construcción de dos identidades locales predominantes y opuestas: colla-camba, Oriente-Occidente. Esto no significa que no existan otras identidades, pero estas son las que se hicieron más visibles, particularmente entre 2003 y 2013. Este hallazgo es el resultado del trabajo de cuantificación de la producción cinematográfica nacional de la citada década, realizado a partir del lugar de nacimiento de los directores y de la locación de las historias de sus películas, al igual que desde el análisis de la construcción de personajes e historias de acuerdo con la relación entre cada personaje y el “otro” en la narrativa.

¿Qué es ser boliviano en el cine?

La representación de la identidad boliviana en las películas producidas en el periodo 2003-2013 fue analizada considerando una tendencia temática: la migración. Así, los personajes bolivianos en el extranjero dejan de lado su identidad local para asumir la identidad nacional.

La migración de los bolivianos hacia Argentina, España y Estados Unidos está reflejada en siete películas: *Dependencia sexual* (2003) de Rodrigo Bellot, *Faustino Mayta visita a su prima* (2003) de Roberto Calasich, *American Visa* (2005) de Juan Carlos Valdivia, *Lo más bonito y mis mejores años* (2006) de Martín Boulocq, *No veo Espa-*

ña (2009) de Ariel Coca, *En busca del paraíso* (2010) de Paz Padilla y Miguel Chávez, y *Vidas lejanas* (2011) de Óscar Cárdenas.

Faustino Mayta visita a su prima fue filmada en el altiplano de La Paz y en los suburbios de Argentina. El personaje principal, Faustino Mayta, viaja para visitar a su prima Fidencia que trabaja en situación de esclavitud en una textilera en Argentina. Ambos personajes son campesinos: la prima deja el país para tener una mejor vida y Faustino la busca porque es expulsado de su comunidad. Fidencia acepta trabajar en condiciones desfavorables junto con otro grupo de bolivianos ilegales en Argentina. Todos sufren la explotación laboral por parte de los capataces, hasta el punto de ser esclavizados y confeccionar textiles encadenados a sus máquinas de coser.

Mario Álvarez, un profesor de inglés que vive en Potosí, es el personaje principal de *American Visa*. Después de ahorrar algo de dinero, decide migrar a Estados Unidos donde está su hijo. En la Embajada Americana, en La Paz, le rechazan la visa. El personaje se encuentra vulnerable y desesperado. Una empresa que consigue visas ilegales le ofrece la oportunidad de irse con ellos. Como Mario no cuenta con el dinero suficiente para pagarles, decide robar una joyería. La idea que Mario tiene del país podría resumirse en las siguientes frases: “Los políticos tienen la culpa de que el país esté mal”; “Es una tierra sin ley, sin orden, no hay esperanza, [...] no hay oportunidades, no hay nada”.

Lo más bonito y mis mejores años es el primer largometraje cochabambino de la década 2003-2013. Berto, el personaje principal, está desempleado y decide vender todo lo que tiene para viajar a España. Al igual que Mario en *American Visa*, nunca consigue salir del país. Berto y su amigo Víctor recuerdan las cosas que hacían, mientras viajan en su auto; todo transcurre alrededor de los recuerdos.

En la película *En busca del paraíso*, filmada en Santa Cruz y Madrid, Felicidad Morón es cruceña y trabaja ilegalmente en la ciudad española para mantener a su hermano en Bolivia. Felicidad vive en un departamento con cinco bolivianas, una de ellas es Helena, quien se dedica a la prostitución. En esta cinta, podemos observar dos tipos de personajes. El primero,

Felicidad, es la boliviana que lleva tiempo viviendo lejos de su país, tiene dos trabajos para mantener a su familia e intenta que también su hermano migre a España. El segundo, Helena, es de Santa Cruz y proviene de una familia adinerada; viaja a España para trabajar en algo relacionado con su profesión y, al no encontrar nada, termina como prostituta.

La segunda película sobre migración producida en Cochabamba es *Vidas lejanas*. La cinta gira en torno a las oportunidades de trabajo que ofrece España y la problemática de la discriminación. Leonarda y Ximena quieren viajar a Madrid. Leonarda es campesina, vive en Tarata y se traslada a Cochabamba para vivir con su prima. En la ciudad encuentra trabajo como empleada doméstica. El hijo de la dueña abusa de ella y entonces decide viajar a Madrid para encontrar una mejor vida. Es engañada por una supuesta agencia de viajes que la traslada ilegalmente: la deportan y regresa al país. Ximena es de Santa Cruz pero vive en Cochabamba. Su esposo se fue a Madrid y no sabe nada de él. Ella trabaja como abogada y prostituta. Viaja a España confiada en que una amiga, que vive allá desde hace años, la ayudaría a encontrar un trabajo. La amiga no llega al aeropuerto y es acogida por otra boliviana. Al pasar los días, se da cuenta de que la situación en ese país no es como pensaba. Los residentes bolivianos en España viven hacinados en un cuarto y las mujeres trabajan de meseras o se dedican al aseo en los edificios.

En las siete películas, los personajes principales femeninos viajan para obtener mejores ingresos para ellas y sus familias. Trabajan en el área de limpieza, como costureras, cuidadoras o prostitutas, y viven hacinadas junto con otros bolivianos. Los personajes masculinos que viajan al extranjero son solo dos: Mario y Berto. Dos de los cinco personajes provienen del campo: Fidencia del altiplano de La Paz y Leonarda del pueblo Tarata en Cochabamba. Ambas viajan ilegalmente, como el resto de las protagonistas.

En dos de las películas analizadas, encontramos casos de negación de identidad: *Faustino Mayta visita a su prima* y *En busca del paraíso*. En la primera, el Gordo es capataz de una fábrica de textiles, donde trabajan varios inmigrantes bolivianos, entre ellos

Fidencia. Cuando el Gordo conoce a los nuevos empleados, trata de infundirles temor para que lo respeten. Él es boliviano y niega su identidad por completo, fingiendo ser de nacionalidad argentina. El Gordo recuerda su patria por medio de los inmigrantes, como cuando Fidencia le da una botella de chicha.

Helena, en la película *En busca del paraíso*, es trabajadora sexual en España. En una situación concreta, habla por teléfono con uno de sus clientes y se presenta como venezolana. En ese momento, ella niega su identidad para pretender otra. Esto está muy relacionado con el imaginario de ser boliviana fuera de Bolivia. La literatura boliviana de siglos anteriores y el cine, entre otros, han exportado una imagen con características que, en este caso, el personaje no quiere relacionar.

El racismo y la discriminación están presentes en cuatro de las películas estudiadas. En ellas, los directores reflejan parte de la realidad que viven los bolivianos en el extranjero. El Choco Weise, en la película *Dependencia sexual*, se va a Estados Unidos a estudiar en una universidad. Un día, al volver a su departamento, es atacado por un grupo de estudiantes que le gritan palabras despectivas por ser latinoamericano e incluso llegan a abusar sexualmente de él.

En la película *En busca del paraíso*, cinco bolivianas viven en un departamento. Todas son de Santa Cruz y trabajan como niñeras, cuidadoras de personas de la tercera edad, empleadas y prostitutas. Los directores Padilla y Chávez reflejan la realidad de las bolivianas en el extranjero y la discriminación que sufren.

En *Vidas lejanas*, Leonarda, una mujer de pollera, debe cambiar de imagen para tramitar sus papeles y obtener la visa. Así, la convierten en “ciudadina”, con vestimenta, maquillaje y peinado que son aceptados por la sociedad europea, situación que también le permitirá “adaptarse” para poder irse a España.

Si bien la migración no es la temática central de la película *I am Bolivia* (2006), esta muestra cómo los bolivianos, y en general los latinoamericanos, son discriminados en España. Alejandra, personaje secundario, vuelve a Santa Cruz porque ha sido deportada; se arrepiente de tener un pasaporte boliviano,

ya que este no le permite acceder a un trabajo relacionado con su profesión.

Al definir las características y los roles que cumple cada personaje que partió al extranjero y se quedó ahí o volvió al país, los directores ponen especial atención en la discriminación y el racismo que los protagonistas sufren y que muchos están dispuestos a aceptar para acceder a mejores condiciones de vida.

Tema: migración (Argentina)



Faustino Mayta visita a su prima (2003): Fidencia esclavizada en Argentina.

Tema: migración (España)



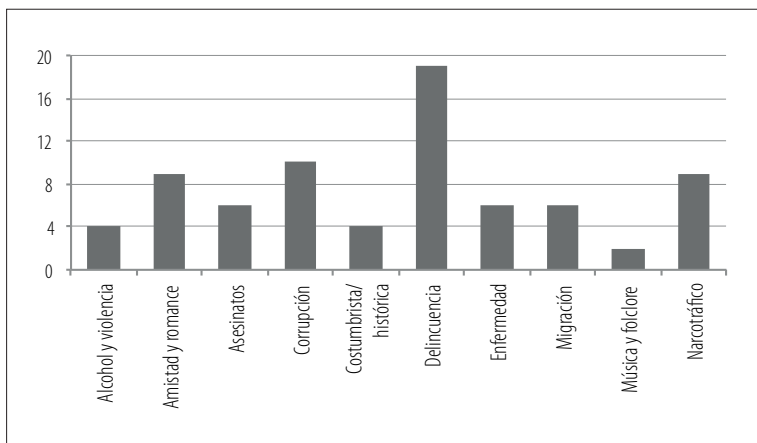
En busca del paraíso (2010): Felicidad (izquierda) y Helena (derecha).

Las identidades locales en el cine: ser paceño y ser cruceño

La identidad regional está en correspondencia con el lugar de nacimiento y es una forma más específica de pertenencia, con las costumbres y los ritos de cada región. Según María Teresa Arcila (2006), en la narrativa es importante la región para construir personajes con características particulares. Es decir, un personaje paceño será distinto a un personaje cruceño por el acento y la fisonomía, pero también por su manera de ver el mundo.

Para el análisis de la construcción de personajes paceños y cruceños, partimos de las temáticas desarrolladas en las películas realizadas en el periodo 2003-2013. Luego, hicimos un desglose del rol de sus personajes principales de acuerdo a su actividad/ocupación en las películas. Esto generó importante información sobre el papel que regularmente asumen un paceño y un cruceño en el cine.

Gráfico 3: Temáticas en el cine boliviano (2003-2013)



Fuente: Elaboración propia.

La temática más recurrente en las películas producidas entre 2003 y 2013 es la delincuencia; al menos 19 incluyen personajes que cometen actos delictivos.³ Luego está el tema de la corrupción, presente en 10 historias. Le siguen el narcotráfico, en nueve películas, así como el romance y la amistad, también en nueve producciones. La problemática de la migración está trabajada en cinco historias, en tanto que las situaciones de enfermedad aparecen en seis. El resto se refiere a asesinatos (seis), alcohol y violencia (cuatro), temática costumbrista/histórica (cuatro), política (tres), religión (tres), prostitución (tres), maltrato infantil (tres), racismo (dos), música y folclore (dos), cine (dos), trata y tráfico (dos), defensa de derechos (una), medio ambiente (una), fútbol (una), indígenas (una) y vampiros (una).

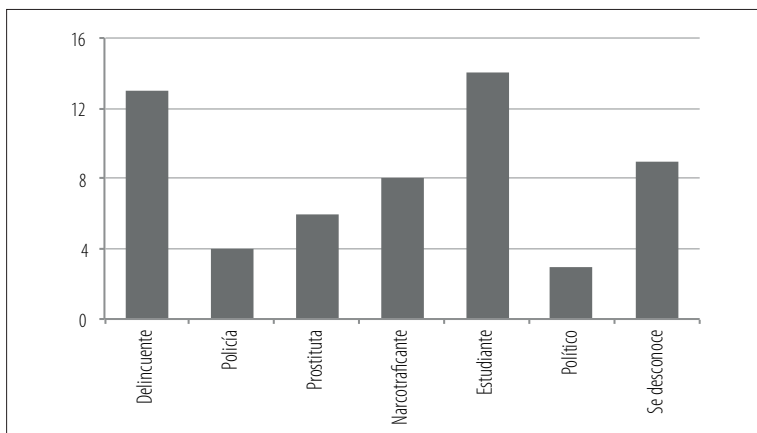
Si la delincuencia es el tema que más se desarrolla: ¿quién la interpreta?, ¿quién es el ladrón, el corrupto o el narcotraficante? Estos roles son asumidos tanto por cambas como por collas, como veremos en el siguiente punto, de acuerdo con la actividad que realizan al interior de las historias.

3 Hemos registrado 97 temáticas de las 87 películas producidas entre 2003 y 2013, debido a que algunas tienen dos temáticas relevantes en la misma historia.

CONSTRUCCIÓN DE PERSONAJES PACEÑOS

La actividad más recurrente de los 61 personajes paceños principales en las historias analizadas es el estudio (14 casos). Los personajes van al colegio o a la universidad, por lo que se podría decir que existe una tendencia a que los cineastas representen al segmento de los jóvenes. Luego están los personajes que asumen el papel de delincuentes (13). Por otra parte, en nueve casos, no se conoce su ocupación principal; es decir, los personajes no tienen un oficio o profesión en la narrativa. En cuarto lugar está el papel de narcotraficante (ocho) y en quinto lugar el de prostituta (seis). Por último, están los policías (cuatro) y los políticos (tres).

Gráfico 4: Actividad/ocupación de los personajes paceños (2003-2013)



Fuente: Elaboración propia.

¿Cómo eligen los directores paceños que sean sus personajes?, ¿qué elementos y situaciones utilizan para representar a los habitantes de esa ciudad?, ¿a qué parte de la sociedad paceña elegirán representar? Para responder a estas preguntas, tomamos como referente cinco películas realizadas por directores que nacieron en La Paz: *Los hijos del último jardín* (2004) de Jorge Sanjinés, *El cementerio de los elefantes* (2008) de Tonchy Antezana, *Hospital Obrero* (2009) de Germán Monje, *Zona Sur* (2009) de Juan Carlos Valdivia y *Pandillas de El Alto* (2010) de Ramiro Condori. Consideramos la película *El cementerio de los elefantes*, no obstante

que Antezana es orureño, por el éxito que tuvo su producción al retratar lo *underground* de las ciudades de La Paz y El Alto.

Fernando es el personaje principal de la película *Los hijos del último jardín*. Al ser desalojado de su casa por no poder cubrir una hipoteca en el banco, queda viviendo en la periferia de la ciudad. Fernando trama robar a un político para dar el dinero a los que más lo necesitan. Realiza una investigación exhaustiva de la corrupción que hay en el Gobierno y no quiere que este acto quede impune. La justicia y la solidaridad con su pueblo son las características que sobresalen en este personaje, marginado de la sociedad, que solo busca el bienestar de los desfavorecidos, de su entorno familiar y de los más pobres.

En *El cementerio de los elefantes*, el personaje principal es Juve, un alcohólico y ladrón que vive en las calles de La Paz. Él mata a su amigo para conseguir dinero y poder rentar un cuarto en El Alto. Su objetivo final es morir bebiendo. El director representa en Juve a la sociedad marginal de La Paz. La violencia que este personaje sufre en las calles, la discriminación por vestir harapos y el amor que encuentra y pierde por ser alcohólico son el día a día de un sector que trata de escapar de su cruda realidad.

En *Hospital Obrero*, el personaje protagónico es Pedro, también alcohólico. Él, al enterarse de su enfermedad, cirrosis, decide internarse en el hospital; sin embargo, contradice todas las indicaciones de los médicos, como no fumar y no tomar alcohol. Al principio, Pedro es ajeno a sus compañeros de habitación, pero luego se da cuenta de que son los únicos amigos que tiene, así que los complace comprándoles cosas que lo ayuden a vivir en paz y sobrellevar sus enfermedades.

Zona Sur, es la única película de esta muestra que tiene como personaje principal a una mujer, Carola, divorciada, madre de dos hijos, a los que educa con un pensamiento de superioridad ante los demás por tener dinero y vivir en la parte residencial de la ciudad de La Paz, la zona Sur. Ella tiene un carácter fuerte, pero, al mismo tiempo, es sumisa ante sus hijos, entre los que da más preferencia a Patricio, por ser hombre. Carola mantiene a su familia, es sobreprotectora, acepta su cultura hasta cierto punto, discrimina, pero no a los indígenas rurales, que son par-

te de su servidumbre, sino a la clase mestiza, y lo demuestra en la historia con su rechazo hacia la universidad pública de La Paz, donde estudia su hija Bernarda.

En *Pandillas de El Alto*, el personaje principal es Leonardo, una persona humilde que se disfraza de payaso junto con su hermano menor, Santiago, para ayudar a su mamá con los gastos de la casa. Leonardo también es una persona bondadosa, que apoya a sus amigos de colegio. Un día acude a un amigo para formar una pandilla con el objetivo de socorrer a los que son asaltados por otras pandillas. Las circunstancias hacen que empiece a consumir bebidas alcohólicas y a golpear a sus amigos y/o rivales, y que termine siendo corrompido por el poder que tenía en el grupo, abandonando también el colegio y su casa.

La tendencia de los directores paceños (y un orureño) en la representación de La Paz es la siguiente: de los cinco personajes, tres son alcohólicos (Juve, Pedro y Leonardo); cuatro son marginales (Leonardo, Fernando, Pedro y Juve) y viven en la periferia de la ciudad o en la calle. Estos personajes también cometen un acto delictivo del cual, al final, se arrepienten. El único personaje principal femenino es Carola, que contrasta con la tendencia de los personajes del cine del periodo analizado. Carola no forma parte de una sociedad marginada, al contrario, representa la otra cara de la ciudad, a las personas que tienen un estatus que en los últimos años se ha visto afectado por la emergencia de otros sectores sociales con poder económico.

Los directores eligen representar a La Paz con lo suburbano. Las representaciones se debaten entre los contrastes que se dan en la ciudad.

Personaje paceño de Sanjinés



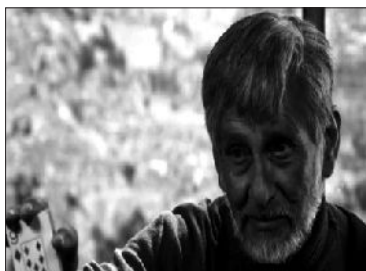
Los hijos del último jardín (2004): Fernando, personaje principal.

Personaje paceño de Antezana



El cementerio de los elefantes (2008): Juve, personaje principal.

Personaje paceño de Monje



Hospital Obrero (2009): Pedro, personaje principal.

Personaje paceño de Valdivia

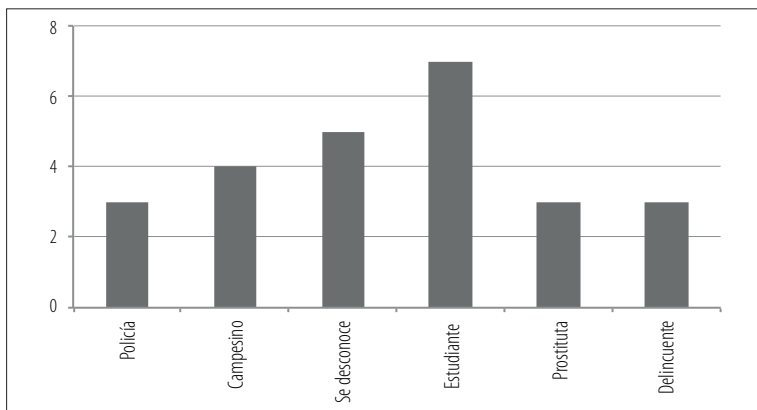


Zona Sur (2009): Carola, personaje principal.

CONSTRUCCIÓN DE PERSONAJES CRUCEÑOS

A diferencia de los personajes paceños, los cruceños desempeñan roles menos diversificados. En el análisis de 25 películas, identificamos que los protagonistas se desenvuelven como estudiantes (siete); en cinco, se desconoce su ocupación y la historia se enfoca más en lo que hacen en su vida diaria que en su actividad laboral. Entre otros roles, están el de campesinos (cuatro), policías (tres) y, cuando se trata de personajes antagónicos, figuran los delincuentes (tres) o las prostitutas (tres).

Gráfico 5: Actividad/ocupación de los personajes cruceños (2003-2013)



Fuente: Elaboración propia.

De los 87 largometrajes realizados entre 2003 y 2013, 15 producciones son cruceñas. A continuación, analizamos cinco: *Dependencia sexual* (2003) y *¿Quién mató a la llamita blanca?* (2005), ambas dirigidas por Rodrigo Bellot, *Provocación* (2010) de Elías Serrano, *El Ascensor* (2010) de Tomás Bascopé y *Don Juancho y el Pancho* (2013) de Paz Padilla.

Los personajes cruceños de *Dependencia sexual* son Jéssica, adolescente de 15 años, y el Choco Weise, novio de una modelo. Jéssica proviene de una familia humilde y es maltratada por su padre, quien le dice que “por ser bonita no se puede juntar con un *cunumi*”.⁴ La familia del Choco Weise es de clase alta. Él es celoso, despilfarra su dinero en fiestas y mujeres, es machista, desprecia las tradiciones de Santa Cruz y se va a estudiar a Estados Unidos. Bellot, en esta película, hace referencia a las modelos cruceñas, a su belleza y al éxito que tienen.

Ruber Von-Bergen, en *¿Quién mató a la llamita blanca?*, es un camba-alemán que odia a los collas; es alto, rubio y de ojos claros, a comparación del resto de los personajes, que son morenos y con rasgos indígenas. El protagonista es prepotente y, a pesar de que trabaja como parte del equipo de lucha contra el

4 El término hace referencia a las personas de escasos recursos y malas costumbres en el Oriente boliviano.

narcotráfico, consume drogas. En esta película, Bellot también hace referencia a los concursos de belleza en Santa Cruz.

En *El ascensor*, uno de los personajes principales es Héctor Suárez, ingeniero e hijo del dueño de una constructora. Suárez es secuestrado por dos delincuentes. Al principio cede ante sus peticiones, pero luego pasa a tener el poder y el control de la situación. Al finalizar, se vuelve sincero por el alcohol y declara que es gay. Es un personaje que pasa por la transición de la sumisión, el poder y la alteridad a la sinceridad y la piedad.

La película *Provocación* tiene como personaje principal a Nicolás Cruz, consultor en una organización de ayuda social, ingenuo e infiel, que se enamora de una prostituta (Jennifer), después de perder la memoria el día de su boda. Al pasar los días, su novia regresa de un viaje; él se recupera y vive con ella. Luego la abandona y Jennifer trata de matarlo por sentirse traicionada.

Paz Padilla, director de *Don Juancho y el Pancho*, tiene como personajes principales a dos campesinos: don Juancho y don Pancho, vecinos que se dedican al cultivo de tierras y a la crianza de vacas. Ambos caminan por los pueblos de Santa Cruz para encontrar a la vaca Chabela de don Juancho y al amor “verdadero” de don Pancho.

La mayoría de los personajes tiene una característica en común, la ingenuidad, lo que desencadena una serie de sucesos provocados indirectamente por ellos. Dos películas (*Dependencia sexual* y *Don Juancho y el Pancho*) retratan la vida de personas con escasos recursos que viven en la periferia de Santa Cruz o en el campo.

Los directores cruceños, en sus historias, trabajan representaciones de la clase media y la clase alta de la región. Solo Bellot y Padilla abordan la problemática de otros estratos sociales de la periferia de Santa Cruz. Al igual que en el cine producido en La Paz, en los roles principales de las películas cruceñas predominan las representaciones de la misma región; por tanto, no hay una diversidad regional.

Personaje cruceño de Bellot



Ruber Von-Bergen, alias Chicho, personaje de *¿Quién mató a la llamita blanca?* (2005).

Personaje cruceño de Padilla



Juancho y Pancho, personajes de *Don Juancho y el Pancho* (2013).

Personajes cruceños de Bellot



Jéssica y el Choco Weise, personajes de la película *Dependencia sexual* (2003).

Conclusiones

Entre el 2003 y el 2013, en Bolivia, se realizó un importante número de películas. En esta investigación, identificamos 87 largometrajes de ficción. En el periodo estudiado, destacan los años 2009 y 2010, cuando se estrenaron 32 cintas, marcando un hito en el cine nacional.

Si bien La Paz, como en anteriores décadas, continúa siendo el centro del cine boliviano, por el número de directores paceños y por la cantidad de películas filmadas en este departamento, la tendencia que empieza a tomar fuerza es Santa Cruz. Esto se percibió en 2005, 2006, 2008, 2012 y 2013, años en los que superó al de La Paz en cantidad de producciones.

La representación de la identidad nacional y regional en el cine boliviano está planteada en los roles de los personajes, en las acciones que realizan y en las decisiones que toman. Por ello, cuando se habla de identidad nacional, los directores tienden a contextualizarla en la temática de la migración. Cochabamba es el departamento que tiene más migrantes en el extranjero, por lo que justifica la especial atención de los directores y la cantidad de películas producidas sobre este tema.

En las películas, los personajes que migran hacia el exterior sufren discriminación, explotación y racismo, y no logran conseguir un trabajo de acuerdo con su profesión, por lo que algunos niegan su identidad para pretender ser de otro país y así no ser excluidos de una sociedad ajena a la suya. Los personajes masculinos tienden a quedarse en el país, con el anhelo de migrar, mientras que los personajes femeninos logran viajar. Sin embargo, ya fuera del país, deben trabajar como servidumbre o dedicarse a la prostitución, haciendo varios sacrificios para mantener a sus familias en Bolivia.

En cuanto a la relación de los personajes que provienen de distintas regiones, hemos advertido una dicotomía entre paceños y cruceños. Los primeros tienden a asumir roles de estudiantes, pero también de delincuentes o de narcotraficantes; es decir, son los personajes antagónicos en las películas. Los personajes cruceños, en cambio, se desenvuelven como estudiantes y las historias se enfocan más en lo que hacen en su vida diaria que en su actividad laboral.

Bibliografía

- Arcila, María Teresa
2006 *Elogio de la dificultad como narrativa de la identidad regional en Antioquia, Colombia*. Colombia: Universidad de Los Andes.
- Bal, Mieke
1987 *Teoría de la narrativa*. Madrid: Cátedra.
- Barker, Chris
1999 *Television, Globalization and Cultural Identities*. Philadelphia: Open University Press, Buckingham.
- Blanco, Elías
2012 "Tonchy Antezana", *Diccionario Cultural Boliviano* (blog). En: <http://elias-blanco.blogspot.com/2012/08/antezana-juarez-sergio-antonio-tonchy.html> (consultado el 03/10/2014).
- Cine con Cristal
2009 "La maldición de la Rocha". Cine con Cristal (portal electrónico). En: <http://cineconcrystal.blogspot.com/2009/02/la-maldicion-de-rocha.html> (consultado el 08/09/2016).
- Cinencuentro
2013 "El cine peruano del 2013". Cinencuentro (portal electrónico). En: <http://www.cinencuentro.com/2013/12/20/el-cine-peruano-del-2013/> (consultado el 20/11/2016).
- Escóbar, Flavio; Vásquez, Claudia
2002 "Impacto socio-económico en las reformas financieras en Bolivia". Seminario en la Universidad Católica Boliviana. En: <http://www.iisec.ucb.edu.bo/seminars/seminars2002/prspseminar/pwp06.pdf> (consultado el 31/08/2014).
- Fundemos
2007 *Política e identidad en Bolivia*. La Paz: Fundemos.
- García Linera, Álvaro
2014 *Identidad boliviana. Nación, mestizaje y plurinacionalidad*. Bolivia: Vicepresidencia del Estado Plurinacional.
- Goldberg, Alejandro
2012 *Las condiciones de trabajo en los talleres textiles de la ciudad autónoma de Buenos Aires: Factores de riesgo e impacto en la salud/enfermedad de los trabajadores*. Buenos Aires: Ministerio de

Trabajo, Empleo y Seguridad Social. En: <http://biblioteca.srt.gob.ar/Publicaciones/2012/Tallerestextiles.pdf> (consultado el 21/09/ 2014).

Gonzales, Roque

2012 “Mercados latinoamericanos de cine (2007-2012)”. CineColombiano (portal electrónico en producción de cine, televisión y fotografía). En: <http://cinecolombiano.com/mercados-latinoamericanos-cine/> (consultado el 09/10/2014).

Instituto Nacional de Estadística (INE)

2012 *Bolivia: Características de población y vivienda. Censo Nacional de Población y Vivienda 2012*. La Paz: INE.

Molina, Mary Carmen

2010 “Balance parcial del cine en Bolivia el 2010” (editorial). *La revista Tiracables*. Cinemas Cine (portal electrónico). En: <http://www.cinemascine.net/archivo/tiracables/Balance-parcial-del-cine-en-Bolivia-el-2010> (consultado el 04/09/2014).

Nina, Demetrio

2012 *Hacia la democratización del cine y el audiovisual boliviano. Del caos creador al arte y la imagen*. La Paz: Consejo Nacional del Cine.

Shohat, Ella; Stam, Robert

1994 *Multiculturalismo, cine y medios de comunicación*. Primera edición. Barcelona: Paidós Ibérica s.a.

FUENTES HEMEROGRÁFICAS

La Razón (nacional)

2013 “Oficial: Bolivia tiene 10.027.254 habitantes; La Paz desplaza a Santa Cruz en cantidad de población”. Carlos Corz, sección económica, 31 de julio. En: http://www.la-razon.com/index.php?url=/economia/OficialBolivia-habitantes-Paz-Santa-Cruz_0_1879612094.html consultado el 03/09/2014)

Los Tiempos (Cochabamba)

2008 “Regionalismo (Made in Bolivia)” (columna de opinión), 10 de mayo. En: http://www.lostiempos.com/diario/opiniones/columnistas/20080510/regionalismo-made-in-bolivia_9188_12336.html (consultado el 03/09/2014).

FORMAS DE SOCIALIZACIÓN Y CONSTRUCCIÓN DE IDENTIDAD CULTURAL: EL HIP HOP EN EL ALTO¹

Alastair Cooper Gumiel

En este artículo se desarrolla cómo, en la década de 1990, influido por el hip hop estadounidense, este movimiento artístico y cultural llegó a El Alto. Si bien las características sociales, culturales y económicas de la ciudad fueron las que dibujaron algunas de las particularidades de la comunidad *hiphopper* alteña, la Guerra del Gas, el año 2003, fue el acontecimiento que marcó su identidad y continúa siendo el referente de su producción artística.

PALABRAS CLAVE: HIP HOP / EL ALTO / GUERRA DEL GAS / IDENTIDADES.

1 Artículo basado en la tesis de grado "Formas de socialización y construcción de identidad cultural: el hip hop en El Alto", presentada el año 2014 para obtener la licenciatura en Ciencias de la Comunicación Social otorgada por la Universidad Católica Boliviana (UCB) "San Pablo".

Introducción

Con la moda del hip hop en la escena artística de Estados Unidos y la influencia cultural de ese país en el mundo, este estilo musical llegó rápidamente a El Alto y empezó a ser consumido y adaptado por los jóvenes por medio de la piratería, en la década de 1990. El hip hop en El Alto reproduce las principales características del fenómeno estadounidense, desde la música, pasando por la vestimenta hasta su filosofía y esencia vinculadas a la protesta y lucha contra el racismo (Librado, 2010: 58-61).

Los acontecimientos sociales y políticos que marcaron a Bolivia entre los años 2000 y 2003, y que tuvieron como protagonistas a hombres y mujeres de El Alto, también influyeron en las características del hip hop. Las letras de las canciones ponen énfasis en la problemática social, política y económica, y los grupos musicales como Ukamau y Ke, Wayna Rap y Nación Rap, así como los de danza, entre ellos El Alto Estilo Crew, revalorizan la cultura indígena (*ibid.*).

Entre febrero y mayo de 2014, realizamos la investigación “Formas de socialización y construcción de identidad cultural: el hip hop en El Alto”, con el objetivo de describir y analizar algunos aspectos relevantes de la identidad cultural de la comunidad hip hop alteña. El estudio fue desarrollado en las calles de dicha ciudad, donde se despliega este movimiento artístico cultural.

La indagación se sostuvo en los conceptos que derivan de la vinculación entre los estudios culturales y la comunicación: las formas de socialización, los aspectos de diferenciación e identificación que conforman la construcción de identidad, la identidad cultural colectiva, las características socioculturales, los espacios y rituales de interacción, y la apropiación cultural, entre otros.

Para la investigación, utilizamos el método inductivo y manejamos cuatro técnicas de recolección de datos. Aplicamos entrevistas en profundidad a ocho personas: cinco jóvenes *hiphoppers* y tres investigadores. Además, usamos el relato de vida de cinco jóvenes practicantes del género, cuyas edades oscilaban en el rango de 18 a 32 años. El análisis de contenido fue necesario para la interpretación de la música y de

los grafitis. Aplicamos también la observación no participante en eventos callejeros y organizados de la comunidad hip hop en El Alto. Una revisión bibliográfica nos permitió profundizar y ampliar información sobre las formas en las que los jóvenes constituyen e interpretan su entorno.

En este artículo, explicamos, a grandes rasgos, los principales hallazgos y conclusiones del trabajo de investigación mencionado.

El Alto y sus *hiphoppers*

Wilson Quisbert tiene 24 años y trabaja como productor musical. “Con lo poco que tenía ya hacía pistas musicales [...]; comprar una computadora o algún equipo era muy costoso”.² Su familia, de escasos recursos, forma parte de la tercera generación de migrantes en la ciudad de El Alto. Él comentó que siempre han sido muy unidos y que nunca les ha gustado pedir ayuda a otros. Su situación económica no le impidió acceder a una educación universitaria, oportunidad que le abrió las puertas a trabajos que le brindaron la posibilidad de “vivir cómodamente”. No vive con sus padres, pero comparte vivienda en alquiler con sus hermanos y sobrinos. Sus gastos más altos son la alimentación y el alquiler.

Javier Tito tiene 29 años e integra el grupo Nación Rap. Proviene de una familia de clase media que ha vivido en varios lugares de Bolivia. Nació cuando su padre era estudiante universitario. Su decisión de hacer rap está relacionada con la facilidad que ofrece este género, “ya que para hacer otro género musical tienes que tener estudios y comprar un instrumento”.³ Su colegio está situado en la periferia de la ciudad de El Alto. Para Tito, la mayor parte de los raperos está en la periferia y en los barrios populares. Según dijo: “El problema es que los chicos de [la] periferia y los chicos de clase media baja tienen mentalizada esa vaina [referida a] que ellos han nacido para perder o para ser obreros, ni siquiera para hacer estudios superiores”. Su situación es diferente. Asistió a un colegio particular

2 De aquí en adelante, las citas de Quisbert corresponden a la entrevista realizada en fecha 05/03/2014.

3 De aquí en adelante, las citas de Tito corresponden a la entrevista realizada en fecha 08/03/2014.

y a uno público, y estudió en una universidad pública. Cuando contó con un ingreso fijo, se fue a vivir solo, pero luego tuvo que volver a la casa de sus padres.

Aldo Beltrán tiene 32 años. La falta de recursos económicos marcó su infancia. Su padre lo abandonó cuando era pequeño; creció con sus abuelos y sus tíos. Su madre trabajaba todo el día, por lo que debía encargarse de su hermano enfermo y de sus hermanas. Estudió en un colegio privado, “básico y pobre”, como él mismo contó: “Empecé a trabajar cuando estaba en cole, para ayudar a mi familia; trabajaba de lo que podía y me gustaba, aunque pasé por malos momentos cuando me hacían trabajar y no me pagaban”.⁴

José Vega tiene 18 años. Las circunstancias socioeconómicas en las que creció fueron “las de una familia humilde que sufre por problemas del entorno y familiares”.⁵ Vive con sus padres, quienes ganan el sueldo mínimo. Estudió en un colegio fiscal de El Alto.

Israel Hurtado relató que su niñez estuvo marcada por abusos, problemas económicos y trabajo infantil. “Mi infancia fue muy frustrante porque mi padre era alcohólico de fin de semana y agredía a mi mamá, y a mí. Trabajaba todas las tardes y las noches con mi papá para pagar el alquiler de la casa, porque no contábamos con una propia”.⁶ Asistió a un colegio público. El deseo de vivir solo lo impulsó a trabajar.

Según la experiencia de Beltrán y de Hurtado, muchos jóvenes y familias de El Alto optan por emigrar para buscar mejores oportunidades laborales y calidad de vida, pero se enfrentan a la explotación laboral y el racismo, aspectos que motivan su retorno.

El hip hop: entre la rebeldía y la denuncia

El hip hop en El Alto no es considerado un género musical más, sino el medio para expresar sentimientos de libertad y rebeldía,

4 De aquí en adelante, las citas de Beltrán corresponden a la entrevista realizada en fecha (s/d)/03/2014.

5 De aquí en adelante, las citas de Vega corresponden a la entrevista realizada en fecha 24/03/2014.

6 De aquí en adelante, las citas de Hurtado corresponden a la entrevista realizada en fecha 24/03/2014.

así como mensajes políticos y de denuncia acerca de la realidad en la que les toca vivir a los jóvenes alteños. “Me interesé por la cultura hip hop porque para mí es de libre albedrío: puedes decir lo que quieras, puedes comentar lo que quieras; es más, no te puedes limitar en tus pensamientos como normalmente se ve en otras culturas”, afirmó Quisbert.

Por su parte, Tito hizo hincapié en el hecho de no ser de izquierda ni de derecha, sino de la revolución, de estar al lado del pueblo. Para él, ser rapero no quiere decir tomar clases de vocalización o asistir al conservatorio de música, sino saber nuevas cosas y representar a “todos los países, a todas las culturas de diferentes idiomas”.

En el caso de Beltrán, su gusto por la música lo acercó al hip hop: “Me gustaba escribir poemas y cantar versos en compañía de un amigo que traía su guitarra, y me llamó la atención el hip hop porque era música de protesta”. También afirmó sentirse identificado con la rebeldía del hip hop y la posibilidad que le ofrece para escribir sobre su realidad. Aseguró sentir orgullo de ser un representante boliviano de Pachamama Familia, que comenzó como un colectivo musical en España el 2005. Destaca por haber colaborado con representantes de distintos países, incluyendo Bolivia. Según Beltrán, es un movimiento artístico con una ideología social y cultural ligada al nombre, Pachamama, que significa Madre Tierra.

Para Vega, la temática social y el carácter “callejero” de las canciones de hip hop “es algo con lo que todos los chicos de El Alto se pueden identificar y entender porque son cosas que se ven todos los días, es la realidad del alteño”. Sostuvo que la calle es el espacio perfecto para los jóvenes, especialmente para aquellos que se sienten incomprendidos, porque no presenta limitaciones.

La sinceridad es la característica del hip hop que llamó la atención de Hurtado: “Me encantó el rap [...] ya que nunca ocultaba nada, todo lo decía de frente; si eran de la calle lo decían, si eran narcos lo decían [...]”. Afirmó igualmente que el hip hop es su vida: “Yo vivo cada hip hop, cada palabra, cada paso que doy; cada dolor forma parte de la letra de mis canciones, cada sentimiento”.

La Guerra del Gas y el hip hop en El Alto

Los conflictos sociales y políticos de 2003, con la llamada “Guerra del Gas”, que confluyeron en El Alto, dejando como saldo a más de 60 muertos y 500 heridos, marcaron la vida de los habitantes de esa ciudad. Tito dijo identificarse con el movimiento social que protagonizó tal “guerra” y sentirse orgulloso de haber sido parte en una lucha “que era del pueblo y para el pueblo”.

En el caso de Beltrán, la Guerra del Gas influyó en su producción artística-cultural: “En ese entonces tenía un grupo y la temática era solo de eso, de la situación actual del país y claro que me afectó la crisis, las muertes, la inestabilidad. Pienso que no solo me afectó a mí; toda la gente de mi generación la pasó mal”. Por otra parte, Hurtado sostuvo que estos hechos le inspiraron para hacer rap revolucionario para el pueblo y le enseñaron a contar “historias reales”.

En nuestra investigación, observamos que los practicantes de hip hop en El Alto que vivieron la Guerra del Gas fueron influidos por ese acontecimiento de una manera profunda. Los integrantes de uno de los grupos callejeros de rap se describen como: “activistas que luchan en contra de las injusticias porque somos un solo país y un solo mundo. Somos como ustedes, somos un medio de transmisión y queremos que ustedes sean los receptores”.

Durante la Guerra del Gas y en los años siguientes, las condiciones sociales, políticas y culturales dejaron huella en toda una generación con características de actores sociales; es decir, sujetos líderes reconocidos y legitimados por las comunidades que representan una lucha común por expresar su descontento y sus necesidades sociales y políticas.

En la actualidad, las circunstancias no son ni serán las mismas. Los jóvenes, hoy en día, si bien fueron afectados de alguna forma por el conflicto, este no les inquieta de la misma manera que a los jóvenes que vivieron y participaron del hecho hace más de 10 años, cuando estaba en pleno proceso de construcción identitaria.

Lírica que reivindica la identidad indígena

Los aspectos que marcan diferencias y definen la identidad de los *hiphoppers* en El Alto también están presentes en la letra y en la música de sus composiciones. Tres canciones que tienen un gran número de reproducciones en YouTube corresponden a grupos representativos del hip hop de El Alto.

El grupo Wayna Rap, en la canción “Chamakak Sartasiry” (2008), utiliza el aymara y los instrumentos de viento andinos (flauta, quena y zampoña). Su letra habla de la resurrección de los movimientos indígenas y promueve tanto la fidelidad a las creencias y costumbres de los antepasados aymaras como el orgullo de ser indígena, rescatando la fortaleza de los pueblos para sobrellevar abusos y maltratos:

Los aymaras y los quechuas se están levantando
con fuerza, con fuerza están viniendo.

Nuestros antepasados nos legaron todo lo bueno,
lo hermoso y lo grandioso.

Sus hijos (de ellos) debemos aprender.

[...]

A mi pueblo no lo quiero ver sufrir.

A mi pueblo no lo quiero ver llorar.

No lo quiero ver triste.

Vamos, vamos hermanos de sangre,
no moriremos arrodillados, así será.

Ahora sí, ahora lo vamos a hacer
ese gran día para todos va a llegar.

El que va a iluminar la oscuridad está viniendo.

[...]

Para cumplir el sueño de nuestros ancestros.

Para caminar en los caminos de nuestros ancestros.

Fuente: Wayna Rap. “Chamakak Sartasiry”. En: https://www.youtube.com/watch?v=lm1f_NXFHJo
(consultado el 13/04/2008).

En algunos versos de “Raza de racistas” (2009), de Ukamau y Ke, se escucha:

Ya se levantan los pueblos oprimidos.

Políticos juegan con el paisano, ha llegado la hora del cambio.

Que golpea al que no sea de su mismo color y causa mucho dolor.

Este personaje es parte de un fallado mestizaje.

Somos el espejo que da reflejo.

Entre hermanos se están matando.
Nos dicen raza maldita.
No saben quiénes son, hombres sin identidad
que niegan lo que son y quieren ser lo que no son
Para nosotros no hay justicia
Todos los pueblos ya estamos unidos

Fuente: Ukamau y Ke. "Raza de racistas". Canal Wayna Tambo. En: https://www.youtube.com/watch?v=dZPs_EpG9fo (consultado el 02/12/2009).

Ukamau y Ke utiliza el español para sus canciones y la música contiene ritmos latinos. La canción "Raza de racistas" es de protesta y cuestiona e interpreta al proyecto racista y violento de la derecha boliviana. Denuncia la hipocresía del discurso político y pone al descubierto las desigualdades socioeconómicas y el racismo-clasismo de nuestra sociedad. Hace referencia a la colonización española, a conflictos violentos entre bolivianos, y habla del racismo de Adolf Hitler, a quien compara con el exmandatario Gonzalo Sánchez de Lozada.

Por su parte, el grupo Nación Rap, en su canción "Mama Koka", rescata las costumbres y el orgullo aymara y hace un tributo a la hoja de coca. La canción contiene versos en aymara, inglés, francés y castellano, y es interpretada con instrumentos de viento andinos y charango. La lírica incentiva la unión cultural y defiende la imagen de la coca frente a la cocaína:

De mis días de cansancio
Mi compañera no me agota
Acullicando, pijchando
Aguantando en el trabajo
Sufriendo desde abajo
Siempre para adelante carajo
Con suerte vida o muerte mañana qué será
Contigo soportando hambre y pena
Contigo compartiendo tristezas y alegrías

Fuente: Nación Rap. "Mama Koka". Artes Andes Américas. En: <https://www.youtube.com/watch?v=4lQnk8HDyuE> (consultado el 16/11/2012).

Las letras de las canciones contienen denuncia e ideales, pero también esperanzas, y alientan a luchar contra la discriminación y la inequidad social. Asimismo, permiten apreciar que una importante cantidad de expresiones del hip hop valorizan

la cultura aymara. Llama la atención que las letras no se limiten a tocar una sola temática ni a representar a un sector determinado de la población boliviana. Al contrario, son amplias en su representación, desde el abordaje de temas sobre injusticia social hasta aquellos de contenido ecológico.

La gran riqueza cultural y social que este tipo de expresión aporta a la sociedad boliviana genera una fuerte identidad cultural. Una vez más, el sincretismo se ve plasmado de manera natural, creando una forma de expresión cultural única.

El hip hop y el grafiti

Siguiendo a Librado (2010), el movimiento hip hop es una expresión urbana y callejera que se manifiesta en cuatro formas: el rap (música), el *DJing* (arte de mezclar música sobre mesas de discos de vinilo), el *break dance* (danza) y el grafiti (arte visual). Cada una expresa rebeldía e inconformismo con la sociedad. El grafiti, por su parte, es uno de los cuatro elementos (oral, auditivo, corporal y visual) del hip hop. Las imágenes de grafitis analizadas en esta investigación formaron parte de eventos *hiphoppers* o de espacios próximos a la comunidad hip hop.



Jóvenes de la comunidad hip hop en una presentación de *DJing*, música y grafiti. (Fotografía propia)

En la fotografía anterior, observamos la creación del rostro de un hombre indígena que lleva puesto un *chullu* con la cruz andina. Los colores utilizados presentan una escala de tonos ocre, más asociados con el paisaje del altiplano boliviano. La mirada desafiante está en correlación con la rebeldía expresada en las letras de las canciones hip hop.



Grafiti de protesta y crítica contra la sociedad. (Fotografía propia)

La fotografía anterior registra un grafiti escrito en un muro en El Alto. Se trata de una crítica al consumismo y a la falta de conciencia ecológica de la sociedad. Este grafiti se aleja de la estética del primer ejemplo y se centra más en transmitir el mensaje. La frase, escrita en el muro de la vecindad de un mercado, llama la atención sobre el uso excesivo de bolsas plásticas, en las que se vende desde pan hasta líquidos (jugos, bebidas alcohólicas y otros).



Grafiti que expresa el malestar contra la sociedad y la unión del movimiento hip hop. (Fotografía propia)

En la imagen precedente, las firmas al estilo hip hop (letras grandes y redondas), acompañadas de varias firmas pequeñas, funcionan como una marca de territorio y simbolizan la unión, la fuerza y el apoyo a la firma más grande. Se entiende que a mayor cantidad de firmas es mayor la demostración de descontento con el entorno.

Los grafitis sirven como un medio para comunicar ideas, pensamientos e ideales, ya que lo que se escribe o se crea en las paredes de las calles se transforma en propiedad pública y se socializa con un gran número de personas. Es una manera de protestar y, si bien esto se da en cualquier parte del mundo, en nuestro caso de estudio es singular, pues va de la mano de la dinámica callejera que tiene la ciudad de El Alto.

Break dance: la danza del hip hop

Otra expresión del hip hop analizada fue el *break dance*, un baile que requiere fuerza física y agilidad.

Algunas presentaciones de *break dance*, por ejemplo las del grupo Alto Estilo Crew, fusionan elementos propios del hip hop con los de la cultura aymara. Los instrumentos en la interpretación de las canciones para la danza incluyen zampoñas y charangos, y el idioma aymara se usa para introducir el evento. La coreografía, si bien es representativa del hip hop (vueltas y piruetas en el piso, paradas de manos, etc.), también utiliza pasos de danzas típicas como el *tinku*.

En el *break dance*, los individuos exhiben sus habilidades acrobáticas y rítmicas por turno. Podría decirse que esta presentación de destreza corporal otorga cierto poder a quienes dominan el baile.

La importancia de la calle

El espacio unificador de los quienes practican el hip hop en El Alto es la calle. Al respecto, es interesante anotar algunas características que se unen y se suman a la identidad de los *hiphoppers* alteños: el hip hop como una expresión artística callejera en una ciudad cuyos habitantes viven con intensidad las calles, a través

de los mercados ambulantes, el comercio, las fiestas patronales y zonales, los partidos de fútbol, etc.

Vega y Hurtado concordaron en la importancia de la calle para el hip hop. “Me juntaba en las calles con los amigos de barrio y de colegio para jugar, corretear y pasear. Así me integré al ambiente del hip hop porque fui a uno de esos eventos callejeros que organizan los fines de semana y me encantó”, contó Vega. Hurtado, a su vez, recordó que desde pequeño “andaba con amigos en grupos y pandillas porque la vida de la calle, mi entorno y mis amigos me jalaban”.

A la calle se suman el colegio y el barrio. Tito mencionó que en su caso el colegio en la periferia le permitió relacionarse con raperos: “Había pandillas, entonces yo salía con ellos, era a quien tenían que cuidar. Fui abriendo mis espacios, visitando diferentes barrios con los demás tipos y ahí he ido conociendo un poco más”. Por su parte, Beltrán manifestó que el espacio que desarrolló sus sentimientos de pertenencia, solidaridad y respeto fue su barrio; igualmente, explicó de la siguiente manera que las fiestas que organizaban eran la principal forma para entrar en relación con otros jóvenes que practicaban hip hop: “El vivir en comunidad te permite hacer buenas cosas y conocer lindas personas”.

Quienes practican el hip hop prefieren reunirse en lugares públicos, como las calles cercanas a los negocios comerciales y los bancos, ya que en su área de ingreso cuentan con superficies lisas que permiten realizar los movimientos propios del *break dance*. También están los espacios donde se puede ejercitar la danza especializada, como la Academia Alto Estilo Crew (cerca de la extranca de Río Seco) o la Casa Juvenil de las Culturas Wayna Tambo. En el caso de la música, su práctica es más fácil, pues los *hiphoppers* solo necesitan sus voces. Esto ocurre tanto en la Ceja de El Alto como en el Wayna Tambo, entre otros sitios.

Los jóvenes *hiphoppers* se apropian de diferentes espacios públicos para practicar y difundir su arte. Este acto de apropiación es importante para su consolidación, ya que al tener un lugar físico propio pueden hacerse visibles y mostrarse a otros sectores de la población. Del mismo modo, la apropiación del

espacio hace que crezca un sentimiento de pertenencia, de empoderamiento y de identidad colectiva.

Rituales y códigos del hip hop alteño

En la investigación, identificamos un conjunto de prácticas que los integrantes de la comunidad hip hop de El Alto repiten y que enriquecen su identidad.

Los saludos y los gestos llaman primero la atención. Los *hiphoppers* chocan las manos o los puños y los hombros en señal de saludo, también utilizan ciertas palabras y expresiones en inglés y en español, como “paz”, “respeto carnal”, “bro” o “hermano”, o mezclan el inglés y el español: “Aquí *crazy mouse* (ratón loco)” y “*Little mouse* (ratón pequeño) están en la casa”.

Palabras en aymara son utilizadas en las canciones, como *khana aru imanthata* (la voz clara y oculta), *jallalla* (viva), *katari* (víbora) y otras. Respecto a los mensajes que se transmiten en las presentaciones, se dice que el hip hop “es un idioma universal”, “una revolución” y “la voz de las calles”.

Cada vez que se realiza un paso de *break dance* particularmente difícil o se improvisa una rima que agrade al público, los *hiphoppers* levantan un brazo y lo mueven de arriba a abajo como una manera de mostrar su aprobación o de decir que “estuvo muy bueno”.

La vestimenta de los *hiphoppers* de El Alto combina características del hip hop norteamericano con elementos andinos y autóctonos. Se ven los típicos pantalones anchos, *shorts*, buzos, camisetas largas (de fútbol americano, de básquetbol o de béisbol) y zapatillas deportivas, así como pañoletas y gorras con visera plana, y también *chullus*, ponchos, sombreros y fajas con el tradicional *aguayo*, tejido andino que está incluido en viseras planas y zapatillas deportivas.

En cuanto a accesorios, los *hiphoppers* llevan *piercing* mayormente en las orejas. En este estudio, por otra parte, identificamos a un número importante de personas con tatuajes. En cuanto al peinado, al parecer existen dos cortes populares: el pelo corto, casi rapado, con algunas líneas o formas que crean

una estética particular en la cabeza, y el cabello largo, amarrado en una cola.

Con relación a comportamientos y actitudes, observamos que en las “batallas” tanto de *break dance* como de rap se presentan actitudes agresivas e intimidatorias. En ocasiones, cuando se da una buena rima o un buen paso, dan saltos de euforia y levantan la mano. Al final de cada “batalla”, los participantes se dan abrazos demostrando así respeto mutuo.

Uno de los aspectos llamativos del hip hop es que, de cierta manera, logra apoderarse de lo urbano sin romper el contexto y el espacio existente. Por ejemplo, el *break dance* se practica en espacios públicos, de manera poco invasiva, y no amenaza la armonía del lugar.

Los rituales, los códigos y el uso del espacio son la esencia de este movimiento que nace como una voz fuerte que expone abiertamente injusticias sociales, expresa su descontento contra la violación de los derechos humanos, denuncia el racismo y la discriminación, y busca reivindicar y fortalecer la cultura aymara.

El hip hop, una expresión alternativa

La pobreza, la discriminación, el racismo, la falta de educación y de oportunidades, la revalorización de la cultura indígena y el orgullo de las raíces aymaras son recuperados por los jóvenes del colectivo alteño de hip hop en sus composiciones e interpretaciones, y en su intervención en los espacios públicos a través del rap, el *break dance* o el grafiti.

El hip hop se ha constituido en una expresión alternativa para los jóvenes de El Alto, que también les permite relacionarse con personas con similares características y formas de pensar. Por otra parte, el contexto en el que viven los miembros de la comunidad hip hop influye en la configuración de individuos dispuestos a protestar, denunciar y expresar los sentimientos de su sociedad.

La práctica cultural se estructura mediante los actores que la construyen y tales actores se constituyen por la misma cultu-

ra. Entonces, se trata de un proceso de influencia recíproca en el que las diferentes prácticas socioculturales de los sujetos con las que interpretan su realidad son reproducidas y transformadas para que se ajusten al contexto en el que se desenvuelven.

A manera de cierre: la identidad del hip hop en El Alto

Esta investigación confirmó la importancia y la influencia que tienen las características socioculturales de El Alto y los hechos políticos de inicios del presente siglo que marcaron la historia de esa ciudad en la construcción de la identidad de la comunidad hip hop alteña.

Aplicando a la comunidad hip hop las tres lógicas en las que se agrupa la identidad, tal como propone Manuel Castells (citado en Reguillo y otros, 2000), tenemos lo siguiente: Las *identidades legitimadoras*, en el contexto de estudio, se refieren tanto a la noción de que el hip hop es un movimiento artístico cultural que denuncia la pobreza, la inequidad social y el racismo, así como la discriminación y la exclusión de la que la ciudad de El Alto ha sido históricamente víctima. Las *identidades defensivas o de resistencia* se adaptan al mundo moderno en que viven pero, además, utilizan al colectivo hip hop para la supervivencia cultural de las costumbres y las creencias indígenas/aymaras en la ciudad alteña. En cambio, las *identidades proyecto* responden con una actitud proactiva o de defensa de sus creencias; por ejemplo, los movimientos sociales indígenas en los conflictos de 2003 generaron en el movimiento de hip hop alteño una transformación cultural que constituyó una nueva identidad y un nuevo colectivo que redefine su posición en la sociedad.

Los lugares donde se desarrolla este movimiento y las formas de interacción son una parte esencial en la construcción de la identidad de la comunidad hip hop en El Alto. Por una parte, los espacios utilizados mantienen la dinámica callejera del hip hop en Estados Unidos pero, además, incorporan elementos locales, como eventos artístico-culturales callejeros y fiestas o prestes que conforman grupos con lazos comunes y que desarrollan un sentido de comunidad. Si bien las academias de danza, los colegios y la Casa Juvenil de las Culturas Wayna

Tambo ofrecen espacios donde los integrantes de la comunidad hip hop pueden presentarse, interactuar y hacerse conocer, las calles son para ellos el espacio más accesible y aún a la intensa dinámica de la ciudad, cuyos habitantes pasan una importante cantidad de tiempo justamente en ellas.

En la investigación, también identificamos que en la comunidad hip hop existen diferentes generaciones. La de 2003 se caracteriza por prácticas culturales con un fuerte carácter político, influidas por su entorno social y un contexto mucho más radical que el que rodea a la actual comunidad hip hop alteña. Los jóvenes que vivieron la Guerra del Gas tienden a desarrollarse como actores sociales dispuestos a cambiar su entorno, en tanto que la expresión artística e identitaria de los jóvenes que crecieron en condiciones de mayor estabilidad, durante la presidencia de Evo Morales, no es tan politizada.

La generación a la que pertenecen los *hiphoppers* también afecta en la construcción de la identidad cultural de los individuos. En efecto, mientras que la generación del 2003 constituyó su identidad como actor social activamente participante, la comunidad hip hop actual está en pleno proceso de constitución identitaria, por lo que sus miembros poseen un rango menor de identificación con este movimiento.

Bibliografía

Díaz, Héctor

2010 "Diversidad, identidad y globalización". En: http://consellodacultura.gal/mediateca/extras/diaz_polanco.pdf (consultado el 13/09/2013).

García-Canclini, Néstor

2009 *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad*. México D.F.: Randomhouse.

Librado, David

2010 "An Instrument of Resistance: Rap Music and Hip-Hop Culture in El Alto, Bolivia". Trabajo de titulación. TSpace University of Toronto of Scarborough. En: <https://tspace.library.utoronto.ca/handle/1807/24502>. (consultado el 13/09/2013).

Marc, Edmond; Picard, Dominique

1989 *La interacción social: Cultura, instituciones y comunicación*. París: Paidós.

Martín-Barbero, Jesús

2002 *Oficio del cartógrafo. Travesías latinoamericanas de la comunicación en la cultura*. Santiago: Fondo de Cultura Económica-Chile.

Parsons, Talcott; Bales, Robert

1956 *Family: Socialization and interaction process*. London: Routledge.

Regillo, Rossana

2000 *Emergencia de culturas juveniles: Estrategias del desencanto*. Bogotá: Norma. En: <http://www.iberopuebla.edu.mx/microSitios/catedraTouraine/articulos/Rossana%20Reguillo%20EMERGENCIA%20DE%20CULTURAS%20JUVENILES%20estrategias%20del%20desencanto.pdf> (consultado el 16/11/2013).

QAMIRIS Y FRATERNOS: LA CONFORMACIÓN DE ÉLITES AYMARAS EN EL GRAN PODER¹

Tania Quilali Erazo

En este artículo se presentan los resultados de un estudio sobre la conformación de una élite aymara al interior de la entrada del Gran Poder, en La Paz, a partir de la fiesta, la reconversión de capitales económicos y la diferenciación simbólica entre los integrantes de una comparsa de morenada.

PALABRAS CLAVE: FIESTA / GRAN PODER / MORENADA / ÉLITE / DIFERENCIACIÓN SOCIAL / CAPITAL SIMBÓLICO / CAPITAL CULTURAL / CAPITAL ECONÓMICO.

1 Artículo basado en la tesis de grado "Qamiris, pasantes y fraternos. La economía pasional en una comparsa del Gran Poder", presentada en 2015 para obtener la licenciatura en Sociología otorgada por la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA).

Introducción

“Nueva burguesía chola”, “clase emergente”, “nuevos aymaras ricos” y “*qamiris* aymaras” son algunos de los denominativos utilizados para referirse a un grupo de aymaras que han consolidado espacios de poder económico importantes en Bolivia. Hace algunas décadas, ser aymara era sinónimo de indígena, campesino, pobre, migrante e inclusive incivilizado. La mirada hacia el sector cambió a partir de su incursión en el comercio internacional, en los negocios inmobiliarios y en el ámbito productivo, entre otros.

Con la elección de Evo Morales como presidente de Bolivia y la reivindicación de la imagen de lo indígena, los estudiosos e investigadores pusieron particular atención en este grupo que, a su vez, se hizo más visible en la sociedad a través de una serie de manifestaciones en las que muestran su poder económico, como la construcción de los innovadores “cholets”.² Sin embargo, la máxima de sus expresiones es la fiesta del Señor Jesús del Gran Poder,³ y su participación en las comparsas de morenadas (danza pesada y la más costosa en toda la festividad) como pasantes o bailarines.

Las prácticas culturales de esta nueva clase emergente fueron contraponiéndose a las de las clases altas tradicionales de La Paz. De hecho, la festividad del Gran Poder adquirió características particulares y los aymaras ricos produjeron y reprodujeron en esta fiesta formas propias de adquisición de prestigio que incomodaron a otros sectores sociales en los que se generalizó la idea despectiva hacia ellos, de folcloristas que “solo bailan y se emborrachan derrochando dinero” [s/d].

En este artículo, compartimos algunos de los hallazgos de la investigación “*Qamiris*, pasantes y fraternos. La economía pasional en una comparsa del Gran Poder”, realizada entre los

2 Casas y edificios diseñados sobre la base de una “arquitectura chola”.

3 Festividad religiosa y entrada folclórica que se realiza cada año en la ciudad de La Paz, propuesta ante la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) como Patrimonio Intangible y Oral de la Humanidad.

años 2012 y 2014 con el objetivo de estudiar cómo dicha fiesta configura un campo de acción donde los *qamiris* aymaras demuestran su poder y ejercen un discurso hegemónico, conformando así una élite con sus propias especificidades y formas que no puede salir de estructuras de colonialismo interno y segregación social.

En la investigación, aplicamos una metodología cualitativa y cuantitativa. Realizamos 10 entrevistas estructuradas y semiestructuradas, y seis estudios de caso (tres a *qamiris* y tres a no *qamiris*). También llevamos a cabo una encuesta a 100 hermanos de 400 que integraban una comparsa el año 2013. La aplicación de esta boleta de encuesta fue realizada bajo un muestreo no probabilístico, pues no se contaba con un dato oficial de los componentes de la comparsa ni con registros de sus nombres, así como tampoco con la cantidad segura de los participantes al momento de la entrada folclórica. Las encuestas tomaron en cuenta parámetros como tipo de baile y edad; así, más de la mitad de los encuestados fueron cholos y morenos, y el resto chinas, achachis y cholos antiguas.

La morenada y Los Grandes del Gran Poder

La morenada es una danza pesada y la de mayor prestigio en la entrada del Gran Poder.⁴ De las 63 fraternidades que participaron en la fiesta de 2014, 19 eran morenadas.

Una de las divisiones entre comparsas de morenadas dio origen, en 2010, a los llamados “Los Grandes del Gran Poder”, fraternidad de estudio de la presente investigación, que antes formaba parte de la agrupación Los Destacados. Disputas internas para ser o no ser pasantes llevaron a los bloques Tiernitos e Interminables a alejarse y crear otra comparsa. De esa manera surgieron Los Grandes del Gran Poder y subieron de estatus en la fiesta: antes eran representantes de bloques y ahora son fundadores inamovibles y con personería jurídica. Los motivos que impulsaron la creación de otra comparsa estuvieron relacionados con el orgullo herido y la necesidad de dejar de ser

4 En el texto utilizamos seudónimos para los nombres de las comparsas, los pasantes y los entrevistados, con el fin de proteger su identidad.

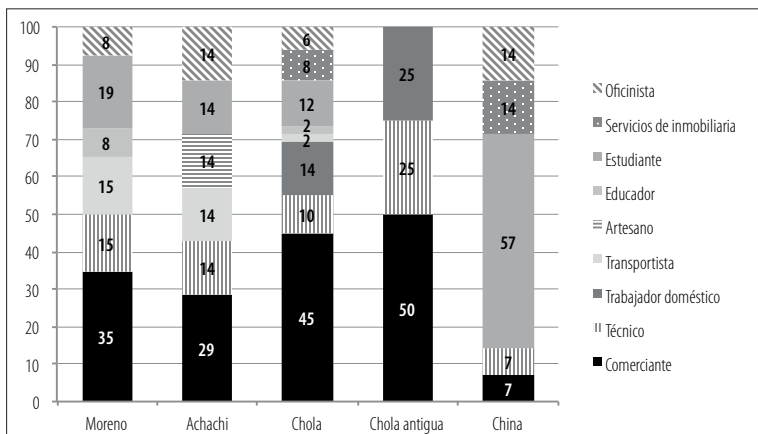
fraternos de base, debido al alto capital económico y social de sus integrantes.

La fraternidad Los Grandes del Gran Poder cuenta con 400 participantes; la mayoría procede del área rural o son migrantes de segunda y tercera generación. Las cholas y los morenos son fraternos de 30 y más años, en su mayoría casados y con ingresos económicos que los diferencian de otros bailarines de la comparsa. Las chinas y los achachis son jóvenes, hijos o sobrinos de morenos y cholas que asumen el rol de “figuras” en la danza y conforman otro tipo de bloques. Por último están las cholas antiguas que integran grupos adicionales a las tropas de cholas y morenos; no tienen lazos estables en la comparsa, pues solo participan en la preentrada y en la entrada. La fraternidad está dividida en bloques y cada bloque está conformado por personas que tienen el mismo origen o trabajan en el mismo rubro económico.

En su mayoría, los fraternos de Los Grandes del Gran Poder son comerciantes, técnicos, trabajadoras domésticas y transportistas (Gráfico 1). Los integrantes jóvenes de la comparsa, hijos e hijas de los morenos y las cholas que bailan de chinas y achachis, son estudiantes de universidades o carreras técnicas (Gráfico 2), lo cual muestra el capital económico de los *qamiris* y no *qamiris*, reconvertido o tratándose de reconvertir en capital cultural legítimo expresado en un título académico.⁵

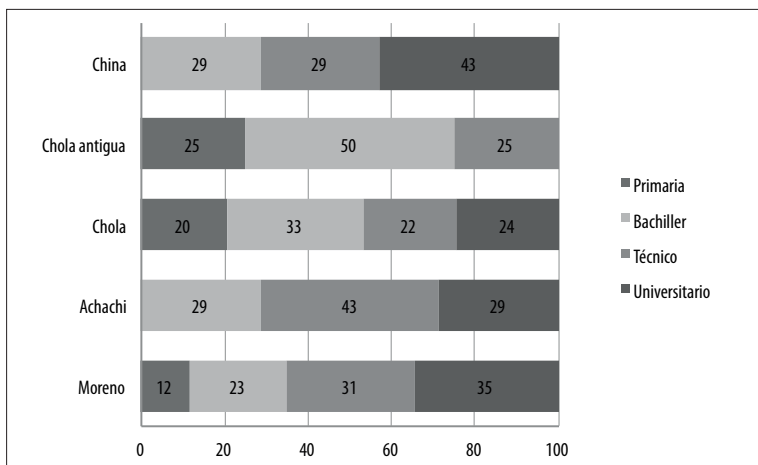
5 En esta investigación, utilizamos la teoría de Pierre Bourdieu (1988) sobre los capitales económico, social, cultural y simbólico. Siguiendo al autor, la reconversión de capitales es la inversión de cualquiera de los capitales para la obtención de otro. Esta inversión no siempre obedece a una lógica económica; por ejemplo, pueden invertirse recursos en capital cultural o viceversa. Esta reconversión de capitales ayuda a la reproducción de una clase o grupo social para que pueda desarrollarse con diferentes particularidades con relación a otros (Bourdieu, 2011).

Gráfico 1: Ocupación de los fraternos según figura de baile (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia según la encuesta aplicada a 100 fraternos de la comparsa. El cálculo está basado en en los siguientes totales: 26 morenos, siete achachis, 49 cholos, cuatro cholos antiguos y 14 chinas.

Gráfico 2: Nivel educativo según figura de baile (en porcentajes)

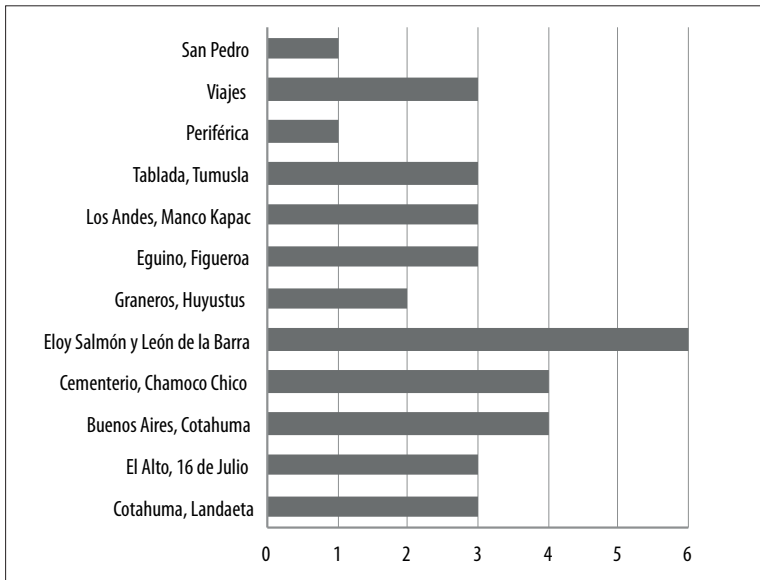


Fuente: Elaboración propia según la encuesta aplicada a 100 fraternos de la comparsa.

El 70% de la fraternidad está compuesto por cholos y morenos que, casi en su totalidad, son migrantes de primera a terce-

ra generación, tienen un bajo nivel educativo y están dedicados al comercio. Estos bailarines componen una parte esencial del mundo de la economía popular de la ciudad de La Paz, específicamente de la ladera oeste, donde también viven. El mapeo de zonas comerciales de esa ladera realizado en esta investigación (Gráfico 3) tiene estrecha relación con los resultados de la encuesta aplicada a 100 danzarines de Los Grandes del Gran Poder: 36% son comerciantes, 20% son estudiantes y 12% son técnicos y amas de casa.

Gráfico 3: Distribución de fraternos comerciantes según zonas donde desarrollan su actividad (en términos absolutos)

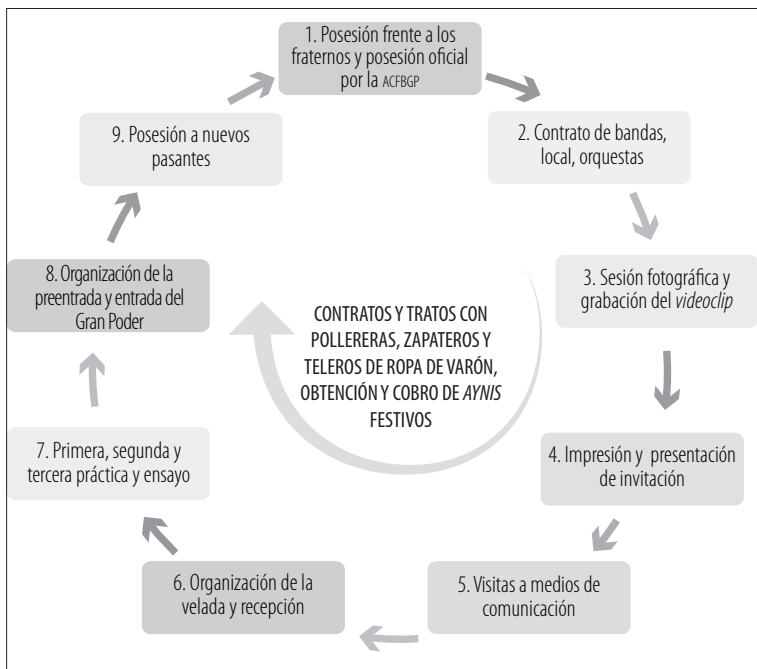


Fuente: Elaboración propia según resultados de 100 encuestas aplicadas.

Los fundadores de la fraternidad estudiada se encargaron de “pasar” la fiesta en 2011 y cumplieron ese mismo rol hasta el 2013. En 2014, la comparsa nombró nuevos pasantes entre los fraternos de base, y así sucedió en los siguientes años. La función de los pasantes es organizar la participación de la comparsa en toda la fiesta del Gran Poder. Para ello, se cum-

ple una serie de actividades (Esquema 1) que se desarrollan en aproximadamente ocho meses.

Esquema 1: Actividades desarrolladas por los pasantes en toda la fiesta



Fuente: Elaboración propia en base al cuaderno del diario de campo y a entrevistas.

Los pasantes se reúnen por lo menos una vez a la semana porque deben decidir sobre varias actividades, como el contrato de locales, bandas y orquestas, y la confección de los trajes de morenos. Las bandas y el local son contratados rápidamente debido a que el local es casi siempre el mismo y a que las bandas llevan un nombre referido a la comparsa (incluso sacan la personería jurídica con ese nombre).

¿Quiénes son los *qamiris*?

Son *qamiris* las personas que además de tener un gran capital económico son capaces de utilizar redes sociales de compadrazgo de manera inteligente para incrementar su capital eco-

nómico, social, cultural y simbólico, a lo que, siguiendo a Bourdieu (2011), llamamos “reconversión de capitales”.

La comparsa Los Grandes del Gran Poder no está compuesta únicamente por *qamiris*, aunque su presencia destaca y conforma una élite que pone en marcha redes egocéntricas⁶ capaces de articular una red social amplia con el fin de reconvertir capitales. Esta élite trasciende la fiesta y llega a espacios económicos comerciales donde bailarines o fraternos de base también son parte. Este hecho contradice la idea de igualdad entre los aymaras. La fiesta, al mismo tiempo, encubre relaciones de diferenciación social mediante el intercambio de *aynis* festivos y otros mecanismos de reproducción de la élite al interior de un grupo.⁷

En el Cuadro 1, presentamos una parte de la información obtenida en los estudios de caso sobre los *qamiris* y no *qamiris* de Los Grandes del Gran Poder.

-
- 6 En la investigación, entendemos como redes egocéntricas a las redes que se entretajan bajo la tuición de una persona o pareja. Todos los integrantes tienen algún tipo de vínculo que los une al “ego” de la red. En la mayoría de los casos analizados, las redes egocéntricas tienen como ego a un *qamiri* o pareja de *qamiris*, que utilizan los niveles de confiabilidad y de confianza, así como el vínculo social para convertir y reconvertir capitales.
 - 7 Entendemos el *ayni* festivo como una forma similar al *ayni* tradicional entre los campesinos: un intercambio en el que se da fuerza de trabajo en un momento del ciclo laboral y se recibe la misma fuerza de trabajo cuando se la necesita. Este intercambio puede ser realizado en distintos tiempos, constituyendo así un compromiso de reciprocidad sin mediación monetaria. De la misma manera, en el *ayni* festivo existe un “dar”, donde media un control social sobre lo “dado”, el tiempo y la magnitud, pero esta vez no se intercambia fuerza de trabajo sino bienes festivos propios de una comparsa del Gran Poder, como cerveza, regalos y participación de bailarines o bailarinas, entre otros.

Cuadro 1: *Qamiris* aymaras según ocupación, bienes e ingresos

<i>Qamiris</i>	Ocupación	Ingresos mensuales aproximados	Bienes
Caso 1	Comerciantes, alquiler de departamentos y vendedores de repuestos de autos	Bs 25.000	- 3 casas de 6, 5 y 4 pisos, respectivamente, y un local - 4 lotes - 2 tiendas de repuestos de autos - 3 autos
Caso 2	Loteadores, dueños de locales en una ciudad intermedia (en un barrio comercial) y dueña de una galería comercial	Bs 30.000	- 4 casas - 4 locales de fiesta - 1 galería comercial - Lotes en varias comunidades cercanas a la ciudad de La Paz - 3 autos
Caso 3	Vendedores y compradores de autos, comerciantes de insumos de librerías y abarrotes, y vendedores en una feria importante de La Paz No <i>qamiris</i> aymaras, según ocupación, ingresos y bienes	Bs 14.000	- 1 casa - 1 terreno - 4 autos - 2 puestos de venta
No <i>qamiris</i>	Ocupación	Ingresos mensuales aproximados	Bienes
Caso 1	Propietarios de una cafetería en un mercado y costureros de trajes folclóricos	Bs 4.500	- Viven en alquiler - Maquinarias de costura
Caso 2	Panadero	Bs 21.000	- 2 casas - 1 lote - 1 minibús - Hornos y equipos de panadería
Caso 3	Locutora de radio	Bs 4.000	- 1 casa - Radio y equipos de locución

Fuente: Elaboración propia en base a seis estudios de caso de *qamiris* y no *qamiris*.

La dinámica económica de la fiesta

[...] los que invierten son los pasantes, pero estos no habían sabido pagar todo, son negociantes: la mantera, las pollereras, tienen un convenio con los pasantes; tienen, digamos, acuerdos. Entonces, los pasantes tienen que estar callados, ellos recuperan lo que han dado, incluso ganan de todo lado. A veces dicen “por fe y devoción”, pero aquí también es por plata (Entrevista a Carmen Mamani, fraterna y pasante, 20/03/2014).

Aproximadamente se necesitan 80 mil dólares para organizar tres ensayos y prácticas para la fiesta del Gran Poder: preentrada, entrada, *sartha* y cura del *chaqui*.⁸ Los pasantes contratan orquestas internacionales y nacionales, invitan cervezas y comida a todos los fraternos, graban *videoclips* con la música compuesta para la fraternidad, contratan locales, bandas y sonido.

La inversión económica se recupera (o se buscará hacerlo) en la preentrada y la entrada, mediante la venta de trajes con modelos exclusivos y confeccionados con telas importadas que deben ser de uso obligatorio de los fraternos para bailar en la comparsa, entre otras actividades. Los pasantes realizan tratos con pollereras, teleras y proveedores en general, momento en el que eligen la tela; la comisión por metro es para los pasantes. La venta debe ser segura y controlada para que ningún fraterno pueda comprar estos insumos en otro lugar y por su cuenta. La mayoría de las veces, la venta de las prendas se realiza con tres días de anticipación, para no correr riesgos.

El precio de la tela para trajes y otras prendas que deben comprar los danzarines triplica su valor con relación al precio en el mercado; este sobrepeso es la ganancia de los proveedores y se constituye en el monto que será devuelto a los

8 La *sartha* se realiza después de la diana (actividad que sigue a la participación de la comparsa en la entrada del Gran Poder, en la que sí es permitido el consumo de bebidas alcohólicas), casi siempre un día lunes; los fraternos recogen de su casa a los nuevos pasantes, conocidos como “recibientes”, para llevarlos al local donde se está dando la llamada “cura del *chaqui*”. En la mayoría de los casos, los recibientes cierran la calle donde viven e instalan un palco para ser recogidos en público. La cura del *chaqui* se realiza el mismo día de la *sartha*, es decir, después de la diana, e incluye otras actividades para compartir (fiesta) donde se festeja a los recibientes.

pasantes por medio de los vendedores, para que su gasto no sea muy alto o pueda convertirse en inversión. Este negocio es el más codiciado por los vendedores de indumentaria de la morenada, que generalmente “luchan” por el contrato y los tratos informales con los pasantes, dándoles a cambio su apoyo para contratar a una orquesta o financiarles con cinco mil dólares los gastos de ensayos o prácticas. En las últimas versiones de la fiesta, se ha visto que optan por pagar un espacio publicitario por televisión para convocar a las personas interesadas a participar en la fraternidad.

Muchas veces, el dinero invertido no es totalmente recuperado; esto sucedió en las comparsas Los Revolucionarios (Cuadro 2) y Los Grandes del Gran Poder (Cuadro 3) el año 2012, cuando ambos salieron con déficit, pero en diferente proporción.

Cuadro 2: Relación de egresos e ingresos de la comparsa Los Revolucionarios, gestión 2012

Egresos	Ingresos	Déficit
Bs 558.85	Bs 307.221	Bs 251.629
\$us 79.836	\$us 43.745	\$us 36.091

Fuente: Elaboración propia.

Analizando la información del cuadro anterior, vemos que los pasantes perdieron 36.091 dólares, que fueron cubiertos por los tres pasantes de la gestión 2012: cada uno perdió aproximadamente 10.030 dólares. Este es un caso singular, pero no único. El déficit se debió a la poca cantidad de bailarines que participó en la comparsa: 125 parejas, que es un número muy reducido. Se calcula que con 300 parejas participantes se podrían cubrir los gastos e incluso tener una pequeña ganancia. Si los bailarines pasan de 300 parejas, se puede hablar de una inversión con grandes réditos económicos.

El fracaso de Los Revolucionarios tuvo su origen en la baja inversión de capital social en la entrada de 2012. Los pasantes no utilizaron bien sus lazos de amistad, compadrazgo y familia para que en la fraternidad bailen más personas. Por tanto, su

“marcado” de dinero⁹ fue ineficiente: en lugar de marcar el dinero en cerveza, comida y orquestas, se concentraron en otros aspectos, y los fraternos decidieron bailar en otras comparsas. Esto contribuyó al mal manejo del *ayni* festivo; de hecho, no supieron cobrar sus *aynis* con la participación en la fraternidad, no viajaron al campo a obtener los *aynis* para encontrar más bailarines y tampoco fueron a fiestas de prestes a ganarlos.

Todo lo anterior fue mejor manejado por la comparsa Los Grandes del Gran Poder (Cuadro 3).

Cuadro 3: Relación de egresos e ingresos de la comparsa Los Grandes del Gran Poder, gestión 2012

Egresos	Ingresos	Déficit
Bs 586.800	Bs 511.600	Bs 75.200
\$us 83.828	\$us 73.086	\$us 10.742

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de la comparsa Los Grandes del Gran Poder, las seis parejas de fundadores tuvieron un egreso de 83.828 dólares, de los cuales retornaron (mediante las cuotas, comisiones, etc.) 73.086 dólares y registraron un déficit de 10.742 dólares. Esto significa que cada pareja de pasantes perdió aproximadamente 1.790 dólares (12.532 bolivianos), una cantidad mínima respecto a la comparsa Los Revolucionarios. Cabe aclarar que esa gestión de pasantes de Los Grandes del Gran Poder fue una de las mejores que tuvo la comparsa.

El honor y el prestigio de un pasante

[...] mayormente los que son pasantes son gente que tiene plata y negocios grandes [...]. Ellos son pasantes, entonces no ven eso [del dinero], pero siempre tienen fe al Señor del Gran Poder, gastan nomás porque como son creyentes, son devotos, ellos dicen ya al año

9 Cuando hablamos de marcado de dinero nos basamos en lo propuesto por Viviana Zelizer (2011), quien desarrolla y analiza el significado social del dinero. En la presente investigación, el “marcado” es otorgar un valor social a los bienes que se adquieren; esta es una habilidad de la persona y su medio social, pues al realizar el marcado de dinero se puede obtener prestigio, amistades, honor, etc.

trabajan nomás. En sus negocios les va bien [...] (Entrevista a Rubén Aguilar, integrante del bloque Los interminables de la fraternidad Los Grandes del Gran Poder, 28/06/2012).

El honor y el prestigio de los pasantes depende de cómo desarrollen su rol en la administración de los recursos en la comparsa, pero también en la economía pasional,¹⁰ sobre la base de formas comunales aymaras como el *ayni*, entre otros (Esquema 2).

Esquema 2: Aspectos que construyen el honor de los pasantes



Fuente: Elaboración propia.

Los fraternos que quieren tener y mantener el honor en la comparsa deben demostrar (o aparentar) “solvencia económica”, para cubrir los altos gastos del baile y la compra de cerveza y de regalos, entre otros.

10 La “economía pasional” es uno de los conceptos propuestos por Bruno Latour (2009) sobre la obra de Gabriel Tarde, para quienes la economía no solo debe ser vista desde un punto racionalista, como medio (inversión de dinero) y fin (incremento de ganancias), en la que los gastos que no favorezcan a esta lógica son irracionales. Latour señala que la economía tiene intereses apasionados tan fuertes que por ello, casi siempre, no puede hablarse de una economía enteramente racional. En esta investigación, la economía pasional debe ser estudiada como una forma de administración de los recursos no solo económicos, sino también sociales, culturales y folclóricos en la fiesta, con el fin de adquirir otro tipo de capital, en el sentido bourdiano del término. Esto es: la economía vista como un todo y como habilidad social, y no meramente racional, de la que nos habla Weber.

“Compartir con los demás” (aspecto referido específicamente a tomar cerveza) se constituye en un elemento clave del honor, pues en esta actividad se conjugan la solvencia económica y la demostración de que existe igualdad y fraternidad entre los integrantes de la comparsa. Los que más dinero tienen son los que más cajas de cerveza deben invitar a los que tienen menos dinero, como símbolo de “redistribución” de su riqueza. Así, pasantes y fundadores serán “honorables” si redistribuyen su riqueza regalando cajas de cerveza a bloques de danzarines y a fraternos de la comparsa; de otro modo, serán considerados tacaños y egoístas.¹¹

El tercer elemento es “mantener los lazos sociales” dentro y fuera de la comparsa. Los fraternos invitan a sus pares a fiestas de matrimonio, bautizo, cumpleaños, graduación, que van más allá de la comparsa para cohesionarse como grupo. Pero para esto también es importante desarrollar el cuarto elemento del honor, “participar activamente en el *ayni* festivo”, que ayuda a mantener los lazos sociales y la unión en la comparsa. Devolver el *ayni* festivo (cerveza o regalos) en la misma proporción de lo dado y en un periodo de tiempo aceptable, otorga honor a cualquier fraterno.

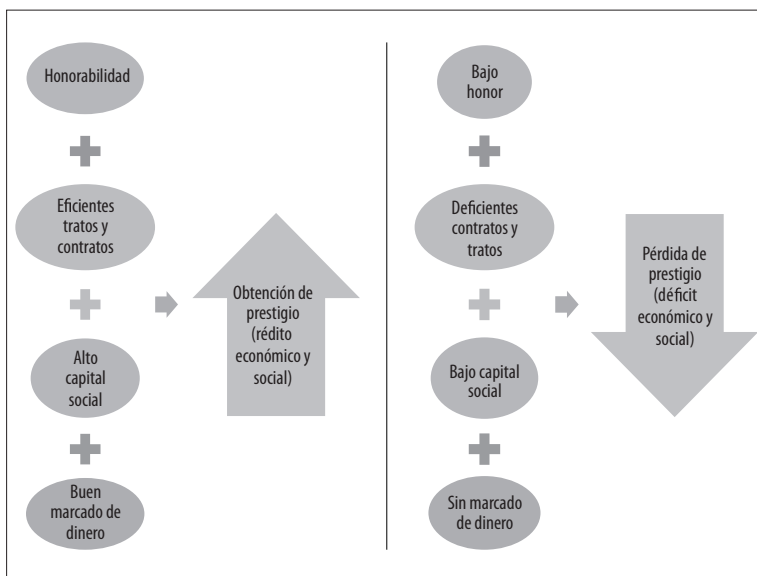
Todos estos elementos conforman el honor al interior del grupo. El honor, entonces, forma parte esencial de la economía pasional que dirigirá el manejo económico (a veces considerado irracional) en el accionar de los fraternos.

Mantener el honor intacto y “no dejarse humillar” es esencial para ser o no ser un fraterno prestigioso, cualidad valorada entre los de la élite de la comparsa. Como dijimos, este honor solo otorgará prestigio a los *qamiris* si es bien administrado mediante la reconversión de capitales y el manejo de redes sociales. Todo

11 Este aspecto se manifiesta sobre todo en pasantes y fundadores, porque estos *qamiris* son los que más obligación de redistribución tienen, y de ello depende su prestigio. En el grupo de fraternos no es aceptado que alguien no quiera poner la cuota para comprar la caja de cerveza. Incluso la letra de una morenada del grupo Semilla se refiere al tema: “[...] cinco pesos me has prestado, pa’ una cerveza, y después me has cobrado, una vergüenza. Tengo oro, tengo plata pero no me da la gana de cancelarte. ¿Cómo puede mi compadre ser taca y miserable? Yo no entiendo qué tiene [en] la cabeza, sinvergüenza señor [...]” (2012).

entra en juego desde el momento en que se establecen tratos y contratos económicos (pasional y racionalmente) en la comparsa (Esquema 3). La organización de la fiesta y el manejo del honor llevan a la pérdida u otorgación del prestigio *qamiri*.

Esquema 3: Honor y prestigio en la cultura *qamiri*



Fuente: Elaboración propia.

Así es como los pasantes practican dos tipos de economía. La primera es meramente economicista-racional, que en el campo del folclore lleva a la pérdida de prestigio y de capital social, e inclusive al derroche económico. La segunda es una economía pasional en la que los intereses apasionados, las acciones guiadas por estos intereses y el manejo de capitales simbólicos, culturales y sociales, más el buen marcado de dinero, llevan a la obtención de prestigio y de réditos tanto económicos como sociales.

En base a lo anterior, concluimos que el manejo de una economía solamente economicista, con movimientos racionalmente limitados (Weber, 1999), no es suficiente para la obtención de prestigio al interior de la comparsa ni evita el déficit

económico; en cambio, una combinación de la economía racional, con mayor énfasis pasional, ayuda a obtener prestigio e incrementar el capital simbólico, a la vez que da réditos económicos en un futuro.

La diferenciación social y económica en la comparsa

La base baila para gastar. Ellos [los pasantes] bailan para ganar, y eso que vos no has comprado cerveza ni nada, eso es aparte, pero has debido sumar, igualito nomás es. Por eso, si quieres bailar tienes que trabajar siempre, porque así por así no. Si eres bien creyente, de dónde te va a caer, tienes que trabajar (Entrevista a Rubén Aguilar, 15/03/2013).

Los aportes de Bourdieu y Erving Goffman ayudan a explicar la diferenciación social que se da al interior de la comparsa por medio de una inversión de capital simbólico y de la noción de “símbolo y estigma”.

Los capitales económico, social, cultural y simbólico son invertidos de diferente forma en la comparsa para lograr la reproducción social del grupo. Pero el capital simbólico es aún más complejo, porque requiere de una serie de símbolos que otorguen significación social de diferenciación, prestigio y estatus social (Goffman, 2006: 28). La conversión de capitales no solo se restringe a los *qamiris*, sino también a los no *qamiris*, que forman parte de las redes sociales e igual pueden llegar a acumular diferentes tipos de capital según su interés. En este sentido, tomamos la fiesta del Gran Poder como un “hecho social total” capaz de expresar diferentes formas de comportamiento social y cultural de producción y reproducción de capitales de *qamiris* y no *qamiris*.

Respecto a la diferenciación económica, la encuesta aplicada en el estudio, que no estuvo exenta de dificultades, permitió conocer más sobre la situación económica de la masa de bailarines que la de los fundadores.¹² La mayoría de las personas

12 Muchos fundadores de la comparsa (que son los que más capital económico tienen) se negaron a llenar la encuesta. Sin embargo, los pocos que lo hicieron (cuatro de 15) señalaron que ganaban más de seis mil bolivianos mensuales, a pesar de que en algunas charlas y entrevistas declararon que ganaban más de 15 mil bolivianos. La otra parte de los encuestados de base señaló, sin dudar, el dato de

(sin tomar en cuenta a fundadores, pasantes y prestes) declaró ganar menos de tres mil bolivianos mensuales. Más del 60% de los fraternos encuestados gana el doble de un salario mínimo nacional (1.200 bolivianos)¹³ y seis de 100 fraternos ganan menos de mil bolivianos. Es interesante encontrar en estos datos que la mayoría de los fraternos invierte más de lo que gana mensualmente para bailar en el Gran Poder, entre marzo y junio (tres meses) de cada año.

En el trabajo de campo, nos encontramos con personas que postulaban a ser pasantes o que ya lo habían sido, con un ingreso similar al de los pasantes. Es el caso, por ejemplo, de la nueva generación de pasantes para el año 2014, compuesta por cinco parejas, cuyas ocupaciones se distribuían en: dueños de discotecas en la zona Garita de Lima, comerciantes importadores de telas de China, trabajadores en la Aduana Nacional de Bolivia (ANB) y negociantes de autos. Sus ingresos variaban según el tipo de negocio al que se dedicaban, pero en su mayoría les permitía disponer de 30 mil dólares para destinarlos a la organización de la fiesta del Gran Poder.

Por último, los fraternos de base tienen un ingreso mensual promedio de dos mil bolivianos a tres mil bolivianos y para participar en la fiesta del Gran Poder gastan entre cinco mil bolivianos a siete mil bolivianos, aproximadamente. Estos datos muestran que durante los tres meses de actividad folclórica los fraternos gastan más que el sueldo que perciben. Al respecto, en la investigación, identificamos dinámicas económicas que se dan entre los bloques, en las que muchos fraternos que no pueden ahorrar el dinero para la fiesta, participan durante nueve meses antes del Gran Poder en *pasanakus* o se prestan dinero de alguna entidad financiera.

sus ingresos. Este hecho nos lleva a reflexionar sobre la validez de la información obtenida por medio de la encuesta que, a pesar de estar bien elaborada, no siempre recoge datos verídicos, pues muchos encuestados mientan a la hora de llenar las boletas. El resto de los encuestados, es decir los 10 pasantes y prestes que también fueron consultados, gana más de seis mil bolivianos y, en algunos casos, más de 15 mil bolivianos, que no fueron declarados en la encuesta pero sí mencionados verbalmente, razón por lo que estos datos no fueron considerados.

13 Salario mínimo nacional establecido el año 2013 por el Gobierno.

Diferenciación simbólica de *qamiris* hacia no *qamiris*

Los *qamiris* utilizan y realizan un máximo aprovechamiento y construcción de escenarios de prestigio y acciones simbólicas mediante las cuales ejercen poder y conforman una élite al interior de la comparsa. En este medio, la diferenciación simbólica de los *qamiris* hacia los no *qamiris* (fraternos de base) se da de manera sutil.

Un primer aspecto tiene que ver con el lugar que ocupan los *qamiris* para bailar en la comparsa en la fiesta del Gran Poder. Los fundadores y pasantes bailan delante de la segunda banda. Los pasantes forman antes que los fundadores, con trajes que los distinguen y con sus platos de posesión; detrás de ellos se ubican las 15 parejas de fundadores, que también usan ropa que los diferencia de los pasantes y de los no *qamiris*. Así es como los pasantes y los fundadores buscan diferenciarse de los grandes bloques de cholos, achachis, chinas y otros.

La posición ocupada en el ensayo y en la fiesta es sinónimo de prestigio para los fundadores y pasantes. Sin embargo, no les impide una interacción cuidadosa con los fraternos de base. Los fundadores comparten con los fraternos en diferentes momentos, pero luego se retiran y dejan la fiesta a cargo de los pasantes, quienes antes eran fraternos de base. En sí, los pasantes son el nexo entre fundadores y fraternos de base, y actúan bajo la norma de prestigio y honorabilidad del grupo, mientras que los fundadores desaparecen para no mostrar su completa igualdad con los fraternos de base, construyendo de ese modo una separación simbólica de élite.

Otro aspecto que marca la diferencia es la vestimenta distintiva para fundadores y pasantes, utilizada no solamente en la entrada del Gran Poder, sino también en los ensayos, las prácticas, la grabación de videos, etc. Cabe señalar que muchas de las fundadoras y pasantes que habitualmente no visten de pollera utilizan esta prenda en las actividades de la comparsa.

Los fundadores y pasantes, antes de la fiesta, se ponen de acuerdo para la confección de trajes distintivos. Las mujeres pasantes compran 12 trajes distintivos y dos juegos de joyas para participar en las diferentes actividades de la comparsa, que re-

quieren de una inversión promedio de 5.297 dólares (Cuadro 4). Esta inversión crea una amplia diferencia entre ellas y las fraternas comunes, cuyo gasto total para bailar en la comparsa no pasa de los mil dólares. La ropa y las joyas se convierten así en símbolos de prestigio que marcan la diferencia entre la élite y el resto del grupo.

Cuadro 4: Inversión de las mujeres pasantes en trajes y joyas para la fiesta

Ocasión	Indumentaria y accesorios	Costo aproximado (en Bs)
Presentación de pasantes	1 traje (manta, pollera, centros y zapatos para cada traje)	1.360
Velada de la comparsa	1 traje	1.360
Recepción de la comparsa	2 trajes	2.600
Grabación de <i>videoclip</i> y tomas fotográficas	2 trajes (trajes más joyas especiales)	8.600
Primera práctica	1 traje	1.360
Primer ensayo	1 traje	1.360
Segunda práctica	1 traje	1.360
Segundo ensayo	1 traje	1.360
Preentrada	1 traje especial	2.300
Entrada del Gran Poder	1 traje especial, más joyas	10.000
Diana	Mismo traje de la preentrada	—
Total	12 trajes	36.660

Fuente: Elaboración propia en base a comunicación personal con los pasantes (junio de 2014).

Las prendas de vestir también denotan prestigio. La ropa utilizada es cara, la tela de las prendas debe estar de moda y ser novedosa, y los zapatos deben tener un diseño especial. Las mantas de lana de vicuña, así como las joyas de oro y de plata, son manejadas como símbolos de distinción y muestra de poder económico sobre las demás fraternas e incluso entre ellas. Sucede lo mismo con los varones, en sus joyas, trajes y zapatos, más el marcado de dinero que realizan al comprar bebidas como el whisky Johny Walker.

El “uso de la imagen” de los *qamiris* es otro elemento que marca la diferencia con los no *qamiris*. Por ejemplo, el diseño de las invitaciones para las diferentes actividades de la fiesta incluye fotografías de los fundadores, que son registradas en ambientes que están de moda. Las invitaciones tienen un *plus*, un *videoclip* en el que aparecen en un lugar especial, fuera de la tropa de cholas y parejas, separados en un bloque de fundadores y otro de pasantes. En el *videoclip*, ellos son presentados con nombre y apellido, en primer plano, y bailando con la música de bandas contratadas para componer tres morenadas sobre la gestión de los pasantes.

Otro medio por el que los *qamiris* se muestran como personas con alto capital económico y establecen su diferenciación social al interior y exterior del mundo folclórico son los medios de comunicación. Acuden a programas televisivos (Los Principales, Gustito Boliviano) y radiales (Taypi), y aparecen en secciones del periódico *Página Siete* dedicadas especialmente a difundir eventos folclóricos como el Gran Poder y los prestes. Los *qamiris* llevan a estos programas sus invitaciones, convocan a reuniones y muestran parte de sus *videoclips*; además, anuncian la ropa que utilizarán en tal o cual ensayo. De esta manera, los *qamiris* demuestran su poder y, por tanto, su diferenciación simbólica con los no *qamiris* de la comparsa, ante otras comparsas y grupos sociales de la ciudad, fuera del ámbito folclórico.

A lo anterior se suma otra competencia simbólica y económica: los fundadores y pasantes luchan para ver quién lleva a la fiesta al mejor artista internacional (Laura León, Ana Bárbara, Los Broncos, La Mentiroso, Ráfaga, Charlie Zaa). Esto también les otorga prestigio y, en consecuencia, logran que más fraternos (no *qamiris*) deseen participar en la comparsa.

Diferencias sociales entre no *qamiris*

Las diferencias entre los no *qamiris* tienen que ver más con el ámbito económico que con el simbólico, y se dan entre los fraternos con éxito en busca de ser parte de la élite y los fraternos con bajos o medianos ingresos económicos que recurren a jugar *pasanaku* o a préstamos para poder bailar.

El objetivo de los no *qamiris* no es diferenciarse entre sí, sino controlar ciertas prácticas a favor de la cohesión grupal. Esto se expresa, por ejemplo, en el momento del baile: es muy mal vista e incluso discriminada la persona que no lleva los zapatos correctos, los centros (enaguas) o las blusas que fueron definidos para el grupo (que a veces son comprados a otros que no son los proveedores oficiales). Se considera que esa persona no tiene el dinero suficiente como para comprarlos o que trata de ahorrar, aspecto criticado por los integrantes de la comparsa.

Otro elemento de cohesión es la participación en eventos sociales organizados por el bloque o por personas que pertenecen a él, como prestes, matrimonios y bautizos. Si el fraterno rompe con estos lazos de intercambio e igualdad, es excluido de la comparsa. Estos elementos construyen la honorabilidad de un buen fraterno no *qamiri* y consolidan un capital simbólico específico para obtener poder o reconocimiento al interior de la comparsa.

El capital simbólico para los no *qamiris* es el sustrato del capital social (pertenencia a la comparsa y a una red social), del capital cultural (*habitus* que desarrollan como parte de la cultura folclórica combinada con formas culturales aymaras) y del capital económico (expresado en cantidad de ingresos que le permite bailar en el Gran Poder), con el propósito de obtener reconocimiento y prestigio fuera de la comparsa. Sin embargo, este capital simbólico no es tan “pesado” e incluso tiene menos valor que el capital simbólico de los *qamiris*.

Los *qamiris*, en cambio, tienen los mismos capitales, aunque en diferentes volúmenes y formas. El capital social que poseen es grande (expresado en redes egocéntricas) y presenta posibilidades de reconversión en capital económico (expresado en ganancias o amortiguación de gastos de la fiesta), que sumado al capital cultural (expresado en las prácticas culturales de origen aymara y comunal) se reconvierte en capital simbólico; esto mediante la economía pasional, en la que el uso de los tres capitales está regido por principios de búsqueda de prestigio, reconocimiento y poder.

Así, el uso del capital económico con un espíritu redistributivo (bajo el inteligente mercado de dinero) contribuirá a obtener un capital social, ya que la mayoría de los no *qamiris* legitima esta actitud como honorable. A su vez, el capital económico invertido con un espíritu de diferenciación simbólica será tomado como un derecho de élite legitimada en cuanto se respeten las normas de honorabilidad del grupo; es decir, mientras la persona actúe como un *qamiri* y no como un burgués tradicional.

Esta manera de aceptar y, a la vez, de negar la diferenciación social de la comparsa pareciera una contradicción; sin embargo, es la forma de equilibrio que existe en la comparsa. Todos los componentes de la fraternidad persiguen un mismo fin: obtener prestigio y reconocimiento dentro y fuera de la comparsa.

Si bien los integrantes de la comparsa pertenecen a ámbitos sociales definidos por su campo laboral, por su origen social, por la cantidad de ingresos que tienen, esto no basta para ser reconocidos como exitosos (en caso de los no *qamiris*) y, si son reconocidos como exitosos en el campo laboral, específicamente del comercio, son estigmatizados por otros grupos sociales como los profesionales o los de la burguesía tradicional de La Paz. Esto significa que el campo folclórico es el único en el que *qamiris* y no *qamiris* pueden obtener prestigio y reconocimiento, a pesar de su origen étnico o como agentes de una economía popular (Tassi, 2013).

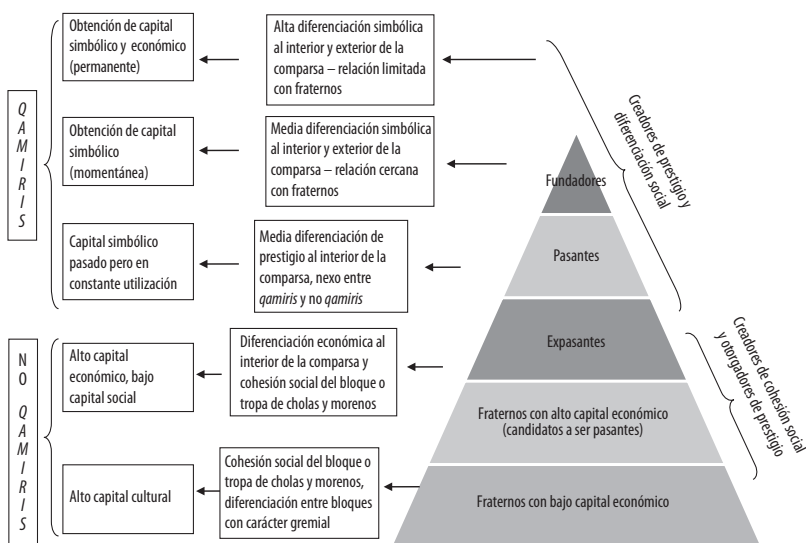
El hecho de que los no *qamiris* no posean el éxito económico que sí tienen los *qamiris* hace que necesiten a la élite de los *qamiris* para, por un lado, que los representen como aymaras exitosos y puedan reconvertir capitales en beneficio de la comparsa y, por otra parte, para que esta élite compita con capitales simbólicos de otras comparsas y otros campos sociales. Es por ello que los no *qamiris* son los más exigentes al momento de crear mecanismos de cohesión, por ejemplo, obligando a todos los fraternos a vestir de modo elegante y lujoso; también exigen a los *qamiris* organizar fiestas ostentosas para llevar en alto el nombre de la comparsa y obtener prestigio fuera del campo folclórico.

Los *qamiris*, por su parte, buscan el reconocimiento fuera del campo festivo, porque a pesar de tener grandes negocios y un alto capital económico, no pueden ingresar a campos de la burguesía tradicional de La Paz, debido a las diferentes prácticas que realizan y al colonialismo interno aún vivo en la sociedad paceña, donde el mismo origen aymara constituye una desventaja. En tal sentido, es más fácil llegar a competir y jugar en el ámbito folclórico paceño, donde los gustos y las formas de obtención de prestigio pueden ser obtenidos con el *habitus* que ya disponen.

Estructura de la élite *qamiri* aymara en la comparsa

El tipo de diferenciación social y el volumen de capital que disponen *qamiris* y no *qamiris* (Esquema 4) influyen en la conformación de una élite.

Esquema 4. Pirámide de la estructura *qamiri*



Fuente: Elaboración propia.

Los pasantes y expasantes tienen una papel central en la pirámide de la estructura *qamiri*, porque están en un lugar pri-

vilegiado, entre los fundadores y los fraternos de base, y son el nexo entre ambos extremos. Al asumir el cargo, se desenvuelven en dos espacios sociales (la élite y las bases/*qamiris* y no *qamiris*); una vez terminada su gestión, pasan a las bases, con mayor capital simbólico sustentado en la calidad de su gestión. Cuando se conviertan en expasantes, buscarán nuevamente la cohesión social y otorgarán prestigio a los nuevos pasantes y fundadores. Así, se quedan como *qamiris*, pero sin relaciones de poder fuertes al interior de la comparsa.

La base de la pirámide está dividida en dos: unos pocos que tienen gran capital económico y pueden llegar a ser futuros pasantes, y otros que no tienen capital económico, por lo que siempre constituirán la base de la fraternidad. En la base de la comparsa está aproximadamente el 80% de sus integrantes, por lo que su principal misión es buscar cohesión social al interior del grupo y otorgar legitimidad, poder y prestigio a los *qamiris*.

En este sentido, la idea de que la comparsa es un espacio en el que todos son iguales se rompe. En la investigación, hemos identificado una gran diferencia económica, social y simbólica entre los fraternos, que queda encubierta en la organización de la fiesta, la honorabilidad y la supuesta redistribución de riquezas. En sí, el modelo comunal aymara, cuya base ideal es la redistribución desinteresada, se traslada a este ámbito urbano donde la forma de organización se reproduce (*ayni* festivo, rotatividad), aunque el fin cambia: no se puede hablar de una redistribución real, pero sí de una redistribución simbólica que permite la armonía en el grupo social.

Para comprender qué es la élite en la comparsa, nos remitimos al concepto expuesto por Anthony Giddens:

[...] “élite” puede referirse a aquellos que están a “la cabeza” en cualquier categoría dada de una actividad. [...] Si el grado de “integración” social de los grupos de élite es alto, normalmente se dará también un alto grado de solidaridad moral que caracteriza a la élite como un todo y, probablemente, un bajo índice de conflictos latentes o manifiestos entre distintos grupos [...] (1994: 137-138).

En este sentido, los *qamiris* son grupos de élite que trabajan en la integración y la solidaridad entre sí, expresadas en el interesante manejo de la economía pasional, que trae como resultado una relación social armónica y con bajo conflicto.

Giddens también realiza una tipología de las élites según su poder, reclutamiento o conformación. En el caso de Los Grandes del Gran Poder, identificamos a la élite de fundadores, con un poder amplio en la comparsa y un reclutamiento cerrado, y a la élite de pasantes, con un poder restringido, momentáneo, y un reclutamiento semiabierto. El reclutamiento depende del hecho de ser o no ser un *qamiri*, pues, como señalamos, ser *qamiri* no es solo ser rico, en términos económicos, sino también ser rico socialmente (tener un alto capital social).

Igualmente, los *qamiris* son una élite porque toman todas las decisiones de la organización de la comparsa: son los que invierten gran cantidad de capital económico y sus ingresos están por encima de los 15 mil bolivianos. Por otro lado, constituyen un grupo cerrado, respaldado con personería jurídica, que cuida el ingreso de los participantes. Podría decirse que esta élite es una red cerrada en cuanto a su posicionamiento social en el interior de la comparsa. Entonces, ser fundador implica prestigio y esta posición no se rompe fácilmente, solo en los casos en los que uno de ellos muere o renuncia. Aquí es importante señalar que élite, en este estudio, no remite a una élite tradicional burguesa, sino al resultado de una diferenciación social simbólica de prestigio, donde lo económico y el capital social de fundadores y pasantes determinan las distancias.

Algo muy importante de rescatar es que el colonialismo interno no se reproduce entre los integrantes de la comparsa; las configuraciones étnicas no influyen en su formación, más bien podría decirse que el grupo, como fraternidad, viene a ser víctima de un colonialismo interno en la sociedad paceña, pues a pesar de que muchos *qamiris* llegan a tener un capital igual o mayor que el de la clase alta tradicional de La Paz, nunca serán reconocidos por ellos como sus iguales, para quienes los *qamiris* seguirán siendo “indígenas”, “morenos”, “campesinos”, “sin educación profesional” y “folcloristas” (en sentido despectivo), pero con plata.

Por otra parte, los fraternos también son reproductores del colonialismo interno, en el momento en que invitan a personajes de la televisión e inclusive contratan a extranjeros o a muchachas altas de tez blanca para ser figuras de baile en su comparsa. Es aquí cuando aún podemos ver signos de un colonialismo que viene con nuevas formas de reproducción.

Para finalizar con la concepción de élite a la que nos referimos en la investigación, es necesario retomar la idea de Giddens sobre la “jerarquía entre los grupos de élite” (Giddens, 1994: 142), cuya ubicación dependerá del grado y la amplitud de poder que tengan. En el caso de la élite de fundadores y pasantes de Los Grandes del Gran Poder, podemos decir que se encuentra en una baja posición jerárquica entre los grupos de La Paz, pues su poder se restringe a un núcleo pequeño de bailarines, con un débil ejercicio de poder en instancias políticas y dirigenciales del país. Aunque sean personas prósperas económicamente, el hecho de pertenecer a una economía popular no les permite un ejercicio amplio de poder.

Es necesario subrayar que la élite de Los Grandes del Gran Poder o de otra fraternidad folclórica del Gran Poder no es una élite tradicional en la que las diferencias sociales, económicas y culturales marcan las relaciones con quienes no integran el grupo. Se trata de una élite piramidal, pero con una fuerte dinámica de redes sociales en su interior, que no siempre se mueve por un interés racional o económico, pues la red se basa en relaciones de parentesco, amistad y lealtad que ayudan a crear fuertes lazos de reciprocidad, lo que ayuda a que las diferencias entre los *qamiris* y no *qamiris* no sean antagónicas ni creen tensiones.

Conclusiones

Los *qamiris* aymaras son personas que cuentan con un importante capital económico que, en el caso de la fiesta del Gran Poder, es invertido de manera inteligente, bajo el marcado de dinero socialmente legítimo y la utilización de redes sociales, lo cual les otorga prestigio, poder y la posibilidad de reconvertir capitales.

Un *qamiri* se mueve bajo una particular lógica económica y laboral, primero porque no derrocha su dinero en la fiesta y sí lo invierte pensando en recuperarlo o reproducirlo en otro tipo de capital. Esta lógica del manejo del dinero y de sobrevalorarlo, en comparación con los no *qamiris*, hace que siempre estén pensando en incrementar su capital económico u otros capitales como parte de una economía pasional en la que los gastos, las inversiones y las ganancias no se definen bajo criterios economicistas, sino sociales.

Los *qamiris* juegan un papel principal en la economía de la fiesta, que no sería posible sin la inversión inicial, los tratos y contratos con pollereras, la utilización del capital social, el marcado de dinero y el manejo de la cualidad del honor. La reconversión de capital no se da automáticamente o de manera natural, sino que lleva un procedimiento guiado por la economía pasional, que no es posible explicar con una lógica convencional del mundo moderno.

En sentido general, la economía pasional se refiere a estrategias económicas bajo un manejo de emociones que no buscan rédito económico pero sí simbólico, muchas veces en torno a la defensa del honor de la persona, que vale más que el dinero porque no lo puede comprar. Ahí están el marcado de dinero (asignar socialmente un valor diferente al valor material), la realización del *ayni* festivo y el manejo de símbolos de prestigio y estatus, herramientas mediante las cuales se desarrolla la reconversión de capitales.

Las diferencias entre *qamiris* y no *qamiris* están encubiertas por el manejo de la economía pasional. El importante capital económico de los *qamiris* es mostrado en el mercado social del dinero y bajo el manejo de símbolos de prestigio y de estatus que los *qamiris* desarrollan en toda la fiesta. Si estas acciones simbólicas de diferenciación son bien manejadas por los *qamiris*, bajo la economía pasional, los fraternos les otorgarán honorabilidad y prestigio, lo cual legitima de buena manera las diferencias.

Al ser los no *qamiris* los reguladores de la diferenciación social que establecen los *qamiris*, también son encargados de

cohesionar a la fraternidad y son los más exigentes en cuanto a la correcta uniformidad de los trajes en la fiesta, la calidad y elegancia que debe tener la comparsa, y la contratación de grupos internacionales que depende de los pasantes. La cohesión social del grupo también tiene que ver con la participación de los fraternos en otras fiestas fuera del Gran Poder, que permite la realización del *ayni* festivo y, por tanto, el manejo eficiente de la economía pasional.

La diferenciación de los *qamiris* y la otorgación de legitimidad de los no *qamiris* hacia estos llevan a formar una élite al interior de la comparsa; se trata de una élite de *qamiris* cuya relación con las bases es armoniosa, encubierta en mecanismos de reciprocidad y equidad. Por lo mismo, la élite no es una estructura rígida, sino dinámica, a la que algunos no *qamiris* pueden ascender y en la que los fundadores, que se ubican en la cúspide, se relacionan con las bases mediante redes egocéntricas.

El fin religioso en las comparsas del Gran Poder pasó a segundo plano; ahora, su principal objetivo es la obtención de prestigio en la sociedad. Los no *qamiris*, que quieren ser reconocidos como exitosos o distinguidos, bailan en el Gran Poder; sin embargo, los *qamiris* no solo bailan en el Gran Poder: lo organizan y se constituyen en la cara y la presencia de las comparsas ante la burguesía tradicional paceña. Su condición de comerciantes con una carga étnica fuerte y la lamentable reproducción del colonialismo interno que sigue existiendo en el país hacen que no sean aceptados de manera igualitaria por la burguesía tradicional ni por otras clases sociales de la ciudad de La Paz. En este sentido, la fiesta y el folclore se constituyen en el campo donde estos grandes *qamiris* sí pueden obtener prestigio y reconocimiento social.

El campo festivo es necesario para el reconocimiento social tanto de *qamiris* como de no *qamiris* frente a otros campos sociales, políticos y culturales dominados por la burguesía o la clase media profesional paceña, ya establecidos bajo la imitación globalizada de otros países. Si bien existen pocos casos en los que cholos o descendientes aymaras ingresaron a escenarios, por ejemplo, políticos, lo hicieron bajo las normas de estos, lo

que requiere un capital cultural y, por ello, no todos lo logran, por su condición de comerciantes no profesionales y que desarrollan una economía popular.

En la actualidad, comienza una etapa de obtención de otros capitales por parte de los hijos de *qamiris* o no *qamiris* de la fraternidad; la mayoría apuesta por la obtención de títulos académicos en áreas económicas, jurídicas, médicas y militares. Esto podría abrir las puertas para obtener no solo reconocimiento social, sino poder en diferentes campos de la sociedad. De esta manera, podríamos hablar de una verdadera burguesía chola con conciencia de clase. Estas son vetas de investigación que dejamos abiertas.

Bibliografía

- Barragán, Rossana
2009 "La fiesta del poder, el poder de la fiesta". *Gran Poder: La morenada*. Tomo III. La Paz: IEB.
- Bourdieu, Pierre
2011 *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo xx Editores.
1988 *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- Cárdenas, Cleverth
2008 "¿Políticas culturales otras? La organización de sentidos desde los actores sociales de la festividad del Gran Poder". *T'inkazos*, núm. 25 (noviembre). 155-170.
- Cárdenas, Randolph
2010 *Arquitecturas emergentes en El Alto. El fenómeno estético como integración cultural*. La Paz: PIEB.
- Giddens, Anthony
1994 *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. [1973] Madrid: Alianza Editorial.
- Godelier, Maurice
1976 *Racionalidad e irracionalidad económica*. [1966] México D.F.: Siglo XXI Editores.
- Goffman, Erving
2006 *Estigma. La identidad deteriorada*. [1963] Buenos Aires: Amorrortu editores.
- Guaygua, Germán
2001 *Las estrategias de la diferencia: Construcción de identidades urbanas populares en la festividad del Gran Poder*. Cuadernos de investigación 11. La Paz: IDIS / UMSA.
- Latour, Bruno; Lepinay, Vincent
2009 *La economía, ciencia de los intereses apasionados: introducción a la antropología económica de Gabriel Tarde*. Buenos Aires: Manantial.
- Llanque, Ricardo; Villca, Edgar
2011 *Qamiris aymaras. Desplazamiento e inclusión de élites andinas en la ciudad de Oruro*. La Paz: PIEB.

Rivera, Silvia

2010 “Violencias encubiertas en Bolivia”. *Violencias (re) encubiertas en Bolivia*. Silvia Rivera Cusicanqui. La Paz: Mirada Salvaje.

Saignes, Thierry (comp.)

1993 *Borrachera y memoria. La experiencia de lo sagrado en los Andes*. La Paz: HISBOL / IFEA.

Selaya, Rosa

2009 *Contrabando y redes sociales. Una aproximación sociológica*. Cuadernos de Tesis 1. La Paz: IDIS.

Spedding, Alison

2010 “‘Suma Qamaña’ ¿kamsañ muni? (¿Qué quiere decir ‘vivir bien’?)”. *Fe y Pueblo, Suma Qamaña. Miradas críticas al vivir bien*, núm. 17 (julio).

2003 *Breve curso de parentesco*. [1999] La Paz: Mama Huaco.

Tassi, Nico

2013 “*Hacer plata sin plata*”. *El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: PIEB.

2010 *Cuando el baile mueve montañas. Religión y economía cholo-mestizas en La Paz, Bolivia*. La Paz: Fundación PRAIA.

Thompson, Edward

1984 “La economía moral de la multitud en la Inglaterra del siglo XVIII”. [1979] *Tradición, revuelta y conciencia de clase. Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*. Barcelona: Grijalbo.

Toranzo, Carlos

1991 “Burguesía chola y señorialismo conflictuado”. *Max Fernández: La política del silencio. Emergencia y consolidación de Unidad Cívica Solidaridad*. Fernando Mayorga. La Paz: ILDIS.

Weber, Max

1999 *Ética protestante y el espíritu del capitalismo*. [1920] Madrid: Alba Libros.

Zelizer, Viviana

2011 *El significado social del dinero*. [1997] Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

III.
ECONOMÍA

LA MINERÍA DE LA PLATA EN POTOSÍ (1872-1900): LOGROS Y AVATARES¹

Ely Arana Santander

En este artículo se analiza el impacto de la incorporación de una nueva fuente energética, el carbón mineral, en la minería de la plata en Potosí durante la segunda mitad del siglo XIX. Se aborda, con ello, el proceso de incorporación de la energía fósil, los beneficios por el alto poder calorífico de este insumo y los costos de producción en las compañías mineras. El texto ilustra la complementariedad en el uso de energías tradicionales y modernas en la industria minera de la época.

PALABRAS CLAVE: ENERGÍA MODERNA / ENERGÍA TRADICIONAL / ENERGÍA ORGÁNICA / ENERGÍA INORGÁNICA / MINERÍA BOLIVIANA / CARBÓN VEGETAL.

1 Artículo basado en la tesis de grado "La modernización del sector minero en Potosí 1872-1900", presentada en 2015 para obtener la licenciatura en Historia otorgada por la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA).

Introducción

Bolivia posee actualmente recursos energéticos no renovables y apunta a convertirse en el centro energético de Sudamérica con el empleo de energía hidroeléctrica y energía nuclear. Irónicamente, hace más de un siglo, Potosí, el centro argentífero más rico del país, sufría por falta de energía para el funcionamiento de la producción minera. Este artículo, basado en la investigación "La modernización del sector minero en Potosí 1872-1900", se enfoca en el periodo cuando la minería de la plata en Bolivia ingresó en una etapa de auge productivo; el espacio de estudio es la Villa Imperial de Potosí y el problema planteado arranca con la descripción del contexto mundial para concentrarse luego en el contexto nacional: Bolivia y Potosí en el siglo xix.

La incorporación de nuevas técnicas y máquinas para una mejor y mayor producción argentífera, durante la segunda mitad del siglo xix, no solo permitió el incremento de la exportación del metal en la economía mundial, sino que provocó una mayor demanda de consumo de energía o de combustibles. Este proceso de modernización de la minería trajo consigo una nueva tecnología que, a su vez, demandaba un mayor poder calorífico que se resolvió con el uso de una nueva fuente energética: el carbón mineral. Esta nueva fuente de energía fue determinante en el desarrollo industrial de la época y, por ello, en el proceso de transformación civilizatoria que vivió el planeta en ese tiempo.

En ese contexto, esta investigación gira en torno a la problemática del uso de carbón mineral como fuente energética para el abastecimiento de la minería en Potosí entre 1872 y 1900. Se eligió ese periodo porque en esos años es cuando se registró tanto el apogeo como la decadencia de la minería de la plata en Bolivia. Ese es también el periodo en que se incrementó el consumo de carbón como combustible en América Latina.

La problemática que aborda esta investigación nace de la siguiente pregunta: ¿La actividad minera en Potosí, en el siglo xix, fue parte del proceso mundial de modernización de la minería por sustitución de energías? La respuesta a esta interrogante nos conduce al principal objetivo del estudio: deter-

minar si el sector minero de Potosí vivió un proceso de modernización en base al consumo de lo que en ese entonces se consideraba como energía moderna, es decir, el uso del carbón mineral. Determinaremos, entonces, si la minería de la plata en Bolivia logró sustituir y transitar de las energías tradicionales a la energía moderna, lo que nos lleva a plantearnos los objetivos específicos de la investigación: la identificación de los lugares de abastecimiento del carbón mineral, su precio, la cantidad que se importaba y el gasto que representaba este combustible fósil en los costos de producción de las compañías mineras de la época.

La investigación fue realizada durante del 2013 al 2015. Trabajamos con metodologías tanto cualitativas como cuantitativas, complementándolas; utilizamos distintas variables numéricas y realizamos estimaciones en cuanto al costo de producción, los precios, las cantidades consumidas de combustibles y las comparaciones caloríficas. Para explicar los fenómenos económicos, aplicamos procedimientos porcentuales y estadísticos. En el caso de la sistematización de datos, utilizamos técnicas de agrupación.

El estudio partió con la búsqueda de fuentes secundarias para obtener un panorama general sobre el tema; tal búsqueda de información en los periódicos de la época permitió un acercamiento preciso al objeto de estudio y dio un panorama específico al tema, lo que facilitó el trabajo en el Archivo y Biblioteca Nacionales de Bolivia (ABNB), donde revisamos las memorias emitidas por las diferentes compañías mineras. Otras publicaciones de la época, como las de los cronistas de entonces, contribuyeron a ampliar la información.

En la presentación de los datos obtenidos, abarcamos dos campos: el de la energía moderna, en general, y el de la minería de la plata, en particular. El primero, como se sabe, se ha convertido en uno de los principales indicadores del desarrollo de la economía en un determinado momento histórico, tal como ocurrió con el exponencial crecimiento del consumo del carbón mineral durante la llamada “Revolución Industrial”. En cuanto al segundo campo, la minería de la plata en Potosí, cuantifica-

mos el nivel de consumo de energía de ese sector de la economía nacional en un periodo determinado, que se inició en 1872 y se cerró en 1900.

Respecto a los autores y los textos consultados, citamos en primer lugar a Reto Bertoni, quien define la economía, en última instancia, como un sistema energético integrado por regímenes o modelos energéticos. Para Bertoni, un modelo energético es aquel que permite el aprovechamiento de los recursos naturales de una sociedad para satisfacer sus siempre crecientes y cambiantes necesidades a través de diferentes recursos energéticos (2010: 30). La tesis de doctorado del autor es un análisis sobre la transición a formas de energía moderna y la dependencia de ese proceso de importación de energía. El periodo de estudio de esta tesis abarca más de un siglo y, por ello, permite analizar con precisión el señalado proceso de transición de energías.

Para el estudio de la energía en Bolivia, destacamos a Gabriela Lázaro, quien realizó una muy particular investigación sobre la energía eléctrica en la ciudad de La Paz entre 1888 y 1950. Su investigación es una reseña histórica sobre cuatro empresas eléctricas que modernizaron la ciudad. Sin embargo, en ese y otros trabajos, no se estudia en profundidad el uso de energía en Bolivia como una forma de producción.

En el caso de la minería boliviana, tomamos en cuenta el texto de Antonio Mitre (1981), que realizó un estudio específico sobre la compañía minera Huanchaca en el que, pese a considerar los costos de producción, no se profundiza en el tema específico de las fuentes de energía o los combustibles que empleaba la empresa.

Otros dos autores, Carlos Serrano (2004) y Jorge Espinoza (2010), llevaron a cabo estudios que presentan un panorama general de la minería en Bolivia hasta finales del siglo xx. Sus textos contribuyeron a situar nuestra investigación en el tiempo y el espacio. Finalmente, un trabajo reciente de Gustavo Rodríguez (2014) nos ayudó a comprender el proceso de inserción de la minería en el sistema capitalista.

En términos generales, y a partir de las lecturas señaladas, en este estudio asumimos al combustible como uno de los in-

sumos estratégicos para la producción de plata y, por ello, afirmamos que esta investigación es pionera en el estudio de la energía en la minería.

Prosperidad en la producción de plata

Como se sabe, desde la época colonial, Potosí se ha caracterizado por ser un centro minero. Durante la etapa de luchas por la independencia, la actividad minera fue prácticamente abandonada, lo que provocó inundaciones en gran parte de los socavones. Así, la nueva República heredó la mala situación en la que se encontraba la minería, y vanos fueron los esfuerzos de diferentes gobiernos por reanimar al sector minero.

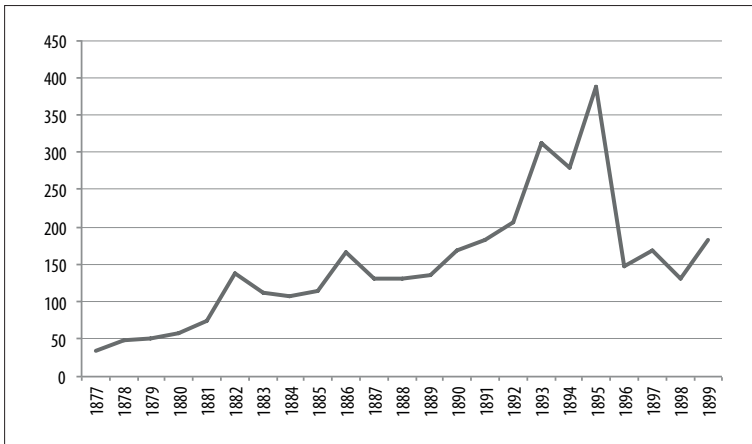
En los primeros 50 años de vida republicana, la producción minera en Bolivia se encontraba estancada por la ausencia de inversiones, la falta de mano de obra y la escasez de azogue. Esa situación comenzó a cambiar en 1872, con la ruptura de las políticas proteccionistas, la conversión de la moneda feble en 1877, el flujo de capitales extranjeros y la regularización de la mano de obra. El año 1872 marcó, por tanto, el inicio de una nueva etapa para la minería boliviana. Surgió en ese tiempo, además, una nueva generación de empresarios mineros que, a partir de sus vínculos con capitales extranjeros, comenzaron a operar en el país. El aumento de la producción, sumado a la estabilidad política en el país, fueron los factores determinantes para que las inversiones comenzaran a fluir hacia el sector minero.

Dos fueron los resultados concretos de ese proceso ocurrido en la segunda mitad de siglo XIX: el surgimiento de la oligarquía minera de la plata, con mentalidad librecambista, y el inicio de un periodo de bonanza económica en el país a raíz de la exportación argentífera. Ambos resultados tuvieron otro efecto inmediato: el control político del Gobierno pasó a manos de los principales empresarios mineros de la época: Aniceto Arce, Gregorio Pacheco y Félix Aramayo. Los dos primeros llegaron a ser presidentes de la República; el último fue una figura influyente en la vida nacional.

Las cifras que se conocen de la producción minera en esa segunda mitad del siglo XIX confirman lo señalado: el notable

crecimiento de la producción de la plata en Potosí ya se registraba desde la década de 1860, pero especialmente y con mayor fuerza en la de 1870. Una de las compañías que aportó para el aumento de la producción fue Huanchaca, la empresa con mayor producción minera registrada en ese tiempo, tal como se observa en el Gráfico 1.²

Gráfico 1: Producción de plata en la compañía Huanchaca (1877-1899)
(en toneladas métricas)



Fuente: Memoria xxviii de la Compañía Huanchaca de Bolivia (p. 14).

Dos factores explican el crecimiento de la producción minera en Huanchaca entre 1877 y 1896: la inversión extranjera y la innovación introducida en ese centro metalúrgico. La caída de la producción en esos últimos años, como también muestra el gráfico, se debió a la inundación de los socavones. Naturalmente, el notable crecimiento de la producción en la minería de la plata suponía el incremento tanto de las exportaciones como de las utilidades de los socios de empresas como la citada.

2 Huanchaca fue la compañía minera más grande de Bolivia. Uno de sus accionistas mayoritarios fue Aniceto Arce, expresidente de Bolivia. La empresa estaba situada en la provincia Quijarro del departamento de Potosí, y sus principales centros mineros fueron Asiento y Pulacayo.

Costos de producción: el problema del abastecimiento de combustible

Una vez superadas las barreras económicas que impedían la expansión de la minería de la plata en Potosí, y ya en pleno ciclo de auge de la producción minera, surgieron nuevos problemas propios de ese proceso de crecimiento sostenido. Dos de ellos, durante la segunda mitad del siglo XIX, fueron los altos costos de la mano de obra en el país y los costos crecientes de los materiales importados que requería la actividad minera, entre estos últimos los del combustible. A manera de ejemplo de esa situación, en el Cuadro 1 presentamos los costos de explotación y de beneficio de la compañía minera Guadalupe.³

Cuadro 1: Costos de producción de la compañía minera Guadalupe (en porcentajes)

Años	Costos de explotación					Costos de beneficio				
	Materiales	Combustible	Mano de obra	Gastos generales	Total	Materiales	Combustible	Mano de obra	Gastos generales	Total
1887	6,9	2,8	88,0	2,3	100	—	—	—	—	—
1888	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1889	6,8	2,6	88,7	1,9	100	—	—	—	—	—
1890	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1891	11,7	3,0	85,0	0,1	100	27,3	22,9	45,4	4,4	100
1892	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1893	10,8	3,0	85,0	1,2	100	34,2	23,0	40,6	2,1	100
1894	6,6	4,1	88,0	1,2	100	31,0	22,0	43,6	3,0	100
1895	5,9	3,7	89,0	1,3	100	28,5	26,0	43,0	2,4	100
1896	6,6	5,0	87,7	0,7	100	28,6	31,0	38,0	2,3	100

Fuente: Elaboración propia en base a las memorias de la compañía minera Guadalupe.

La comparación de los costos de explotación (o extracción) y de beneficio (purificación o tratamiento) del mineral

3 La compañía minera Guadalupe estaba ubicada en la provincia Chayanta del departamento de Potosí. Uno de sus accionistas fue el expresidente Gregorio Pacheco.

que observamos en el Cuadro 1 revela cuán altos eran los de la mano de obra en la primera de esas dos etapas: en promedio, el 88% de los costos de explotación era destinado al pago de mano de obra, a diferencia del 42%, en promedio, en el caso de la fase de beneficio del mineral. Es igualmente visible el alto costo de los materiales en el momento del beneficio de la plata frente al costo de ese mismo rubro en la etapa de explotación. Tal costo era cuatro veces mayor si nos detenemos, como ejemplo, en 1896: 6,6% en la fase de explotación y 28,6% del costo total en la etapa de beneficio. Estas últimas cifras explican por qué para la extracción de minerales en esa época, en general, no se requería gran cantidad de materiales y sí una mayor cantidad de mano de obra. En el caso del beneficio del metal, en cambio, sí se necesitaba una variedad y alta cantidad de insumos, como el azogue, la sal, el acero, el fierro, el estaño, la cal y el sebo, entre otros materiales. Junto a ello, y si volvemos otra vez a los datos de 1896, encontramos que el costo de los combustibles (leña y carbón, fundamentalmente) en la fase de beneficio era cinco veces mayor al de la etapa de explotación: 31% en el caso del primero y 5% en el segundo.

Con el paso del tiempo, un nuevo problema comenzó a surgir en la actividad minera nacional: la falta de combustible. Durante los primeros años de la República, el abastecimiento de combustible no representaba ningún problema, puesto que las pocas minas en producción empleaban combustible tradicional,⁴ cuyo uso fue común en la minería desde la época colonial. El crecimiento de la producción minera demandó, naturalmente, un mayor consumo de energía para la explotación y el beneficio de la plata; se trataba de una demanda que excedía en gran medida los reservorios de combustible tradicional con los que se contaba. De tal manera que, como apunta Serrano:

[...] la fundición de la plata resultó carísima a causa de la falta de carbón para operar los hornos; se tuvo que recurrir a los combus-

4 Cuando hablamos de combustibles tradicionales nos referimos a la *yareta*, la *ucha*, la *thola*, el carbón vegetal y la turba. En las siguientes páginas desarrollamos las características de cada uno.

tibles nativos, creando la desertificación, por la tala masiva de especies nativas como: *kehuiña*, paja brava (*ichu*), *thola*, la *yareta* y otros (Serrano, 2004: 143).

Los principales combustibles tradicionales que utilizaban las empresas mineras en la segunda mitad del siglo XIX eran la *yareta*, la turba, el carbón vegetal y la leña, insumos que podían ser encontrados en los alrededores de las minas potosinas.

La *yareta* (*Azorella compacta*) era el combustible de uso más común. Se trata de una especie que crece en Perú, Argentina, Chile y Bolivia, principalmente en las laderas, en lugares con reducida precipitación a lo largo del año, a temperaturas extremas, con escasez de agua y baja fertilidad (García, 2001). En Bolivia, la *yareta* puede ser encontrada en las regiones alto andinas y en la puna, por encima de los cuatro mil metros sobre el nivel del mar (msnm); es de color verde intenso, crece de forma esparcida con una densidad promedio calculada en 70 plantas por hectárea, con una cobertura de 10% a 15%:

Se han reportado promedios del aumento en altura de 1,8 a 6,0 mm/año. En *Azorella compacta* el crecimiento promedio para cojines grandes sería de 1,4 mm/año y de 1 cm después de 20 años, según mediciones realizadas en Bolivia por científicos extranjeros. En base a esos cálculos, los especialistas estiman que una planta de 1,6 m de alto y 3 m de diámetro puede tener entre 2.400 y 3.000 años (*ibid.*: 10).

La *yareta* se ramifica varias veces formando una media esfera y tiene una raíz única que penetra en las profundidades. Es un buen combustible, secreta una sustancia resinosa. Tiene la ventaja de arder lentamente; proporciona la mitad del calor de un carbón bituminoso. Como resultado de la tala masiva por parte de las compañías mineras potosinas, este combustible tradicional llegó a escasear.⁵

Otro combustible tradicional utilizado por las compañías mineras fue la *thola*, nombre genérico que se refiere a una variedad de arbustos del altiplano que se encuentra a 3.800 y 4.500

5 Hoy, la *yareta* es empleada en Bolivia en fábricas de ulexita. Para tratar de resguardarla se crearon dos reservas (Cordillera de Sama y Sajama) y el Parque Nacional Eduardo Abaroa. En 1995, se dictaron algunas disposiciones legales para la protección tanto de la *yareta* como de la *queñua* (*ibid.*).

msnm. Su calidad como combustible provocó su tala masiva (Hinojosa, 2002).

El carbón vegetal es, a su vez, un combustible sólido y frágil, con alto contenido de carbón. Su poder calorífico es superior al de la madera y se encuentra entre los 29 mil y 35 mil kilojulios⁶ por kilogramo (kJ/kg). La elaboración de carbón vegetal estaba a cargo de los pobladores de Potosí y se realizaba sobre la base de árboles como el eucalipto y el espino, o con residuos de otros árboles y arbustos; se lo conocía como “carbón de espino”. Su uso no era adaptable a las minas por los gases nocivos que producía y, por ello, se lo empleaba solo en los establecimientos de beneficio⁷ de mineral.

La turba, en cambio, es un material orgánico de color pardo oscuro y rico en carbón; es la primera fase de la transformación de los restos vegetales en carbón mineral. Su formación es lenta, en especial en climas fríos. Las llamadas “turberas” son cuencas lacustres de origen glacial que están repletas de material vegetal en proceso de descomposición. En Bolivia, existían depósitos de turba en los alrededores de Potosí, más concretamente en Chinchillani, Lupuyo y Asiento. Tales depósitos llegaron a agotarse.

Todos estos recursos utilizados por la minería de la plata en la segunda mitad del siglo XIX eran renovables y algunos de ellos de lento crecimiento, lo que contribuyó a la escasez y posterior problema para la minería boliviana. Estos combustibles estaban ubicados en los alrededores de Potosí, más específicamente en las provincias Nor y Sud Lípez y Baldivieso. Esas plantas no solo suministraban energía a la minería, sino también a la Casa de la Moneda para la acuñación de monedas. Vale la pena narrar brevemente esto último.

El 28 de diciembre de 1864 llegó a la Casa de la Moneda una de las primeras máquinas a vapor. Años después, en 1871, el Gobierno de entonces buscó sustituir el motor a vapor debido al elevado costo del combustible. Para el funcionamiento de la

6 El kilojulio es una medida de energía.

7 Los establecimientos de beneficio eran los centros mineros donde se purificaba el mineral.

maquinaria a vapor se necesitaban 50 quintales de *yareta* para 10 horas de funcionamiento a un costo de 18 pesos y seis reales al día (Registro Municipal Potosí, 1871). Preocupados por el alto costo, los administradores de la Casa de la Moneda señalaron:

Si se emplease solamente la *yareta*, con el transcurso del tiempo podría encarecer este combustible, hasta el punto de perjudicar a los mineros o a las demás personas que lo emplean aunque en cantidad limitada, en diferentes usos (*ibid.*: 4).

La maquinaria a vapor necesitaba un tipo de energía que pudiera mantener su funcionamiento:

La aparición y posterior difusión de la máquina a vapor (que dada su ineficiencia inicial era una consumidora intensiva de combustible, al punto que su uso habría sido insostenible empleando leña o carbón vegetal) hizo posible, más que ningún otro adelanto, el incremento de la productividad per cápita (Folchi y Rubio, 2004: 6).

Para 1882, y debido a la competencia en la demanda de combustible con el sector minero, un informe de la Casa de la Moneda señalaba la preocupación de sus administradores por el incremento registrado en los precios de la leña y la *yareta* provista por los indios (Ministerio de Hacienda, 1882).

Como bien puede suponerse, la minería no tardó en incorporar la máquina de vapor en sus procesos de producción, lo que supuso la práctica extinción de los combustibles tradicionales de la región. Ello, a su vez, condujo a la inevitable necesidad de buscar un nuevo combustible más allá de las fronteras nacionales que, además, tuviera el suficiente poder calorífico que permitiera el buen funcionamiento de la nueva tecnología. El ciclo de la *yareta*, si así puede llamarse, había llegado a su fin:

Este combustible, como es sabido, no se reproduce ni en siglos; allí donde se ha extraído una planta hace treinta o cuarenta años no existe ni vestigios de su reproducción. [...] Agotados los depósitos próximos ha crecido la circunferencia, es verdad, pero a la distancia de dos a tres leguas se deprimen las cordilleras y este vegetal ya no existe. El costo en todas las minas y establecimientos fluctúa entre 40 y 100 centavos y aun así ya es difícil obtenerlo; pagar precios más altos es consumir las utilidades en el combustible (Alzérrec, 1889: 36).

Para ilustrar aún mejor la difícil situación de las empresas mineras de Potosí frente a la cada vez más creciente falta de

combustible tradicional para sus operaciones, volvamos a la documentación de la compañía Huanchaca:

El establecimiento de beneficio de Huanchaca no tiene para tal objeto más ventajas que su proximidad a las minas, porque carece de caudal de agua y de depósitos de combustible próximo. El desierto que lo rodea y la sequedad de la altiplanicie aumentan sus dificultades; ni aguas, ni combustible, ni forraje, ni víveres; todo a precio altísimo y la empresa lucha a fuerza de dinero con todas las dificultades y las supera (Compañía Huanchaca, 1878: 36).

Esa misma documentación refiere el camino alternativo que seguiría la compañía ante la falta de combustibles:

Por el alejamiento sucesivo de las zonas productoras, [y] porque ya están casi agotadas las regiones circunvecinas, habrá que remplazar estos combustibles con el carbón de piedra que se interna en la costa (*ibid.*: 37).

Es ilustrativo comparar los precios del carbón de piedra introducido en Huanchaca y los de los combustibles tradicionales que todavía se utilizaban.

Cuadro 2: Cuadro comparativo de precios de los diferentes combustibles (en bolivianos, por quintal consumido)

Año	Leña	Yareta	Ucha	Carbón vegetal	Carbón de piedra	Turba
1886	0,60	1,00	0,60	2,60	7,00	0,45
1887	0,91	1,18	0,60	2,80	7,40	0,40
Promedio	0,75	1,09	0,60	2,70	7,20	0,43

Fuente: Elaboración propia en base a las memorias xiv y xv de la compañía Huanchaca.

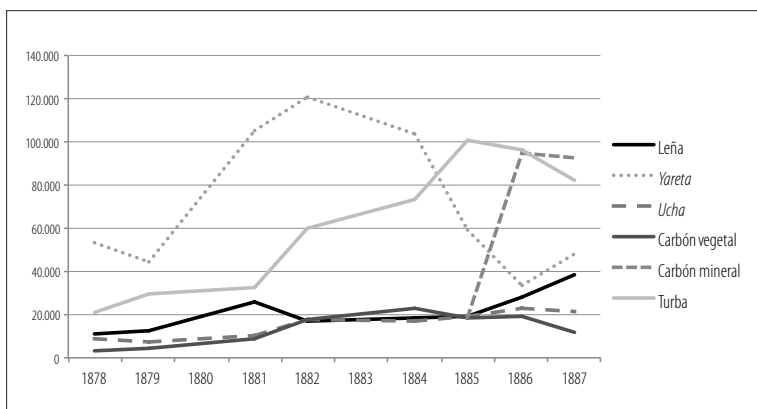
Como nos muestra el cuadro anterior, el precio del carbón de piedra en 1886 y 1887 era extraordinariamente mayor frente al resto de los combustibles:⁸ siete bolivianos el quintal. Poco después, con la construcción del ferrocarril hacia las costas del Pacífico, el precio del carbón mineral inglés bajó a 4,75 boli-

8 Estos datos están publicados en las memorias de la empresa, emitidas para los accionistas, y solo contamos con precios de los dos años citados: 1886 y 1887.

vianos por quintal, y el precio del carbón mineral chileno llegó hasta 3,32 bolivianos el quintal.

Otros datos que nos permiten entender todavía más la situación de la minería en Potosí en la segunda mitad del siglo XIX son los gastos en combustible de la compañía Huanchaca, en 10 años, entre 1878 y 1887 (Gráfico 2), incluido el carbón de piedra.

Gráfico 2: Gasto de los diferentes tipos de combustible de la compañía Huanchaca (1878-1887) (en bolivianos)



Fuente: Elaboración propia en base a las memorias de la compañía minera Huanchaca.

El gráfico anterior ilustra la importancia de la *yareta* y de la turba como los dos principales combustibles en los que invirtió la empresa. Son igualmente notorias la caída del gasto de la compañía Huanchaca en *yareta* en 1884 y la inversión creciente en carbón mineral desde 1885.

Sobre el tema, Ramón Alzérreca apunta que ninguno de los inconvenientes con los que tuvieron que lidiar las empresas mineras era más notable que la escasez de combustible:

Pero en la mayor parte de las minas [el inconveniente principal] no es cuestión de precio, es [la] carencia absoluta de combustible, como Potosí por ejemplo. Hasta las 10 o 15 leguas no hay ni siquiera arbus-tos, la *yareta* está poco menos que agotada con la Moneda, Real So-

cavón, el ingenio del Turo y Guallaguasi, y sobre todo con el ingenio de Andacava, que en un solo mes se ha comprado 42 mil quintales de combustible (1889: 36).

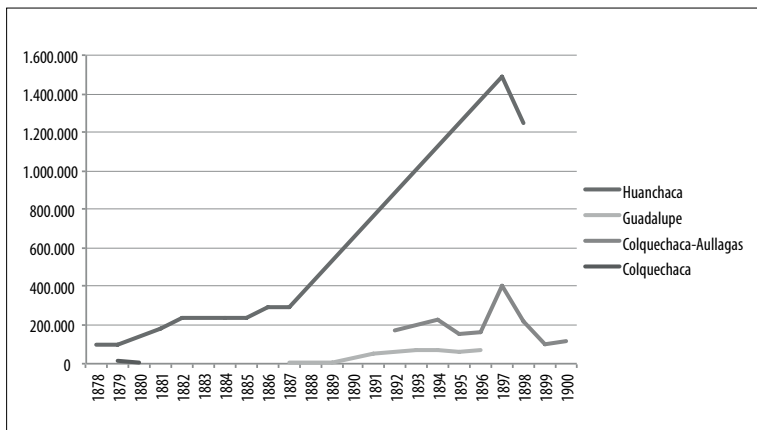
El cada vez más difícil acceso a fuentes de energía tradicionales por parte de la minería en la segunda mitad del siglo XIX era común para prácticamente todas las empresas. Bertoni identifica dos fenómenos que provocaron la disminución del uso de energía tradicional: “a) la sustitución de fuentes en usos tradicionales, y b) el desarrollo de nuevas actividades y la incorporación en la producción –y en el ámbito doméstico– de nuevos convertidores (modernos)” (2010: 68). En la minería potosina, lo que venía sucediendo era la incorporación de nuevos convertidores,⁹ la máquina a vapor, que para su funcionamiento necesitaba un combustible con alto poder calorífico. La pérdida de participación de energía orgánica se debía, también, a su escasez, como venía sucediendo en Potosí. La accesibilidad de energía tradicional representaba un problema para las compañías mineras, para cuya solución se buscaba una sustitución de energías:

El carbón de piedra podrá sustituir a estos (*yareta, taquia* y leña) más adelante, cuando se obtenga más facilidad en el transporte y flete desde Challapata a este mineral, lo que hoy hace subir mucho los precios de este artículo (Compañía Colquechaca-Aullagas, 1896: 16).

El Gráfico 3 presenta el gasto en combustible de tres importantes compañías mineras en la época estudiada. En el caso de Huanchaca, y entre los años 1878 y 1887, coinciden claramente los gastos empleados en el consumo de combustible con los referidos al crecimiento de la producción de plata. Ese también es el caso de la compañía Guadalupe, aunque en menor proporción y pese a que contaba con un buen número de fincas donde podían encontrarse los combustibles tradicionales.

9 Un convertidor es un aparato que transforma el combustible en energía útil.

Gráfico 3: Comparación de gastos en combustible de las compañías mineras Huanchaca, Colquechaca-Aullagas y Guadalupe, en diferentes años (en bolivianos)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de las citadas compañías mineras.

En el gráfico anterior, aparecen también los gastos en combustible de la empresa minera Colquechaca-Aullagas, cuya conformación fue el resultado de la unificación de seis compañías mineras que atravesaban por un mal momento en esos años. Su gasto de consumo de combustible, como podemos observar, está por encima del de la empresa Guadalupe.

La compañía Colquechaca-Aullagas contaba con nueve turberas y dos máquinas a vapor, lo que pudo haber contribuido a un nivel de equilibrio en sus gastos en combustible. De todas maneras, la evaluación de esta empresa respecto de este tipo de gastos fue la siguiente:

En Colquechaca el quintal de combustible *yareta* o turba vale un boliviano el quintal, es decir que una máquina a vapor cuesta al año de 60 a 70 mil bolivianos en solo combustible. Hoy no les hace cuenta a los tratistas internar a ese precio y probablemente aumentarán el precio (Compañía Colquechaca-Aullagas, 1886; 37).

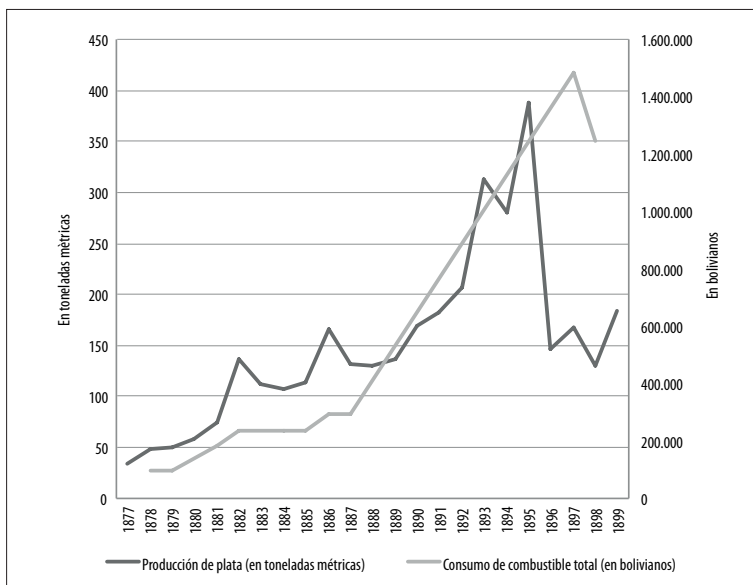
Ya muy próximo el fin del siglo XIX, a las dificultades en la provisión de combustibles se sumó la crisis de los precios de la plata en los mercados internacionales. Esta situación de crisis se hizo especialmente expresiva en marzo de 1892, cuando bajo

el nombre de Colquechaca-Aullagas se unificaron las compañías mineras Colquechaca, Aullagas, Consuelo, Porvenir, Flamenca y Carmen Oriental (Quijarro, 1894).

La compañía Colquechaca-Aullagas, al igual que las otras empresas mineras, utilizaba *yareta*, *taquia*, leña y turba como alimento energético de sus calderos. En la maquinaria ingresada al interior de la mina se usaba carbón *cocke* (una variante del carbón vegetal) y en las situadas en la cancha-mina, al desmonte, se empleaba como combustible el carbón de piedra (Compañía Colquechaca-Aullagas, 1896). En 1897, esta compañía sufrió por la mala calidad de la *yareta*, que contenía más tierra que combustible. Por esto, y para el funcionamiento de su caldero principal, la empresa se vio obligada a complementar la *yareta* con carbón de piedra, lo que incidió en el incremento de los costos en combustible (Compañía Colquechaca-Aullagas, 1897).

A manera de síntesis, y como retrato de la minería de la plata en la segunda mitad del siglo XIX, entre 1877 y 1899, presentamos el Gráfico 4 en el que podemos comparar tanto el crecimiento de la producción de plata como los niveles de consumo de combustible y su costo. Los datos proceden de las memorias de la compañía Huanchaca.

Gráfico 4: Comparación de la producción de plata con el consumo de combustible y su costo en la compañía Huanchaca



Fuente: Elaboración propia en base a las memorias de la compañía minera Huanchaca.

De acuerdo con el gráfico anterior, entre 1877 y 1895, el crecimiento del consumo de combustible coincide claramente con el de la producción de la plata, como es natural, pero lo significativo son los costos de producción: si en 1878 la empresa Huanchaca necesitaba 50 toneladas métricas de combustible a un costo de 200 mil bolivianos, 17 años después, en 1895, y casi a fin de siglo, necesitaba 400 mil toneladas métricas de combustible (ocho veces más) a un costo de un millón 400 mil bolivianos (siete veces más).

La información consultada no discrimina el tipo de combustible utilizado en dicho periodo, pero sí destaca otro factor que incidía en el aumento de sus costos, las constantes inundaciones de los socavones, lo que exigía el uso de bombas extractoras de agua. El Gráfico 4 también revela el inicio de la declinación de la minería de la plata a partir de 1896.

Complementariedad de energías para el funcionamiento de la minería potosina

Como hemos señalado, el notable crecimiento de la actividad minera en el periodo estudiado, especialmente entre 1877 y 1896, presionó fuertemente sobre la demanda de combustibles tradicionales, hasta el grado de provocar su escasez. Ello dio lugar a un proceso de transición de esas fuentes de energía tradicionales, cada vez más escasas, hacia otra fuente complementaria que garantizara la continuidad de la minería de la plata en Potosí.

En las minas de Potosí, por su ubicación, se podía acceder fácilmente a combustibles tradicionales existentes en la región. Sin embargo, la tala masiva e indiscriminada produjo su escasez y el consecuente incremento de sus precios, generando un problema para la actividad minera. A ello se sumó la disminución del valor de la plata en el mercado internacional. Todo ello impactó en los costos de producción de las empresas mineras y exigió buscar alternativas, especialmente en la cuestión de los combustibles.

Una de las alternativas fue la búsqueda, por parte de los directorios de las empresas, de un combustible de mayor poder calorífico: el carbón de piedra o carbón mineral. La documentación consultada para esta investigación da cuenta de esa búsqueda e indica, específicamente, que el uso del carbón de piedra ofrecía mejores resultados (Compañía Colquechaca-Aullagas, 1896).

El carbón mineral es una roca sedimentaria de color negro, muy rica en carbón. La mayor parte de carbón se formó hace más de 359 millones de años, debido a la descomposición de vegetales terrestres que se acumularon en zonas pantanosas o en lagunas. Esos restos vegetales se fueron acumulando en el fondo de cuencas cubiertas de agua y, por tanto, protegidos del aire, que los degradaría. Entre esos vegetales, la turba es el tipo de carbón que contiene más agua, en tanto que la hulla y la antracita tienen más carbón. Como Bolivia no cuenta con este tipo de depósitos de carbón, debía importarlo para abastecerse. La

internación de este mineral, consecuentemente, representaba un gasto elevado para las compañías:

Se dirá que hoy viene el ferrocarril y [que] traerá el carbón de piedra, pero el costo de flete de un quintal métrico desde Antofagasta hasta Huanchaca es de seis bolivianos, y este mismo quintal métrico no podrá llegar a Potosí con menor costo de flete que el de ocho bolivianos. Así es que, costando el carbón de piedra 1,20 cada quintal métrico, con más 14 de fletes, cuesta puesto en Potosí 15 bolivianos con 20 centavos. ¿Qué empresa puede sostenerse con un costo de seis a siete bolivianos el quintal español de combustible? (Alzérrea, 1889: 36-37).

Sin embargo, la importación de ese insumo se tornó indispensable para la actividad minera en el país en el siglo XIX. Sin la internación del carbón mineral, las actividades mineras en Huanchaca, por ejemplo, se habrían interrumpido (Compañía Huanchaca, 1888).

La minería de la plata de la segunda mitad del siglo XIX, de hecho, enfrentó la escasez de combustibles tradicionales con la importación de carbón mineral; así, la producción minera de esa época se caracterizó por la complementariedad en el uso de ambos tipos de combustible. Este proceso, que en alguna medida significó la transición de la minería de la plata hacia energías modernas, implicó también la dependencia de esta actividad de la importación de combustible. Mauricio Folchi y María Rubio definen la “dependencia energética” como “el grado de dependencia que tiene un país en cuanto a su abastecimiento energético respecto del exterior. Es decir, qué fracción de la energía que consume le es suministrada por otros países” (2004: 25).

¿Qué países le vendían carbón mineral a Bolivia? En primer lugar, Gran Bretaña, uno de los países con mayores depósitos de carbón en ese tiempo. Luego estaba Chile, que también contaba con ese tipo de depósitos, en la región de Lota, y que proveía de carbón mineral no solo a la minería boliviana, sino también a la peruana y a la ecuatoriana. La compañía Huanchaca registró de la siguiente manera las operaciones de importación de carbón mineral:

Las máquinas para la extracción de minerales, las que funcionan en la perforación del cerro y las que trabajan en Huanchaca, requieren una

cantidad de combustible importante, por el cual pagamos 6,75 [bolivianos] por flete de cada quintal español desde la costa a Huanchaca. Y la situación es tal que, a pesar de lo alto del flete, es una excelente operación la sustitución del combustible que se dispone en Huanchaca por el carbón de piedra conducido desde Europa al establecimiento (Compañía Huanchaca, 1885; 4).

Los altos precios del carbón mineral disminuyeron en alguna medida gracias a la construcción del ferrocarril en 1889. No obstante, no se dejaron de utilizar los combustibles tradicionales que todavía quedaban, entre ellos la turba. De ahí que podemos afirmar que en la minería de la plata se alcanzó un nivel de complementariedad entre energías, las tradicionales y la importada, tal como advertimos en los siguientes registros documentales:

En los calderos del interior el [combustible] que se usa con preferencia es la *yareta*, ayudada por *taquia* y leña, y la turba cuando es de buena calidad. Con las locomotoras que entran al interior de la mina se usa el carbón *cocke*, y en las que corren el trayecto de la Cancha-mina al desmonte se emplea el carbón de piedra (Compañía Colquechaca-Aullagas, 1896; 13) [énfasis en cursivas propio].

Hasta el mes de enero en los calderos del interior se usó el del país, *yareta* y turba, ayudadas por *taquia* y leña. Como fueron agotándose en las cercanías de este asiento, empezaron los internadores a traerlos de mala calidad, especialmente la *yareta*, que la mayor parte era como la llaman pampa-*yareta*, conteniendo más tierra que combustible, con el cual era imposible mantener el vapor en los calderos, teniendo que mezclarlos con el carbón de piedra (Compañía Colquechaca-Aullagas, 1897; 9) [énfasis en cursivas propio].

En 1894, el doctor Antonio Quijarro mencionaba los tipos y cantidades de combustibles que eran usados:

El consumo diario de combustible en las máquinas que hacen el servicio de las minas de la Compañía estaba representando en el mes de agosto por las clases y las cifras que siguen: ochenta quintales de *yareta*, especie que es propia de las grandes alturas montañosas y que contiene una fuerte cantidad de resina; veinte quintales de turba; otros veinte de *khagua*, que contiene más de una clase de boñiga, formando capas bien compactas; veinte quintales de leña y, finalmente, diez quintales de carbón de piedra (Quijarro, 1894: 18-19) [énfasis en cursivas propio].

A lo señalado por Quijarro debe añadirse un dato importante: la importación del carbón mineral no tenía ningún tipo

de gravamen y era suministrado por casas comerciales. Se tiene registrado que la Casa Díaz e hijos importaba carbón mineral de la costa y proveía a la industria minera. Así lo ratifica un contrato de la compañía Colquechaca-Aullagas con esa comercializadora que, además, ilustra claramente la importancia que había adquirido el carbón mineral para las empresas mineras de Potosí:

Posteriormente el Directorio consiguió que los Sres. Díaz Hijos y Cia. internasen de la Costa 2.000 quintales de carbón de piedra mensualmente, con cuyo consumo se ha demostrado la inmensa economía obtenida sobre el combustible del país, pues este último exigía muchos jornaleros para llenar los carros en el exterior, y después descargarlos en el interior, teniendo que hacer igual operación con la ceniza que resultaba. [...] Por el contrario, con el carbón de piedra se evita la mayor parte de estos gastos, estimando la diferencia en un ahorro de 4 a 5 mil bolivianos mensuales. Actualmente con dos calderos se mantiene suficiente vapor para alimentar las máquinas de la Bomba Cornich y la de extracción, lo que no hemos podido hacer antes con cuatro calderos; de donde resultaba, que con frecuencia se llenaba de agua la Galería 182 de la Sección Colquechaca, alejando a los trabajadores de esos planes (Compañía Colquechaca-Aullagas, 1897: 9).

Todo este proceso de complementariedad se vio afectado a fines del siglo XIX por la escasez de las energías tradicionales. Así lo anuncia el siguiente registro documental:

El combustible del país se ha cancelado por completo en el funcionamiento de las bombas y las máquinas. Solo se emplea el carbón de piedra de 80 a 120 quintales diarios, importados por la Casa Díaz e Hijos. La existencia de dicho carbón durará unos días más ¿y después? (*La Industria*, 1900: 3).

Suficiencia energética: una comparación del poder calorífico de los combustibles utilizados

Para completar esta reseña de la minería de la plata en la segunda mitad del siglo XIX, hace falta analizar el poder calorífico y los precios de los diferentes combustibles empleados en esta industria. En el Cuadro 3, podemos observar el poder calorífico de los diferentes tipos de combustibles que eran empleados por las compañías mineras de Potosí:

Cuadro 3: Poder calorífico y relación de precios

Tipos de combustible	Poder calorífico (en kcal*/kg)	Precios de los combustibles (quintal/boliviano)
Leña	2.700	0,75
<i>Yareta</i>	3.516	1,09
Carbón vegetal	—	2,70
Carbón de piedra	9.000	7,20
Turba	2.000	0,43

* Kilocalorías.

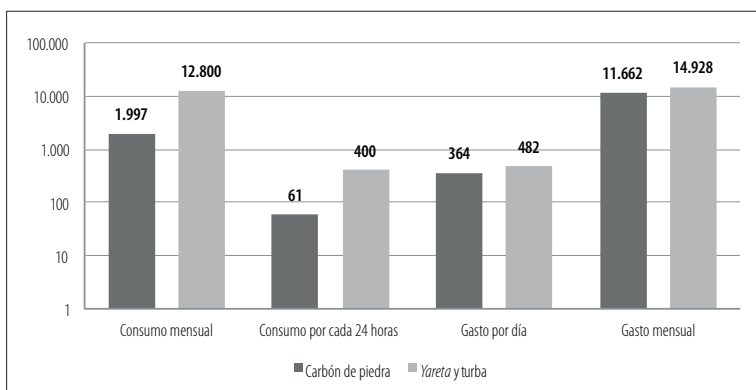
Fuente: Elaboración propia.

Según los datos, el poder calorífico del carbón mineral era varias veces superior al de los combustibles tradicionales, y su precio, naturalmente asociado a ese nivel calorífico, era también mucho mayor. Para evaluar y comprobar la eficiencia energética y la rentabilidad de ambos tipos de energía, la compañía minera unificada Colquechaca-Aullagas realizó una prueba en el uso del carbón mineral. De ese modo, incorporó la energía fósil (el carbón mineral) al trabajo de las maquinarias dentro de la mina durante 32 días y medio, y comparó su rendimiento frente al de las energías tradicionales. La prueba fue desarrollada en el caldero Root, empleando 1.996,93 quintales de carbón mineral en total, con un promedio de 60,52 quintales cada 24 horas. El costo de cada quintal de carbón era de “5,65 ½ puesto en mina” (ese precio es el que figura en la memoria consultada). El gasto mensual en este tipo de combustible, más el pago de los salarios de los fogoneros (cuatro fogoneros a tres bolivianos cada uno, dos jefes que enseñaban el manejo de carbón a cinco bolivianos cada uno), se estableció en alrededor de 360 bolivianos por día.

La comparación de este último costo frente a los costos precedentes del uso de turba y *yareta* mostró un saldo claramente positivo para el uso de carbón mineral. El gasto mensual de los combustibles tradicionales fue de alrededor de 480 bolivianos, cifra que no incluye los costos de internación del combustible a la mina ni el consumo de sebo por parte de los fogoneros, como tampoco la limpieza periódica de la chimenea.

La diferencia entre un combustible y otro, en favor del carbón mineral, fue de cerca de 116 bolivianos diarios. Pero, además, el trabajo realizado por la maquinaria que usaba energía fósil también fue claramente más rentable: se emplearon, por cada 24 horas de trabajo, 60,52 quintales de carbón frente a los 400 quintales de *yareta* y turba. El calor producido dentro de la mina por el carbón fue menor que el de los combustibles tradicionales: los fogones de carbón no producían más de una centésima parte de ceniza caliente frente a la que producían la turba y la *yareta*, hecho que resultaba favorable para preservar la salud de los trabajadores mineros (Compañía Colquechaca-Aullagas, 1893). El Gráfico 5 detalla con mayor claridad las ventajas que representaba el uso del nuevo energético en las minas potosinas:

Gráfico 5: Comparación del consumo de combustible tradicional y moderno en la compañía Colquechaca-Aullagas



Fuente: Primera Memoria del directorio de la Compañía Colquechaca-Aullagas.

El gráfico anterior deja ver claramente cuánto más rentable era el uso del carbón mineral frente a la turba y la *yareta*. Para ilustrar mejor esa rentabilidad, en el Cuadro 4 presentamos las diferencias del poder calorífico de los dos combustibles en los calderos de las compañías mineras de entonces. Tal información expresa la diferencia sustancial en la cantidad de combustibles utilizados respecto de su poder calorífico.

Cuadro 4 : Comparación del poder calorífico de la energía tradicional con la energía moderna en la compañía Colquechaca-Aullagas

Caldero	Carbón mineral (en quintales)	Combustible tradicional (en quintales)	Carbón mineral (en kcal/kg)	Combustible tradicional (en kcal/kg)
Caldero Root (prueba de 1892)	60,52	400	24.701	36.280
Caldero Colquechaca-Aullagas (prueba de 1894)	34,00	200	13.877	18.140
Caldero Balfour Lyon (prueba de 1894)	25,00	150	10.204	27.210
Caldero Root (prueba de 1894)	50,00	—	20.408	—

Fuente: Elaboración propia en base a la Segunda Memoria del directorio de la compañía Colquechaca-Aullagas (p. 14.)

Indudablemente, el poder calorífico obtenido por el combustible fosilizado ofrecía una clara ventaja para conseguir un mejor rendimiento de las maquinarias. Así lo evidencia la experimentación desarrollada por la Compañía Colquechaca-Aullagas: el carbón mineral incidía directamente en los rendimientos de la compañía. Y el efecto no era solamente positivo en el rendimiento de las maquinarias, sino también en la disminución de los costos de producción. Así, disminuyendo la cantidad de combustible tradicional usado y complementándolo por una mínima parte de carbón mineral, la actividad minera en esos años se hacía mucho más rentable.

Conclusiones

Los costos de producción de la minería en Potosí en la segunda mitad del siglo XIX estuvieron marcados, en una primera etapa, por dificultades en la provisión de fuentes de energía y, en un segundo momento, por la depreciación de la plata en los mercados internacionales. Este último factor, a fines de ese siglo, fue la causa del hundimiento de la minería de la plata. En medio de ese proceso, las empresas, ante la práctica desaparición de los combustibles tradicionales y la incorporación de

maquinaria que requería un alto poder calorífico para su funcionamiento, incorporaron un nuevo tipo de energía: el carbón mineral. Este fue complementado con los combustibles tradicionales mencionados, originando un proceso inacabado de transición de la industria hacia nuevas fuentes energéticas. No se produjo, por tanto, un proceso de transición formal de una energía a otra. Para analizar la transición de energías, debemos tomar un periodo más largo y ver el paso de una energía a otra. En este caso, solo pudimos observar la complementariedad de energías, dado que, durante los años de estudio, convivieron ambos tipos de energía.

El precio del carbón mineral puesto en los establecimientos mineros estaba en función del transporte, determinando sus costos. De todas maneras, el beneficio de usar carbón mineral resultó altamente rentable, por el alto poder calorífico de esa energía fósil.

Bolivia, en el siglo XIX, al no ser poseedora de yacimientos de carbón mineral, desarrolló la industria minera en una situación semidependiente de la energía moderna de entonces, puesto que no requería de grandes cantidades de carbón y lo complementaba con energía tradicional.

El análisis de la minería de la plata, y su relativa conversión de las energías tradicionales hacia energías modernas, es un primer paso en la dirección de investigar procesos de transición energética posteriores, como del carbón mineral hacia el petróleo, la electricidad y el uso del gas natural. Quedan, así abiertos y planteados problemas para futuras investigaciones.

Bibliografía

Alzérreca, Ramón

1889 *Memorias de un viaje por algunas minas de Bolivia*. Cochabamba: Imprenta de *El Herald*o.

Bertoni, Reto Eduardo

2010 "Energía y desarrollo: la restricción energética en Uruguay como problema (1882-2000)". Tesis para optar al título de Doctor en Ciencias Sociales-Historia Económica en la Universidad de la República Oriental del Uruguay.

Compañía Colquechaca-Aullagas, Bolivia

1893-1901 Memorias del Directorio e informe de los delegados y del administrador general. (10 memorias, una por cada año, correspondientes al periodo referido.) Sucre.

Compañía Guadalupe, Bolivia

1887-1900 Memorias presentadas a la Junta General de Accionistas. (18 memorias correspondientes al periodo referido.) Sucre.

Compañía Huanchaca, Bolivia

1890 Cuadros correspondientes a la Memoria XIX de 1890. Valparaíso: Helfmann.

1889-1890 Cuadros correspondientes a la Memoria XVIII de 1889. Valparaíso: La Patria.

1978 *Tercera Memoria del directorio e Informe de la administración general de Huanchaca*. Valparaíso.

1874-1901 Memorias del Directorio e informes de la Administración General. (14 memorias correspondientes al periodo referido.) Valparaíso: Mercurio, Germania, Universo, Progreso.

Espinoza, Jorge

2010 *Minería boliviana: Su realidad*. La Paz: Plural editores.

Folchi, Mauricio; Rubio, María

2004 "El consumo aparente de energía fósil en los países latinoamericanos hacia 1925: Una propuesta metodológica a partir de las estadísticas del comercio exterior". Ponencia presentada al segundo congreso de Historia Económica, México D.F.

García, Emilia

2001 *La yareta, ¿un recurso renovable?* La Paz: Plural editores.

Hinojosa, Inés

2002 Queñua, yareta y thola: *especies vegetales combustibles en Potosí, Bolivia*. Potosí: s/e.

Klein, Herbert

1999 *Historia de Bolivia*. La Paz: Juventud.

La *Industria* (diario de la época)

1900 "Informaciones mineras". 6 de junio. Sucre.

Lázaro, Gabriela

s/f *La energía eléctrica en la modernidad paceña: represas de Milluni y Zongo, los tranvías y los inicios del teléfono 1888-1850*. La Paz: Gobierno Municipal de La Paz.

Ministerio de Hacienda

1882 Informes y otros documentos referentes a la Casa Nacional de la Moneda y a las lagunas de Potosí. La Paz.

Mitre, Antonio

1986 *El monedero de Los Andes. Región económica y moneda boliviana en el siglo XIX*. La Paz: Hisbol.

1981 *Los patriarcas de la plata*. Lima: IEP.

Ortiz, Luis

2005 *Chile en ruta al capitalismo. Cambio, euforia y depresión 1850-1880*. Santiago: DIBAM.

Peele, Robert

1892 "Informe presentado por R. Peele al Peruvian Exploration Syndicate Limited sobre las minas de plata de Colquechaca". Traducción del inglés. Sucre.

Quijarro, Antonio

1894 "Conferencia presentada por el doctor Antonio Quijarro representante de la compañía Colquechaca Aullagas de Bolivia en presencia de los miembros de la Sociedad Nacional de Minería y de los exponentes que han concurrido al certamen minero". Santiago.

Registro Municipal Potosí (diario de la época)

1871 1 de enero.

Robinson Wright, María

1906 *Bolivia. El camino central de Sur-América, una tierra de ricos recursos y de variado interés*. Filadelfia: Barrie e hijos.

Rodríguez, Gustavo

2014 *Capitalismo, modernización y resistencia popular, 1825-1952*. La Paz: Centro de Investigaciones Sociales.

Serrano, Carlos

2004 *Historia de la minería boliviana (siglos XVI-XX)*. Potosí: s/e.

COMERCIO JUSTO EN BOLIVIA: EL CASO DEL SECTOR CAFETALERO (2000-2010)¹

Adriana Foronda Barrionuevo

En este artículo se analiza el caso del sector cafetalero en Bolivia que exporta su producción al Comercio Justo desde 1992 y se establece que esta es una alternativa ventajosa para el pequeño productor boliviano de café. El Comercio Justo es tanto un movimiento mundial como un mercado que pretende generar una nueva forma de cooperación entre las organizaciones de pequeños productores del Sur y el consumidor responsable del Norte.

PALABRAS CLAVE: CAFÉ / COMERCIO JUSTO / PRODUCTOR / MERCADOS ALTERNATIVOS / DESARROLLO.

¹ Artículo basado en el proyecto de grado “Análisis del Comercio Justo en Bolivia: Caso sector cafetalero (2000-2010)”, presentado en 2014 para obtener la licenciatura en Economía otorgada por la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA).

Introducción

La globalización ha transformado y articulado el mundo en lo social, económico, político y cultural. Este proceso ha implicado la existencia de un mayor grado de interdependencia e integración entre las diferentes regiones y países del mundo. En consecuencia, se han modificado las condiciones sociales y económicas de los países y sus respectivas poblaciones, generando, muchas veces, situaciones de desigualdad entre sus actores a nivel global, sobre todo entre los países del Norte y del Sur.

Estas desigualdades han ocasionado un gran impacto en algunos sectores económicos vulnerables. Es el caso del sector agrícola. A nivel global, los complejos agroindustriales son los que encabezan la competencia en la producción y la distribución de alimentos, afectando cada vez más al pequeño productor, que termina vendiendo sus productos a bajos precios y, en muchos casos, sin llegar a cubrir sus costos de producción, puesto que no puede competir con las grandes empresas ni tampoco influir en la asignación de los precios de mercado mundiales.

Esto ocurre con el sector cafetalero en el mundo. El café se produce en diferentes países de Centroamérica y de Sudamérica, y en países de África y Asia, que exportan entre el 80% y el 100% de su producción. Anualmente, se producen alrededor de siete millones de toneladas de café. La comercialización de este producto beneficia cada año a casi 100 millones de personas en todo el mundo. Considerando que para algunos países el café es el principal producto de exportación, su economía depende de su venta y sus ganancias están sujetas a la asignación de precios establecidos en el mercado mundial.

En Bolivia, el sector cafetalero comenzó a organizarse a mediados de la década de 1950. A medida que el tiempo fue pasando, este sector se convirtió en fuente importante de generación de recursos económicos en diferentes zonas de producción, sobre todo en algunos municipios del departamento de La Paz, como Caranavi, que produce alrededor del 70% del café boliviano. La producción de café en Bolivia ha sufrido diferentes cambios. Si bien se comenzó a exportarlo en 1990, los índices de producción

fueron bajos hasta 1998, cuando comenzaron a ascender. Sin embargo, el año 2000, debido a la baja de precios del café en el mercado internacional, y a las sequías y heladas, la producción bajó hasta recuperarse nuevamente en 2002 y volver a caer en 2004 por el menor rendimiento de los cafetales antiguos. En 2010, los diversos cambios climáticos ocasionaron la baja de la producción y, como su natural consecuencia, los pequeños productores bolivianos no pudieron cumplir con los pedidos internacionales de café boliviano (FECAFEB, 2010).

La producción de café representó en 2010 el 1,2% de la economía boliviana, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE). El 95% del café boliviano es producido por pequeños productores y es exportado principalmente por organizaciones establecidas por esos productores. Gracias a la conformación de tales organizaciones, y de una mayor independencia respecto de las empresas privadas, algunos productores participan actualmente de otros eslabones de la producción y la poscosecha. De esa manera, logran obtener mayores ingresos que aquellos productores que solo venden su café a empresas privadas después del prebeneficiado.

Entre los principales países compradores del café boliviano están Bélgica, Alemania y Estados Unidos. Las exportaciones bolivianas de café representan solamente el 0,16% del volumen mundial de café exportado. Esto implica que los pequeños productores no tienen ninguna influencia en la asignación de precios de su café, debido a que, en muchos casos, este producto está sujeto a la compra especulativa de futuro del café y a otras complicaciones, como la sobreproducción en algunos países o los desastres climáticos en otros. Así, el precio del café ha fluctuado considerablemente a lo largo de los años.

Si bien los costos de producción y comercialización en el Comercio Justo son más altos debido al incremento de los costos de mantenimiento en parcelas orgánicas y los costos de certificación, muchas organizaciones de productores de café boliviano han encontrado en este mercado una alternativa con mejores precios –y más estables– que los establecidos en el mercado convencional. Sin embargo, ni los productores ni sus organiza-

ciones han podido determinar la ventaja económica comparativa entre la comercialización del café al mercado convencional y aquella al mercado del Comercio Justo. Esto se debe a la falta de acceso a la información estadística existente sobre este mercado en Bolivia, lo que también ha impedido la realización de investigaciones en profundidad sobre este tema.

En ese marco, realizamos la investigación “Análisis del Comercio Justo en Bolivia: Caso sector cafetalero (2000-2010)”, desarrollada entre los años 2011 y 2013 con el propósito de dilucidar si el Comercio Justo es o no una alternativa comercial que permite al pequeño productor de café boliviano acceder a precios más altos y estables, y si a partir de este tipo de comercio es posible obtener mayores beneficios económicos.

Para cumplir ese propósito, hemos utilizado dos herramientas de resolución. La primera es un modelo econométrico en el que se toman en cuenta los precios negociados de todas las organizaciones de pequeños productores que lograron exportar entre los años 2000 y 2010, diferenciando aquellos que exportaron al Comercio Justo respecto a los que lo hicieron al comercio convencional.² Hemos tomado en cuenta, en este caso, información de la Aduana Nacional de Bolivia (ANB), del Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, y del Instituto Nacional de Estadística (INE), y la hemos cruzado con la obtenida tanto en la Federación de Caficultores Exportadores de Bolivia (FECAFEB) como en la certificadora del Comercio Justo en el mundo, la Fairtrade Labelling Organizations International (FLO-CERT), sobre las organizaciones que exportaron al Comercio Justo en ese período. El objetivo de aplicar este modelo fue determinar si el

2 Aplicamos un modelo de regresión lineal simple planteado de la siguiente forma:

$$DIF = f(PCC; PCJ)$$

$$DIF = C(1) * PRECIOCC + C(2) * PRECIOJ + C(3)$$

Y se han identificado las siguientes variables:

Variable dependiente:

DIF = Diferencia de los precios negociados de café de Comercio Justo y los precios negociados de café de comercio convencional (centavos de dólar/kilogramo).

Variables independientes:

- Precio CC = Precio de mercado del café (centavos de dólar/kilogramo).

- Precio CJ = Precio de café de Comercio Justo (centavos de dólar/kilogramo).

productor de café en Bolivia podía acceder a mejores precios y más estables gracias al Comercio Justo.

La segunda herramienta consistió en un análisis comparativo beneficio/costo de tres organizaciones productoras de café.³ El objetivo, en este caso, fue comprobar si el Comercio Justo es una alternativa comercial que permite al pequeño productor de café boliviano obtener mayores beneficios económicos. Para este propósito, realizamos entrevistas semiestructuradas a nivel nacional e internacional. Entrevistamos a funcionarios de FLO-CERT en Bonn, Alemania, y a una persona responsable de una comercializadora de ese país, con el propósito de obtener información relevante y conocer más el mercado del Comercio Justo desde la perspectiva del comercializador y del comprador. En Bolivia, realizamos entrevistas semiestructuradas a productores de tres organizaciones de café del municipio de Caranavi y a personas responsables de la FECAFEB, quienes complementaron el análisis de datos con documentación.

El café en el mercado del Comercio Justo

El café, al ser un *soft commodity*,⁴ está sujeto a grandes especulaciones debido a su concesión a mercados futuros. Esto representa que, en muchas ocasiones, se realicen inversiones considerables con altos riesgos, sobre todo por parte de los productores. Este tipo de negociaciones y la volatilidad en los precios del café obligaron al productor a explorar nuevos tipos de mercados alternativos, como el caso del Comercio Justo. Este movimiento se originó en la década de 1960 a partir de un proceso de consolidación y organización de representantes de

3 Tomamos en cuenta las siguientes variables de investigación:

- Características de la producción (superficie cultivada, rendimientos, etc.).
- Costos de producción, costos de transformación y costos de comercialización.
- Precios de venta e ingresos.
- Utilidades.
- Relación beneficio/costo.
- Márgenes de utilidades.

4 *Commodity* es cualquier producto destinado a uso comercial. El café, al igual que el azúcar o el cacao, entre otros productos, es considerado un *soft commodity* (mercancía suave), debido a que, a diferencia de *commodities* como el petróleo, el oro, etc., es el resultado de la producción agrícola.

varios países, quienes en la primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), celebrada en Ginebra, comenzaron a debatir sobre nuevos mecanismos de comercialización más justos entre países del Norte y del Sur.

El primer producto agrícola comercializado por el mercado del Comercio Justo fue el café, en 1973, a partir de una relación comercial entre cooperativas guatemaltecas y la organización Fair Trade Organisation de los Países Bajos. Este hito dio paso a la aceleración en la expansión del Comercio Justo en Europa y Estados Unidos. Actualmente, este movimiento comercializa café de distintas variedades procedentes de 22 países de África, Asia y América Latina. Para el Comercio Justo, el café es el producto más importante a nivel mundial, ya que sus ventas representan el 44% del total de los ingresos percibidos. Este último dato es de 2010 y procede de la organización internacional FLO-CERT, que se ocupa de certificar los productos agrícolas del Comercio Justo.

Históricamente, la noción “Comercio Justo” puede remitirse a Tomás de Aquino, quien inspirado en Aristóteles delineó los primeros preceptos de justicia en el ámbito económico, sobre todo en la asignación “justa” de precios. Esas primeras nociones tomaban en cuenta parámetros de medición de la cantidad de trabajo invertido y sus costos. Más adelante, los escolásticos incluyeron los conceptos de “utilidad” y “afecto” que las personas tenían por las cosas para determinar los precios. Fue Juan de Molina quien, a diferencia de su sucesor Adam Smith, consideró que el mercado libre podría generar precios injustos y que el precio debía fluctuar entre márgenes máximos y mínimos (Cachanosky, 1994: 28-29). Tales aportes también están en lo que se denomina “valor de uso” y “valor de cambio”, y son, entre otros, los aportes que permitieron moldear los criterios del Comercio Justo en la asignación de precios.

El Comercio Justo establece un precio base en función a diferentes parámetros internacionales. En el caso del café, considera los costos de producción, las ganancias del productor y, en determinadas circunstancias, algunos costos ambientales que puedan cubrir daños al medio ambiente a causa de la produc-

ción. A partir de tales criterios, también se establecen parámetros mínimos y máximos, previniendo una fluctuación drástica del precio del café. A este, además, se añade una prima social, es decir un pago extra que oscila entre el 10% y el 20% más sobre el precio convenido, que se entrega a las organizaciones para que sea invertido en proyectos de desarrollo que beneficien tanto a sus miembros como a sus comunidades.

El Comercio Justo, por tanto, busca un impacto económico, social y ambiental que beneficie a los pequeños productores. Este impacto es generado por mejores procesos productivos e innovaciones en los canales comerciales, priorizando la generación de trabajos dignos y respetando los derechos laborales, sociales y ambientales sostenibles, como también la idiosincrasia de los pueblos, sus culturas, sus tradiciones y los derechos humanos básicos.

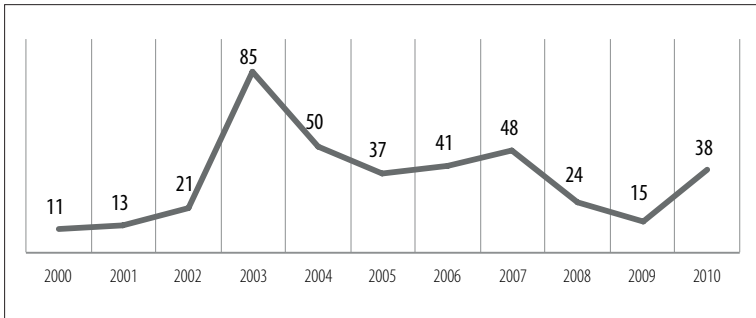
Este movimiento comercial incluye dos dimensiones: la solidaridad y la concientización. No pretende ser un paradigma que elimine las reglas convencionales del comercio internacional. Busca, sin embargo, diseñar un modelo de comercio sobre la base de una racionalización del intercambio comercial que favorezca a los más pobres (en el Sur) y que genere un consumo responsable (en el Norte), con relaciones comerciales duraderas como forma de reforzar la capacidad de los pequeños productores en la participación en los mercados, además de promover un comercio internacional que pueda encaminarse hacia formas más justas y sustentables (Lara, 2000: 5-6).

Este comercio registró muchos cambios en los últimos años, debido a diferentes factores generados en ambos hemisferios. Según datos obtenidos de FLO-CERT, hasta el 2010 existieron más de tres mil empresas con licencia para vender productos del Comercio Justo en tiendas, supermercados, vía catálogos y otras formas en 21 países europeos, América del Norte, Australia y Japón.⁵ Para ese año, los consumidores de todo el mundo gastaron alrededor de 4.700 millones de euros en productos del Comercio Justo. Por otra parte, el volumen de ventas aumentó a un ritmo

5 Información consultada el año 2011 en la página web de FLO-CERT: <http://www.flocert.net/>

de crecimiento del 38% entre el 2009 y el 2010 (Gráfico 1). El Reino Unido fue el país que vendió más productos del Comercio Justo en 2010, con una venta anual de 1.344 millones de euros, lo que representa el 26% del total de ventas del Comercio Justo en todo el mundo. En segundo lugar está Estados Unidos, que ese año vendió un valor de alrededor de 937 millones de euros y cuenta con 280 tiendas nacionales y tiene ventas en 40 mil supermercados, aproximadamente.

Gráfico 1: Tasa de crecimiento de las ventas del Comercio Justo en el mundo (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de FLO-CERT, 2011.

En el hemisferio Sur, en los últimos años, el número de organizaciones productoras certificadas se incrementó a una tasa de crecimiento del 11%. Para el 2005, estas organizaciones llegaron a 508 y, cinco años más tarde, esa cifra ascendió a 905. En 2009, 63 países del Sur exportaron al Comercio Justo, sumando un total de 1,2 millones de productores y productoras. Igualmente, más de 7,5 millones de personas se beneficiaron de forma directa e indirecta de la comercialización de productos por este mercado. En el mercado del Comercio Justo se comercializaron alrededor de 27 mil variedades de productos (todos con valor agregado) provenientes de 14 tipos de cultivos, entre ellos, café, cacao, plátano, quinua, castaña, té, flores, algodón y azúcar, además de artesanías. El 56% de las organizaciones exportadoras de productos agrícolas destinados a este mercado se sitúan en Latinoamérica y en el Caribe. Bolivia ocupa el noveno lugar a nivel mundial, con 29 organizaciones registra-

das produciendo –según registros de FLO-CERT de los últimos 10 años– cinco diferentes productos agrícolas: café, cacao, castaña, quinua y arroz (Cuadro 1). El destino final de estos productos ha sido, principalmente, el de los mercados de Estados Unidos, Alemania, Francia y Holanda.

Cuadro 1: Volumen de exportación de productos bolivianos destinados al Comercio Justo (2005-2010)
(en kilogramos)

Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cacao	98.155	147.707	39.575	270.993	216.117	374.668
Café	1.473.409	2.357.406	2.932.503	3.354.149	2.906.057	2.850.745
Castaña		498.309	16.000	80.000	13.200	135.434
Quinua	20.000	253.975	585.566	390.383	400.579	1.216.058
Arroz	–	–	–	11.508	–	–

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FLO-CERT.

El café boliviano en el Comercio Justo

El café es uno de los primeros productos en haber sido exportado desde Bolivia al mercado del Comercio Justo y es el que más relevancia ha tenido en cuanto a volumen de exportación bajo la ayuda de organizaciones no gubernamentales (ONG), entre ellas el Centro Internacional de Cooperación para el Desarrollo Agrícola (CICDA) y el Comité de Oxford para el Alivio del Hambre (OXFAM Bélgica), que colaboraron en las exportaciones de café hacia Bélgica como primer destino, en 1992 (Chauveau & Eberhart, 2002: 9).

Según datos de FLO-CERT, en un principio, solamente dos cooperativas bolivianas exportaban al mercado del Comercio Justo, cantidad que en la actualidad se ha incrementado a 22. En 2008, se registró el mayor crecimiento de ventas de café a este sector: más de 3.300 toneladas exportadas. Sin embargo, también a partir de ese año, el volumen de exportación fue disminuyendo. Para el 2010, se registraron 2.834,8 toneladas de café del Comercio Justo exportadas. Por otra parte, el volumen

de exportación de café boliviano destinado al Comercio Justo representó el 19% de las exportaciones en 2007. Tres años más tarde, en 2010, esa cifra llegó al 63% de las exportaciones totales. Esto se debió, principalmente, al incremento de la participación de las Organizaciones de Pequeños Productores (OPP) de café en Bolivia que, en los últimos años, se fortalecieron y pudieron participar en otros eslabones de la cadena productiva cafetalera, como la transformación y la comercialización.

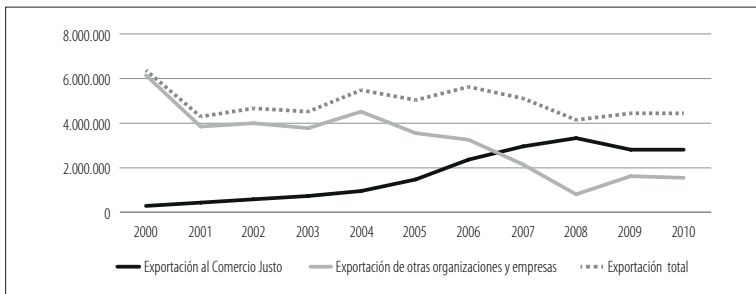
El cambio en los actores responsables de la exportación de café es evidente. El 2000, más del 96% de las exportaciones fueron realizadas por empresas privadas y organizaciones que exportaban al mercado convencional. Entre 2006 y 2007, la participación tanto de las OPP en las exportaciones al mercado del Comercio Justo como de las empresas y las organizaciones que participaban en el mercado convencional alcanzó niveles similares. Sin embargo, a partir de 2007, las OPP de café exportadoras al Comercio Justo lograron una mayor participación en las exportaciones totales de café (Cuadro 2 y Gráfico 2).

Cuadro 2: Comparación del volumen de exportación de café en Bolivia: exportaciones totales, exportaciones al Comercio Justo y exportaciones de otras organizaciones y/o empresas (en kilogramos y en porcentajes)

Año	Exportaciones totales (en kg)	Exportaciones al Comercio Justo (en kg)	Exportaciones del Comercio Justo respecto a las exportaciones totales (en %)	Exportaciones de empresas privadas (en kg)	Exportaciones de empresas privadas respecto a las exportaciones totales (en %)
2000	6.380.000	262.014	4%	6.117.986	96%
2001	4.260.000	400.890	9%	3.859.110	91%
2002	4.630.000	614.654	13%	4.015.346	87%
2003	4.490.000	721.574	16%	3.768.426	84%
2004	5.450.000	938.564	17%	4.511.436	83%
2005	5.000.000	1.473.409	29%	3.526.591	71%
2006	5.610.000	2.357.406	42%	3.252.594	58%
2007	5.087.000	2.932.503	58%	2.154.497	42%
2008	4.122.000	3.354.149	81%	767.851	19%
2009	4.467.000	2.836.537	63%	1.630.463	37%
2010	4.413.000	2.834.783	64%	1.578.217	36%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la ANB y de FLO-CERT.

Gráfico 2: Comparación del volumen total de exportación del café boliviano respecto al volumen de exportación de café destinado al Comercio Justo (1995-2010) (en toneladas)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la ANB y de FLO-CERT.

¿Es más elevado el precio del café boliviano exportado a los mercados del Comercio Justo?

Para comprender las fluctuaciones en los precios del café boliviano, es necesario entender la volatilidad de los precios del mercado de café en el mundo. Las razones de esa volatilidad se deben a varios factores. En una primera etapa (1962), y con el objetivo de prevenir y controlar los precios, se aprobó el primer acuerdo internacional del café firmado por 44 países exportadores y 18 importadores. De lo que se trató fue de evitar la sobreoferta y la disminución de precios (creando parámetros sobre los precios mínimos), y de establecer cuotas de exportación. Esta iniciativa, sin embargo, fracasó pocos años después. Luego se desarrollaron diferentes propuestas para regular el precio, que siguió fluctuando en los años siguientes.

Según la Organización Internacional del Café (oic),⁶ varias son las razones para tales cambios en el precio mundial del café, entre ellas: el incremento del precio a 2,8 dólares por libra, debido a las heladas que afectaron las plantaciones de café en Brasil; la caída de precios en 1998, como consecuencia de una sobreoferta mundial del grano por la expansión rápida de producción de café robusta⁷ en países como Vietnam; y la disminución drástica de los precios en 2001, año que es considerado como el momento de la peor crisis en la historia del café. Los agricultores, ese año, recibían alrededor de 0,45 dólares por libra de café. Esto, en muchos casos, no cubría sus costos de producción. Más de 100 millones de personas, entre agricultores, comerciantes y vendedores, fueron afectados por esa crisis. A partir de 2002, el precio del café fue subiendo, estabilizándose poco a poco.

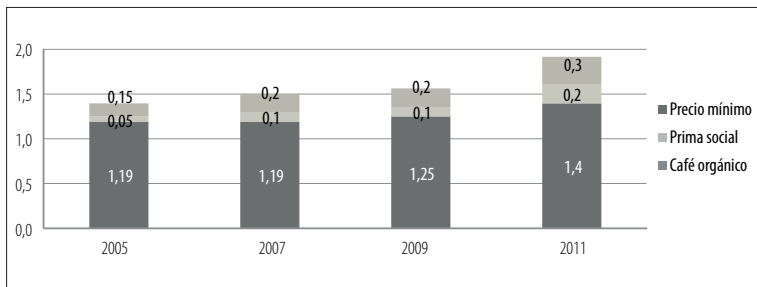
6 ioc, por su nombre en inglés: International Coffee Organization.

7 Existen dos grandes variedades de café en el mundo: el café robusta y el café arábica. Varias son las características que los diferencian. El café robusta contiene aproximadamente el doble de cafeína que el arábica, tiene un gusto más amargo, su rendimiento es más alto que el arábica y su costo de producción es más económico. El café arábica, en cambio, es más aromático y su producción incluye costos más altos, lo que implica que su precio es también más alto, en comparación con el café robusta. Bolivia es un país que por sus características geográficas produce solamente el café arábica, variedad que se cotiza en la Bolsa de Valores de New York.

Tales variaciones en el precio del café explican las razones por las que el movimiento del Comercio Justo decidió implementar parámetros de precios mínimos y establecer criterios que fueran más allá del precio fijado por el mercado, a fin de hacer visibles los costos de producción del productor.

El precio del café en el mercado del Comercio Justo ha sido menos volátil que su precio en el mercado convencional. En la época de precios altos del café en el mercado mundial (1994-1995, 1997, 2007 y a partir del 2009), el precio del Comercio Justo fue similar o ligeramente superior al del mercado convencional. Asimismo, en la época de crisis del precio del café, el precio en el Comercio Justo fue más estable y las primas sociales ayudaron a los productores a sobrellevar la crisis (hablamos de 1996, entre 2000 y 2002, y en 2008). En el caso del café, esa prima social oscila entre 0,05 y 0,2 centavos de dólar por libra, tomando en cuenta si se trata o no de un producto orgánico (Gráfico 3).

Gráfico 3: Precios mínimos de café y primas sociales, y precios de café orgánico (en dólares por libra)

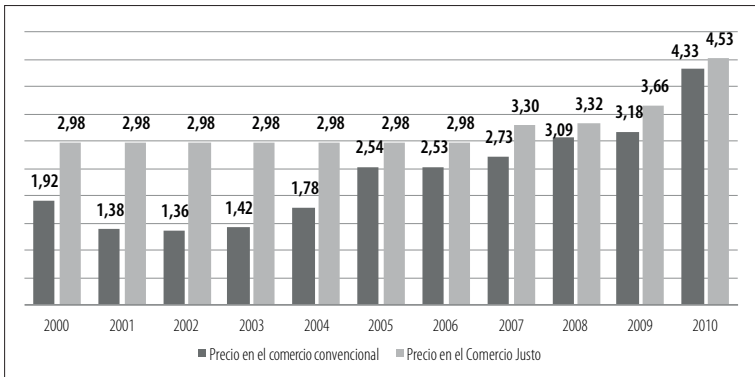


Fuente: Elaboración propia en base a datos de FLO-CERT.

Por otra parte, como podemos observar en el Gráfico 4, el precio promedio de café arábica en los últimos 11 años (2000-2011). Según los datos, el precio mínimo estipulado por el Comercio Justo es mayor todos los años. Esto se debe a que cuando el precio de mercado del café es alto, el precio del Comercio Justo es igual, al que se suma la prima social y, si se trata de una producción orgánica, se añade una prima orgánica. Ambas primas incrementan en más de un dólar el kilogra-

mo de café vendido. De esta manera, los precios del Comercio Justo generan mayor estabilidad financiera a los productores. A su vez, los acuerdos a largo plazo, que en muchos casos se generan con los compradores extranjeros, producen mayor estabilidad comercial.

Gráfico 4: Precio promedio anual del café arábica en el comercio convencional y en el Comercio Justo (en dólares por kilogramo)

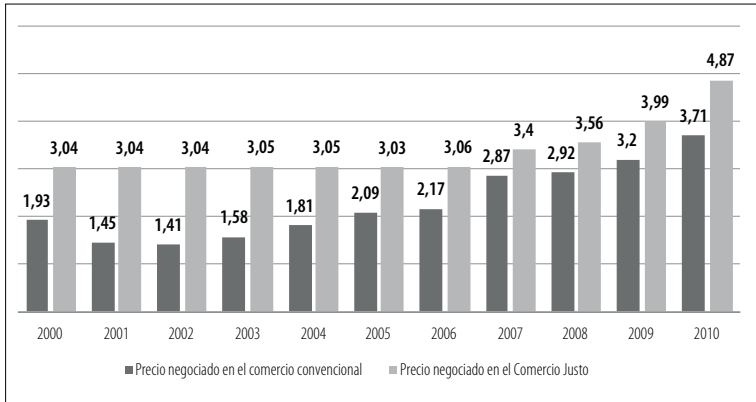


Fuente: Elaboración propia en base a datos de FLO y de ICO.

En el presente estudio, hemos establecido que los referidos precios globales del café influyeron indiscutiblemente en los precios de venta de las organizaciones bolivianas de pequeños productores. A partir del análisis de la información proporcionada por la ANB y la FECAFEB respecto a las exportaciones anuales de café de las OPP de café, obtuvimos los diferentes niveles de precios promedio FOB⁸ de las organizaciones que exportaron al mercado del Comercio Justo. En el Gráfico 5, presentamos una comparación de este precio con relación al precio promedio negociado de café boliviano en el periodo 2000-2010.

8 Del inglés *Free On Board*, "libre a bordo", "puerto de carga convenido". Se trata de un *incoterm* —una cláusula de comercio internacional— que se utiliza para operaciones de compraventa en las que el transporte de la mercancía se realiza por barco, ya sea marítimo o fluvial.

Gráfico 5: Precio FOB promedio de café oro verde negociado por organizaciones de productores (2000-2010) (en dólares por kilogramo)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la ANB.

Como ya señalamos, para responder a la pregunta con la que se inicia este acápite, hemos desarrollado un modelo econométrico en el que se utilizaron dos tipos de variables: la variable dependiente es la diferencia de los precios negociados y las variables independientes son los precios de mercado anuales determinados por la OIC para el tipo de café suave (que es el grupo en el que se encuentra el café boliviano) y los precios de café del Comercio Justo señalados por la organización mundial FLO-CERT.

Una vez aplicado el modelo econométrico, concluimos que la diferencia de los precios negociados del Comercio Justo y del comercio convencional tiene una relación inversa al precio del mercado convencional y una relación proporcional respecto al precio del Comercio Justo.⁹ Por cada aumento de un dólar del

9 Hemos utilizado el programa E-VIEWS 7 para hacer el análisis del modelo econométrico. Para propósitos netamente interpretativos de los resultados, reemplazamos los parámetros estimados en sus respectivos lugares, sin olvidar el sentido de los signos. Sustituyendo los coeficientes, tenemos la siguiente ecuación: $DIF = 0,986067*PCJ - 0,697365*PCC - 44,27468$. De acuerdo con el R2, este tiene un valor de 0,7985, lo que significa que las variables independientes explican el 79,85% del comportamiento de la diferencia de los precios negociados del Comercio Justo y los del comercio convencional. Por otro lado, el estadístico F tiene una probabilidad de 0,001 menor a 0,05, lo que demuestra que las variables

precio del Comercio Justo, la diferencia entre los precios negociados de café del Comercio Justo y los precios negociados de café del comercio convencional aumentará en 0,98 dólares. En cambio, si los precios de mercado, es decir los del comercio convencional, aumentan en un dólar, esta diferencia de los precios negociados se reducirá en 0,69 dólares.

Analizando los datos en el transcurso de los años, podemos comprobar que en el periodo de análisis (2000-2006) los precios del café eran muy bajos. Por entonces, los precios de café del Comercio Justo estaban sujetos a los precios mínimos asignados por FLO-CERT, lo que permitió a los pequeños productores obtener mejores precios y poder sobrellevar la crisis del café en ese tiempo.

En los años posteriores al periodo 2000-2006, y debido a la disminución de la producción mundial de café, los precios de mercado de este producto fueron incrementándose. A partir del 2008, los precios de mercado aumentaron de manera tal que el precio del Comercio Justo tuvo que ajustar sus precios en función de los del mercado. Sin embargo, el precio del Comercio Justo siempre ha sido más alto que el del comercio convencional, debido a la prima social del primero. En el periodo 2008-2010, la diferencia de los precios negociados de café de las organizaciones exportadoras fue menor.

Lo anterior demuestra que, en tiempos de crisis, cuando el precio de mercado baja por diversas razones (sobreproducción, disminución de la demanda, etc.), el precio del Comercio Justo es más atractivo para las OPP de café. Esto se debe a que existe un precio mínimo del Comercio Justo, que considera tanto los costos de producción del café como la situación de este producto a nivel mundial, precio que se modifica cada cierto tiempo, generando mayor estabilidad para el productor y también a los ingresos percibidos por la venta de este producto.

en conjunto son significativas. La variable *precio de Comercio Justo* tiene un nivel de significancia de 99,99%, el *precio de comercio convencional* tiene un nivel de significancia individual de 99,99%, lo que demuestra que es significativa en el modelo. El estadístico Durbin-Watson es de 2,15. El hecho de que se encuentre entre los intervalos " $1,75 < 2,15 < 2,25$ " demuestra que no existen problemas de autocorrelación en el modelo.

Por todo lo anterior, los productores organizados que exportan al mercado del Comercio Justo pueden obtener precios más altos y estables por su café, en comparación con aquellos que exportan al comercio convencional. Se puede inferir también que estos productores perciben ingresos más altos. Para ampliar esta última afirmación, hemos tomado en cuenta un segundo método de análisis, que describimos a continuación.

¿El Comercio Justo es beneficioso para el pequeño productor boliviano de café?

Para responder a esta interrogante, hemos realizado un análisis comparativo del beneficio/costo en la comercialización de café. Lo hicimos estudiando tres organizaciones de pequeños productores que destinan su producción a tres diferentes mercados. La primera es la Cooperativa Antofagasta, cuyos productores exportan al Comercio Justo. La segunda es Unión Pro Agro, que exporta al comercio convencional. La tercera es la Asociación de Productores de Cafés Mixtos y Ecológicos (APROMES), que vende al mercado local. Las entrevistas y los datos de costos e ingresos corresponden al 2010, año en el que el precio del café fue uno de los mejores después de mucho tiempo.

Los costos totales de las tres organizaciones fueron divididos en cuatro, en función del proceso de transformación del café que podemos observar en el Esquema 1. Los costos de producción determinados por hectárea y divididos por el rendimiento de café (kilogramo por hectárea) permitieron determinar el costo de producción por kilogramo producido. En esta etapa, el café se denomina “café cereza” (por su color).

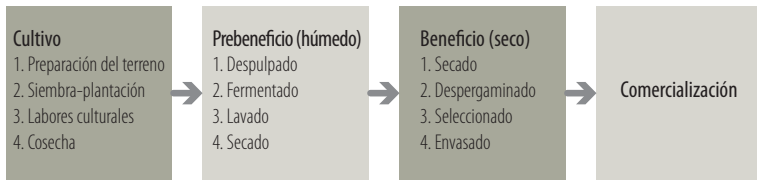
También hemos tomado en cuenta los costos del prebeneficio, que incluyen las etapas de despulpado, fermentación, lavado y un primer secado, actividades que se realizan diferenciadamente, una tras otra. Al final, el café (denominado “café mote”) aún contiene agua retenida entre los granos y en la superficie del pergamino o cascarilla, en un porcentaje de alrededor de 45%.

Los siguientes costos corresponden a los del acopio y comprenden diferentes labores, como el traslado del café al

centro de acopio de la organización y el de transporte desde allí hasta la ciudad de El Alto. Por tanto, también cubren los costos de insumos, como pitas, bolsas y gastos administrativos, entre otros. El beneficiado, que incluye las etapas de trillado (o despergaminado) y de selección del café, se realiza en El Alto. En esta fase, el café se denomina “oro verde” (por su color) y contiene un porcentaje de humedad de aproximadamente 12%, lo que posibilita que el café no se deteriore por las bacterias o los hongos.

Finalmente, incluimos los costos de comercialización, que son los costos de los insumos para la exportación y los gastos por las certificaciones orgánicas y también del Comercio Justo emitidas por la organización FLO-CERT, además de los costos de administración.

Esquema 1: Proceso de transformación del café



Fuente: Elaboración propia.

Las siguientes son algunas de las características de las organizaciones estudiadas.

1. La Cooperativa Antofagasta es una de las organizaciones bolivianas que exporta café al Comercio Justo. Fundada en 1992, cuenta con 75 socios de los que el 7% son mujeres. En total, agrupa a 289 miembros que se benefician con los ingresos provenientes de la venta de café. Estos productores tienen sus raíces originarias en el Altiplano paceño. De los socios, el 90% logró terminar el nivel de educación primaria. La cooperativa cuenta con 343 hectáreas de producción cafetalera, cuyo costo total asciende a poco más de dos millones 675 mil bolivianos. Su rendimiento actual es de 730 kilogramos de café oro verde por hectárea, lo que equivale a un promedio de 1.640 kilogramos de café mote.

Tal rendimiento está por encima del promedio nacional, debido a que es una organización con mucha experiencia y que ha podido disminuir sus pérdidas y optimizar el uso de los recursos a su alcance. En 2010, la cooperativa exportó 250 mil kilogramos en ocho contenedores, de los cuales tres fueron destinados a Francia por medio de la empresa Lobodis, cuatro a Estados Unidos mediante Equal Exchange y una a Alemania a través de GEPa. A partir del café adquirido, esas empresas se hacen cargo de las etapas de tueste, molido, seleccionado, envasado y, en algunos casos, de distribución a tiendas y supermercados.

2. La organización Unión Pro Agro fue fundada el 2000. Pertenecen a esta organización 11 colonias de la región de Chijchipani, en la provincia Caranavi. Cuenta con 365 socios, de los cuales el 26% son mujeres. En total, 1.443 personas se benefician con esta organización. De sus integrantes, el 3% son nativos originarios, mientras que el resto son inmigrantes. Todos sus miembros culminaron la educación primaria y su actividad principal es la agrícola; solo un 5% se dedica a otras actividades relacionadas con el transporte o estudia. El café es el principal producto que cultivan, pero también producen hierbas aromáticas y achiote. Tienen una capacidad productiva de más de 235 toneladas anuales (2009), lo que en volumen equivale a 12 contenedores de 19.600 kilogramos. Cada productor dispone de aproximadamente 3,3 hectáreas para la producción de café. La organización ha logrado un nivel de rendimiento actual de 468 kilogramos de café oro verde por hectárea, lo que equivale a un promedio de 1.058 kilogramos de café mote. Esta organización tiene un rendimiento por encima del promedio nacional debido a su experiencia y a que sus integrantes fueron capacitados por diferentes instituciones. Esto le ha permitido exportar tanto al mercado del Comercio Justo como al mercado convencional. Para el presente estudio, analizamos solamente la producción vendida al mercado convencional que, según afirmó la organización, es exportada a Alemania, a la empresa OPCO.
3. Los productores de APROMES utilizan, en promedio, 2,65 hectáreas (por productor) para la producción de café. Esta or-

ganización fue fundada en 2005. Está ubicada en la comunidad San Pablo II en la provincia Caranavi. No cuenta con certificaciones pero tienen el interés de conseguirlas a futuro. Actualmente, agrupa a 23 socios, de los cuales el 17% son mujeres. En total, son 100 personas las que se benefician de la organización. De ellas, el 100% son inmigrantes, con estudios de primaria concluidos. El cultivo que realizan los productores de APROMES es el tradicional, con una capacidad productiva de más de 40 toneladas anuales (2009). El rendimiento promedio es de 736 kilogramos por hectárea, que está por debajo del promedio nacional debido a que todavía es una organización nueva y no cuenta con la suficiente capacitación técnica.

ANÁLISIS DEL BENEFICIO/COSTO Y COMPARACIONES ENTRE LAS TRES ORGANIZACIONES

En el caso de la Cooperativa Antofagasta, los productores de café deben cubrir los costos de producción, prebeneficiado, acopio, beneficiado y exportación. En cuanto a sus costos de producción, estos equivalen a 1,38 bolivianos por kilogramo de café cereza. En el prebeneficiado y el acopio, el costo es de 0,43 bolivianos por kilogramo. La etapa de beneficiado se lleva a cabo en la ciudad de El Alto y es administrada por los encargados de la organización, que también se ocupan de la exportación de café oro verde al Comercio Justo. Los costos totales (Cuadro 3) son de 10,63 bolivianos por kilogramo de café oro verde.

Cuadro 3: Resumen de los costos totales de la Cooperativa Antofagasta, exportadora de café al Comercio Justo

Etapas de producción	Conversión en kg	Tipo de café	Precio unitario (en Bs/kg)	Costo de café oro verde (en Bs/kg)
Producción	5,61	Café cereza	1,38	7,74
Prebeneficiado	2,25	Café mote	0,30	0,67
Acopio	2,25	Café mote	0,13	0,29
Beneficiado	1,00	Café oro verde	1,11	1,11
Exportación	1,00	Café oro verde	0,81	0,81
Costo total				10,63

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas y datos de la organización.

Como podemos observar en el Cuadro 4, las tres empresas que compran a la Cooperativa Antofagasta pagan diferentes precios por la misma calidad y cantidad de café.

Cuadro 4: Precio del café oro verde de la Cooperativa Antofagasta en el Comercio Justo

Empresa	Precio de 1 kg de café oro verde (en Bs)
Lobodis (Francia)	30,05
GEPA (Alemania)	32,45
Equal Exchange (Estados Unidos)	27,29

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas y datos de la organización.

Hemos estudiado la información de las tres empresas referidas para calcular el ingreso de la Cooperativa Antofagasta. Para el análisis, hemos considerado el precio que debe percibir la organización, más la prima social, que le fue otorgada por tener el sello FLO y también la certificación orgánica.

GEPA es la empresa que paga un precio más alto a la cooperativa por su café oro verde: 32,45 bolivianos por kilogramo. Lobodis, en cambio, paga 30,05 bolivianos por kilogramo, mientras que Equal Exchange paga 27,29 bolivianos por kilogramo. Desagregando el precio pagado y sumando la prima social, la Cooperativa Antofagasta recibe 4,67 bolivianos más por kilogramo de café oro verde.

En el Cuadro 5, presentamos comparativamente los precios, los costos y la utilidad por kilogramo de café oro verde. Estos datos difieren según el país de destino. Las ventas de café oro verde generan una utilidad para el pequeño productor de 19,42 bolivianos por kilogramo de café cuando la comercialización es realizada con Lobodis, de 21,82 bolivianos con GEPA y de 16,66 bolivianos con Equal Exchange.

Los márgenes de utilidad determinan el porcentaje de utilidad de los pequeños productores al hacer la venta. En este caso, por cada 100 bolivianos que la empresa extranjera paga

al pequeño productor, este recibe entre 61 y 67 bolivianos por concepto de utilidad.

La relación beneficio/costo muestra de manera muy simple si vale la pena hacer el negocio o no. Para la Cooperativa Antofagasta, las tres opciones de venta son mayores a uno, lo que determina que sí es conveniente exportar al Comercio Justo y a esos tres países a través de las empresas citadas.

Cuadro 5: Análisis beneficio/costo de la Cooperativa Antofagasta

Aspecto	Lobodis (en Bs/kg)	GEPA (en Bs/kg)	Equal Exchange (en Bs/kg)
Precio	25,38	27,78	22,62
Plus o prima social	4,67	4,67	4,67
Precio total	30,05	32,45	27,29
Costos totales	10,62	10,62	10,62
Utilidad	19,42	21,82	16,66
Margen de utilidad	65%	67%	61%
Relación beneficio/costo	2,83	3,05	2,57

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas.

En conclusión, la empresa que mejor paga al productor de la Cooperativa Antofagasta por su café oro verde es GEPA, de Alemania. Con las tres empresas, sin embargo, los pequeños productores obtienen utilidades altas respecto a los costos tanto en el proceso de producción como en los de transformación y de comercialización. En efecto, más del 60% del ingreso por la venta de su café corresponde a la utilidad para los productores.

En el caso de Unión Pro Agro, hemos tomado en cuenta solamente las exportaciones que realiza al mercado convencional. Según la organización, sus exportaciones son hacia Alemania, a una empresa de nombre ooco. Unión Pro Agro cubre los costos de producción, prebeneficiado, acopio, beneficiado y exportación.

Sus costos de producción equivalen a 1,27 bolivianos por kilogramo de café cereza. En el caso del prebeneficiado y del

acopio, ese costo es de 0,92 bolivianos por kilogramo. La etapa de beneficiado es realizada en la ciudad de El Alto y es administrada por los encargados de la organización. Sucede lo mismo con la exportación del café oro verde hacia el mercado convencional. El costo total por kilogramo de café oro verde es de 11,047 bolivianos.

El Cuadro 6 nos muestra el resumen de los costos de producción, transformación y comercialización del café de la organización Unión Pro Agro destinado al mercado convencional.

Cuadro 6: Resumen de los costos de la organización Unión Pro Agro, exportadora de café al comercio convencional

Etapas de producción	Conversión en kg	Tipo de café	Precio unitario (en Bs/kg)	Costo de café oro verde (en Bs/kg)
Producción	5,61	Café cereza	1,27	7,12
Prebeneficiado	2,25	Café mote	0,76	1,71
Acopio	2,25	Café mote	0,17	0,38
Beneficiado	1,00	Café oro verde	1,05	1,05
Exportación	1,00	Café oro verde	0,78	0,78
Costo total				11,05

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas y datos de la organización.

Unión Pro Agro exporta café orgánico convencional a la empresa alemana OPCO que, por kilogramo de café oro verde, paga 21,91 bolivianos. El Cuadro 7 contiene los precios, los costos y la utilidad por kilogramo de café oro verde para esta organización. Las ventas del café exportado al mercado convencional generan una utilidad para el pequeño productor de 10,86 bolivianos por kilogramo. Debido a que Unión Pro Agro vende al mercado convencional, no recibe la prima social del Comercio Justo. Los márgenes de utilidad nos indican que por cada boliviano recibido por la venta del café, el 50%, es decir 0,50 centavos, corresponde a la utilidad que recibe el pequeño productor al hacer la venta. Dado que la relación beneficio/costo es mayor a uno, es posible afirmar, de una manera muy simple, que sí vale la pena hacer el negocio.

Cuadro 7: Análisis beneficio/costo de la organización Unión Pro Agro

Aspecto	Alemania (en Bs/kg)
Precio	21,91
Plus o prima social	0
Precio total	21,91
Costos totales	11,05
Utilidad	10,86
Margen de utilidad	50%
Relación beneficio/costo	1,98

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas.

Con relación a la organización APROMES, esta no realiza exportaciones; solamente vende su café al mercado local, cubriendo sus costos de producción, prebeneficiado y acopio del café. En vista de que el intermediario recoge el café en el centro de acopio, APROMES no contabiliza costos por el transporte, por el beneficiado del café ni por su comercialización final. Sus costos de producción equivalen a 0,91 bolivianos por kilogramo de café cereza. En las etapas de prebeneficiado y acopio, el costo es de 0,80 bolivianos. Los costos por kilogramo de café mote son de 6,90 bolivianos (Cuadro 8).

Cuadro 8: Resumen de los costos de producción del café convencional de APROMES vendido al mercado local

Aspecto	Conversión en kg	Tipo de café	Precio unitario (en Bs/kg)	Costo de café oro verde (en Bs/kg)
Producción	5,61	Café cereza	0,91	5,10
Prebeneficiado	2,25	Café mote	0,24	0,54
Acopio	2,25	Café mote	0,56	1,26
Beneficiado	1,00	Café oro verde	0	—
Exportación	1,00	Café oro verde	0	0
Costo total			1,71	6,90

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas y a datos de la organización.

La organización APROMES vende su producción a un bróker (intermediario) que le paga 7,6 bolivianos por kilogramo de café mote. La utilidad de APROMES por la venta de su producto es de 6,36 bolivianos y su margen de utilidad es del 22%. El Cuadro 9 muestra el margen de utilidad que APROMES obtiene por la venta de su café a un intermediario: 9%. El agricultor no recibe por parte del intermediario la prima social, como ocurre en el mercado del Comercio Justo; tampoco existe un precio mínimo. La utilidad por kilogramo de café mote vendido es de 0,69 bolivianos. La relación beneficio/costo es igual a uno, lo que muestra que los beneficios igualan a los costos, sin generar utilidades. Por tal razón, sería indiferente para los productores dedicarse o no a este rubro.

Cuadro 9: Análisis beneficio/costo de la organización APROMES

Aspecto	Bróker o intermediario (en Bs/kg)
Precio	7,60
Plus o prima social	0
Precio total	7,60
Costos totales	6,91
Utilidad	0,69
Relación beneficio/costo	1,10
Margen de utilidad	9%

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas.

El Cuadro 10 presenta la comparación de los costos totales del café, sus precios de venta y las utilidades en los tres casos de estudio.

Cuadro 10: Comparación de precios de venta, costos y utilidades de las organizaciones de café Cooperativa Antofagasta, Unión Pro Agro y APROMES (en bolivianos por kilogramo)

Aspecto	OPP que exporta al Mercado Justo	OPP que exporta al mercado convencional	OPP que vende al mercado local
Tipo de café vendido	Café oro verde	Café oro verde	Café mote
Costos totales	10,62	11,05	6,91
Precio	25,38	21,91	7,60
Plus o prima social	4,67	0	0
Precio total	30,05	21,91	7,60
Utilidad	19,43	10,86	0,69

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas, datos de 2010.

Como acabamos de ver, los costos totales de las organizaciones que exportan son mayores porque son las mismas organizaciones en las que se ocupan del beneficiado y de los gastos de exportación. En cambio, en el caso de APROMES, debido a que vende al mercado local después de la etapa de

prebeneficiado, sus costos son menores, al igual que su precio de venta.

Es evidente la diferencia de precios de venta entre las dos organizaciones que exportan y la organización que vende al mercado local. Esta es la situación de muchas organizaciones y pequeños productores que no tienen la oportunidad, por diferentes motivos, de exportar ni tampoco de poder beneficiar su café. Por la necesidad de vender su producción, muchas veces aceptan precios mucho más bajos que los previstos en el mercado, que no siempre cubren sus gastos. La comparación de los márgenes de utilidades de las organizaciones hace notoria la diferencia de las ganancias: por cada 100 bolivianos de café vendido, la organización que exporta al mercado del Comercio Justo recibe 65 bolivianos de utilidades, en tanto que la organización que exporta al comercio convencional recibe 50 bolivianos y la organización que vende al mercado local recibe nueve bolivianos (Cuadro 11).

Cuadro 11: Comparación de los márgenes de utilidad de las organizaciones de café Cooperativa Antofagasta, Unión Pro Agro y APROMES

Margen de utilidad	OPP que exporta al mercado del Comercio Justo	OPP que exporta al mercado convencional	OPP que vende al mercado local
	65%	50%	9%

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas, datos de 2010.

A partir del análisis de las relaciones beneficio/costo de las organizaciones, es posible determinar si vale la pena o no seguir produciendo y vendiendo café. Según los datos recién vistos, la organización que exporta al mercado del Comercio Justo es la que más se beneficia de la venta de su café. La organización que exporta al mercado convencional, a su vez, tiene todavía un retorno por las ventas de café que le permiten generar utilidades. Sin embargo, la organización que vende al mercado local tiene una relación beneficio/costo que bordea la unidad, lo que significa que sus utilidades son marginales.

Cuadro 12: Comparación de la relación beneficio/costo de las organizaciones de café Cooperativa Antofagasta, Unión Pro Agro y APROMES (en bolivianos por kilogramo)

Relación beneficio/costo	OPP que exporta al mercado del Comercio Justo	OPP que exporta al mercado convencional	OPP que vende al mercado local
	2,83	1,98	1,10

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas.

Conclusiones

A partir de los resultados obtenidos en este estudio, constatamos que con el Comercio Justo el pequeño productor puede acceder a mejores precios que los del comercio convencional. Esto se debe a la fijación de un precio mínimo de café y a que ese precio del Comercio Justo se adecúa al precio de mercado, en el caso de que este sea mayor al precio mínimo establecido. Además de la paga de una prima social extra y de un bono por ser un producto orgánico, el precio del café en el mercado del Comercio Justo será siempre mayor al precio de café del comercio convencional. Esto representa un incentivo para los pequeños productores, que encuentran en el precio una motivación para continuar en el rubro de la producción de café.

Si bien las OPP que logran exportar participan en más actividades en la cadena de valor y cubren costos mayores, también logran vender su producción a un precio más alto que aquellos que venden su producto al mercado local. En el caso de la organización que exporta al Comercio Justo, sus precios de venta son tres veces mayores que los precios de venta de la organización que vende al mercado local, mejorando así sus ingresos netos. Por su parte, la organización que exporta al mercado convencional tiene un precio de venta más bajo y no recibe la prima social; por ello, sus menores ingresos se traducen en utilidades también menores tanto para la organización como para los productores. La organización que vende al mercado local, en cambio, tiene una ganancia marginal. Esto se debe a que, en muchos casos, los mismos productores no están conscientes

del valor de su mano de obra y, en consecuencia, no se dan cuenta de si obtienen ganancias o no.

Con relación a la organización que vende al mercado local, sería necesario que reconsiderase seguir produciendo café. Si así fuera, deberá asegurarse de mejorar los rendimientos de su producción y de disminuir sus pérdidas. También deberá considerar participar en todos los eslabones de la cadena de valor, vendiendo su café ya beneficiado y tostado, es decir, listo para el consumo final. Esto porque existe un muy pequeño porcentaje de exportaciones del café boliviano tostado y molido (el 1% del total de exportaciones de café), debido a la falta de demanda para este tipo de café fuera de nuestras fronteras. Lo anterior se debe a que muchos países prefieren realizar esas actividades en su territorio. De hecho, todo el café que se consume en Europa es tostado y molido allá. Por tal razón, aquellos productores que decidan vender al mercado local deberán tener en cuenta la posibilidad de participar en todos los eslabones de la cadena de valor (por la demanda en crecimiento de este tipo de café en Bolivia) y, de esta forma, hacer rentable su producción de café.

En conclusión, podemos afirmar que el Comercio Justo sí es una alternativa viable para que los pequeños productores de café puedan mejorar su producción y, sobre todo, incrementar sus ingresos. En algunos casos, la estructura de la industria cafetalera todavía es desfavorable para los agricultores. Sin embargo, el Comercio Justo podría ofrecer al pequeño productor mayores beneficios respecto a un precio más estable y más alto que el del mercado convencional.

Por tal motivo, se hace necesaria una estrategia de Comercio Justo para el sector cafetalero. Esta propuesta bien puede ser incluida en una estrategia general de Comercio Justo que rescate distintas visiones y experiencias de los actores del Comercio Justo en Bolivia y que proponga una transformación de pautas culturales, productivas, comerciales, de consumo y sociales que cada grupo de actores comparte, lo cual plantea un desafío a largo plazo. Esta propuesta también podría ser útil en la definición de políticas públicas relacionadas con el tema,

que consideren como puntos de partida la importancia de abrir, establecer o fortalecer formas y mecanismos alternativos de comercialización. Algunos de esos lineamientos de trabajo deberán considerar la importancia de la asociatividad y el fortalecimiento de capacidades en los pequeños productores, así como la coordinación entre los distintos actores del Comercio Justo e instancias gubernamentales y financieras, y la promoción, difusión y sensibilización acerca del Comercio Justo.

Es importante fortalecer el esfuerzo que han venido realizando las instituciones involucradas con el Comercio Justo para así poder consolidar vínculos y organizarse. Esto con el propósito de contribuir en la promoción, la ampliación de la oferta productiva y la consolidación de este mercado en Bolivia.

El Comercio Justo no es solo un acto de solidaridad con los pequeños productores. También ofrece al consumidor un producto de calidad certificado que proviene de un sistema de producción y comercialización bien estructurado. Por ello, es necesario potencializar las cualidades que tiene el café boliviano mediante la mejora de su producción, el incremento de su calidad y el fortalecimiento de las organizaciones productoras.

Para obtener mayores ganancias por la venta de café, se recomienda al productor y a sus organizaciones que puedan aprovechar el Comercio Justo como un mercado que posibilita mayor seguridad comercial a partir de relaciones de largo plazo con los compradores, y a precios más estables. Esto permitirá a los productores mejorar su producción y fortalecer sus organizaciones. De esta forma, y como una siguiente etapa, el productor y su organización tendrían la posibilidad de ingresar a mercados mucho más exigentes, como el “especial”, en el que su producción de café será mejor valorada, con precios más altos, para así poder obtener un mayor reconocimiento por su trabajo.

Bibliografía

Cachanosky, Juan Carlos

1994 *Historia de las teorías del valor y del precio*. Buenos Aires: Libertas, Instituto Universitario ESEADE.

Chauveau, Christophe; Eberhart, Christophe

2002 *Etude du commerce équitable dans la filière café en Bolivie*. La Paz: CICDA.

Coscione, Marco

2008 *El Comercio Justo: Una alianza estratégica para el desarrollo de América Latina*. Madrid: La Catarata

Federación de Caficultores Exportadores de Bolivia (FECAFEB)

2010 *Plan de Desarrollo Cafetalero 2010-2015*. La Paz: FECAFEB.

Huybrechts, Benjamin

2010 *Explaining Organizational Diversity in Fair Trade Social Enterprises*. Ph.D Thesis In Management Sciences. Liège: Centre d'Economie Sociale-Université de Liège.

2005 *L'impact du commerce équitable sur les producteurs. Le cas de coopératives de café et de cacao en Bolivie*. Liège: Université de Liège.

Lara, Orlando

2000 *El Comercio Justo en Europa*. Colombia: Centro Internacional de Agricultura Tropical.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

2010 *La otra frontera: Usos alternativos de recursos naturales*. La Paz: PNUD.

DIVISIÓN DEL TRABAJO Y ESTRATEGIAS DE LOS COMERCIANTES DE ROPA USADA EN LA PAZ Y EL ALTO¹

Yesika Aparicio Aguilar

En este artículo se presentan los resultados de un análisis cualitativo sobre la informalidad económica. Con el uso de técnicas etnográficas, se describe cómo es organizado el trabajo al interior de las diferentes unidades económicas dedicadas al comercio de ropa usada en las ciudades de La Paz y El Alto, cuya estructura laboral interna está estrechamente relacionada con las estrategias de venta que desarrollan.

PALABRAS CLAVE: COMERCIO INFORMAL / DIVISIÓN DEL TRABAJO / CAPITAL COMERCIAL / UNIDADES SEMIEMPRESARIALES / UNIDADES FAMILIARES / ESTRATEGIAS COMERCIALES.

1 Artículo basado en la tesis "División del trabajo y estrategias en el comercio informal: El caso de los comerciantes de ropa usada en La Paz", presentada en 2014 para obtener la licenciatura en Sociología otorgada por la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA).

Introducción

El gremio de los comerciantes de ropa usada es uno de los más controversiales en Bolivia. La percepción que se tiene de estos comerciantes es que desarrollan una “competencia desleal” frente a los productores locales. Varios estudios incluso consideran que esta actividad “aniquila” en el mercado a otro sector informal productivo,² el de las microempresas textiles. De hecho, su dominio en el mercado, según se afirma, se debe a los “precios irreales” de la mercancía que comercian.

Los estudios en Bolivia sobre la economía informal analizan el proceso de trabajo de estas unidades económicas desde una perspectiva general.³ Creemos que los planteamientos realizados necesitan ser contrastados y diferenciados. En ese marco, realizamos la investigación denominada “División del trabajo y estrategias en el comercio informal: El caso de los comerciantes de ropa usada en La Paz”, que fue desarrollada entre los años 2008 y 2012. El estudio buscó refutar las deducciones de trabajos anteriores mediante una aproximación etnográfica a las distintas unidades económicas no productivas dedicadas al comercio de ropa usada, ya sean semiempresariales o familiares. La investigación también buscó describir las características que ayudarían a realizar una tipologización de las distintas unidades económicas dentro del sector.

Durante la investigación, tuvimos una importante inserción en el medio en el que se desenvuelven los comerciantes de ropa

2 Un estudio realizado por el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), por ejemplo, sostiene que “este negocio solo enriquece a unos cuantos en desmedro de la producción que genera empleo en el país” (IBCE, 2005: 29), y basa sus argumentos en una estructura de costos tanto fijos como variables del comercio de ropa usada, la cual, según el IBCE, no representa ni la tercera parte de los costos de la industria de textiles y prendas de vestir. Ese estudio sostiene, además, que para la producción nacional no es posible competir con un producto “sin valor real”, puesto que el valor de transacción de origen no existe, porque el producto no ha sido fabricado en el país.

3 Según el estudio realizado por Roberto Casanovas y Silvia Escóbar (1989), las unidades económicas con baja y mediana productividad tienen una división ambigua del trabajo, debido tanto a la separación de labores imprecisa entre los propietarios del capital y los propietarios de la fuerza de trabajo como por la combinación entre trabajo asalariado y trabajo familiar. De acuerdo con los autores, tal división del trabajo sería inexistente en el caso de las unidades económicas familiares.

usada; esto permitió llegar a conclusiones sustentadas en un planteamiento teórico previo, lo que condujo a una nueva redefinición de las características del trabajo en el empleo informal, sometido permanentemente a un proceso de deconstrucción y construcción conceptual.

El trabajo etnográfico desarrollado, a su vez, permitió revelar aspectos que serían imposibles de describir mediante un estudio de tipo cuantitativo. Así, con el uso de técnicas etnográficas, describimos cómo se organiza el trabajo dentro de las diferentes unidades económicas dedicadas al comercio de ropa usada. La descripción de las características del trabajo en el comercio informal fue realizada sobre la base de tipologías inspiradas en la estrategia metodológica weberiana,⁴ que permitieron diferenciar a las unidades económicas en función del grado de participación del propietario. Al desarrollar el tema de la división del trabajo en la esfera de la circulación, también, analizamos la relación entre el trabajo familiar y el trabajo contratado. Por otra parte, y tomando como marco la teoría del valor de Karl Marx, describimos el proceso laboral con todas las implicaciones que este conlleva en cuestiones como las características que asume el capital, el salario, la jornada laboral, las ganancias, la mercancía, el valor y la división sexual del trabajo, entre otras.

La estructura laboral interna de una unidad económica dedicada al comercio está estrechamente relacionada con las estrategias de venta, las cuales se constituyen en una construcción social. Para explicar las estrategias comerciales desde una perspectiva sociológica, fueron de gran utilidad los planteamientos de Pierre Bourdieu. La relación entre las estrategias comerciales y la organización laboral, a su vez, permitió dilucidar aspectos novedosos de las relaciones laborales conformadas al interior del comercio informal.

4 Según Max Weber, las tipologías acentúan los rasgos cualitativos de una realidad y permiten una mayor inteligibilidad de lo real. En la metodología weberiana, se construye un "ideal tipo" al enfatizar en una serie múltiple de fenómenos aislados. Esto es lo que hicimos en este estudio al momento de definir la muestra cualitativa.

En este artículo, presentamos algunos de los resultados de la investigación. Abordamos las formas de organización del trabajo bajo la noción teórica de la división del trabajo en el comercio informal, en unidades económicas tanto semiempresariales como familiares, es decir, aquellas con fuerza de trabajo familiar o contratada. Analizamos también la relación de esas formas organizacionales con las estrategias comerciales que movilizan factores destinados al incremento del capital comercial. Establecimos, asimismo, la manera en que se interrelacionan el tipo de organización laboral y el nivel de éxito o fracaso comercial de las unidades económicas previamente seleccionadas según los criterios conceptuales y las características que asumen dichas unidades.

Debemos señalar, por otra parte, que el abordaje del tema de la división del trabajo en las actividades productivas es una tarea académica frecuente, pero no lo es cuando se analiza la división del trabajo en actividades comerciales no productivas. En este texto, reflexionamos sobre las condiciones en las que se desarrollan las actividades económicas consideradas no productivas, analizando concretamente el caso de los vendedores de ropa usada en las ciudades de La Paz y El Alto. Es preciso puntualizar, además, que la investigación fue desarrollada en un contexto especialmente complicado, donde los conflictos se agravan cotidianamente por la disputa del mercado entre los comerciantes de ropa usada y los industriales textiles.

Por otra parte, debemos decir que la estructura laboral interna de una unidad económica dedicada al comercio informal está estrechamente relacionada con las estrategias de venta, que se constituyen en una construcción social. Los planteamientos de Bourdieu fueron de gran utilidad para explicar las estrategias comerciales desde una perspectiva sociológica.

Algunas posiciones teóricas

Alejandro Portes (1995) sostiene que las actividades económicas informales son aquellas que no tienen una clara división entre trabajo y capital. Esto quiere decir que quien ejerce el rol de propietario en la actividad, al participar en el proceso de

trabajo, hace ambigua dicha distinción. Portes establece que la economía informal es “una manera de subsunción del trabajo al capital y una expresión de las formas de articulación de los modos de producción” (1995: 18). Según este autor, “la economía informal está realizando, en el plano de la economía urbana, una labor semejante a la que en el área de la economía agraria ejecutaron sus predecesores” (*ibid.*). Las actividades económicas informales, por tanto, son aquellas en las que no hay ninguna separación entre trabajo y capital, a diferencia de lo que ocurre en el caso del obrero asalariado que forma parte de la economía formal. Al establecer la existencia de relaciones laborales en la informalidad, Portes señala que “las relaciones laborales son las que más claramente resaltan la posición de clase de la pequeña burguesía informal [...]. Los pequeños empresarios utilizan mano de obra ocasional que incluye familiares no asalariados y otros trabajadores empleados fuera de los mecanismos contractuales” (*ibid.*: 90).

En el caso de nuestro objeto de estudio, la pequeña burguesía informal a la que el citado autor hace referencia la constituyen los comerciantes mayoristas propietarios que poseen una significativa inversión de capital. Estos comerciantes contratan a vendedores y a las personas que acomodan las prendas, como es el caso de los “farderos”, quienes a su vez contratan gente que cargue y transporte los fardos.

Marx, por su parte, ofrece una conceptualización de la división social del trabajo refiriéndose a procesos productivos en tres niveles: general (sociedad), particular (producción) y singular (taller). Este último nivel es el que se aplica al presente objeto de estudio, es decir, aquella división del trabajo que se da en una sola unidad económica que es, en este caso, no productiva. Un concepto más específico de división del trabajo es el siguiente:

[...] la división del trabajo es la forma que la industria asumió en la organización del trabajo para la producción eficiente de bienes de consumo. Por división del trabajo se entiende la repartición programada de uno o más grupos distintos de operaciones de trabajo entre los agentes que participan en el proceso productivo y la naturaleza históricamente específica adquirida por estas actividades a partir de la división del trabajo (De Palma *et al.*, 1974: 61).

Todas las definiciones de división de trabajo de esa línea teórica se refieren siempre a sectores productivos, pero en este estudio aplicamos tal concepto a un sector dedicado a la comercialización y no así a la producción.

Para analizar el trabajo que realizan los distintos actores del comercio de ropa usada, citamos también a Oskar Lange, quien realiza una distinción conceptual entre trabajo productivo y trabajo no productivo, y es precisamente este último tipo de trabajo el que se desarrolla en la esfera de la distribución, puesto que no produce objetos materiales. Según Lange, “la distribución de productos es igualmente una actividad humana que exige la ejecución de cierto número de actividades conscientes e inconscientes, es decir, exige la ejecución de un trabajo” (1966: 15). Esta definición es relevante para nuestra investigación porque se refiere al trabajo no productivo en el sentido en que no produce mercancías.

Debemos añadir, además, que en el presente estudio desarrollamos la llamada “forma de capital comercial”. De acuerdo con la definición de Marx:

[...] el capital comercial no es sino un capital en funciones dentro de la órbita de la circulación. El proceso de circulación es una fase del proceso total de reproducción. Pero en el proceso de circulación no se produce ningún valor ni, por tanto, ninguna mercancía. En este proceso solo se operan cambios de forma de la misma masa de valor. Aquí no se produce más que la metamorfosis de la mercancía, la cual no tiene nada que ver con el valor o la modificación de valor. Si en la venta de la mercancía se realiza una plusvalía es porque ya existía con anterioridad; por tanto, en el segundo acto, en que se vuelve a cambiar el capital-dinero por mercancía (elemento de producción), tampoco el comprador realiza una plusvalía: este acto no hace más que continuar la producción de plusvalía mediante el intercambio de dinero por medios de producción y fuerza de trabajo (1980: 301).

Estos planteamientos son clave para nuestro objeto de estudio, debido a que queda la interrogante de por qué el trabajo que se produce fuera de la esfera de la producción no es capaz de generar plusvalía.

En cuanto a la forma de describir las distintas unidades económicas, Maurice Godelier afirma lo siguiente:

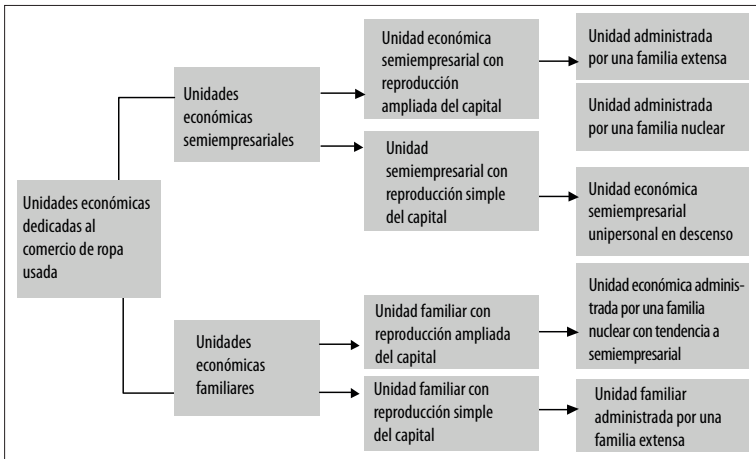
Para explicar cómo una unidad familiar funciona como una unidad de producción o consumo se debe ir más allá de las relaciones de parentesco y examinar las condiciones sociales que determinan el papel del grupo doméstico en el proceso social de producción, la ausencia o presencia de formas de división del trabajo que desbordan los límites de los grupos domésticos [...]. La estructura interna de un tipo de organización familiar parece depender de dos condiciones previas: las relaciones de parentesco y las relaciones de producción (2000: 224-225).

Unidades económicas dedicadas al comercio de ropa usada

A partir de seis casos concretos estudiados en el trabajo de campo, en este acápite describimos y analizamos la división del trabajo y las estrategias comerciales de cada unidad económica dedicada al comercio de ropa usada.

Para tal propósito, seleccionamos cada una de esas unidades según el tipo de organización interna del trabajo que tenía, ya sea en los niveles de comercio minorista o al detalle. La selección realizada nos permitió demostrar la calidad de la muestra por la existencia de casos exitosos y no exitosos en términos comerciales, con diferente estructura de organización laboral en cada caso y de acuerdo con el tipo de reproducción del capital (Esquema 1).

Esquema 1: Unidades económicas dedicadas al comercio de ropa usada según el tipo de organización interna del trabajo



Fuente: Elaboración propia.

UNIDADES ECONÓMICAS SEMIEMPRESARIALES

Las unidades económicas semiempresariales son aquellas que tienen fuerza de trabajo contratada. Estas unidades operan con fuerza de trabajo tanto familiar como a contrato.

En este estudio, como unidades económicas semiempresariales exitosas con reproducción ampliada del capital tenemos las siguientes:

Unidad administrada por una familia extensa (Caso 1): Se trata de una forma de organización en la que las propietarias son tres hermanas y, a pesar de que dos de ellas son casadas, administran su negocio sin la activa participación de sus respectivos esposos, por lo menos en lo referido a la administración como tal. Entonces, el matrimonio no interfirió en las relaciones de negocio entre las hermanas, quienes administran un total de cuatro grandes negocios de venta de ropa usada.

Unidad administrada por una familia nuclear (Caso 2): Se trata de una pareja de esposos que es propietaria de una tienda de jeans americanos y de dos puestos más, en otro lugar,

cerca de la tienda ubicada en la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto. El matrimonio también tiene un puesto en una galería de la calle Figueroa y una tienda en Villa Fátima, ambos en La Paz, y otra tienda de jeans usados en la Ceja de El Alto. La pareja tiene contratados a un total de ocho vendedores. El hermano del esposo, a su vez, administra su negocio con su respectiva familia. Se trata, entonces, de dos familias nucleares; ninguna de ellas vive con sus padres. Si bien sus respectivos negocios se encuentran ubicados uno junto al otro, y suelen “prestarse” empleados, ambos negocios son independientes. Los dos hermanos no intervienen en el negocio del otro, como sucedía en el Caso 1.

Como unidad económica semiempresarial con reproducción simple del capital, en cambio, identificamos la siguiente:

Unidad económica semiempresarial en descenso (Caso 3): Si bien las unidades económicas semiempresariales son caracterizadas como unidades que lograron un proceso de acumulación, existen también unidades económicas que, catalogadas como semiempresariales por trabajar con mano de obra contratada, operan con un bajo nivel de capital y sin el éxito comercial de las unidades económicas semiempresariales con tendencia expansiva. Este es el caso de un propietario que administra el negocio de forma unipersonal y tiene familiares dedicados al negocio. El propietario de esta unidad no tiene hijos; vive con su hermana y sus dos sobrinos, de manera que podemos considerar que se trata de una familia extensa. Desde 1995, vende exclusivamente ropa para niños en la Galería Señor de Mayo de la calle Figueroa, en La Paz. Él era dueño de cinco de los más de 50 puestos existentes en esa galería. También tenía un puesto en la calle Honda y en galerías situadas en otros lugares, los cuales tuvo que cerrar por falta de venta: “Se hizo vencer con los alquileres”. Lo propio sucedió en la galería donde, de los cinco puestos que tenía, tuvo que entregar tres, ya que las bajas ventas no abastecieron para cubrir el pago de alquileres, mantenimiento y sueldos a los vendedores.

UNIDADES ECONÓMICAS FAMILIARES

Las unidades familiares son aquellas que no tienen fuerza de trabajo contratada, por lo que solo operan con fuerza de trabajo familiar.

Como unidad familiar con reproducción ampliada del capital, en este trabajo tenemos la siguiente:

Unidad económica familiar exitosa y con tendencia a convertirse en una unidad semiempresarial (Caso 4): Se trata de una familia nuclear, ya que la propietaria del negocio vive únicamente con su esposo y su hijo. Ella vende ropa para niños en dos puestos que tiene desde hace más de 10 años en la Galería Señor de Mayo de la calle Figueroa, en La Paz. Sus puestos están ubicados frente a frente.

Por otra parte, como unidades familiares con reproducción simple del capital, están las siguientes:

Unidad económica estrictamente familiar con reproducción simple del capital (Caso 5): Esta unidad económica es administrada por dos hermanas que tienen dos puestos dentro de una misma galería. Una de ellas participa activamente en el puesto de la otra y ambas se colaboran mutuamente con el traslado, el acomodo y otras actividades relacionadas con la mercadería en los dos puestos de venta. Se trata de un tipo de organización de familia extensa, puesto que las hermanas viven juntas, con sus respectivos esposos e hijos, y el negocio es una iniciativa administrada por ambas. Ninguna de las hermanas tiene autoridad sobre la otra y la colaboración entre ellas es recíproca y dinámica.

Unidad económica estrictamente familiar con reproducción simple del capital y fuerza de trabajo familiar remunerada (Caso 6): En el trabajo de campo, pudimos distinguir dos tipos de unidades económicas familiares: una en la que los miembros de la familia son administradores y realizan el trabajo por igual, y otra con un tipo de organización familiar en la que la mano de obra familiar es remunerada. Este último tipo es el de este caso, en el que la propietaria tiene contratada a su sobrina, que recibe una remuneración económica mensual.

Organización laboral de las unidades económicas y trabajo familiar

La organización del trabajo en las unidades económicas estudiadas responde tanto a lógicas del funcionamiento del mercado laboral como a lógicas de organización familiar. Estos modos de organización del trabajo están en función no solo del capital, sino de la intervención de aspectos que no siempre responden a la racionalidad de los agentes. La noción de “trabajo familiar no remunerado” no se aplica en ninguno de los casos descritos, a pesar de que tal concepto es común en la literatura sobre economía informal, principalmente la que figura en documentos institucionales.

El estudio realizado nos permite afirmar que no se puede seguir conceptualizando a las unidades económicas informales como de “subsistencia”, tanto en los sectores familiares como, más aún, en los sectores semiempresariales, en los que existe una capacidad de acumulación en función de su nivel de ventas. En ninguna de las unidades económicas estudiadas se evidenció que las personas venden lo justo para la manutención familiar de modo intencional, pues las condiciones del mercado y el nivel de éxito o fracaso comercial son los que determinan si se reinvertirá o no en el negocio.

Los sectores semiempresariales se caracterizan por una división del trabajo espontánea: se asignan las tareas al azar y de forma inconsciente. En las unidades familiares, esta es todavía más ambigua, tal como señalan las caracterizaciones realizadas por el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), en 1988, que ratifican que no hay lugar para una división del trabajo previamente elaborada. En el caso de las unidades semiempresariales, existe también una división del trabajo en el sentido de desarrollar una determinada estrategia; es decir, se trata de multiplicar el número de puestos y cada uno de estos con una división básica del trabajo. Si bien no existe una especialización de la mano de obra, sí existen empleados con más destreza, generalmente los más antiguos en la elaboración de tareas específicas.

El proceso de trabajo necesita una organización específica para posibilitar la rapidez y la eficiencia, y al dividirlo y organi-

zarlo se da lugar al desarrollo de técnicas para realizar las tareas. Las actividades más simples que se desarrollan pueden resultar difíciles al principio, hasta que se adquiere la destreza suficiente para llevarlas a cabo rápidamente e incrementar la cantidad de prendas listas para la venta.

En el comercio informal, las relaciones de parentesco son un componente fundamental para el desenvolvimiento de la actividad comercial. Es frecuente, por tanto, ver a parientes ayudando en el puesto de venta o a una pareja de esposos vendiendo. En los sondeos realizados para este estudio, encontramos que en la actividad no participan solamente los miembros de una familia nuclear, sino también otro tipo de parientes de línea colateral (primos, sobrinos, tíos y otros).

Si bien la fuerza de trabajo familiar no abastecería en un negocio en expansión, esta se constituye en un buen mecanismo de control al momento de contratar personas ajenas a la familia, ya que ellos cumplen dos roles: el de fuerza de trabajo y el de propietarios del negocio. En el caso de la unidad familiar con tendencia a convertirse en una unidad semiempresarial, la necesidad o los deseos de expansión comercial obligaban a la propietaria a contratar empleados ocasionalmente:

Caso 4 (Unidad familiar con tendencia a semiempresarial): La propietaria compra fardos enteros de la Feria 16 de Julio. Vende sola en el puesto, pero tiene una persona que a veces le ayuda a lavar, planchar y empaquetar; otras veces le ayuda su esposo. La propietaria tiene dos puestos y ambos los atiende sola (los dos puestos están situados uno frente al otro). La propietaria está en continua búsqueda de alguien que le ayude en la atención de los puestos, ya que, por lógica, con una persona trabajando como vendedora, las ventas serían mayores. Por las noches viene su esposo, pero no la ayuda a vender, únicamente vigila el puesto un rato, cuando ella no está (Nota de campo, 04/09/2009).

Una de las ventajas de contratar personas para vender es el incremento, a veces cuantioso, de las ventas. Sin embargo, alguien externo en el negocio familiar es siempre blanco de desconfianza y, al incrementarse la desconfianza, se incrementa también el trabajo del propietario, ya que este tendría la necesidad de contar la mercadería por lo menos de forma mensual y compararla con los registros de ventas para evitar robos. El

conteo y registro de la mercadería constituyen labores igual de arduas que las del proceso de acondicionamiento y venta. Si el éxito de la unidad provoca que la fuerza de trabajo familiar no sea suficiente, el propietario tiene dos opciones: sobreexplotar su fuerza de trabajo y la de sus familiares (por la desconfianza de contratar a alguien externo) o contratar fuerza de trabajo:

Caso 4 (Unidad familiar con tendencia a semiempresarial): En una entrevista informal, la propietaria de esta unidad señalaba: “No es fácil conseguir a alguien de confianza, siempre roban y es difícil estarles controlando, pero estoy viendo si es que encuentro a alguien para que me lo venda”. La propietaria tenía a alguien contratado para que atiende el negocio, el problema, según ella misma, es que su carácter es poco tolerante y las empleadas no le duraban (Nota de campo, 02/09/2009).

Cuando el propietario o la propietaria tienen un modo específico de administrar su negocio, sienten la imperiosa necesidad de imponer esa manera a los futuros empleados. Esta situación se constituye en un obstáculo para efectuar contrataciones a personas ajenas a la familia, que no tolerarían ciertas situaciones como lo haría un familiar. Si bien este negocio es, aparentemente, un negocio unipersonal, los familiares participan activamente en el negocio. En el citado Caso 4, el esposo es quien atiende el puesto cuando la propietaria no puede. Este es, además, un negocio con tendencias semiempresariales, puesto que la propietaria contrata mano de obra eventual para el acondicionamiento de las prendas y porque ella está en busca de empleados que atiendan sus puestos para así poder invertir en otros puntos de venta.

La participación de los miembros de la familia no siempre adquiere el modo de “familiares no remunerados”. Los miembros de una unidad económica familiar son también miembros de la unidad doméstica, de manera que ellos no se constituirían en mano de obra familiar no remunerada porque también son partícipes de las ganancias. En el caso de este tipo de unidades económicas, el concepto “fuerza de trabajo familiar no remunerada” requiere ser tratado con mucho cuidado, pues si bien el familiar no recibe un salario, es socio del negocio; de no ser socio y no recibir un salario, su ayuda en el negocio sería ocasional y por colaboración. De igual manera, si la ayuda del familiar

es esporádica, esta no puede ser considerada como fuerza de trabajo. Por tanto, al tratar el tema de la fuerza de trabajo familiar no remunerada debemos tener en cuenta el grado parental y el hecho de vivir o no en el mismo hogar que el propietario o la propietaria del negocio. Esto debido a que el acuerdo laboral entre familiares que viven juntos es implícito, con una forma distinta de remuneración:

Caso 5 (Unidad familiar administrada por una familia extensa): En este caso se trata de dos hermanas, ambas atienden dos puestos dentro de una galería en la calle Honda en La Paz. Las dos se encargan del trabajo de arreglar las prendas, plancharlas y lavar. Las dos hermanas atienden los puestos alternándose, ya que sus dos puestos están distanciados. Cuando una de las hermanas no está en su puesto, la otra hermana corre entre los dos puestos. En el momento de cerrar el negocio, las dos hermanas primero cerraban y recogían uno de los puestos y luego las dos cerraban el del otro lugar. Las dos comparten mercadería y clientes, y cuando a una de ellas se le preguntó si contrataría a alguien para ayudarle con el negocio, ella respondió: “No necesitamos, entre las dos nos arreglamos bien; además no tengo para pagar un sueldo, tal vez si tuviera capital y quiera comprar otros puestos, pero no” (Nota de campo, 20/08/2009).

Como podemos notar, la noción de “trabajo familiar no remunerado” emerge del hecho de que los familiares no reciben salarios, aunque en este estudio mostramos la existencia de parientes en segundo grado que sí reciben un pago por su trabajo. En el caso de parientes en primer grado, si bien no reciben un salario, tienen una significativa participación en las ganancias del negocio familiar y/o una retribución en especie.

Respecto a la participación de la fuerza de trabajo familiar en el negocio, hemos podido evidenciar que el trabajo familiar no siempre es remunerado,⁵ sino los familiares tienen la oportunidad y las condiciones para la apertura de sus propios negocios en el mismo gremio, para así convertirse en negociantes independientes de los familiares con quienes trabajaron en primera instancia. Esta es una forma de extender los negocios familiares y conformar redes familiares que acaparan espacios en el mercado. De todas maneras, y a pesar de conformar nego-

5 La remuneración no siempre implica percibir un salario.

cios independientes unos de otros, permanece la cooperación familiar para el funcionamiento de todos ellos.

En el caso de las unidades que contratan fuerza de trabajo familiar remunerada, la relación entre propietarios y trabajadores es tan estrecha que la percepción de explotación laboral se reduce tanto del lado de los propietarios como del lado de los contratados. Pero cuando el nivel de confianza entre unos y otros es tan alto, fruto del trato cotidiano, ocurre que los maltratos pueden llegar a agravarse en el mismo grado que la confianza. Por otra parte, y por ese alto nivel de confianza entre parientes, el trato tiende a ser peor con alguien contratado sin vínculo familiar alguno:

Caso 1 (Unidad semiempresarial exitosa administrada por una familia extensa): En la galería de venta, uno de los puestos le pertenece a la madre de la propietaria, que vende chompas. Una de sus sobrinas, a su vez, se encarga del puesto. Al respecto, una de las antiguas empleadas nos contaba lo siguiente: “Feo le riñe doña Dionisia [madre de la propietaria] a la Martha [sobrina], porque a veces solo vende una prenda en todo el día. Le estaba diciendo: ‘Hay que pagar alquiler’. Y le gritaba ‘¡Cómo no vas a vender!’”. Otra de las contratadas contaba que “cuando se hace dar billetes muy viejos, doña Dionisia no le quiere recibir así los billetes y le riñe” (Nota de campo, 30/07/2009).

Las relaciones laborales remuneradas entre familiares adoptan complejos lazos de confianza que las hace diferentes de una relación laboral común entre patrón y empleado. Existen otros casos en los que el nivel de confianza, por el vínculo familiar, implica niveles de tolerancia más altos, como ocurre cuando el familiar no va a trabajar o cuando se ausenta con frecuencia de su puesto:

Caso 6 (Unidad familiar con fuerza de trabajo familiar remunerada): La propietaria tiene dos puestos, uno de jeans para varón y el otro de pantalones y camisas para mujer. La propietaria le paga a su sobrina un sueldo mensual para que le ayude a atender los puestos, acomodar la mercadería, comprar, planchar, lavar. La sobrina decía que no es tan bueno trabajar con su tía ya que, como se trata de su familiar, “medio que a veces me da pena cobrarle; además, como es mi tía, cuando me riñe no puedo responderle como le podría responder a otra gente”. La tranquilidad con la que la sobrina cierra el puesto y trabaja muestra que las represalias por parte de su empleadora, en este caso su tía, no son de consideración. Esta situación no sería po-

sible si las relaciones laborales no tuvieran vínculos familiares (Nota de campo, 20/09/2009).

Como podemos notar, la fuerza de trabajo familiar asume muchas formas al interior del comercio informal. En unos casos, se caracteriza por una permisividad excesiva y, en otros, por el extremo rigor hacia este tipo de fuerza de trabajo (en este caso, el nivel de confianza que se tiene con los parientes tiene un efecto inverso al anterior). Por otra parte, la relación laboral del propietario con un pariente suele determinarse en función al grado parental y al hecho de vivir o no en el mismo hogar.

División del trabajo

En todos los tipos de unidades económicas estudiadas, se hace necesario seguir un proceso de trabajo, puesto que la ropa usada llega en *fardos*⁶ y no está lista para la venta. Efectivamente, si los propietarios de esta mercancía buscan venderla a precios altos, deben acondicionada, lo cual exige una serie de actividades. En el trabajo de campo, pudimos comprobar que, si bien no hay una división elaborada del trabajo, sí existe una división del trabajo tanto en las unidades semiempresariales como en las familiares. Tal división del trabajo responde a las características propias de cada unidad, por lo que el hecho de que no sea sistematizada no significa que no exista. Cada tipo de mercadería tiene un tratamiento diferente y exige un proceso diferente. No debemos ignorar que se trata de un negocio en el que, en muchos casos, se manejan grandes cantidades de mercancía y se necesita una determinada cantidad de empleados, factores que necesariamente implican una división de labores entre ellos, ya sea de forma consciente o inconsciente, premeditada o natural.

Las etapas de tratamiento de la mercancía –transporte, almacenamiento, selección, acondicionamiento, exhibición y venta final– se constituyen en etapas laborales distintas una de la otra y son realizadas por diferentes personas y en distintas jornadas laborales. Por lo tanto, la división del trabajo en unidades económicas dedicadas al comercio de ropa usada es sistemática

6 Los fardos, en este rubro, son paquetes grandes y comprimidos de ropa.

y evidente. Decimos sistemática en el sentido de que se desarrolla mediante la división del trabajo en etapas:

Caso 1 (Unidad semiempresarial exitosa administrada por una familia extensa): Los fardos de jeans, una vez abiertos, pasan directamente del fardo a la plancha. A medida que se plancha, se revisan las prendas; las empleadas revisan los bolsillos, donde es frecuente encontrar dólares. Después de cumplir esta tarea, los jeans son *enyutados* (colocados en una bolsa de yute) nuevamente, pero esta vez planchados y listos para ser colgados. Considerando el peso de una bolsa de yute con 50 jeans en su interior, el traslado de esta mercadería es el siguiente trabajo pesado: de la casa de depósito al camión, y del camión a la galería de venta. Los zapatos deportivos de marcas originales (Sketcher, Adidas y Nike, entre otras) son nuevos, y provienen de tiendas en Estados Unidos, las cuales los desechan porque pasaron de temporada; estos calzados vienen perforados, precisamente para evitar su reventa. Entonces, lo que se hace en el negocio es lo siguiente: se rellenan las perforaciones con silicona, y si la plantilla también está perforada, se la rellena también con silicona, pero esta vez amoldándola con la ayuda de *scotch* [cinta adhesiva]. Posteriormente, se colocan los calzados en los yutes y se los almacena (los precios se los colocan en la plancha). Por último, se cuentan los yutes y se acomodan. Para realizar todo este proceso, la organización del trabajo se divide en etapas –no por unidades de mercancía– para avanzar más rápido. La propietaria se ocupa de que el trabajo se realice por separado; una persona realiza la primera etapa del trabajo, otras la segunda y otras la tercera (Nota de campo, 04/04/2009).

Como podemos advertir, en las unidades semiempresariales, la división del trabajo no es premeditada; es decir, los contratados no entran a trabajar con una función especificada por el dueño. Esta división del trabajo se manifiesta como una estrategia de efectividad, y el hecho de que no sea una tarea establecida y consciente no significa que no exista. Las unidades económicas con mayor división del trabajo, además, logran valorizar la mercancía y obtienen una reproducción del capital a escala ampliada con mayor rapidez. Entonces, la división del trabajo se va precisando a medida que se aumenta el capital comercial.

Por otra parte, la división del trabajo en las unidades semiempresariales responde a la necesidad de realizar las tareas en menor tiempo, y es una división del trabajo que nace de la iniciativa de la propietaria, cuando observa la disminución de la intensidad del trabajo debido al cansancio que supone realizar

en una jornada el mismo proceso una y otra y otra vez. Se trata, ciertamente, de una división del trabajo improvisada con un propósito claro: incrementar la intensidad del trabajo y hacerlo más rápidamente.

En cuanto al salario en el tipo de unidades económicas estudiadas,⁷ este se paga por jornada de trabajo, lo que explica el interés y la conveniencia de los propietarios por el aumento permanente de la intensidad del trabajo para incrementar las unidades de mercancía acondicionada. Y así, con el incremento de la intensidad del trabajo, en estas unidades económicas se produce plusvalía relativa.

Caso 2 (Unidad semiempresarial administrada por una familia nuclear): Esta unidad está administrada por una pareja de esposos. La jornada se inicia a las siete de la mañana y lo primero que se hace es sacar los fierros de la tienda para ir a armar los otros puestos. Después, el esposo, junto con los empleados que trabajaban con él, arma los puestos que quedan uno frente al otro (para armarlos se necesita un mínimo de tres personas). Esta tarea es mucho más difícil de lo que uno imagina, pues a veces las mismas personas contratadas más antiguas olvidan dónde había que ubicar cada uno de los fierros (los cuales son muy parecidos, pero se colocan en lugares específicos). Los fierros son pesados y fríos, y muchas veces se llega a necesitar el trabajo de cinco personas para armarlos. Se tarda cerca de dos horas y media en armar el puesto y acomodar la mercancía. Lo primero que se arma es la parte exterior de la tienda: mientras dos personas acomodan la mercancía dentro de la tienda, otras tres o cinco arman los puestos ubicados a una cuadra y media de la tienda. La cantidad de prendas que se llevan a estos puestos depende de cada una de las personas contratadas y del peso que puedan soportar: las más habilidosas pueden llevar casi 30 prendas además de un maniquí en un solo "viaje". Cuando los dueños no controlan el traslado de las prendas a los puestos, los empleados se dan el lujo de llevar la mercancía de a poco, para no hacer mucho esfuerzo, pero cuando los dueños controlan

7 Apelamos a las palabras de Marx: "Del mismo modo que el trabajo no retribuido al obrero crea directamente plusvalía para el capital productivo, el trabajo no retribuido de los obreros asalariados comerciales crea para el capital comercial una participación de aquella plusvalía" (1980: 315). El salario de los trabajadores del comercio se determina por el valor de su fuerza de trabajo. La jornada laboral de los obreros comerciales, al igual que en la esfera de la producción, consta de dos partes: el tiempo necesario, en el que se asegura la realización de la parte de la plusvalía creada en la producción que repone lo invertido por el capitalista al comprar fuerza de trabajo, y el tiempo adicional, con el que el capitalista se apropia gratuitamente de la ganancia comercial.

el trabajo, todos se esfuerzan para llevar tanta mercancía como se pueda. El mismo acto de colgar las prendas requiere una precisión y fuerza en las manos que por lo general las tienen los empleados más antiguos. Existen formas específicas de llevar las prendas y el maniquí, de manera que no se caigan en el camino. El negocio se cierra a las seis de la tarde y el trabajo concluye alrededor de las ocho y media de la noche. Al final de la jornada, la esposa paga los salarios (Nota de campo, 24/10/2010).

En la referida unidad existe una combinación de pago a destajo y pago por jornada. El pago a destajo se produce en las ventas: los empleados que más ventas tengan reciben mayores comisiones. El pago por jornada se expresa en el hecho de que las propietarias no consideran la cantidad de mercancía acondicionada para la venta, sino las horas de trabajo. A pesar de que el pago no está en función a la cantidad de mercancía preparada para la venta, los empleados están constantemente preocupados por “avanzar” lo más rápido posible con el trabajo, debido a que si no avanzan rápido tendrán que completar el trabajo en la jornada siguiente, lo cual implica que se dedicarán a acondicionar el puesto en lugar de vender, perdiendo así las comisiones por venta:

Caso 1 (Unidad semiempresarial exitosa administrada por una familia extensa): Las empleadas antiguas de la galería saben muy bien que ser “lento” es casi un delito, ya que un empleado lento retrasa el trabajo de todos. Los empleados más “rápidos” terminan de colgar la mercadería de tres yutes en una jornada de trabajo. La propietaria no toma en cuenta cuánto hizo cada quien a la hora de pagar el sueldo puesto que paga por jornada (Nota de campo, 01/06/2009).

Cuando el proceso de trabajo se hace repetitivo y constante, los trabajadores logran destrezas como la rapidez. Se trata de una mayor habilidad en el proceso de trabajo por la escasa participación del propietario. Existe, además, una especie de control de la rapidez y la eficiencia, no solo por parte del propietario hacia el empleado, sino también entre los empleados.

En cuanto al grado de participación de los propietarios en el proceso de trabajo en las unidades económicas semiempresariales, según el estudio realizado por Casanovas y Escóbar (1989), existiría una relación inversa entre división del trabajo y participación del propietario; es decir que a menor participa-

ción del propietario, mayor división del trabajo existirá en el negocio y viceversa. Por lo observado en el trabajo de campo de esta investigación, podemos afirmar que la participación del propietario y la división del trabajo se dan simultáneamente en las unidades semiempresariales exitosas:

Caso 1 (Unidad semiempresarial exitosa administrada por una familia extensa): En una de las jornadas de trabajo se tenía que descargar la mercadería y no había ningún empleado, solo estaban las propietarias y sus esposos. Las propietarias no cargaron nada, sus esposos hicieron todo el trabajo. Si bien una de las dueñas tiene una nula participación en el proceso de trabajo, su hermana menor sí participa activamente. En este caso, no se trata de mano de obra familiar no remunerada puesto que ella es tan dueña del negocio como su hermana mayor (Nota de campo, 26/07/2009).

El grado de participación del propietario del capital en este tipo de organización económica semiempresarial comercial está en función de la fuerza de trabajo contratada disponible. Con esto queremos decir que la persona propietaria de una unidad semiempresarial no siempre participa activamente en el proceso productivo, tal como señalan algunos autores. De hecho, hemos comprobado que, en algunas ocasiones, esa propietaria puede actuar como en las empresas netamente capitalistas; es decir, supervisando sin participar en el proceso tan activamente como se afirma a la hora de teorizar este tipo de unidades económicas.

Asimismo, y en el caso de las unidades administradas por una familia nuclear, las decisiones sobre la forma de organizar las labores recaen en el varón, como un acto no consciente de asumir la autoridad. Por tanto, la división sexual del trabajo del plano doméstico se reproduce también en el plano laboral.⁸ En el caso que acabamos de describir, si bien el esposo ayuda con el cuidado de los niños, tareas como el cambio de pañales son realizadas exclusivamente por la esposa o la vendedora contratada. Otras tareas domésticas, como el preparar el té de media tarde, son también realizadas por la esposa. Esa

8 Tal como describen Teresa Torns, Vicente Borrás y Pilar Carrasquer: "El núcleo del poder doméstico de las mujeres gira en torno al imaginario simbólico construido sobre la maternidad [. . .]. [Esto] resulta ser central, para la mayoría de las mujeres en la configuración de la identidad femenina" (2004: 112).

conciliación de tareas domésticas con las del negocio es la que da lugar a esa reproducción de la división sexual del trabajo en el ámbito laboral:

Caso 2 (Unidad semiempresarial administrada por una familia nuclear): En cuanto a la forma en que los negocios son administrados, en general, en este caso esas tareas son realizadas por la pareja de esposos. Ambos comparten el mandato del negocio. Sin embargo, en varias ocasiones, cuando una de las empleadas le preguntaba a la esposa sobre cómo hacer algo, ella suele responder: “Pregúntale a don Beto (el esposo)” y es él quien tomaba la decisión final. En otras ocasiones, al acomodar la mercancía, cuando una de las vendedoras contratadas le preguntaba al esposo dónde acomodar unos jeans nuevos, él respondía: “¿Dónde te ha dicho doña Cinthia (la esposa)?” (Nota de campo, 19/08/2010).

En las unidades económicas semiempresariales administradas por familias nucleares, cuando no están disponibles los familiares para delegar la administración de la unidad económica, se apela a los empleados más antiguos, a los más allegados a ellos. El nivel de confianza que obtienen estos empleados se convierte en uno de los recursos para la administración de estas unidades. Ser la encargada o ser quien manda, también causa peleas entre las vendedoras contratadas. Por un lado, las vendedoras más antiguas quieren hacer prevalecer su autoridad sobre las que llegaron después y, por el otro, las nuevas se rehúsan a aceptar otra autoridad que no sea la de los propietarios:

Caso 2 (Unidad semiempresarial administrada por una familia nuclear): Ese día no había quién pague la jornada a los empleados, ya que los propietarios (la pareja de esposos) estaban muy ebrios por el festejo del cumpleaños del hermano del esposo (empezaron a beber desde la tarde). Ese día fue la empleada más antigua quien recibió el dinero de las ventas y pagó toda la jornada, y fue ella quien estaba cuidando a los hijos pequeños de los propietarios (Nota de campo, 05/09/2010).

Por otra parte, suele suponerse que debido a que estas unidades económicas están dedicadas exclusivamente a la venta, no se necesitan habilidades específicas para ejecutar esta tarea. Sin embargo, en el trabajo de campo, evidenciamos que se necesitan habilidades no solo para vender, sino para ejecutar las tareas que anteceden a la venta. Esto explica el hecho de que las

empleadas antiguas ejerzan autoridad sobre las nuevas, pues ya adquirieron las destrezas necesarias para el trabajo:

Caso 2 (Unidad semiempresarial administrada por una familia nuclear): Un día llegaron dos hermanas a trabajar, una de ellas estaba acomodando las prendas en la tienda y la otra ayudaba con los puestos de atrás. Una de las muchachas nuevas no sabía cómo acomodar e intentó hacerlo de todas formas; en ese momento, el propietario la recriminó gritando que no era esa la forma de trabajar. La otra muchacha, a su vez, se equivocó al llevar uno de los maniqués sin su fierro principal, por lo que la más antigua de las empleadas la regañó de una manera muy agresiva. Después de ese domingo, ellas ya no volvieron a trabajar el jueves siguiente. Al respecto, una de las empleadas decía: “Solo las fuertes se quedan, las débiles ya no vuelven, no aguantan el trabajo aquí, por eso hartas chicas han venido una vez y después ya no han vuelto nunca más” (Nota del campo, 19/08/2010).

Debemos insistir en que, a pesar de que las unidades económicas estudiadas no se dedican a la producción, sí necesitan desarrollar técnicas y habilidades. La técnica de trabajo exige determinadas destrezas físicas, principalmente de fuerza, precisión y prudencia para no dañar los medios de trabajo; se requiere también mucha paciencia, pues es un trabajo totalmente manual, que parece no tener fin. Parecería que este tipo de trabajo no requiere de destrezas específicas para realizarlo; sin embargo, estas no son inmediatamente visibles, pues es necesario realizarlas para caer en cuenta de que sí demandan habilidades físicas y mentales.

En las unidades económicas caracterizadas también como semiempresariales, porque operan con mano de obra asalariada pero con poco capital, las características del proceso del trabajo son esencialmente distintas a las de una unidad económica semiempresarial exitosa. Al existir un menor nivel de capital, existe también menos fuerza laboral, menos mercadería y menos división del trabajo. Por la forma en la que se organizan las tareas, la unidad económica con reproducción deficitaria de capital emplea únicamente a las personas que tiene o tuvo contratadas, con el fin de ayudar en el proceso de la venta. El acomodo y la exhibición de la mercadería son tareas a cargo del dueño del negocio, quien también se ocupa de llevar la mercadería, ya lavada y planchada, al puesto de venta. La división del trabajo en esta

unidad económica, por tanto, es insuficiente como para obtener una rentabilidad significativa como fruto del trabajo:

Caso 3 (Unidad semiempresarial en descenso): Cobradores del banco y dos *pasanaqueras* [que juegan *pasanaku*] van a la galería a cobrarle al propietario; son su verdadero tormento. También le cobra el administrador del edificio, quien se encarga del cobro de la luz, el mantenimiento (15 bolivianos mensuales) y los alquileres. El administrador del edificio es un hombre muy cruel a quien casi todos los vendedores de esa galería odian, ya que cuando están muy atrasados con los pagos procede a cerrar el puesto a la fuerza. Las vendedoras de otros puestos cuentan que en una ocasión el administrador vino a reclamar el pago de los alquileres atrasados cuando solo estaba su vendedora. Entonces, él le ordenó que cierre el puesto; la vendedora le explicó que ella no sabía nada y que arregle la deuda con su jefe. El administrador bajó toda la ropa que estaba colgada y a la fuerza cerró el puesto (Nota de campo, 22/09/2009).

El caso descrito indica serias dificultades en el negocio. Es evidente que esta unidad ni siquiera logra la simple reproducción del capital; el escaso incentivo a los trabajadores reduce la calidad del trabajo y con ello la posibilidad de valorizar la mercancía y así garantizar la mencionada reproducción del capital comercial. Conviene continuar con la descripción de este tipo de unidad económica para ahondar más estos conceptos, especialmente importantes para este estudio.

Caso 3 (Unidad semiempresarial en descenso): El propietario es quien lava y plancha la ropa que compra. Es también él quien escoge la mercadería en la Feria 16 de Julio porque, a su juicio, “a veces la ropa llega feo” [sic]. El propietario va a comprar la ropa con su hermana y en otras ocasiones con su vendedora. La hermana del propietario tiene tres puestos dentro de la galería. Ella también plancha y lava la ropa personalmente. No compran fardos, de manera que la cantidad de ropa que venden no es mucha. El propietario cuenta con la ayuda de su sobrina, pues no tiene ni hijos ni esposa. Las etiquetas, donde se indica el precio, son colocadas por la empleada de turno, quien también se encarga de acomodar la ropa en el puesto (Nota de campo, 28/09/2009).

Como observamos, si bien se trata de una unidad semiempresarial, el propietario no intentó cambiar de estrategia ante las dificultades que enfrenta. De hecho, por la baja de las ventas, encontró como solución el cierre de sus anteriores puestos de venta, para proteger los otros dos que ahora tiene. En

este caso, y ante el fracaso en la administración de los negocios, el propietario no cambió la estructura organizativa de su unidad económica:

Caso 3 (Unidad semiempresarial en descenso): En una entrevista con el propietario, este sostenía que “tenía una chica [contratada], la Jimena, [la cual] bien me lo ordenaba por tallas, por edades me lo ordenaba y bien me lo vendía; se ha ido, y otra chica, la María, también bien me lo vendía. Cada jueves y domingo sé subir a El Alto a comprar. La María bien me lo vendía, pero el puesto lo tenía hecho todo un chiquero [desordenado y sucio]. Ahora la Vivi no hace nada; yo abro el puesto, lo barro y lo acomodo; ella viene recto [directo] a sentarse; ni yo que soy enfermo estoy así como ella, que todavía viera que [el puesto] está empolvado y lo desempolva, o que arregle lo que esté desordenado... nada, nada hace” (Entrevista informal al propietario, 30/09/2009).

Claramente, la relación que el propietario establece con sus empleadas es otro de los factores que incide en el decrecimiento de las ventas, y así, como hemos señalado, se hace prácticamente imposible la reproducción simple del capital, hasta el extremo de acumular deudas por la falta de pago del alquiler al dueño de la galería, quien advirtió al propietario que iba a cobrar esa deuda con el anticrético que tiene por uno de los puestos. En cuanto al pago del salario a sus empleadas, la situación es aún peor, pues varias de ellas, incluidas las más eficientes, decidieron renunciar

En general, lo que se advierte en esta unidad es que se caracteriza por tener una reproducción deficitaria del capital. Se trata de un caso en el que la unidad económica no logra sostenerse como semiempresarial y tiende a convertirse en un negocio unipersonal. Se observa, igualmente, que el problema no radica en la inexistencia de una racionalidad de expansión por parte del propietario, sino en las restricciones que este se impuso en la contratación de mano de obra. Por lo tanto, el negocio no tiene la misma división del trabajo que reproducen las unidades semiempresariales y, como el trabajo es el que genera valor, las ganancias se reducen y no llegan a cubrir los costos básicos del negocio.

Esto nos lleva a afirmar que la división del trabajo en este tipo de unidades económicas es rotativa, dinámica y aleatoria

respecto a las tareas que desarrollan e intercambian tanto los propietarios como los empleados. Con esto queremos decir que en la división del trabajo no existen tareas asignadas con carácter previo, pues todas las labores se hacen cuando toca hacerlas, sin una asignación premeditada. De todas maneras, debemos afirmar que esto no significa que la división del trabajo esté poco desarrollada, sino que no es repetitiva para cada persona; es decir, es rotativa y con una asignación de labores de forma instintiva, aleatoria y espontánea.

Asimismo, y en dirección contraria a las afirmaciones que contienen, por ejemplo, los estudios del CEDLA, cuando asegura que la división del trabajo en unidades económicas familiares es casi nula, nosotros creemos que la división del trabajo nunca podría ser “nula” en una unidad económica en la que participan dos o más personas. La cooperación familiar, para nosotros, resulta ser una forma específica de división del trabajo sin una relación de autoridad y sin jerarquías en la división de labores. Si bien la división del trabajo en el caso de este tipo de unidades económicas es más ambigua, no por ello deja de estar presente. Las tareas de compra, acondicionamiento, acomodo y venta se dan en todas las unidades económicas, independientemente del nivel de capital o de la organización laboral. Por lo tanto, por muy poco capital que se emplee, siempre hay una evidente división del trabajo.

Por otra parte, si bien no es posible hablar de especialización del trabajo en estas unidades económicas, justamente porque no existe una división definida del trabajo, sí se puede afirmar que existe una clara adquisición de destrezas en labores como planchar, acomodar, acondicionar, escoger y asignar precios. Estas destrezas, además, tienen una relación proporcional con la rapidez que se requiere en el trabajo y, por lo tanto, con el incremento en la productividad en una jornada laboral. De igual modo, y si bien en ninguna de las unidades económicas estudiadas se observó la existencia de plusvalía absoluta, sí se encontró la presencia de plusvalía relativa, esto debido a que en las unidades se aplican horarios con cierta firmeza. Entonces, la plusvalía generada es fruto del incremento de la intensidad del trabajo y no del incremento de la jornada laboral. Por

ello, se trata de una subsunción real del trabajo en el capital. Adicionalmente, la firmeza con la que los trabajadores de las diferentes unidades económicas semiempresariales defienden su horario de trabajo explica por qué la producción de plusvalía absoluta es poco frecuente.

Reproducción simple o ampliada y su relación con la “racionalidad” económica

En las unidades económicas analizadas, las expresiones de racionalidad económica se manifiestan de diversas formas. El acaparamiento de puestos de venta, en términos de espacio, y la búsqueda de espacios distintos a lo largo de la Feria 16 de Julio en El Alto son apenas dos ejemplos. Se trata de un tipo de racionalidad económica premeditada cuyo fin es uno solo: ampliar y acaparar clientela.

Podemos mencionar, en ese mismo sentido, las tácticas y estrategias que siguen las unidades económicas a nivel macro, como las citadas por Silvia Rivera (1996) y que están relacionadas, precisamente, con el acaparamiento de puestos de venta por medio de los familiares. Pero además, en el caso de las unidades económicas semiempresariales, cuya base suele ser una muy bien articulada red familiar, estas suelen conformarse incluso para competir entre ellas. El acaparamiento de puestos de venta y la competencia entre unidades, sin embargo, no excluye la ayuda y la complementación entre sí, inclusive “prestándose” empleados. Y aunque no dejan de ser negocios apartados el uno del otro, aun así, la cooperación entre ellos suele ser una de las estrategias a las que apelan, frecuentemente, este tipo de unidades económicas.

Respecto del tipo de reproducción del capital en el caso del comercio informal,⁹ este tiene relación directa con el nivel de

9 Como parte de las caracterizaciones de las unidades económicas, hemos utilizado en esta investigación las categorías de reproducción simple y ampliada del capital. En los tomos I y II de *El Capital*, Marx explica que “cuando el capitalista solo aprovecha los réditos como fondo de consumo o lo gasta tan periódicamente como lo obtiene, se verifica una reproducción simple. Ahora bien, aunque esta es meramente la reiteración del proceso de producción en la misma escala, esa mera repetición o continuidad imprime al proceso ciertas características nuevas o, más bien, disuelve las caracterís-

ventas, y estas, a su vez, determinan la forma de organización laboral en las distintas unidades económicas. El hecho de que una unidad económica sea semiempresarial no implica necesariamente que tenga una reproducción ampliada del capital. Igualmente, en el caso de las unidades económicas familiares, el hecho de que sean negocios familiares no necesariamente significa que tengan un tipo de reproducción simple del capital. En este trabajo, describimos tanto unidades semiempresariales con reproducción simple del capital como unidades familiares con reproducción ampliada.

Tomando en cuenta esas consideraciones previas, cabe abordar el tema de la reproducción de capital en el comercio informal a partir del ya referido y descrito Caso 3, el de aquella unidad semiempresarial en descenso. Esta es, como señalamos, una unidad económica con una reproducción de capital deficitaria. La participación directa del dueño en todo el proceso antes de la venta no le permite lograr una reproducción del capital sobre la base de la fuerza de trabajo, una de las condi-

tivas aparentes ostentadas por el proceso cuando solo transcurría de manera aislada" (Marx, 1973: 513). Si bien en nuestro estudio aplicamos de forma imperiosa el concepto de reproducción simple, Marx sostiene que "la reproducción simple sobre la misma escala constituye una abstracción, puesto que, de una parte, la ausencia de toda acumulación o reproducción en escala ampliada es, sobre una base capitalista, un supuesto absurdo [...]. Sin embargo, cuando existe acumulación, la reproducción simple es siempre parte de ella [...]. y constituye un factor real de la acumulación" (*ibid.*, 1975: 374). Sobre una base capitalista, es difícil aplicar de forma pura el concepto de reproducción simple; no obstante, en unidades económicas familiares, esta categoría se constituye en una gran referencia. La reproducción ampliada del capital fue aplicada a las unidades semiempresariales de esta investigación. En el referido tomo II de *El Capital*, se sostiene que "al convertirse en dinero el capital-mercancías se convierte también en dinero el producto sobrante en que toma cuerpo la plusvalía. Esta plusvalía ya convertida en dinero es invertida de nuevo por el capitalista en los elementos naturales adicionales de su capital productivo. De este modo, en el siguiente ciclo de producción el capital incrementado arroja un producto incrementado [...]" (*ibid.*: 463). De esta forma, Marx conceptualiza la categoría de reproducción ampliada del capital, y cuando explica las categorías de reproducción simple y ampliada, lo hace ejemplificando esa distinción con la interacción de dos macro sectores: el sector que produce bienes de capital y el que produce bienes de consumo. En nuestro objeto de estudio, utilizamos esas categorías como conceptos abstractos que sirven de ilustración al caracterizar las unidades económicas estudiadas. Así, describimos la reproducción ampliada en unidades económicas comercialmente exitosas y medianamente exitosas. Exitosas en el sentido de que logran una reproducción del capital a gran escala.

ciones fundamentales para el crecimiento del capital. En este caso, la sola movilización de factores subjetivos no dio los mismos resultados que en el caso de la unidad semiempresarial exitosa (Caso 1), en la que si bien existe participación directa del propietario en el proceso de trabajo, esta es mínima y solo está concentrada en el control de los empleados.

En el caso de una unidad familiar que logra la reproducción ampliada de su capital, esta tiene posibilidades de convertirse en una unidad económica semiempresarial en la medida en que el propietario del negocio tenga, en el manejo del negocio, una lógica económica expansiva. En uno de los casos analizados (Caso 3: Unidad económica semiempresarial con bajo nivel de capital), pudimos constatar que pese a que esta unidad logró un proceso de expansión, y debido a factores internos y externos, no consiguió siquiera una reproducción simple del capital, lo que determina que tienda a convertirse en una unidad económica con formas laborales familiares o unipersonales.

A partir del estudio de estos casos concretos, uno de los conceptos que aportamos es el de “reproducción deficitaria del capital”, es decir, el caso en que una unidad económica inicialmente semiempresarial tiende a convertirse en una unidad familiar o unipersonal. Esto nos permite afirmar que en el comercio informal se producen comportamientos contrarios a un determinado nivel de racionalidad económica esperada: se vende la mercancía, por ejemplo, en un precio inferior a su costo para acelerar la venta y cubrir situaciones momentáneas de urgencia, como las deudas.

Visto desde otra perspectiva, el fracaso de esa unidad económica también puede ser explicado por la falta de inversión en capital variable o fuerza de trabajo, lo que trajo como consecuencia la poca valorización de la mercancía y, por supuesto, el bajo nivel de ventas. Estos factores son consecuencia y a la vez resultado de un proceso casi inexistente de reproducción del capital, y podemos afirmar que en esa unidad económica existe un tipo de “capital estéril”, es decir, un capital que no produce la reproducción mínima necesaria para la manutención del negocio, aquella que cubre apenas las necesidades del propie-

tario. Se trata, en síntesis, de una unidad semiempresarial en descenso, en la que pudimos evidenciar la existencia de una relación desproporcionada entre el capital fijo (mucho mayor) y el capital circulante. Dicho de otra forma: es el caso en el que el propietario esperaba altas ganancias con poca inversión, puesto que compraba un fardo y esperaba a que este sea vendido en su totalidad.

En el caso de las unidades económicas exitosas, la combinación entre acciones racionales con cierto grado de objetividad y acciones de tipo subjetivo fueron determinantes para el éxito comercial de este tipo de organización laboral. Por lo tanto, concluimos que el tema de la racionalidad económica, en el tipo de organizaciones económicas que aborda este estudio, no se encierra en el hecho de orientar las acciones hacia la maximización de la ganancia, sino con acciones en la estructura laboral y con la asignación de tareas que en este trabajo situamos en la categoría “división del trabajo”, lo que nos permite asegurar que las unidades económicas con mayor inversión en capital circulante son más exitosas comercialmente.

Un último apunte en este acápite, a propósito de la “racionalidad” económica. Conductas económicas como la de asignar precios por debajo del valor de la mercancía no pueden ser explicadas desde un punto de vista exclusivamente economicista. El límite mínimo del precio de venta, entre los comerciantes de ropa usada, es el precio de cada prenda en el fardo. Las conductas antieconómicas que se producen en este ámbito no resultan tan “irracionales” si tomamos en cuenta que la asignación de precios en la comercialización de ropa usada es realizada de modo arbitrario. El comercializar las prendas a un precio que está por debajo del precio de costo para solventar deudas y no autopermitirse el cierre del negocio, aun para mantener la apariencia de un negocio estable, podría ser económicamente irracional, pero socialmente racional.¹⁰

10 Bourdieu sostiene que “las prácticas propiamente económicas pueden aparentar desinterés porque escapan a la lógica del interés económico (en el sentido estricto) y porque los asuntos hacia los que se orientan son no materiales y difícilmente cuantificables [. . .]. Las diferentes especies del capital y los modos de circulación correspondientes, obligan a abandonar la dicotomía de lo económico y lo

CAPITAL ESPECULATIVO

Para explicar el comportamiento de las unidades económicas aquí estudiadas, ya sean familiares o semiempresariales, debemos puntualizar que la venta de ropa usada es una práctica económica relacionada con la especulación. Se denominan “actividades especulativas” a todas aquellas actividades económicas completamente desligadas de la producción real. El capital comercial es considerado especulativo porque es entendido como una de las “formas irracionales de valorización del capital [...]”. El capital especulativo tiene como característica principal su capacidad de auto acrecentarse a espaldas del proceso de reproducción del capital industrial” (Pacheco, 2006: 24). El capital especulativo, además, se valoriza independientemente de la producción real, y esto es lo que sucede en el caso de la comercialización de ropa usada: el capital invertido genera ganancias que están por fuera del proceso de producción del cual resulta esa mercancía. En este tipo de comercio existe explotación de la fuerza de trabajo a partir del capital especulativo, y ese trabajo le agrega un plusvalor a la mercancía,¹¹ tal como sucede con la plusvalía en la esfera de la producción.

no económico” (2007: 195). El autor explica que el economicismo obliga a tratar todas las prácticas humanas en función al lucro, cuando existen prácticas destinadas al incremento de otros tipos de capital además del capital económico.

- 11 El concepto de “plusvalía” y su distinción entre plusvalía absoluta y relativa son necesarios para el análisis de la existencia o no de la misma en el comercio de ropa usada. Marx conceptualiza la plusvalía absoluta y la plusvalía relativa de la siguiente manera: “La producción del plusvalor absoluto consiste simplemente, por un lado, en la prolongación de la jornada laboral más allá de los límites del tiempo de trabajo necesario para la subsistencia del propio obrero, y por otro en la apropiación del plus-trabajo por el capital [...]. La producción del plusvalor relativo revoluciona cabal y radicalmente los procesos técnicos del trabajo y los agrupamientos sociales. La producción del plusvalor relativo, pues, supone un modo de producción específicamente capitalista, que con sus métodos, medios y condiciones solo surge y se desenvuelve, de manera espontánea, sobre el fundamento de la subsunción formal del trabajo en el capital. En lugar de la subsunción formal, hace su entrada en escena la subsunción real del trabajo en el capital” (1973: 457-458). Lo que Marx quiere decir es que la subsunción formal del trabajo en el capital instituido en la plusvalía absoluta antecede temporalmente a la subsunción real en el capital basado en la plusvalía relativa. En la presente investigación, la plusvalía relativa está relacionada con la intensificación del trabajo y no así con el incremento de tecnología.

Si en nuestro objeto de estudio el trabajo realizado en el proceso de circulación va más allá que el transporte y la venta, entonces sí existe esa fuerza de trabajo que le otorga valor a las mercancías. La mercancía pasa por varias fases antes de ser comercializada, por lo tanto, en ella se emplea fuerza de trabajo. Las operaciones de transporte almacenamiento y distribución forman parte de la metamorfosis del capital comercial en capital mercantil, cuyos conceptos suelen confundirse al describir estas funciones.

Un postulado de la economía política marxista sostiene que el pago a destajo provoca la competencia entre los obreros y los obliga a intensificar el trabajo, asegurando con ello mayores ganancias para el capitalista. En el caso de la venta de ropa usada, la diferencia del pago a destajo y el pago por jornada, en el caso de las unidades semiempresariales, es clave porque determina el nivel de ventas, objetivo final del proceso laboral. Así como en la producción el pago a destajo intensifica la competencia entre los trabajadores para producir más mercancías en el menor tiempo posible, en la esfera de la circulación ocurre lo propio: la competencia entre los trabajadores intensifica la cantidad de unidades vendidas. En el caso de las unidades semiempresariales exitosas estudiadas, el pago a destajo fue determinante en la progresiva cantidad de unidades vendidas al día por el vendedor contratado. Por tanto, la explotación laboral hacia el obrero comercial proviene de dos fuentes: por el lado del propietario o la propietaria del negocio y por el lado del cliente.

VALOR Y PRECIO DE LA MERCANCÍA

Es imprescindible explicar la distinción entre valor y precio que utilizamos en el presente estudio,¹² puesto que permitirá

12 En el tomo III de *El Capital* se lee: "Entre el valor de la mercancía y su precio de costo cabe, evidentemente, una serie indeterminada de precios de venta. Cuanto mayor sea el elemento de la mercancía consistente en la plusvalía, mayor será el margen práctico de estos precios intermedios (precios de venta). Eso no solo explica una serie de fenómenos cotidianos como casos de venta a bajo precio, la baja anormal de precios en ciertas ramas industriales. Esta diferencia entre el valor y el precio de costo de la mercancía y en la consiguiente posibilidad de vender la mercancía con ganancia por debajo de su valor tiene su base en la ley que rige la cuota general de la ganancia y los precios de producción [...]. El límite mínimo del precio de venta lo traza su precio de costo" (Marx, 1980: 59). Para Marx,

analizar el tema de las técnicas de venta como un trabajo que valoriza la mercancía, además del trabajo invertido en el acondicionamiento y el acomodo de la mercancía. También es necesario establecer la distinción entre precio de compra y precio de venta. El primero se refiere al precio con el que el comerciante adquiere la mercancía, y el segundo, al monto de dinero con el que el comerciante vende la mercancía.

Establecer el precio y el valor es determinante en el análisis del comercio de ropa usada. Una de las fuentes de ganancia para el sector es que el precio de compra de la mercancía está muy por debajo de su valor y su precio de venta está por encima de tal valor. Por tanto, la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta es muy amplia, lo que implica altos réditos para la inversión. El acto de comprar los fardos para vender no le añade valor a la mercancía, puesto que la cantidad de trabajo incorporado en ella es exigua. Sin embargo, el acondicionamiento y el esfuerzo empleado para venderlas le otorga mayor valor a la mercancía y, en consecuencia, incrementa al máximo su precio de venta.

La asignación de precios, en este caso, es realizada sin tomar en cuenta el costo de producción; lo determinante es el costo de transporte y la selección del mismo. Este proceso, es decir, el trabajo de selección de prendas, el empaquetado en fardos, la distribución y su transporte, puede ser considerado como trabajo muerto o pasado.¹³ El trabajo vivo,¹⁴ en cambio, es el que le da valor a la mercancía y, en el caso del comercio de ropa usada, es aquel proceso de acondicionamiento y preparación para la venta.

el valor de la mercancía es la suma del capital contante, el capital variable y la plusvalía; el precio de costo es la suma del capital contante y el capital variable. En el comercio de ropa usada, el precio de costo es el precio del fardo; por tanto, el valor de la mercancía es la suma del precio (fardo) de la mercancía y la cantidad de trabajo posterior incorporado en ella. Para sostener la hipótesis de la existencia de plusvalía en el comercio de ropa usada se necesita establecer el tipo de trabajo que se desarrolla en él mismo. En la teoría del valor existe una caracterización específica del tipo de trabajo que le otorga valor de uso a la mercancía y el tipo de trabajo que le otorga valor de cambio.

13 En la teoría marxista, se considera trabajo muerto a aquel empleado en los medios de producción.

14 Para Marx, el trabajo vivo es el trabajo presente, o trabajo empleado en los medios de consumo, lo que él denomina sector II de la economía.

Estrategias comerciales a modo de capital simbólico

Los mecanismos de reproducción del capital en el sector estudiado no solo se reducen a la inversión y al trabajo, sino también a procesos de configuración de estrategias de relaciones sociales, laborales, familiares y otros. Los mecanismos y estrategias a las que nos remitimos están insertos en aspectos de índole cultural fuertemente arraigados en el actuar de los comerciantes. Así, la asignación de precios responde a diferentes lógicas y criterios. Puede ocurrir, por ejemplo, que la asignación de precios por parte del propietario del negocio difiera con los criterios y posibilidades económicas de la clientela. Esto, naturalmente, resulta perjudicial para ese propietario: la mercancía no se vende por mucho tiempo, lo que representa “una inversión perezosa de capital” o, como dicen los comerciantes, “dinero que duerme”. En otro ejemplo, si el propietario le asigna un precio muy bajo a un producto que pudo haber sido vendido en un precio mucho mayor, renuncia a gran parte de las utilidades que genera la mercancía.

Por tanto, saber qué prendas escoger para vender, al igual que saber cuándo, cómo y a qué precio, son saberes adquiridos por la experiencia, que se convierten, a fin de cuentas, en una especie de capital simbólico en el sentido bourdiano. El tema de los saberes, por tanto, adquiere un sentido fundamental en los trabajadores por cuenta propia. Se ha advertido, al mismo tiempo, que las habilidades en cuanto al trato al cliente, paradójicamente, disminuyen al incrementarse el éxito comercial.

De todas maneras, el prestigio del negocio, en cuanto a precios y trato al cliente, es un capital social y simbólico que permite el desarrollo de un instrumento de competencia en ese campo de poder llamado mercado. Conservar ese capital social implica, en algunos casos, conductas económicamente irracionales, como el acceder a peticiones del cliente que afectan negativamente las ganancias del negocio. Por otra parte, la imagen que proyecta el negocio ante la competencia es también un importante capital simbólico cuya manutención genera conductas económicamente ilógicas como gastar parte del capital en fiestas patronales como una forma de demostración de

poder económico. Sucede lo mismo con el hecho de mantener un negocio no rentable solo con el fin de no demostrar una ruina económica. Prevalece aquí, como mencionamos, la racionalidad social sobre la racionalidad económica:

Caso 1 (Unidad semiempresarial exitosa administrada por una familia extensa): En los días del conflicto (fines de abril y principios de mayo de 2009), los comerciantes de ropa usada estaban desesperados por vender. Entonces, la propietaria hizo sacar mercadería a precio más bajo afuera (en la acera) y recomendó a las demás vendedoras de la galería (minoristas que tomaban en alquiler puestos en la galería de la propietaria) que hicieran lo propio. Este hecho llamó la atención de la prensa. Los periodistas pensaron que habían hecho eso para terminar su mercadería y cerrar sus negocios, pero en realidad varias de las vendedoras de los puestos de la galería aprovecharon para comprar más fardos de segunda y tercera, y los vendían a cinco bolivianos aprovechando el permiso que les dio la propietaria para que terminen la mercadería, por si todas eran obligadas a cerrar definitivamente. Cabe aclarar que en la galería solo se venden prendas de fardos de primera. Esto enojó a la dueña, ya que, según ella, prendas a precios tan bajos hacían quedar mal a un establecimiento que aspira a la categoría de una *boutique* (Nota de campo, 19/04/2009).

La apariencia del puesto de venta es otro de los elementos primordiales que se constituyen en una especie de capital simbólico en el negocio. El “campo de poder”, en este caso, está constituido por la competencia entre comerciantes, donde cada uno posee capital como instrumento de dominio en ese campo de poder, así sea capital económico, simbólico o cultural. Los comerciantes utilizan la posesión de ese capital como estrategia y, en ello, la apariencia de su negocio se constituye, podemos afirmar, en instrumento de violencia simbólica entre los comerciantes.¹⁵ Este tipo de violencia se expresa en la disputa por presentar de la mejor manera posible los puestos de venta.

15 Según Bourdieu, “la violencia simbólica es esa coerción que se instituye por mediación de una adhesión que el dominado no puede evitar otorgar al dominante (y, por lo tanto, a la dominación) cuando solo dispone para pensarlo y pensarse o, mejor aún, para pensar su relación con él, de instrumentos de conocimiento que comparte con él y que, al no ser más que la forma incorporada de la estructura de la relación de dominación, hacen que ésta se presente como natural [...]” (1999: 224-225).

El trato a la clientela es otro tipo de capital social y simbólico en el negocio. El trato determina si el cliente vuelve o no a comprar en el mismo lugar. El trato también determina las recomendaciones buenas o malas del cliente hacia otras personas. Una buena recomendación y la fidelidad de los clientes son grandes formas de capital simbólico y social en el comercio informal y constituyen estrategias de competencia en ese campo de poder que, como dijimos, en nuestro caso es el mercado:

Caso 1 (Unidad semiempresarial exitosa administrada por una familia extensa): La propietaria no exigía a sus contratadas tratar bien a la gente, al contrario, les instruía ser estrictas, esto con el fin de no permitir robos o el hecho de ensuciar y destrozar la mercancía. Los nuevos contratados son los que mejor trato tienen con los clientes, y esto puede explicarse por la ausencia de malas experiencias con ellos, puesto que el trato por parte de los clientes hacia los vendedores no era siempre el más cortés. Las vendedoras más antiguas sí tienen presente en la memoria momentos desagradables con clientes, por lo que su trato con ellos es más áspero (Nota de campo, 07/06/2009).

Las relaciones sociales que se establecen entre clientes y compradores están en función del carácter y la personalidad de cada quien. Si el propietario o la persona encargada de vender controlan aquellos aspectos al tratar con clientes “difíciles”, estarán adquiriendo un importante capital social beneficioso para su negocio; en cambio, si no lo hacen, reducirán ese importante capital para su negocio.

La habilidad de “hacerse de caseros”¹⁶ es una inversión social y una de las estrategias más utilizadas y más efectivas dentro del comercio, puesto que logran que el cliente perciba el negocio como un lugar “especial” para comprar. Y la fidelidad de algunos vendedores hacia sus caseros se manifiesta en el acto de “guardárselo” algo que saben que a su casero le puede interesar o que esos caseros les hubiesen recomendado que se los guarde. En términos de Bourdieu:

[...] las estrategias de inversión económica, en el sentido amplio del término, están orientadas hacia la perpetuación o el aumento del capital bajo sus diferentes especies. A las estrategias de inversión

16 En las ciudades de La Paz y El Alto, se utiliza el término “casero” o “casera” para referirse a un cliente fiel al negocio. Este término también es utilizado por los compradores para referirse a un vendedor.

económica en sentido restringido, hace falta añadir las estrategias de inversión social, orientadas hacia la instauración o el mantenimiento de relaciones sociales directamente utilizables o movilizables, a corto o a largo plazo [...]. Las estrategias de inversión simbólica son todas las acciones que tienen por objeto conservar o aumentar el capital de reconocimiento (en los diferentes sentidos del término), privilegiando la reproducción de los esquemas de percepción y de apreciación más favorables a sus propietarios y produciendo las acciones susceptibles de ser apreciadas favorablemente según esas categorías (por ejemplo mostrar la fuerza para no tener que servirse de ella) (2002b: 6).

Por otra parte, la habilidad de “hacerse casero” es una construcción de capital social, puesto que, como Bourdieu sostiene, la fidelidad, en este caso del casero, es resultado del reconocimiento que tiene el negocio.

Una vez más, debemos señalar que las prácticas sociales en el proceso de venta no siempre están ligadas a la racionalidad económica. Hemos podido observar que el hecho de no doblegar el carácter del propietario o de las vendedoras en la relación social con los clientes está por encima de lograr o no la venta. Al renunciar a la venta, se renuncia también a ese capital social del negocio, puesto que al no complacer al cliente se desprestigia al negocio. Esta actitud tiene que ver con el hecho de no darle al cliente la potestad de un “jefe”, que es una reivindicación de la dignidad de la persona que vende, una forma transfigurada de no permitir que la relación cliente-comerciante se convierta en una relación obrero-patronal. Se trata de exigirle al cliente un trato de igual a igual. Esta actitud, sin embargo, suele implicar pérdidas en ese capital social necesario para el negocio y, en consecuencia, pérdidas económicas.

Conclusiones

En el comercio de ropa usada, sector caracterizado como parte del comercio informal, se reproducen formas de organización propias de sectores productivos, incluyendo a las unidades económicas con una baja capacidad de acumulación de capital. El tipo de organización interna de las distintas unidades económicas está en función de la racionalidad individual del propietario o propietaria del negocio. De hecho, en el caso del comercio de ropa usada, los comerciantes se ven favorecidos

de antemano con aspectos estructurales del mercado en cuanto a la relación precio-calidad.

En este estudio, evidenciamos la existencia de subcategorías dentro de las unidades económicas caracterizadas como semiempresariales o familiares. Tales subcategorías nacieron de la observación de tendencias dentro de ambas categorías. Estas tendencias no son más que el resultado de la capacidad de reproducción del capital comercial. En las unidades económicas de tipo familiar, están aquellas con tendencia a convertirse en semiempresariales y otras con una reproducción simple del capital que tienden a quedarse como puramente familiares. Uno de los factores que influye en este último caso tiene que ver con la racionalidad por el temor a inversiones de riesgo.

Queda descartada la idea de que las unidades económicas semiempresariales se desenvuelvan con una racionalidad completamente distinta a la de los sectores capitalistas empresariales (idea en la que tanto insiste la literatura referida al tema): la lógica económica expansiva y de acumulación está presente en este tipo de unidades. A su vez, en el caso de las unidades familiares, no se trata de un tema de falta de racionalidad empresarial, sino de las condiciones que el mercado impone. Dicho de otra forma, no es suficiente tener una racionalidad capitalista de expansión económica para que el negocio “progrese”; esa racionalidad tiene que ir acompañada de determinadas condiciones del mercado. Basta con que uno de estos dos factores “falle” para que no sea posible la expansión del negocio.

Si bien el trabajo concreto es el que le da el valor de uso a la mercancía, en el caso de las unidades económicas familiares estudiadas, el trabajo de los comerciantes de ropa usada en el acondicionamiento es el trabajo concreto que le otorga a la mercancía el valor de uso. En las unidades semiempresariales, en las que evidentemente existe una mayor división del trabajo, ya no se visibiliza el trabajo de cada quien; por tanto, ese trabajo se convierte en trabajo abstracto e indiferenciado, que es el que le da valor a la mercancía. A su vez, la mercancía, en el caso del comercio de ropa usada, pasa por un proceso doble de

valorización: la primera cuando fue producida y comercializada como nueva, y la segunda cuando pasó a manos de los comerciantes de ropa usada (propietarios y contratados), tal como explicamos a lo largo de este escrito.

En el caso de la venta de ropa usada, la mercancía se constituye en un medio de producción. Dicho de manera más clara: la mercancía, en la comercialización de la ropa usada, juega el mismo papel que las materias primas en la producción. Por lo tanto, el trabajo que se invierte en ellas sí genera valor e incluso plusvalía a las unidades económicas semiempresariales. La teoría de la economía política postulaba que en la esfera de la circulación no se genera valor ni mucho menos plusvalía. Según esta teoría, las ganancias producidas en la esfera de la circulación se servían de la plusvalía generada en la esfera de la producción. En el caso de la venta de ropa usada, sí se genera valor por el trabajo de acondicionamiento invertido en ellas y porque el proceso de venta es otro proceso de trabajo.

Advertimos, asimismo, que se necesita una reconfiguración del concepto de “fuerza de trabajo familiar no remunerada”, pues al tratarse de un familiar implicado en el proceso de comercialización de ropa usada, existe un tipo de remuneración implícita. Por lo tanto, si bien el familiar no siempre recibe un salario, sí participa de las ganancias. Así, el familiar es, al mismo tiempo, una especie de socio y de trabajador. En el trabajo de campo de este estudio, evidenciamos que la colaboración entre parientes en la administración de un negocio hace ambigua la distinción del grado de propiedad que cada uno de ellos posee.

Por otra parte, el aprovechamiento del espacio de venta para mostrar todo lo que se pueda y lo mejor que se tenga es un factor que merece ser analizado. En ese sentido, cambiar los modelos de ropa regularmente, además de ser un proceso de trabajo, es una de las estrategias comerciales menos visible y más importante en ambos tipos de unidades económicas (familiares y semiempresariales). Asimismo, la habilidad en el proceso de selección de la mercadería origina una mayor valorización de la mercancía y un alto nivel de ventas. Ambos factores incrementan el tiempo de circulación del capital.

En las unidades económicas dedicadas al comercio informal, está presente una suerte de “división caótica del trabajo” que se expresa en formas desreglamentadas. Así, la división por jerarquías en la organización del trabajo no solo se da entre los propietarios (patrones) y los empleados, sino también entre los empleados antiguos y los nuevos. De hecho, los empleados antiguos son los que asignan los trabajos más duros a los nuevos.

La división del trabajo se hace menos ambigua a medida que se incrementa el capital comercial. En el caso de las unidades económicas del sector familiar, la división del trabajo asume un modo cooperativo; es decir, la ayuda de los miembros del grupo familiar en los procesos laborales de transporte, acondicionamiento, acomodo y relevo en el puesto de venta. En estas unidades se establece un tipo de división del trabajo no premeditada de cooperación para el sustento del negocio familiar, y el hecho de que sea una división del trabajo aleatoria y ambigua no significa que sea nula.

A medida que una unidad económica logra éxito comercial, el propietario o la propietaria se desliga de las labores del negocio, puesto que reemplaza la fuerza de trabajo familiar con fuerza de trabajo contratada. Este proceso de desligamiento del trabajo del propietario representa una subsunción formal del trabajo en el capital. Con la reproducción ampliada del capital y el incremento de fuerza de trabajo contratada, se consolida la segunda fase, es decir, una subsunción real del trabajo al capital en las unidades semiempresariales exitosas comercialmente. Esto significa que la separación entre trabajo y capital se hace más visible y evidente a medida que el éxito comercial crece. En el caso del fracaso comercial, en cambio, la separación entre trabajo y capital se invisibiliza.

A manera de conclusión general, en este trabajo sostenemos que el incremento o la disminución del capital comercial determinan la estructuración de la organización laboral dentro de cada unidad económica. A medida que crece el capital comercial, se complejiza la organización del trabajo y la disminución del capital comercial simplifica las relaciones laborales al interior de cada unidad económica, ya sea familiar o

semiempresarial. Una unidad económica semiempresarial se convierte en familiar por la disminución del capital comercial; al contrario, una unidad familiar se convierte en semiempresarial a medida que incrementa su capital comercial. Estos procesos se producen debido a los mecanismos de complejización y simplificación de las relaciones laborales y de la organización del trabajo.

Bibliografía

Bourdieu, Pierre

2007 *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI.

2002a *Lección sobre la lección*. Barcelona: Anagrama.

2002b “Estrategias de reproducción y modos de dominación”. *Colección pedagógica universitaria*, núm. 38.

2000 *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Desclée de Brouwer.

1999 *Meditaciones pascalianas*. Barcelona: Anagrama.

Casanovas, Roberto

1985 *El sector informal urbano en Bolivia*. La Paz: CEDLA.

Casanovas, Roberto; Escóbar, Silvia

1989 *Los trabajadores por cuenta propia en La Paz. Funcionamiento de las unidades económicas, situación laboral e ingresos*. La Paz: CEDLA.

Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA)

1988 *El sector informal urbano en Bolivia*. La Paz: FLACSO.

De Palma, Armando *et al.*

1974 “La división capitalista del trabajo”. *Cuadernos del pasado y presente*, núm. 32.

Escobar, Silvia

1990 *Crisis, política económica y dinámica de los sectores semiempresarial y familia, La Paz-Cochabamba-Santa Cruz (1985-1989)*. La Paz: CEDLA.

Godelier, Maurice

2000 “Modos de producción, relaciones parentesco y estructuras demográficas”. *Economía fetichismo y religión en las sociedades primitivas*. Madrid: Siglo XXI.

Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE)

2005 *El impacto de la importación de ropa usada en Bolivia*. La Paz: Cámara Nacional de Industria.

Lange, Oskar

1966 “Principios de racionalidad económica, economía y praxeología”. *Economía, política I, problemas generales* (Capítulo V). Bogotá: Fondo de Cultura Económica.

Marx, Karl

- 1980 *El Capital. El proceso global de la producción capitalista*. [1894] Tomo III. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, Instituto Cubano del Libro.
- 1975 *El Capital. El proceso de circulación del capital*. [1885] Tomo II. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, Instituto Cubano del Libro.
- 1973 *El Capital. El proceso de producción del capital*. [1867] Tomo I. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, Instituto Cubano del Libro.

Pacheco, Fera Ulises

- 2006 "El capital ficticio como categoría económica de El Capital de C. Marx". *Economía y Desarrollo*, vol. 140, núm. 2.

Portes, Alejandro

- 1995 *En torno a la informalidad, ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México D.F.: FLACSO.

Rivera Cusicanqui, Silvia

- 1996 "Trabajo de mujeres. Explotación capitalista y opresión colonial entre las migrantes de La Paz y El Alto, Bolivia". *Ser mujer indígena chola o birlocha en la Bolivia post colonial de los años 90*. La Paz: Plural editores.

Torns, Teresa; Borrás, Vicente; Carrasquer, Pilar

- 2004 "La conciliación de la vida laboral y familiar: ¿Un horizonte posible?". *Sociología del trabajo*, núm. 50. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona, Departamento de Sociología.

Weber, Max

- 1977 *Economía y Sociedad*, vol. 1. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

IMPORTAR DESDE CHINA¹

Estefanía Pacheco Sánchez

En este texto se desarrolla el proceso que siguen los comerciantes bolivianos para importar de China, viajando al país asiático o desde Bolivia, en el que destaca el papel de los guías que, de ser traductores, pasaron a ser una pieza clave en el negocio de importación desde ese país. En el circuito exportador, también son importantes las empresas de asesoramiento y logística que ofrecen información para que el importador planifique su viaje, obtenga la visa, visite las ferias más importantes y optimice sus gastos y su inversión en China.

PALABRAS CLAVE: NEGOCIO FAMILIAR / GUÍAS / FERIAS / VIAJAR A CHINA / PASOS PARA IMPORTAR / COSTOS DE IMPORTACIÓN / TECNOLOGÍA.

1 Texto adaptado del reportaje "Importar desde China: El guía es la clave del éxito", publicado en *Calle 2* (octubre de 2014) a partir del proyecto de grado en el área de periodismo estratégico de la carrera de Ciencias de la Comunicación Social de la Universidad Católica Boliviana (UCB) "San Pablo".

El guía es la llave del éxito de las importaciones realizadas de China

“Amigo... ¡Mirá! Hermoso...”, grita un chino de un poco más de un metro 50 mientras señala una maleta nueva. “¡Amigo, amigo! Barato, barato... ¡Muy bueno!”. La tira al piso. “¡Mirá!”. Salta sobre la maleta. “¡Mirá! Nada, nada...”. Le echa gasolina y le enciende fuego. “¡Mirá! Nada”. Lluvia Bustos Soria (34 años) recuerda entre risas lo que vio en 2010 en la Feria de Guangzhou, en la ciudad de Cantón (China), cuando trabajó como guía de comerciantes bolivianos.

Esa es una de las anécdotas que Bustos rememora de los cuatro años que vivió en China estudiando una maestría en música para cine y audiovisuales, estadía que también le permitió conocer el trabajo de las personas guías que asesoraban a los comerciantes que llegaban para visitar ferias, fábricas o empresas e importar mercadería a su país.

La labor de Bustos y de otros guías es vital para los importadores bolivianos que comercian con empresas chinas, ya que permite superar los problemas de comunicación al hacer los negocios y evitar estafas. El ingreso que reciben los guías es variable, pues depende del trato que tengan con los comerciantes, con los que pueden acordar un pago por hora (25 dólares), por día (mil dólares por 17 horas de labor) o un porcentaje del valor total de la mercadería importada (3%), la que puede llegar a sumar 110 mil dólares.

Los comerciantes están convencidos de la importancia del guía, por eso es que muchos de sus hijos se dedican a esto. En otros casos, el importador contrata a una empresa de logística, que además le asesora en todo el procedimiento, o apuesta por un traductor en la ciudad china.

En el artículo “Ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), su primer impacto sobre el comercio mundial”, la investigadora María Teresa Rodríguez hizo notar que el 11 de diciembre de 2001 se constituye en un hito fundamental para ese país, porque en esa fecha ingresó a la OMC y, entonces, el mundo empezó a sentir aún más el impacto.

En Bolivia, sin quedar al margen, dicho fenómeno se convirtió en una fuente más de trabajo para personas que deben enfrentar el desempleo, la inestabilidad laboral y la baja remuneración. En 2011, el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Empleo Urbano (CEDLA) reveló que el desempleo en el país ascendía a un 7,9% , mientras que en el eje central (La Paz-Cochabamba-Santa Cruz), 85 de cada 100 personas tenían un oficio precario, es decir, trabajos eventuales o a contrato. Por entonces, el salario mínimo nacional llegó a incrementarse desde 2005 hasta 2011 a 815,4 bolivianos, alcanzando en 2012 los mil bolivianos y en 2013 los 1.200 bolivianos.



La señora Virginia Jahuirá Verástegui se sorprende al darse cuenta de que, en la avenida Buenos Aires, en la ciudad de La Paz, hay un letrero que tiene escrito el nombre de la calle en chino mandarín y en inglés. (Fotografía: Lindsay Ponce Arghata)

La relación comercial entre Bolivia y China evolucionó en 10 años. Entre 2000 y 2010, de 70 millones de dólares subió a 536 millones de dólares, lo que significa un incremento de casi un 700%, según el boletín electrónico económico bisemanal “Balanza Comercial Bolivia-China gestión 2000-2010”. Tal aumento no solo se dio en la cantidad de dinero, sino también de productos: en 3.734 rubros, se compró desde lo más pequeño, como baldosas de cerámica, hasta autos.

Si bien los comerciantes no conocen necesariamente estas cifras o la evolución de la balanza comercial, se dan cuenta de que hubo un aumento en estos indicadores solo por la afluencia de importadores, sobre todo desde 2009, comentaron los esposos Claudia Rosario Nina Chuquimia y Luis Wilfredo Catacora Yujra, guías e importadores de diferentes tipos de artículos y videojuegos en la calle Eloy Salomón, en La Paz. Aunque también aclararon que años antes ya se efectuaban viajes hacia China. Por ejemplo, Nina recuerda que en 1998 había empezado a acompañar a su madre al país asiático y que llevaban artesanías para exponerlas en ferias, negocio que fue discontinuado porque junto a su esposo se dedicó a la importación.

En 2009, la Aduana Nacional de Bolivia (ANB) empezó el registro de importadores con el sistema de la Unidad de Servicio de Operadores (USO), y en 2013 ya había registrado a 121.247 comerciantes. Fue 2011 el año en el que se observó el incremento más alto, con un promedio de 15.784 personas.

Surgimiento de los guías

Bustos y otros importadores contaron que la aparición del papel del guía no es reciente, aunque este fue cambiando con los años y transformó la comunicación en un asunto cada vez más importante. Al principio se le llamaba “traductor” y su rol consistía únicamente en conocer los idiomas chino mandarín o inglés. Después, los hijos de los comerciantes asumieron esta tarea para ahorrarles dinero a sus padres y, para ello, estudiaron en China o se inscribieron en institutos para aprender el idioma en Bolivia. Por último, surgieron las empresas de logística

en compras, que ofrecían el servicio de llevar a los interesados a las ferias de importación y exportación en el país asiático.

Las ferias fueron los lugares en los que los comerciantes empezaron a realizar sus negocios en China, convirtiéndose en una de las plataformas más importantes de reunión entre compradores y vendedores. La Feria de Cantón es la preferida para ser visitada, debido a su variedad comercial.

La página web *FeriasInfo*, un espacio virtual dedicado a brindar información de 2008 a la fecha, informó que hasta octubre de 2013 se realizaron en total 490 ferias (la mayoría sobre construcción de máquinas, industria y textiles), siendo las principales las de Shanghái, Beijing, Chengdu, Shenzhen y Guangzhou (Cantón).

A medida que el negocio de la importación fue creciendo, el trabajo del guía no solo consistió en traducir de un idioma a otro, sino en colaborar en la cadena del proceso de importación e incluso vincular a los viajeros con ofertas alimentarias y turísticas en China, mientras que los hijos de los comerciantes empezaban a usar las nuevas tecnologías como brazo derecho del negocio.

De hecho, la globalización ha posibilitado que los guías accedan a internet y ofrezcan desde China sus servicios para importar mercadería, publicitándose con frases como: “Déjenos ser sus ojos”. Esto ha dado lugar a que no sea necesario viajar una segunda vez a China, lo que permite al comerciante evitar gastos de hotel y pasajes aéreos, y tener la posibilidad de negociar directamente con los vendedores chinos.

Características actuales de un guía

En la actualidad, la persona que hace de guía maneja el inglés o el chino, tiene contactos con fábricas o empresas del país asiático, comprende el proceso de logística para importar mercadería, está al día con las tecnologías en comunicación que facilitan el trabajo y vive en China o visitó reiteradas veces ese país. Estas características las tienen los traductores, las empresas de logística y los hijos de los comerciantes.

El papel de guía es importante porque los importadores buscan evitar dificultades durante todo el proceso. Así, ante señales de una estafa en el procedimiento, el guía sabrá detectarlas y evitarlas, por lo que el comerciante no sufrirá una pérdida económica.

Organización del viaje

“Hoy me voy a China y yo veré...”, es la frase típica del comerciante que viaja sin informarse previamente, por lo menos así lo recuerda la importadora Lindsay Vargas Vargas.



Previamente y de manera obligatoria, la persona interesada en comprar productos de China se debe inscribir en la ANB, donde obtendrá el carnet con el número de registro para importar y exportar, acorde a una serie de requisitos y requerimientos en función de la mercadería que quiera traer a Bolivia (Infografía 1).

Lo primero que el comerciante debe hacer antes de viajar a China es estudiar el mercado: qué oferta existe, qué necesidades de los consumidores parecen no estar satisfechas, qué se quiere traer y a quién se quiere vender. Vargas, quien desde los 18 años maneja su tienda de artículos de plástico al por mayor, en la avenida Buenos Aires de la ciudad de La Paz, indicó que, si no se cuenta con esa información, llega un momento en que no se comercializa el producto y “necesitas algo que te jale; para ello debes conocer, debes tener tu estilo y saber en qué meterte”.

Infografía 1: Pasos para la importación desde China hacia Bolivia

BOLIVIA

1

OBTENER CARNET

Para el registro y el empadronamiento de importación, en la página web <http://www.aduana.gob.bo>, se debe llenar el Formulario de Registro de Importadores N° 170, sin costo. El importador o su representante legal deben presentar a la ANB en la unidad uso la documentación correspondiente.

ADUANA



CHINA

2

COMPRA Y TRANSPORTE

En China, una vez comprado el producto, se contrata un transportador internacional autorizado (terrestre, marítimo, aéreo, fluvial o férreo) para trasladar la mercancía a destino final. El transportador se encargará de proporcionar contenedores y paletas. El costo de envío del contenedor está en función de:



- La temporada: en fechas festivas el precio será mayor.
 - La ruta del barco de la empresa naviera contratada: si no es directa, el costo sube, por tocar más puertos.
 - El producto: el número de contenedores variará según la cantidad de mercancía (ej.: 4 sofás de cuero ocupan 20 pies).
- Dependiendo del servicio que se necesite, la naviera podrá recoger la mercadería de la fábrica o subirla al barco directamente en el puerto. El gasto estimado es de 1.000 a 8.000 dólares.

Transportes internacionales

Modo de transporte



Contenedores más usados

20 pies	Medida: 6,05 x 2,59 m (semejante a un departamento mediano)
40 high-cube	Medida: 12,19 x 2,89 m (asemeja a un departamento completo)
40 pies	Medida: 12,19 x 2,59 m (la diferencia con el segundo es de 3 cm menos)
Paleta	Armazón de madera (usado para levantar y manejar fácilmente la carga)

3

EMBARQUE

El comerciante no suele quedarse el tiempo en el que el producto es producido. Deja a cargo al guía* para conseguir los siguientes documentos de embarque emitidos por la empresa china:



El guía se encarga del "Manifiesto Internacional de Carga/Declaración de Tránsito Aduanero (MIC/DTA)", que se escanea y se envía por email al importador para que contrate una agencia despachante de Aduana (en Bolivia existen 162).

- * El monto de pago a un guía es fijo:
- Por hora: 25 dólares.
 - Por día: 1.000 dólares.
 - Más 3% del valor total de la mercadería que se compra.
- Al conformar un grupo se reduce el monto porque el total se divide entre los comerciantes. El comerciante paga al guía mediante transferencia bancaria. Las entidades financieras cobran alrededor del 1,15% de comisión.

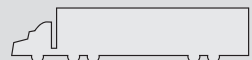
CHILE

4

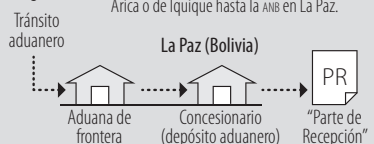
TRÁNSITO ADUANERO

Una vez que la mercadería cruza el océano y llega a un puerto, se paga la tasa portuaria. Luego, se la traslada en camión hacia un punto aduanero en Bolivia. Es cuando se necesitan el MIC/DTA, el B/L y el contrato que firma el transportista con el importador (CRT). Después, se obtiene el "Parte de Recepción".

Puerto de Arica/Iquique (Chile)

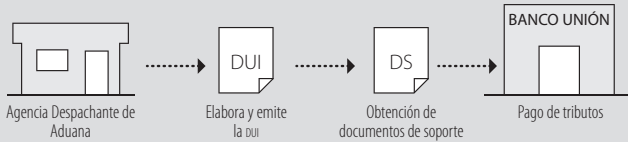


El alquiler del camión cuesta entre 500 y 700 dólares, por el traslado desde el puerto de Arica o de Iquique hasta la ANB en La Paz.



5

INICIO DEL TRÁMITE DE ESPACHO ADUANERO



La Agencia debe conseguir la documentación de soporte para elaborar la Declaración Única de Importación (DUI), mediante el Sistema Aduanero Automatizado (SIDUNEА), que asigna un número de trámite con un plazo de 3 días para el pago de tributos aduaneros en el Banco Unión. El impuesto, en todos los casos, es el 14,94% del Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA).

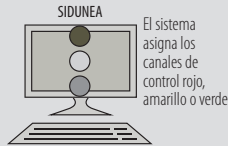
Documentación de soporte

- Factura comercial o documento equivalente, según corresponda.
- Original o copia de la documentación de transporte: Carta de Porte, conocimiento marítimo, guía aérea o conocimiento de embarque.
- Declaración Andina de Valor (cuando la importación es mayor a 5.000 dólares).
- Original del Parte de Recepción.
- Copia de la póliza de seguro de transporte. Si no se tuviera, se paga el 2% sobre el valor FOB (Free on Board o libre a bordo) de la mercancía.
- Planilla original de gastos portuarios.
- Copia de la factura de transporte internacional de la mercancía.
- Certificados o autorizaciones previas de la mercancía.

6

DESPECHO ADUANERO

Pagados los tributos aduaneros, el SIDUNEА asigna de forma aleatoria el canal de control. En Bolivia, del 100% de la mercadería que entra al sistema, el 80% sale por el canal verde.



Finalización del trámite de despacho aduanero

CANAL ROJO ● Examen documental de la Declaración y reconocimiento físico de la mercancía. Tarda 72 horas. El vista (persona que hace el registro), verifica los papeles y registra el producto en el camión. Si en los papeles dice vasos y en realidad hay perforadoras, se produce la intervención quitando la mercadería declarada.

CANAL AMARILLO ○ Examen documental de la Declaración, verificando la documentación de soporte. Tarda 48 horas. Cuando al importador le sale este canal, puede aproximarse a ventanilla, donde se le asigna aleatoriamente el nombre de un vista que sólo hará la revisión documental.

CANAL VERDE ● Levante (retiro) de la mercancía de Aduana interior o de frontera, sin necesidad de verificación alguna. Se puede retirar la mercadería en el día. Después de pagar el impuesto, el importador se dirige al concesionario que maneja los depósitos donde llega toda la mercancía. Ahí se verifica el canal y se da paso al retiro de la mercancía.

7

AUTORIZACIÓN DE LEVANTE

Entrega de mercancía



Con la autorización de levante, se procede a la Constancia de Entrega de Mercadería, en la que cada importador debe trasladar los productos por su cuenta hasta el galpón o depósito de su propiedad. Para ello, contrata personal para descargar la mercadería. El cobro es de 100 bolivianos por persona, en 8 horas, más almuerzo ("mesa servida").

El camión que lleva la mercadería de la ANB a la calle Huyustus cobra alrededor de 800 bolivianos. El monto varía según la mercadería y la distancia.

COSTOS: La cantidad total que se invierte para importar puede superar los 110 mil dólares, cifra que incluye todos los gastos mencionados.

GANANCIA: A pesar de la inversión, el comerciante obtiene ganancias del 40%, 25% o 10%. Los porcentajes varían en función de los inconvenientes durante el proceso de importación.

El comerciante consigue parte de la información acudiendo a anuncios de periódicos, que ofrecen todo tipo de servicios para realizar las compras. De mayo a septiembre de 2013, en las Páginas Azules de “El Loro de Oro” del periódico *La Razón*, se publicaron los domingos algunas de las siguientes ofertas: “Representaciones América ofrece a los interesados llevar a las fábricas o empresas de China y la logística para importar”, “Freyah Sourcing recibe pedidos para la compra de juguetes” y “IX LOGISTICS da el servicio de viaje de negocios, incluyendo el asesoramiento para la visa y la compra”.

La empresa IX LOGISTICS, ubicada en la calle 15 de Calacoto en La Paz, brinda toda la logística de exportación e importación desde China y organiza un viaje de negocios a la Feria de Cantón, explicó Luis Andrés Ayllón, encargado comercial de la compañía. La empresa se creó en 2006 debido a la demanda de productos chinos y después de efectuar pruebas de importación. Ayllón espera abrir sucursales en Cochabamba y Santa Cruz.

Otro método para buscar información es internet, donde un sinnúmero de webs ofrece servicios de importación y datos para comerciar. Entre las más confiables, según Heidi Apaza Aranda, guía del negocio familiar de máquinas de gimnasio, están: LatinChina Group, que brinda servicios a personas o empresas que desean importar por primera vez, sin interesar la cantidad o el lugar donde se encuentre su cliente; Enlace Global, que ofrece un *check list* (lista de control) de los pasos clave para una aventura de negocios; y Made in China en Bolivia, que oferta servicios de viaje a la Feria de Cantón y da consejos para importar.

El blog Made in China en Bolivia fue creado en 2012, por la demanda de información por parte de los bolivianos sobre el país asiático. Entre sus servicios, ofrece la logística para importar mercadería sin que los comerciantes tengan que viajar, organiza viajes a la Feria de Cantón y relata su experiencia dando consejos, contó su creador José Quintín Mendoza, de Cochabamba.

Al igual que Quintín, Ayllón señaló el segundo paso obligatorio: conseguir la visa a China. Esto porque obtenerla, después de una serie de requisitos (Infografía 2), tarda una semana y la entrega solo se efectúa los lunes, miércoles y viernes en el Con-

sulado de la República Popular China en Bolivia, ubicado en la calle 11 de Calacoto en la ciudad de la Paz. No obstante, “Las personas hacen todo a último momento y los chinos tienen feriados que duran una semana y les perjudica”, contó Ayllón.

Quintín recomendó también el tercer paso: la cotización de los pasajes aéreos. A mayor anticipación, el precio, los asientos y las rutas pueden ser escogidos. De lo contrario, los valores suben en 50% e incluso más, en algunos casos, dado que los aviones no cuentan con suficientes espacios en clase económica.

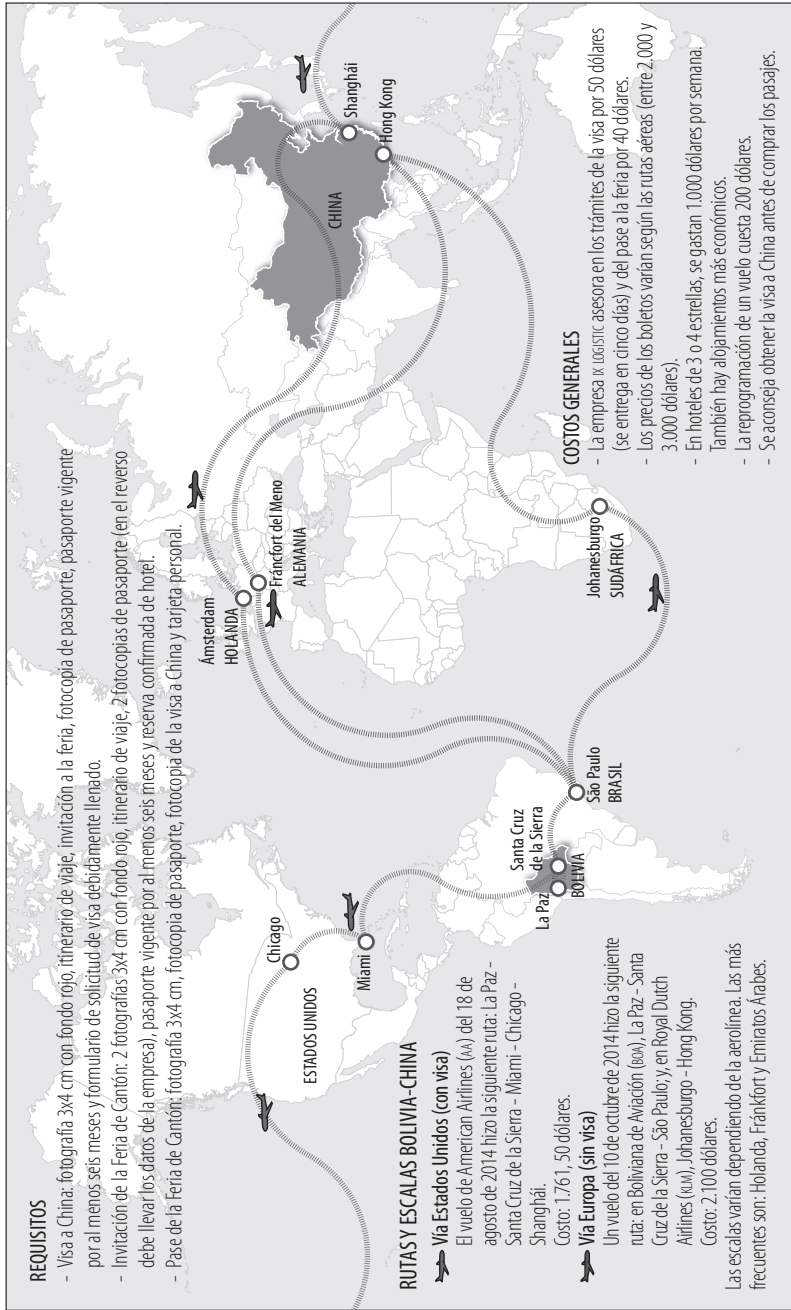
Para ello, los comerciantes acuden a las agencias de viaje, a fin de calcular los costos, donde se les explica que existen dos rutas de viaje: vía Estados Unidos y vía Europa. La elección depende prácticamente de la obtención de la visa a China, que es obligatoria para entrar al país, y de la visa a Estados Unidos. El viaje por ambas vías dura aproximadamente tres días, debido a las escalas o a las diferencias de horario entre países.

La ventaja de la primera vía es que el vuelo es liviano porque es directo al país asiático, sin cambiar a otras líneas aéreas. Por ejemplo, Erika Amurrio Maldonado, gerente general de la agencia de viajes y turismo Explorandes, ubicada en la calle 11 de Calacoto, señaló que el vuelo con American Airlines (AA) para el 18 de agosto de 2014 tuvo como escalas: La Paz y Santa Cruz de la Sierra en Bolivia, Miami y Chicago en Estados Unidos, y Shanghái en China. El precio total fue de 1.761,50 dólares.



El avión Airbus A340 de Air China aterrizando en el Aeropuerto de Shanghái, Pudong, en China. (Fotografía: Tomada del reportaje “Importar desde China: El guía es la clave del éxito”, Calle 2, octubre de 2014)

Infografía 2: Requisitos, rutas y costos para viajar a China desde Bolivia



Fuente: Adaptado de Salinas Sanchez Comunicación.

Cuando no se tiene la visa americana pero sí la china, la opción es la vía europea, aunque incluye vuelos en más de dos líneas aéreas. Por ejemplo, Amurrio indicó que el vuelo del 10 de octubre de 2014 despegó con la aerolínea Boliviana de Aviación (BOA) desde La Paz, pasando por Santa Cruz de la Sierra, en Bolivia, hasta São Paulo, en Brasil, donde se cambió a Royal Dutch Airlines (KLM), que partió hacia Johannesburgo, en Sudáfrica, para finalmente llegar a Hong Kong, en China. El precio total fue de 2.100 dólares.

Además de acudir en persona a las agencias, la cotización de pasajes puede ser realizada por internet, visitando las páginas de compañías aéreas como la alemana Lufthansa, recomendada por Vargas, que también dijo: “Si [en las agencias] te dicen que te van a mandar por muchas aerolíneas, es una farsa”.

Contratar a un guía es vital

Aunque la necesidad de contratar a un guía figura como cuarto y último paso en la organización del viaje, su importancia es esencial. Sin contar con uno, la importación podría no estar garantizada. Esto se debe a que, al coordinar los primeros movimientos, los comerciantes se dan cuenta de que necesitarán a una persona que supervise su visita y solucione los problemas que puedan surgir. El comerciante boliviano puede optar por cuatro diferentes caminos para contactar a uno.

El primero es acudir a familias que tengan hijos que residan o hayan viajado a China. Vargas, por ejemplo, contactó a un guía cuyos padres eran amigos de los suyos. Conocer a la familia del guía es una garantía para evitar problemas, como el que las personas contratadas desaparezcan con el dinero.

La segunda opción es formar un grupo entre las amistades. Esto por la inseguridad de comerciar solos. Al estar en grupo, las personas se animan a movilizarse durante las ferias o a visitar empresas. Entre los integrantes pueden obtener de manera más rápida un contacto con algún importador de confianza que recomiende a un guía, informó una de nuestras fuentes de la calle Huyustus, que pidió guardar su nombre en reserva.

Como tercera posibilidad está recurrir a los anuncios de periódicos, volantes y webs, que ofrecen el servicio logístico o viajes a las ferias. De esta forma, según Ayllón, los comerciantes conocen cómo llegar a China, recopilan información del producto en el que están interesados y, al volver a Bolivia, optan por importar a través de la empresa.

La cuarta vía es acudir a una embajada o a la comunidad de bolivianos en China. Los comerciantes que tienen experiencia viajando a otros países y saben inglés pueden llegar normalmente, sin mayores problemas. De acuerdo con una de las fuentes del reportaje “China, meca de los comerciantes bolivianos”, de la sección de sociedad de la Agencia de noticias EFE, en la Embajada de Chile en China brindaron un traductor. Para Bustos, los intérpretes pueden ser localizados en la comunidad de residentes de Bolivia, debido a que el grupo es pequeño y lo conforman mayormente personas que trabajan de guías.

El trayecto hacia China

Según Apaza, que todavía no se acostumbra a viajar a China: “Es la muerte del cansancio. Estás horas en el avión con un montón de personas desconocidas que no te dejan dormir. Cuando quieres pararte, no puedes porque ya están sirviendo alguna comida o porque te toca el asiento del medio. Lo peor es recuperar las horas porque llegas de noche. El cambio de horario es fatal.”

Para los comerciantes que están iniciándose en las importaciones, el desconocimiento del inglés y el ver un aeropuerto internacional del extranjero causan temores, ya que su primera experiencia en la travesía es subirse a un avión, pues para algunos se trata de la primera vez, y viajar por 72 horas, permaneciendo sentados la mayor parte del tiempo, debido a las escalas y por las diferencias horarias entre países, tanto en la vía europea como en la vía por Estados Unidos.

Apaza recordó que la primera vez que viajó sintió miedo y, a pesar de tener un guía, no logró tenerle la confianza suficiente porque era una persona ajena a su familia. También relató su sorpresa al hacer una de las escalas en el aeropuerto de Fráncfort del Meno, el más grande de Alemania, donde vio per-

sonas de distintas nacionalidades que usaban pisos corredizos y escaleras mecánicas, mientras ella trataba de mantenerse junto al guía, que caminaba rápido para poder movilizarse debido a las distancias entre las terminales.

Otro problema en el viaje a China es el desconocimiento de un idioma. Vargas recordó que tuvo dificultades al dirigirse a una puerta de la terminal. Estaba con su madre en Ámsterdam (Holanda), donde la lengua oficial es el holandés o neerlandés. Ahí pidió a algunas personas que las ayudaran a encontrar la puerta de embarque, porque las señales estaban en inglés y holandés. Desesperadamente, una y otra vez, mostraba el boleto, señalaba a la derecha o a la izquierda para que le entiendan que querían llegar a un sector. Su estrategia usando señas la ayudó a alcanzar su vuelo y le dejó como lección la urgencia de aprender las palabras básicas en inglés.

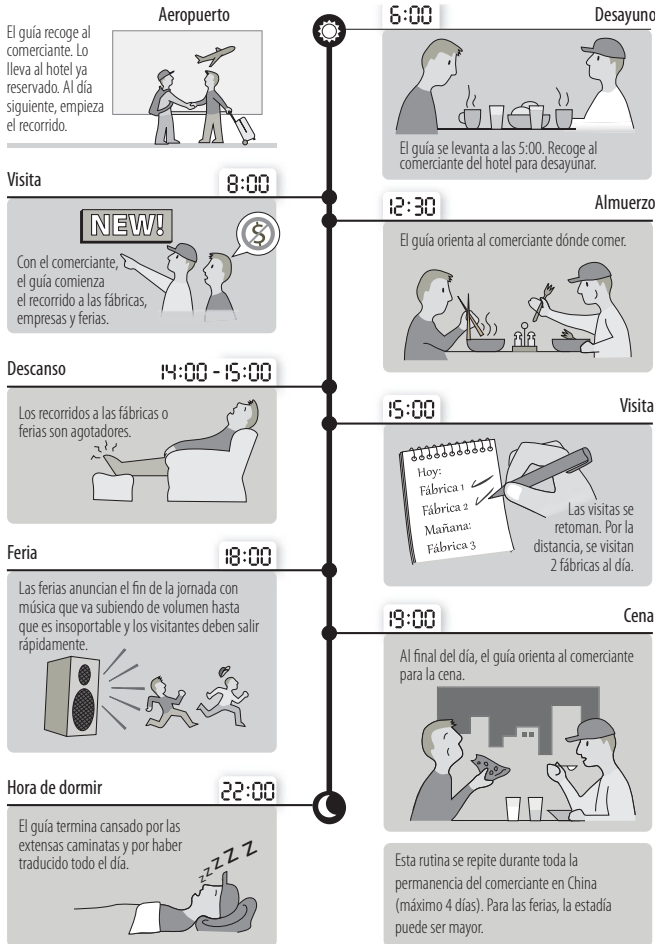
Para Ayllón, acompañar o guiar a los comerciantes durante el viaje es una tarea difícil, debido a que cada uno de sus clientes tiene itinerarios diferentes. Esto se debe a que las personas hacen planes para aprovechar las escalas y quedarse unos días en otros países donde tienen parientes o amigos a los que desean visitar antes de llegar a China.

En suelo chino

Cuando el comerciante viaja solo, porque se encontrará con su guía en China, este lo espera en la terminal a la que llega su vuelo, después de haber reservado el hotel para llevarlo lo más cerca de la zona donde las empresas o ferias ofrecen la mercadería buscada. De acuerdo con la explicación de Bustos, al día siguiente del arribo, se inicia desde temprano la visita a las ferias o fábricas.

En la mañana, el comerciante sigue al guía por 16 horas seguidas, desde las 6:00, hora en la que lo recoge y lo lleva a desayunar, hasta las 22:00, cuando se va a descansar (Infografía 3). La rutina se mantiene por tres o cuatro días hasta que el cliente decide dónde comprar. Según Bustos, las fábricas o empresas están alejadas unas de otras, por lo que en el día solamente se alcanza a visitar dos. Cabe destacar que los guías ya tienen todo coordinado, desde la selección de los lugares, gracias a una investigación previa, hasta el contacto con choferes de taxis.

Infografía 3: 16 horas con el guía



Fuente: Adaptado de Salinasanchez Comunicación.

Las fábricas o empresas son tiendas enormes distribuidas por pisos. Los empleados chinos “siempre realizan una reverencia; incluso el personal de limpieza te hace sentir como un cliente”, contó Lilian Céspedes, gerente general de All Gifts Importaciones, que quedó sorprendida por el trato que recibió. Similar impresión tuvo Ayllón, quien explicó que una persona no debe sentirse incómoda con dicho trato porque la cultura china es respetuosa, desde el saludo, que no es con un beso o

dando la mano, sino con una venia. Además, está el ambiente de seguridad que perciben los comerciantes, pues no faltan en cada piso extintores y señalizaciones.

De forma similar, las ferias son inmensas y abarcan espacios que equivalen a ir desde el centro de la ciudad de La Paz hasta Chasquipampa, en la zona Sur, comparó Vargas. Entre las más visitadas están las de Guangzhou, Yiwú y Shanghái. Según Apaza, durante varios días de exhibiciones se recomienda llevar una maleta pequeña con ruedas para ir guardando los catálogos de 500 hojas cada uno que se van recibiendo de las empresas. Luego, los importadores los cuidan como si fueran oro, ya que si se obtiene uno no habrá necesidad de viajar nuevamente a China.

Dos ferias y una ciudad, las más visitadas

Los comerciantes acuden a las ferias de Cantón y Yiwú, y visitan la ciudad de Shanghái, porque perciben que pese a que existen los medios electrónicos para conocer sobre proveedores o productos, no se compara a la experiencia de vivir el contacto directo.



Vista del complejo Pazhou donde se realiza la Feria de Cantón. (Fotografía: Tomada del reportaje "Importar desde China: El guía es la clave del éxito", Calle 2, octubre de 2014)

FERIA DE CANTÓN, LA MAYOR REUNIÓN DE FABRICANTES DE ASIA

La Feria de Cantón fue fundada en 1957, en la ciudad de Cantón, al sur de China, en la provincia de Guangzhou, según la página web *Chinaservice*. Se realiza en abril y octubre, en el Com-

plejo de Pazhou. Los bolivianos tienen mayor interés en esta feria por los 15 mil fabricantes y expositores de Asia que se reúnen durante cinco días, divididos en tres áreas: la primera está dedicada a maquinaria; la segunda, a artículos de todo tipo; y la tercera, a telas o textiles.

FERIA DE YIWÚ, MERCANCÍA PEQUEÑA

La Feria de Yiwú fue fundada en 1995, según la página web *Chinanueva*, en la ciudad-subprefectura de Yiwú, bajo la administración de la ciudad-prefectura de Jinhua en la provincia de Zhejiang. Se realiza cada año en octubre y se caracteriza por producir una gran variedad de productos básicos pequeños, desde pañuelos y jabones hasta cajas. Tiene permiso de la República Popular de China para exportar, es decir, vende con el sistema FOB (*Free On Board* o “franco” a bordo), que deja la mercadería comprada sobre el buque y se encarga de mandar la documentación.

SHANGHÁI, LA CIUDAD DE LAS MARCAS DE MODA

Los comerciantes visitan la ciudad de Shanghái, situada en China del Este, para comprar ropa a la moda y artículos de buena calidad, ya sea para su uso o para venderlos. Para ello, acuden a Nanjing Road, según la página web *tiendasenchina*, la calle donde están los centros comerciales que albergan gran cantidad de tiendas de ropa. También van al distrito de Pudong, donde se pueden encontrar las principales marcas del mundo en productos electrónicos.



Visitantes, niveles, anuncios y gradas eléctricas en el centro comercial de grandes marcas, en Shanghái. (Fotografía: Ericka Amurrio Maldonado)

Estrategias para comunicarse

Céspedes contó que el entenderse con el vendedor chino requiere, al menos, saber lo más básico del inglés. Ella y otros importadores y guías coincidieron en que las palabras que todo comerciante debe saber para hacer negocios son las mismas en cualquier idioma. Sin embargo, pese a la comprensión de los términos, se debe tomar en cuenta que al comerciar en China no se debe dudar de las decisiones que se toman, porque cuando los chinos hablan pareciera que estuvieran gritando, explicó Catacora: “Uno se puede asustar, pero es algo natural en el chino. No tienes que llorar porque hayas hecho algo mal”.

Las palabras clave incluyen colores, números, tamaños y gramajes (medida del grosor del papel), y van acompañadas por un gesto físico, como un guiño, una palmada en el hombro o estrechar las manos porque al comerciar no solo la palabra cuenta, sino todo tipo de comunicación no verbal que se pueda utilizar. Esto se debe a que incluso contando con un guía no se puede pretender que este traduzca el 100% de lo que se escucha o se dice. Además, al estar en un ambiente amigable, los importadores tratan de indagar más allá, sin ayuda.



Vista de stands y visitantes desde el segundo piso en la Feria de Cantón. (Fotografía: Tomada del reportaje “Importar desde China: El guía es la clave del éxito”, Calle 2, octubre de 2014)

Los chinos también usan estrategias con las que demuestran que son muy hábiles para vender. Las palabras que más repiten en español, de acuerdo con Bustos, son: “ven”, “comprá”, “amigo”, “barato”, “muy lindo”. Bustos aseguró, igualmente, que saben los números en todos los idiomas. También están las demostraciones físicas que realizan para convencer al comerciante de que su producto es el mejor.

El dibujo del producto que se busca se constituye en otra estrategia que puede ayudar a un comerciante para comunicarse. El chino, al ver la imagen, puede indicar el número de *stand* al que el comprador debe dirigirse. Según Ayllón, en la Feria de Guangzhou se contrata a personas que se dan modos para colaborar a los viajeros en los pasillos.

Mayza Viscarra Navi, importadora y vicepresidenta de la Urbanización Nueva Alianza en El Alto, afirmó que en las ferias o empresas el conocimiento del inglés técnico, que es completamente comercial, es suficiente para negociar. No obstante, si no se conoce el idioma y tampoco hay un guía, se usa la “ley de la calculadora”. Su uso se da con el aparato en mano, en el que se coloca el número de la cantidad de cajas que se quiere comprar y el número de docenas. Luego, el vendedor chino teclea el precio. Si este es alto, el comerciante modifica el número y luego responde con su inglés básico si está de acuerdo o no.

Otra estrategia para comunicarse que es percibida como fácil y rápida se da mediante internet, que evita al comerciante los problemas del viaje a China. Jaime Nicolás Salinas Collao, importador y coordinador de Takemori Internacional, explicó que él usa el correo electrónico para contactar a las empresas escribiéndoles en inglés. Al principio, esperaba que le pidieran mandar documentos que demuestren que su empresa está legalmente constituida o el carnet de identidad, pero solo le preguntaron por los datos de ubicación y a nombre de quién se debe realizar el envío. Según Salinas, “les interesa que les envíes el dinero” y, una vez enviado, verifican la cuenta, se cierra el trato y empiezan el despacho de la mercadería.

Transporte de la mercancía

Cuando el comerciante cierra el trato con alguna empresa china, esta le pide sus datos básicos de importador (nombre, país y teléfono) y calcula el costo, en tanto que el interesado debe terminar de pagar. La mercadería es puesta en contenedores mediante empresas que se encargan de su transporte al puerto solicitado. En esta etapa, el guía suele terminar su función, siempre y cuando no surjan problemas, y despacha la mercancía al importador, que retorna a su país.

La transportadora internacional se encarga de llevar la compra al país de destino, colocándola en contenedores. Nina aseguró que hay varias empresas en las que se puede confiar como: Meave & Cia (al frente de la Universidad Mayor de San Andrés - UMSA) o Express Cargo Services (en la avenida Mariscal Santa Cruz, esquina Colón), ambas en La Paz. Sin embargo, para escoger alguna, primero se debe investigar. Incluso entre comerciantes suelen decirse: “Bajo tu propio riesgo”, porque no pueden hacerse recomendaciones.

No obstante, es posible que la transportadora cumpla a algunos importadores y a otros no, por diferentes factores, incluyendo la amistad. Por ello, Apaza recomendó que el importador viaje a China por lo menos una vez para comprobar que estas navieras sean legales y no empresas “fantasma” que luego desaparecen con el dinero.



Vista de uno de los puertos en Chile, donde llegan los barcos con la mercadería importada desde China. (Fotografía: Tomada del reportaje “Importar desde China: El guía es la clave del éxito”, *Calle 2*, octubre de 2014)

El comerciante tiene la opción de volver a Bolivia (dependiendo del tiempo que tarde la empresa china en producir el pedido) y terminar de pagar por la mercadería mediante un giro bancario a la cuenta de la fábrica o a nombre del guía, quien deberá encargarse de revisar que la mercadería esté completa y con las protecciones adecuadas en los contenedores, antes de ser enviada. Si el producto tarda en llegar, el guía entra nuevamente en acción y se encarga de que las cajas “toquen” los puertos de Iquique o Arica, en Chile.

Costos en la importación

Durante el proceso de importación, los precios no son estáticos, pues varían en función de una serie de gastos, que influyen en las ganancias de los comerciantes, como: tamaño o volumen de la mercadería, empresa transportadora marítima, pasajes, hotel, comida y época del año. A continuación, tenemos ejemplos de costos por dulces, objetos de plástico y paraguas.

En el caso del pago al guía por porcentaje, si la mercancía de dulces y objetos de plástico medianos y pequeños llena un contenedor *high cube* de 40 pies, con un peso máximo de 26.600 kilogramos, el comerciante debe contar mínimo con unos 50 mil a 80 mil dólares, incluyendo el pago a la empresa naviera. De este monto, el guía recibiría el 3% del valor de la compra; es decir, 1.500 dólares.

Los precios de los pasajes varían dependiendo de las rutas aéreas. Un estimado de su valor es de tres mil a cuatro mil dólares. En China, se llegan a gastar mil dólares por una semana en hoteles de tres o cuatro estrellas y comiendo comida chatarra y china; aunque todo suele aumentar en la época de ferias. Además, Vargas explicó que algunos importadores se llevan un monto extra de 25 mil dólares para pagar sus “gustitos”, como ropa, cámaras, celulares, paseos turísticos o comida exótica, entre otros.

En total, considerando el pago de los gastos básicos del guía, todo suma alrededor de 30 mil dólares. Sin embargo, al incluir el costo de la mercadería y el transporte, la cifra aproximada es de 80 mil a 110 mil dólares. Invertir poco al comprar

mercadería no es posible, porque lo invertido no se recupera en la travesía.

Ayllón explicó que los costos varían, pero que su empresa **IX LOGISTIC** cobra 900 dólares por persona más el 5% del valor total de la compra. El precio incluye asesoramiento para la obtención de la visa a China, pasajes, diseño de tarjetas personales, entrega de manual para comerciar en ese país, cotizaciones, pase a la feria y hotel; entre otros servicios, también ofrece reuniones previas al viaje, entrega de teléfonos celulares y visitas a otras empresas.

La ganancia de los comerciantes puede variar en función de los problemas durante el proceso de importación, indicaron Vargas y Apaza, que fueron los únicos importadores entrevistados que dieron el dato. De no existir inconvenientes, se llega a obtener el 40% más del precio en que se compra. Cuando se tuvo algunos gastos extras, se gana el 25% y, en la peor situación, se obtiene el 10% de ganancia. Por ejemplo, en el caso de una docena de paraguas, que se vende a 130 bolivianos, si ocurrieron bastantes complicaciones, el comerciante obtendrá el 10% (ocho bolivianos).

Los ingresos se ven afectados cuando, por retrasos, la Aduana tarda en la desaduanización (liberación) de la mercadería. Según Céspedes, este proceso debería tardar tres semanas, pero en épocas festivas, como Navidad, la verificación de cada caja demora, por la cantidad que ingresa al país, quedando la mercadería “dormida”. De acuerdo con el entrevistado: “El producto no pasa de moda, pero no se pueden vender en enero, un mes después, artículos navideños, cuando ya pasó la época”.

El 1,15% de comisión se va a los bancos en La Paz

Quien viaja a China para importar productos no suele manejar en el bolsillo los 50 mil dólares que podría terminar pagando por la mercancía. Es entonces cuando entran en acción las entidades financieras, que llegan a cobrar un 1,15% de comisión por efectuar la transferencia de dinero al exterior. Así lo confirmaron funcionarios de tres de los bancos más usados por los comerciantes: Banco Mercantil Santa Cruz, Banco Ganadero y Banco FIE.

En un recorrido por dichas entidades financieras para preguntar por los requisitos y la comisión para una transferencia de dinero, los empleados bancarios aclararon que el cobro puede disminuir si el comerciante realiza esta operación varias veces al año y si la transferencia es mayor a 10 mil dólares.

El Banco Mercantil Santa Cruz solicita al interesado crear una cuenta por mil dólares. Luego debe llenar la solicitud de transferencia de fondos y dejarla en la oficina central. Para transferir 50 mil dólares, tendrá que pagar una comisión del 1,15% del monto total transferido (la comisión para el banco ascendería a 575 dólares). A ello se deben añadir los gastos de corresponsal (aviso, confirmación, negociación y pago a bancos intermediarios) y la tasa a las transacciones financieras (TTF). De tal manera que el monto a pagar al banco asciende aproximadamente a 600 dólares.

El Banco Ganadero solicita llenar el formulario de envío de dinero al exterior y entregarlo en alguna sucursal. Crear una cuenta no es indispensable. En el caso de 50 mil dólares, se tendrá que pagar la comisión de 1,10%, lo que equivale a 550 dólares; pero si el envío se produce dos veces al año, disminuye al 1%. A esto habrá que añadir 25,10 dólares por el papeleo. La suma total será, entonces, de 575,10 dólares.

El Banco FIE pide llenar el formulario interno y entregarlo en alguna sucursal. El punto importante del llenado es la presentación de la boleta de sueldo o demostrar que se es dueño de un negocio. Crear una cuenta no es requisito. En el caso de 50 mil dólares, se tendrá que pagar una comisión del 1% (500 dólares). A ello hay que añadir el Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) y 15 dólares por los formularios o el papeleo. Así, la suma total a pagar llega a 550 dólares.

Evitar las estafas

Hasta diciembre de 2013, cuando la Cámara Nacional de Comercio de Bolivia inauguró la primera oficina comercial en Shanghái, no existía en China un lugar donde los comerciantes bolivianos pudieran solicitar asistencia o información ante di-

ficultades como chantajes o fraudes en la importación. Según Catacora: “No hay negociante que no haya pasado por problemas; es la única forma de que se aprenda”.

A continuación, presentamos las cinco estafas que el comerciante debe evitar.

La estafa más elemental sucede cuando al recoger la mercadería de la empresa, la persona guía no revisa que el producto sea el correcto. Apaza aseveró que la primera vez que una fábrica manda un producto, este es “una maravilla”. Después, en los siguientes envíos, bajan de calidad completamente y uno debe volver a China para reclamar.

La segunda estafa sucede cuando al contratar al guía no se obtienen datos que lo recomienden. En este caso, se teme que desaparezca con la mercadería o que no vaya al aeropuerto a recoger al importador, aunque haya recibido la mitad del pago por sus servicios. Es una de las razones por las que el importador prefiere acudir a familiares o a hijos de comerciantes con los que ya se tiene amistad.

La tercera estafa se da al momento en el que un guía traduce el costo de un producto y le dice al comerciante que es otro monto, mayor al real, para quedarse con el dinero extra. Por esto, los importadores deciden negociar las siguientes veces solos o con la ayuda de la calculadora.

La cuarta estafa se produce cuando el comerciante que va por primera vez decide hacer sus negocios por cuenta propia, sin recurrir a la empresa o al guía contratado. La fábrica podría ser “fantasma” y, por tanto, nunca mandar la mercadería comprada. Ayllón contó que los comerciantes llegan a su empresa para pedir ayuda argumentando lo siguiente: “Pensé que sería fácil”.

La quinta estafa sucede cuando se compran los boletos de avión de una empresa de viajes que clona los pasajes y deja al viajero a la mitad del camino, en un país desconocido.

A pesar de todos los problemas que surgen en la importación desde China, los comerciantes y el guía están de acuerdo en que, en todo momento, influye la comunicación para salir

adelante. Por ello, las herramientas actuales, como internet, celulares, aplicaciones para traducir, cámaras fotográficas y otros, facilitan la inmediatez de las acciones que tardarían si se las hiciera físicamente.

Para Bustos, todavía resuenan en su memoria las palabras “¡Mirá! Nada... ¡Muy bueno!”, de aquel chino que vendía maletas en la Feria de Guangzhou, y recuerda que después de una sorprendente presentación se le acercaron personas latinas, entre ellas bolivianos, que maravillados querían comprar el producto “a pesar de que viajaron para importar cerámica u otros rubros”, dándose cuenta, una vez más, de los riesgos de visitar las ferias o empresas sin una persona de confianza que asesore: el guía.

La falta de personal en la Aduana origina pagos ilegales

Iván Meneses Cusicanqui, jefe de la Unidad de Servicio a Operadores (USO) de la Aduana Nacional de Bolivia (ANB), afirmó que para que la institución cumpla con su trabajo necesita más personal capacitado. También pidió a los importadores denunciar, sin temor a represalias, a quienes pidan pagos directos (coimas) para acelerar o dar preferencia en los servicios de la institución, ya que se trata de un hecho de corrupción.

Según Meneses, los pagos ilegales se originan por la falta de personal y la rotación continua, realizada para evitar la corrupción, que desencadena una serie de cuatro problemas que retrasa el servicio aduanero. Mientras que Mayza Viscarra Navi, importadora de dulces y artículos de limpieza, y otros importadores entrevistados aseguraron que deben pagar “coimas” entre más legal es su negocio ante la ANB.

El primer problema está referido a que los funcionarios, al rotar de puestos, por motivos de salud o familiares, no pueden dirigirse a sus nuevos destinos y renuncian. “Cuando renuncia alguien, debemos repartirnos su trabajo, encima del que ya tenemos”, aseguró Meneses. Esto hace que a los denominados “vistas” (personas que revisan papeles y mercadería) se les acumule el papeleo de varios importadores. La demora para que los documentos sean revisados no es aceptada por los comerciantes, pues estos quieren que sus productos se despachen velozmente.

El segundo problema es que, una vez que un nuevo funcionario ingresa, se corre el riesgo de que acepte el pago ilegal por parte de los importadores que quieren que la mercadería se despache sin inconvenientes. Meneses aclaró que “no se puede

poner las manos al fuego por todos los trabajadores de la Aduana”, porque también están los empleados que, acostumbrados a recibir tales pagos ilegales, piden lo mismo a otros importadores que no ofrecen el dinero extra. Según Viscarra, ahora el personal pide la coima sin ocultarla; antiguamente, la “mordida” se hacía disimuladamente.

El tercer problema se produce por errores en los documentos entregados a la Aduana. Meneses explicó que en cada tramo del proceso de importación se crean ocho papeles legales y, si están mal hechos, se pide que sean corregidos. Para ello, se debe rehacer cada hoja. De acuerdo con la autoridad: “A veces, es error del importador o del chino; se equivocan en la placa del camión, en el nombre, el año, etc. Al corregir, se tarda más de un mes. La ANB pide los documentos tal cual exige la norma y si el importador trae documentos que no corresponden, no podemos dar curso”.

Otro problema se da en el pago del llamado “Ajuste de Valor”, que es el cobro que se realiza cuando el comerciante no puede justificar el valor de la compra. Meneses afirmó que la revisión se hace cuando la mercadería, para ser despachada, es asignada por el Sistema Aduanero Automatizado (SIDUNEA) a un canal (verde, amarillo y rojo), de forma aleatoria. Si sale amarillo o rojo, se deriva a un vista, que pide la factura del producto. Si el canal es el verde, el importador puede recoger sus productos inmediatamente.

Por ejemplo, si la importación es de vasos y el importador puso en los documentos que valen 10 centavos, pero la ANB verifica en las listas de precios, con referencia a ferias o empresas formales, que el valor promedio real es de un boliviano, se aplica el correspondiente ajuste en el precio. “El cobro se hace para nivelar el precio promedio, en este caso 90 centavos; pero los comerciantes piensan que se les cobra un pago extra o ilegal”, aclaró Meneses. Los pagos ilegales deben ser denunciados en la Unidad de Lucha Contra la Corrupción, ubicada en la oficina central de la ANB, en la avenida 20 de Octubre, piso 1, con base en la Constitución Política del Estado y en la Ley 004 Marcelo Quiroga Santa Cruz y la Ley 2027 del Estatuto del Funcionario Público.

Meneses también explicó que los pasos para realizar una denuncia o una queja están detallados en la web de la ANB (<http://anbsaw11.aduana.gob.bo>), página donde se indica que antes de descargar el formulario la persona debe verificar si cumple con los siguientes requisitos para realizar una denuncia: señalar a los servidores o exservidores autores o partícipes del hecho de corrupción, indicar el hecho cometido, describir claramente lo acontecido, especificar el lugar de su comisión y la fecha, acompañar con elementos de prueba o señalar dónde pueden ser habidos, consignar el nombre del denunciante, que a petición de parte podrá ser mantenido en reserva, y adjuntar la prueba o mencionar dónde puede ser encontrada.

El negocio gira en torno a la familia y a las nuevas generaciones

“El olfato del más viejo hace el capital que tienes”, afirmó Lindsay Vargas Vargas, importadora de productos de plástico, a tiempo de explicar que los jóvenes tienden a renovar el negocio de sus padres. Los hijos pueden heredar la manera de comerciar, pero, según Vargas, “el olfato se lo va puliendo con los años”. Dado que los padres no pueden permitir que sus descendientes pasen por los mismos problemas en los que ellos perdieron dinero, los instruyen en todo lo posible para que no cometan errores y consigan el éxito, a fin de mantener las apariencias ante otras familias de comerciantes.

De alguna manera, los hijos de los comerciantes asumen un rol en el negocio familiar. También se inclinan por estudiar una carrera relacionada con el comercio y se van a China para aprender el idioma. Por ejemplo, Claudia Nina es licenciada en Psicología, pero terminó manejando una tienda con su esposo y recibe la ayuda de su hermano mayor, que se casó con una china. Dijo que la decisión para continuar siendo comerciante se debe a los bajos sueldos que se pagan en Bolivia.

De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, el salario mínimo nacional se incrementó desde 2005 hasta 2011 a 815,4 bolivianos; en 2012 alcanzó a mil bolivianos y en 2013 aumentó a 1.200 bolivianos. Nina aclaró que de ese sueldo se descuenta un monto para el seguro [de salud] y para otros fondos, por lo que, “al final, queda poco”.

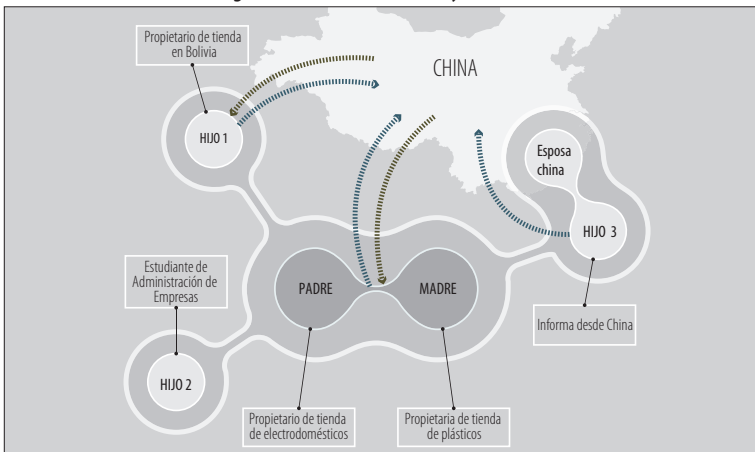
En el caso de Vargas, su hermana mayor obtuvo una licenciatura en Administración Aduanera, profesión que viene ejerciendo. Al tener conocimiento sobre los papeleos, va hasta la Aduana para evitar las “coimas” que los comerciantes nuevos, que no tienen contactos, terminan pagando. “Te dicen que vale

[cuesta] tal monto para que tu camión salga por [el] canal verde, y uno paga, cuando eso lo decide una máquina”, aclaró Vargas.

Debido a las estafas y a otros problemas que pueden surgir en la importación, Vargas afirmó que los sucesores deben adquirir la experiencia lo antes posible, en su juventud. Por su parte, Lluvia Bustos Soria, profesora de chino mandarín y exguía, indicó que los comerciantes, como dan importancia al ahorro, prefieren que sus hijos estudien en China, para no tener que pagar a un guía. Si bien al parecer es solo por evitar más gastos, también es por guardar las apariencias. De hecho, los padres no compiten con otros padres: hacen que sus hijos compitan entre sí para ser los mejores en el negocio. “Todo es un mira y mira”.

De ese modo, los padres empiezan a planear con otros padres lo más conveniente para sus hijos. Así surgen los casamientos arreglados. Los jóvenes aceptan porque también ven lo positivo de tales arreglos, lo que les permitirá competir con los demás comerciantes de forma más segura. La competencia se traslada a las fiestas de los pueblos y al Gran Poder. Lo que cuenta es el grupo musical, además de las bandas, la comida, la cerveza y la ropa. Según Vargas, sus padres son los fundadores de una fraternidad que trajo, por 30 mil dólares, al músico chileno Américo y a Ráfaga, de Argentina.

Infografía 4: Nexos familiares y comerciales



Fuente: Adaptado de Salinasanchez Comunicación.

Por su parte, los jóvenes organizan reuniones a las que son invitados los hijos y las hijas de los importadores que tienen un estatus (en dinero) más alto que el resto de los comerciantes. Generalmente, en estos festejos, se pregunta a qué se dedican los papás, como una manera de mencionar cuánto dinero se tiene, señaló Vargas. A lo que se responde que “tienen un pequeño puesto de ropa”, que “son dueños de alguna marca conocida” o que “venden pollo en la calle”.

“Cuando eres hijo de comerciantes, terminas viéndole el lado comerciable a la vida”

Heidi Apaza Aranda (30 años) suspira cuando relata su rutina diaria como comerciante y guía de importaciones de máquinas de ejercicio, porque lo que más le gusta es estudiar. Al mismo tiempo que trabajaba, terminó los cursos de inglés, japonés y portugués, así como la carrera de Auditoría en la Universidad Católica Boliviana (UCB) “San Pablo”, en La Paz. Actualmente está por terminar de estudiar la carrera de Derecho y chino mandarín, también en la UCB.

Mientras conversábamos con Heidi, en el patio de la universidad, ella aprovechaba para saludar con entusiasmo a sus compañeros. Le gusta apreciar esos pequeños momentos de libertad, porque cuando no tiene clases debe estar en el negocio de su familia, en la Feria 16 de Julio de El Alto, razón por la que llega tarde a clases. “Si no abro la tienda un día, la competencia [otros comerciantes] se quejan a mis papás de que no hay nadie e insisten para que [se] les venda el terreno que no está siendo usado”.

Los viajes a China comenzaron cuando su familia se vio en una situación difícil porque llegaba mercadería novedosa que no se comparaba con la que ellos importaban de Arica (Chile). Sus padres, al ser pequeños comerciantes, vieron que solo tenían la opción de aventurarse al país asiático, que vendía de todo a precios convenientes, y decidieron llevarla para que sea de ayuda porque había terminado de estudiar inglés. Así, el 2005 visitaron la Feria de Yiwú. Fue en esa ciudad donde descubrió una nueva pasión, viajar, a

la vez que se dio cuenta de que podía sacar ventaja para vivir de ello.

Apaza pensó que su pasión por el estudio de los idiomas podría estar relacionada con el hecho de ser comerciante. Fue así que terminó siendo la administradora del negocio familiar. Empezó a manejar los libros de inventario y a ponerse en contacto con las fábricas en China. Tuvo que reducir su tiempo de estudio. Posteriormente, sus padres le dieron una tienda, en la Feria 16 de Julio, para que aprendiera a dirigir como todo comerciante.



Heidi Apaza Aranda, afuera de la cafetería de la ucv. (Fotografía: Estefanía Pacheco Sánchez)

Finalmente, pudo coordinar sus horarios en la universidad, de modo que ya no pierde clases por las mañanas. Por la tarde, llega a la tienda, limpia el lugar y abre las puertas. Cierra al anochecer y vuelve a su casa, donde empieza a mandar correos electrónicos para pedir mercadería o verificar si ya está llegando a Bolivia. Termina el día revisando los inventarios de las tiendas. Sus días libres los utiliza para ir a los bancos y comprobar que los pagos o las transacciones estén en orden.

Su rutina diaria se ha vuelto estresante. Sin embargo, le gusta tener todo “fríamente calculado”, porque, “cuando eres hijo de comerciantes, terminas viéndole el lado comerciable a la vida”.

Los hijos y las tecnologías de la información y la comunicación son esenciales en el negocio

Las personas que importan productos de China han encontrado en sus hijos y en internet la combinación perfecta para ganar dinero de forma segura. A sus descendientes los han puesto frente a todas las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) para que, con el tiempo, estas se conviertan en sus principales aliadas en los negocios. Tal fórmula ha dado lugar a que, incluso, no necesiten viajar hasta el país asiático.

La falta de destreza en el uso de las TIC por parte de la gente de edad más avanzada, y antiguos comerciantes, y la necesidad de utilizarlas para la óptima importación de productos desde China llevaron a que los hijos ocuparan de manera temprana un lugar importante en el negocio familiar, manejando buscadores en internet, correos electrónicos, cámaras fotográficas, celulares y otros, señaló Mayza Viscarra Navi, importadora de dulces y artículos de limpieza.

Del teléfono al correo electrónico

Antes de internet, los comerciantes realizaban los contactos para la importación por medio de cartas, teléfono y fax. Dichas herramientas, aseveró Viscarra, permitían comerciar con países vecinos como Chile, Argentina, Perú y Brasil, de los que se acostumbraba importar enlatados y otros productos.

Al abrirse los mercados con la globalización, los negocios tuvieron que modernizarse y hacer uso de los nuevos medios tecnológicos en las negociaciones. Uno de ellos es el celular, con el que el vendedor chino puede ubicar al comprador rá-

pidamente, llamándolo en la madrugada (por la diferencia de horario con Bolivia de 12 horas), aunque esto signifique que el importador deba esperar despierto, para mantener todo en orden. Al respecto, Heidi Apaza Aranda, guía del negocio familiar de máquinas de gimnasio, contó que después de las repentinas llamadas de los chinos no podía volver a dormir: “Despertaba a mi cerebro de golpe para hablar coherentemente, ahora coordino el tiempo”.

Internet es la herramienta rápida e inmediata que engloba la información que un importador necesita. Jaime Nicolás Salinas Collao, coordinador de la empresa Takemori Internacional, explicó que, si bien no ha viajado a China, realiza personalmente sus negocios a través del ciberespacio. Para ello, verifica la legalidad de la compañía con la que busca comerciar, porque existe un riesgo de estafa con las “empresas fantasmas”. Debe esforzarse por comprobar los datos de la fábrica, por lo que navega por páginas web que le proporcionan datos sobre el entorno legal, los estados financieros, la existencia de auditorías y el número de empleados, entre otros aspectos.

Una vez comprobados los datos, el correo electrónico es el medio con el que el comerciante se comunica con la empresa. Lilian Céspedes, gerente general de All Gifts Importaciones, afirmó que ella solo escribe en español para hacer su pedido y que los vendedores le responden en chino o en inglés técnico, así que ella utiliza el traductor de Google. En cuanto a los avisos, estos se realizan mediante el celular, con llamadas en las que el vendedor chino habla un español pausado: “Está... listo... su... pedido”.

El comerciante que basa su importación en internet no tiene, sin embargo, el 100% de seguridad de que la mercancía llegará sin problemas. Si le interesa un producto, debe pedir a la empresa que le mande muestras, ya que solo así podrá verificar la calidad.

Según Salinas, si la fábrica con la que se quiere negociar tiene un correo electrónico de *Hotmail* o de *Gmail*, no la considera, porque esto significa que no se trata de una empresa seria e importante.

El inglés es utilizado en el 99% de las transacciones

“Cuando los pocos chinos que hablan español lo hacen, es como escuchar a los niños que están aprendiendo a hablar. En cambio, en inglés se manejan mucho más, y de apoyo utilizan las manos”, dijo una de nuestras fuentes de la calle Hujustus, en la ciudad de La Paz, que pidió guardar su nombre en reserva, quien también contó lo que vio en la Feria de Cantón (capital de la provincia de Guangzhou), fundada en 1957.

El idioma es uno de los problemas que el comerciante debe superar para negociar con China. Jaime Nicolás Salinas Collao, coordinador de la empresa Takemori Internacional, y otros importadores relataron que para comunicarse y hacer negocio con los vendedores chinos se maneja en un 99% el inglés técnico, que es completamente comercial. El 1% restante corresponde a los que hablan español o chino mandarín.

Al conocer el inglés técnico para comerciar, ya no es necesario dominar el idioma del proveedor, puesto que con él no se conversa sobre asuntos familiares o turismo, aseguró Heidi Apaza Aranda, guía del negocio familiar de máquinas de gimnasio. La prioridad es, entonces, hablar de negocios. Como explicó Apaza: “No podemos perder tiempo, debemos visitar más empresas. Es un gasto quedarse. No es un viaje de placer, es un viaje de negocios”.

La revista *China Hoy*, de junio de 2013, en el artículo “10 consejos para negociar con China”, confirmó que las prioridades del comerciante occidental no ayudan en la compra o venta de un artículo, porque en el país asiático las personas dan prioridad a las relaciones personales, a los atributos del producto y, por último, a los aspectos legales. Esto fue corroborado por los esposos Claudia Rosario Nina Chuquimia y Luis Wilfredo Catacora Yujra, guías e importadores de artículos variados y videojuegos de la calle Eloy Salmón, en La Paz, al igual que otros importadores, que relataron cómo el comprador boliviano prefiere hablar solamente de negocios, encabezando el tema desde lo legal, para así aprovechar el tiempo y retornar a Bolivia lo antes posible.

A fin de evitar el problema del idioma, de acuerdo con la explicación de Nina y Catacora, la primera opción es buscar un guía que traduzca o contratar a una empresa de logística que los asesore en la compra. La segunda opción es que el comerciante repita una y otra vez las palabras más usadas en las transacciones, como *how much?* (¿cuánto cuesta?), *cheap* (barato) y *expensive* (caro).

Por el contrario, si el comerciante y su guía desconocen los términos para comerciar en inglés, como gramajes (medida del grosor del papel), colores y números, surgirán las estafas. Para Iván Meneses Cusicanqui, jefe de la Unidad de Servicio a Operadores (USO) de la Aduana Nacional de Bolivia (ANB), esto se debe a que el comerciante boliviano contrata a personas que apenas hablan inglés por buscar lo más barato. Así, al cerrar el trato, el importador y su guía no están seguros de lo que se ha pedido. "La estafa no es culpa del vendedor chino, sino del idioma", sostuvo Meneses.

Aumenta el interés por el idioma chino en La Paz

En 2013, hubo 535 inscritos para estudiar chino mandarín, la mayor cantidad registrada en la academia de idiomas Real Great Academy (RGA), en La Paz, indicó su director Fernando Guzmán Aranda. Del total de estudiantes, el 90% eran comerciantes que buscaban mejorar o iniciar negocios con China, mientras que el 10% restante tenía interés en las becas que se otorgaban para viajar y estudiar en el país asiático.

¿Por qué ingresar a un instituto de chino y no a uno de inglés? Iván Meneses Cusicanqui, jefe de la Unidad de Servicio a Operadores (USO) de la ANB, parece tener la respuesta. Después de viajar a China sabiendo inglés, se dio cuenta de que es importante aprender primero el chino mandarín, debido a que cuando un chino habla en inglés, el significado de las palabras no es el mismo. “Culturalmente lo cambian”, afirmó Meneses.

La academia RGA es la primera en la enseñanza del idioma chino mandarín en Bolivia. Fue fundada el 2 de enero de 1996 por Guzmán, quien señaló que en La Paz y en Santa Cruz de la Sierra tenían 595 inscritos en la gestión 2013. La idea de crear el instituto surgió cuando vio el interés que existía por comerciar con China, mientras aún estudiaba en Londres. Fue cuando imaginó que en el futuro Bolivia también vería los beneficios.

RGA tiene su oficina principal en el edificio Hermann, en la avenida 16 de Julio (El Prado), en La Paz, donde el 2013 estudiaban 395 personas, mientras que en la sucursal de la zona Sur (en Achumani) asistían 60 estudiantes y en la segunda sucursal, en la Ceja de El Alto, estaban registrados 80. Ese año, por un

convenio, en los ambientes de la Cámara Empresarial Boliviana China, en Santa Cruz de la Sierra, estaban estudiando 60 personas. Entre los cursos ofrecidos figura el especializado para comerciantes, en el que se aprenden diálogos sobre compra y venta, a pedir rebajas y frases de uso cotidiano.

En el instituto se dan clases a grupos reducidos de 15 alumnos máximo por aula, con una carga horaria de tres horas por semana, que no son suficientes, puntualizó Guzmán al referirse a que se tuvo que reducir las horas de clases para distribuir el trabajo entre siete educadores, cinco bolivianos y dos chinos, que conforman su plantel docente. Esto provocó el cierre de algunos cursos, por lo menos hasta encontrar profesores capacitados en la enseñanza del idioma.

Estudios asiáticos

En 2010, se inició el Programa de Estudios Asiáticos en la Universidad Católica Boliviana (UCB) “San Pablo”, en La Paz, con la oferta de los idiomas coreano, japonés y chino, a fin de que los estudiantes pudieran realizar sus estudios de maestría en esos países.

Lluvia Bustos Soria, profesora del curso de chino mandarín y guía, señaló que al principio del semestre empezaba con cierta cantidad de alumnos, que avanzaban hasta los módulos I y II, pero luego abandonaban el estudio porque la mayor parte, descendiente de comerciantes, se iba a China a vivir y hacer negocios.

“¿Cuándo vamos a ver los números?”, le decían a Bustos los estudiantes interesados en el comercio, consulta que es habitual al empezar cada nuevo semestre. El chino es un idioma difícil para aprender, por lo que varios de los estudiantes solo tienen interés en aprender palabras o frases para negociar. A medida que el curso avanza, los estudiantes se dan cuenta de que no se trata solamente de números, sino también de expresiones y gestos usados por la cultura china. Por eso, la profesora enseña contando historias, buscando rimas que en China usan los niños y cantando para mejorar la pronunciación.

Heidi Apaza Aranda es estudiante de la UCB en la carrera de Derecho y cursa también el último módulo de chino

mandarín. Ha asumido el rol de guía en el negocio de su familia. Al igual que muchos de sus compañeros, primero estudió inglés, pero se dio cuenta, al viajar a China, de que solo lo hablan personas que trabajan en hoteles. Apaza cree que por la complejidad del idioma aún no lo domina. No obstante, actualmente es parte del grupo de los tres únicos estudiantes que cursan el último módulo (IV). Según contó, ella se dio cuenta de la utilidad del idioma cuando no supo hacia dónde dirigirse en el aeropuerto y las personas chinas que estaban en el lugar no entendían el inglés. Fue entonces que empezó a leer todos los letreros que estaban en chino para solucionar su problema e irse sin más contratiempos.

Por otra parte, Bustos afirmó que las expresiones y los gestos usados en la cultura china son formales y protocolares. Entre los gestos con especial significado, el más usado es la reverencia al saludar y la entrega de la tarjeta personal con ambas manos. Al respecto, Luis Wilfredo Catacora Yujra, guía e importador de videojuegos en la calle Eloy Salmón, relató que cuando se cierra un trato, y el monto es beneficioso para el chino, “te dan una golpeadita más en el hombro”. Además, cuando el comerciante se contacta con los chinos para negociar, ellos lo recogen del aeropuerto para llevarlo al hotel, debido a que el visitante no conoce China.

“Fui a China a estudiar música y cuando volví quería iniciar un curso que dé la oportunidad para un intercambio cultural”

Sentada a un costado de un pizarrón blanco, en un espacio reducido que hace de aula en la Universidad Católica Boliviana (UCB) “San Pablo”, en La Paz, se encontraba la profesora de idioma chino mandarín Lluvia Bustos Soria (35 años). Cuesta imaginar que ella, de estatura media y actitud tímida, fuera guía de comerciantes bolivianos en 2009 para importar mercadería desde China.

Estudió música en la especialidad de Composición y Organización de Orquestas en la UCB e Ingeniería Electrónica en la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA). A los 26 años, quería continuar sus estudios en el extranjero y la Embajada

de China era la única que otorgaba becas completas relacionadas con el arte. Una vez que llegó a Beijing, la capital, estudió durante un año el idioma y luego, en tres años, obtuvo la maestría en música para cine y audiovisuales.

En las clases, no había extranjeros con los que pudiera hablar, así que acudió a la comunidad boliviana en China que, según contó Bustos: “es muy pequeña y entre todos se conocen”. Fue en ese grupo donde hizo amigos y notó que había hijos de comerciantes que se quedaban a aprender el idioma y, a la vez, se encargaban de las exportaciones de sus familias. A veces, ellos no abastecían para la llegada de varios comerciantes y le pedían ayuda, porque sabían que no se dedicaría al trabajo de guía. “Forman grupos y se cuidan para no dejarse jalar [quitar] clientes. Como yo estudiaba música, confiaban en que no sería parte de la competencia”, explicó Bustos.



Lluvia Bustos Soria posando cerca del techo de una casa en China.
(Fotografía: Lluvia Bustos Soria)

Después de volver a Bolivia, inició el Programa de Estudios Asiáticos en la UCB para que los estudiantes tuvieran la oportunidad de viajar que ella tuvo. En sus palabras: “Fui a China a estudiar música y cuando volví quería iniciar un curso que dé la oportunidad para un intercambio cultural”. Ahora está dedicada a seguir enseñando chino mandarín y aunque tenga pocos alumnos inscritos, continuará haciéndolo de la manera en que ella aprendió, sin memorizar, sino divirtiéndose, cantando canciones chinas y con rimas, y con la ayuda de dos textos guía de España con los que inició su aprendizaje.

Santa Cruz se queda con el 80% de 4.011 rubros importados en un año

“Te muestran miles y miles de cosas. Desde un clip normal hasta un clip tamaño hoja carta decorado. Hay tantas cosas que ves que tienes que ir con un objetivo en la mente de lo que quieres, de lo contrario, te distraes y traes otras cosas”. Esa es una de las advertencias que hace Lilian Céspedes, importadora y gerente general de All Gifts Importaciones, sobre las compras en China.

Cuadro 1: Principales siete productos importados desde China (en dólares)

Producto	Monto
1. Máquinas de sondeo o perforación	39.358.814
2. Motocicletas	38.213.690
3. Teléfonos móviles	31.535.043
4. Herbicidas	21.144.460
5. Vehículos para transporte de personas	19.623.584
6. Insecticidas	18.817.865
7. Neumáticos	16.653.787

Fuente: Elaboración propia en base a datos del 2013 del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Se denomina “rubro” a una categoría que agrupa diversos objetos que entre sí tienen determinadas características. Así, por ejemplo, importar plástico comprenderá platos, reglas, estuches, guantes, aretes, collares y otros productos, que no equivalen al precio de una máquina agrícola o de un auto.

Bolivia adquirió de China 4.011 rubros en 2013 (29 menos respecto a la gestión 2012), sumando un total de 1,13 mil millones de dólares, de los que Santa Cruz se llevó el 80%, principalmente en mercadería de altos costos, señaló Iván Meneses Cusicanqui, jefe de la Unidad de Servicio a Operadores (USO) de la Aduana Nacional de Bolivia (ANB). La Paz, en cambio, importó por cantidad, pero el costo no se asemeja al de los rubros comprados en el departamento oriental.

A pesar de ello, Meneses hizo notar que el país consume solo el 0,02% de la producción china. Según Meneses, “Bolivia es un piojo tuerto para China. Y eso que todo lo que vemos es chino, incluso los productos que dicen que son de marcas registradas”. En todo caso, Mayza Viscarra Navi, importadora y vicepresidenta de la Urbanización Nueva Alianza, cree que el interés boliviano por el mercado chino se debe a que es apto para el consumo masivo y porque lanza productos con novedades; por ejemplo, a un dulce le adiciona juguetes, *stickers* y otra clase de atractivos.

Según explicó Meneses, los importadores tienen problemas en China al adquirir su mercadería de tiendas informales porque, a pesar de que los negocios parecen seguros, cuando llega el contenedor a Bolivia, se dan cuenta de que la calidad falla o que les “dan gato por liebre”. Es decir, desde el país asiático mandan cualquier producto y esto sucede porque, en palabras de Meneses: “los bolivianos buscan lo más barato y van a las tiendas no legales para comprar a precios muy bajos”.

En cambio, de los mercados tradicionales como Perú, Chile, Argentina y Brasil, de los que el comerciante boliviano acostumbra importar, solamente se pueden comprar enlatados, conservas y dulces como Nikolo, Doblón, Sublime y otros. Si bien la importación vía Iquique (Chile) es la opción que permite a los propietarios de las galerías de la calle Tumusla en La Paz –como Teófila Quispe, dueña del local Jana Sport– adquirir prendas importadas de China, que van desde la docena hasta 500, los comerciantes viajan directamente al país vecino, dirigiéndose al Mall Zofri, en la Zona Franca, conocido internacionalmente por su amplia variedad de productos.

Productos de primera calidad no llegan a Bolivia

Los productos hechos en China son divididos de acuerdo con su calidad, desde la primera, que es la más costosa, hasta la quinta, que es la más barata. Luis Andrés Ayllón, encargado comercial de la empresa IX LOGISTIC, afirmó que cualquier comerciante puede comprar mercadería de primera calidad siempre que tenga el dinero para pagar por ella.

Los esposos Claudia Rosario Nina Chuquimia y Luis Wilfredo Catacora Yujra, guías e importadores de artículos variados y videojuegos en la calle Eloy Salmón, junto a otros comerciantes, aseveraron que para Bolivia solo se puede comprar de tercera calidad, porque en el país no hay control, razón por la que el mercado está inundado de productos que no duran. Además, el precio por la primera calidad se eleva y el ciudadano boliviano busca lo barato.

Lilian Céspedes, gerente general de All Gifts Importaciones, señaló que a la primera calidad pertenecen los productos de marcas registradas y, por ellas, se deben pagar las licencias y los permisos respectivos.

Para Jaime Nicolás Salinas Collao, coordinador de la empresa importadora Takemori Internacional, no vale la pena adquirir esa mercadería porque tendría un mayor costo y el mercado boliviano no valora productos de primera.

El Alto tiene su propia urbanización de comercio

La Urbanización Nueva Alianza está ubicada en El Alto, zona Villa Bolívar “D”, avenida Panamericana esquina Shangháí, porque la estructura de las calles de la ciudad de La Paz no es accesible para descargar mercadería. Tiene una extensión de 17 mil metros cuadrados y está conformada por 500 tiendas y casas donde, desde 2010, se comercian productos importados de China, Turquía, Brasil, Chile, Perú, Argentina y otros países.



Camiones de carga en la entrada de la Urbanización Nueva Alianza, que ofrecen el servicio de transporte o salieron de la ANB. (Fotografía: Estefanía Pacheco Sánchez)

En 2010, el lugar era un lote baldío con un galpón que pertenecía a la empresa ECOVIANA. Es difícil imaginar que un terreno con tierra, barro y piedras se convertiría en un lugar donde cualquier persona, con auto particular o en un taxi, pueda realizar sus compras con tranquilidad y comodidad.



Algunas tiendas y edificios de comercio de la Urbanización Nueva Alianza, en cuyas amplias calles los automóviles pueden ser estacionados cómodamente. (Fotografía: Sara Jáuregui Muñoz)



Avenida Shanghai en la Urbanización Nueva Alianza. (Fotografía: Estefanía Pacheco Sánchez)



Uno de los edificios de varios niveles con la estructura de una pagoda de China. (Fotografía: Sara Jáuregui Muñoz)

Mayza Viscarra Navi, licenciada en Comercio Internacional e Informática, es la vicepresidenta y la impulsora de la asociación de la urbanización. De acuerdo con Viscarra, la idea era construir un complejo de edificios netamente comercial. Para ello, organizó una asociación con una directiva. El terreno fue comprado en 2010 a nombre de 43 asociados. Los planos y el diseño de las casas también fueron gestionados por Viscarra,

quien reglamentó que la planta baja fuera para el comercio, mientras que los demás pisos podían ser para vivienda o cualquier tipo de servicios.

Lo que se buscaba era brindar todas las facilidades tanto a compradores como a vendedores, dando limpieza, seguridad y comodidad a la hora de descargar la mercadería. “Incluso nuestros asociados hicieron hacer el asfalto de todas las calles”, dijo Viscarra, quien aseguró que El Alto era el mejor lugar y el más factible de La Paz, con espacio suficiente por sus amplias avenidas y porque permite la fácil distribución hacia otros puntos de Bolivia.

Cada asociado es dueño de un lote de 370 metros y cada casa, con un frontis de 20 a 22 metros, es para galerías. De ahí que cada edificio cuenta con tres tiendas y un garaje. El espacio beneficia a los clientes que llegan por la terminal de buses bimodal, interdepartamental e interprovincial, que está ubicada al frente de la urbanización. Actualmente, son 500 tiendas las que abren todos los días para vender productos. Viscarra aseguró que en ninguna parte de Bolivia existe un mercado similar.

En las tiendas de la urbanización se venden principalmente dulces y artículos de limpieza, además de todo tipo de mercadería de consumo masivo. Para Lindsay Vargas Vargas, importadora de productos de plástico, el mejor negocio está en la importación de dulces, puesto que los escolares de todo el país los consumen en grandes cantidades. Por ello en la urbanización se tiene una amplia variedad de golosinas.

Si una persona quiere ser socia de la urbanización, debe ser comerciante, tener un negocio legalmente constituido y contar con el Número de Identificación Tributaria (NIT). Si vende alimentos, también requiere un permiso del Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG).

“El incremento de las importaciones de China brinda a los bolivianos el acceso a una variedad de bienes”

El gerente general del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), Gary Rodríguez, explicó que el incremento de las importaciones de China a Bolivia, desde el punto de vista del consumidor, representa la posibilidad de tener en el mercado una oferta alternativa de bienes, porque normalmente, al llegar desde países industrializados, estos tienen un alto costo. La mercadería china, en cambio, tiene un precio módico. Esto ha permitido a la población boliviana, por ejemplo en cuanto a vehículos se refiere, acceder a todo tipo de automóviles.

¿Qué beneficios o perjuicios le trae o le da la economía de China al mundo?

—Bueno, [en] el mundo de hoy, no se explica que estamos hablando de un país que en pocos años, después de su apertura al mundo en 1979, gracias a una reforma económica, pasó a ser en el presente siglo la segunda economía más potente del mundo, desplazando al Japón. Hoy es la primera economía exportadora del mundo, superando a Alemania. Por tanto, los beneficios que trae China para el mundo tienen que ver, entre otras cosas, con el comercio. Sin embargo, los beneficios o perjuicios dependerán del rubro del que se trate y de su grado de desarrollo.

¿De qué manera la economía china repercute en la globalización?

—China se ha venido a constituir en el segundo mayor acreedor de Estados Unidos en términos de deuda externa. La China, además, es el principal proveedor de muchos países. Yo diría, de la mayoría de los países en el mundo. Esto es consecuencia

de su agresividad productiva y comercial, en general; [y] de las condiciones objetivas que existen en aquel país para invertir, para producir y para exportar. No hay que perder de vista la legislación en los ámbitos laborales, medioambientales e incluso monetarios y cambiarios, que hacen de ese país un lugar ideal para invertir y para transformar recursos naturales en manufactura. Por eso China, en este ámbito, ha profundizado la globalización y es uno de los soportes, hoy en día, de la economía mundial, juntamente con Brasil, Rusia, India y Sudáfrica.

Hay que también poner en relieve que la China, durante los últimos años, ha pasado de ser un país receptor de capitales, de tecnología y de gestión administrativa de países del orden capitalista occidental a ser un exportador de capitales y de tecnología; de tal manera que su presencia en el África, en Asia, en Latinoamérica se va incrementando.

Actualmente, ¿cómo se están tratando las relaciones entre Bolivia y China? ¿Qué acuerdos son los que beneficiarían a los comerciantes?

—Bolivia y China estaban negociando hasta el 2005 un acuerdo de libre comercio, y tengo entendido que aquello no prosperó; de tal manera que las relaciones de ambos países se están dando desde el punto de vista práctico o lo que puede ser en relaciones de cooperación de compra de maquinaria por parte de Bolivia, dentro de ello equipos de alta tecnología, como el caso del satélite Túpac Katari que ha sido fabricado únicamente para el país. Por supuesto que pensar en un acuerdo con la China resultaría algo desafiante desde el punto de vista del beneficio. Implicaría traer productos desde China sin el pago de arancel, lo que beneficiaría a los comerciantes y a los consumidores; aunque en el ámbito de la competencia implicaría un grave desafío para la producción nacional, por ejemplo en rubros donde la China ya es súper competitiva sin necesidad de que se le rebajen los aranceles para entrar a los mercados.

¿Qué significa exactamente para Bolivia que las importaciones de China se incrementen?

—Varias cosas. En primer lugar, el mayor gasto de divisas en lo que significa la compra de productos chinos. Desde el punto

de vista del consumidor, [significa] la posibilidad de tener en el mercado una oferta alternativa de bienes, porque normalmente al llegar desde países industrializados [estos] tienen un alto costo. El ejemplo, paradigmático, de esto tiene que ver con los autos que se importan de China al mercado de Bolivia, que pueden estar costando el 50% de un vehículo de marca que llega de Japón o de los Estados Unidos. La buena noticia para los consumidores, en este caso, es que si bien la industria es china y la calidad no puede ser la mejor, comparando con la japonesa, se trata de unidades respaldadas por empresas canadienses, europeas, japonesas y estadounidenses a un precio módico, pero en condiciones de financiamiento muy laxas. Esto ha permitido democratizar el acceso a vehículos nuevos en Bolivia.

Desde otro punto de vista, las importaciones de confecciones de calzados y de productos madereros desde la China significan un grave desafío para los productores nacionales, que tienen que lidiar con situaciones de políticas internas que los perjudican y que no tienen las mismas facilidades con las que cuentan las fábricas de decenas de miles de operarios que producen a escala en China y que, además, cuentan con una cantidad de factores de competitividad a su favor. Las importaciones de China pueden dañar la industria nacional porque absorben nuestro mercado.

¿De qué manera los medios a nivel mundial, sobre todo las nuevas tecnologías, influyen para ayudar o perjudicar los objetivos de China?

—Las nuevas tecnologías de la información, de la comunicación, ayudan en el interrelacionamiento entre quienes quieren hacer negocios con aquel país. Por tanto, más que perjudicar, ayudan e influyen. Por supuesto que, para ese país, la profundización de las relaciones comerciales, desde el punto de interés de China, favorece su objetivo de exportar cada vez más y, con ello, de acaparar mercados en el mundo, obtener divisas o moneda fuerte y, sobre todo, obtener empleos para su país.

¿De qué manera los medios a nivel mundial, sobre todo las nuevas tecnologías, influyen para ayudar o perjudicar los objetivos de Bolivia?

—De igual forma, para aquellos quienes quieran hacer el negocio de la importación, las tecnologías son facilidades que se

utilizan para conocer mejor a los potenciales proveedores. En cuanto a los objetivos de Bolivia, desde el punto de vista privado, hay un perjuicio, pues quienes quieran invertir en el país, desde la China, por ejemplo, tienen todas las facilidades de conocer prácticamente en tiempo real lo que esté aconteciendo en nuestro país en términos de seguridad jurídica, en términos de políticas de incentivos, entre otros, para sus inversiones.

Antes de que se inaugure la nueva oficina de la Cámara Nacional de Comercio (CNC) en China, en diciembre de 2013, ¿dónde podían solicitar ayuda los importadores?

—Principalmente en la Embajada de China en Bolivia, en su Consulado; pero también, en su momento, en la Cámara Boliviano China [Cámara Empresarial Boliviana China], en la ciudad de Cochabamba, que al momento no sé si estará en funcionamiento. Esos eran los canales principales en los que se podría solicitar ayuda, aunque conocemos que había personas que se instalaron en China con ciertas representaciones que pueden considerarse para obtener información.

¿Qué consejo podría dar a los comerciantes que quieren empezar a importar de China?

—Que se informen a profundidad de lo que es este país. Conocer sus exportaciones e importaciones, que es información pública, por ejemplo, a través del Trainer Map (mapa entrenador). Conocer la cultura de China para hacer negocios [también] es importante y, por supuesto, nada mejor y aleccionador que hacer un viaje de prospección al país asiático, aprovechando que la Embajada de China en Bolivia ayuda y facilita.

(CIS:15)

CONCURSO NACIONAL DE TESIS
EN CIENCIAS HUMANAS Y SOCIALES

GANADORES

Pedro Emilio Brusiloff Díaz-Romero

*Romance y utopía reaccionaria en La candidatura de Rojas,
de Armando Chirveches*

Carrera de Literatura, Universidad Mayor de San Andrés
Tutor: Dr. Mauricio Souza Crespo

Luisa Andrea Cazas Aruquipa

*Contradicciones de discursos y realidades con respecto al trabajo:
chicheras en la ciudad de Oruro 1900-1930*

Carrera de Historia, Universidad Mayor de San Andrés
Tutora: Dra. Magdalena Cajías de la Vega

Cinthy Nicole Jordán Prudencio

*Dinámicas y riesgos de la conflictividad boliviana: aplicación de una
matriz teórico-analítica del conflicto armado interno al contexto
de los años 2000-2003*

Carrera de Ciencias Políticas, Universidad Católica Bolivia (La Paz)
Tutor: Dr. Salvador Romero Ballivián

MENCIÓN DE HONOR

Estefanía Pacheco Sánchez

*El papel comunicativo que cumple un guía en la importación de
productos de China a La Paz (Bolivia), en 2013*

Carrera de Comunicación Social, Universidad Católica Bolivia (La Paz)
Tutora: Mgr. Amparo Canedo Guzmán

TESIS DESTACADAS

Yesika Marien Aparicio Aguilar

División del trabajo y estrategias comerciales en el comercio informal:

Caso comerciantes de ropa usada en La Paz

Carrera de Sociología, Universidad Mayor de San Andrés

Tutora: MSc. Silvia Rivera Cusicanqui

Ely Gloria Arana Santander

La modernización del sector minero de Potosí 1872-1900

Carrera de Historia, Universidad Mayor de San Andrés

Tutor: MSc. Luis Oporto Ordoñez

Hanan Inga Callejas Barral

*La representación de identidades en los largometrajes bolivianos de ficción
en el marco de los cambios socio-políticos del 2003-2013*

Carrera de Comunicación Social, Universidad Católica Bolivia La Paz

Tutora: Dra. Verónica Córdova Soria

Alastair Andrew Alberto Cooper Gumiel

Formas de socialización y construcción de identidad cultural:

el Hip Hop en El Alto

Carrera de Comunicación Social, Universidad Católica Bolivia La Paz

Tutora: Lic. Tatiana Fernández Calleja

Adriana Belén Foronda Barrionuevo

Análisis del Comercio Justo en Bolivia: Caso Sector Cafetalero (2000-2010)

Carrera de Economía, Universidad Mayor de San Andrés

Tutor: MBA. Reynaldo Yujra Segales

Jorge Ernesto Hevia Cuevas

Significantes vacíos y flotantes en la constitución del discurso

político de Evo Morales

Carrera de Ciencias Políticas y Gestión Pública, Universidad Mayor
de San Andrés

Tutora: Dra. Galia Domic Peredo

Arian Laguna Quiroga

Genealogía de los territorios indígenas en Bolivia

Carrera de Ciencias Políticas, Universidad Católica Bolivia La Paz

Tutor: Lic. José Manuel Canelas Jaime

Tania Quilali Erazo

Pasantes Qamiris y fraternos: la economía pasional

en una comparsa del Gran Poder

Carrera de Sociología, Universidad Mayor de San Andrés

Tutor: Dr. Félix Patzi Paco

Títulos publicados en el marco del Concurso Nacional de Tesis en Ciencias Sociales y Humanidades (CIS:15):

- *Política y romance en La candidatura de Rojas, de Armando Chirveches*, de Pedro E. Brusiloff Díaz-Romero [tesis ganadora].
- *Chicherías de la ciudad de Oruro. Prácticas y discursos sobre el trabajo, 1900-1930*, de Luisa Andrea Cazas Aruquipa [tesis ganadora].
- *El resorte de la conflictividad en Bolivia. Dinámicas, riesgos y transformaciones, 2000-2008*, de Nicole Jordán Prudencio [tesis ganadora].
- *Bolivia: Escenarios en transformación. Selección de ensayos sobre política, cultura y economía*, de varios autores [reúne nueve artículos correspondientes a la mención de honor y a ocho tesis destacadas].

El Centro de Investigaciones Sociales convocó al Concurso Nacional de Tesis en 2015 (CIS:15) con el propósito de seleccionar y publicar las mejores tesis desarrolladas en programas de licenciatura y posgrado en torno a temáticas socioculturales, políticas y económicas de Bolivia. Con ello, se pretende promover la investigación y el debate académico tanto dentro como fuera de las aulas universitarias.

Bolivia: Escenarios en transformación es uno de los cuatro títulos de la serie (CIS:15), que reúne las tesis ganadoras del concurso. En este primer certamen, de 72 tesis recibidas las tres ganadoras han sido publicadas de manera independiente, entretanto que nueve tesis destacadas (incluyendo la mención de honor) han sido adecuadas al formato de artículos académicos y agrupadas en esta publicación.



Vicepresidencia del Estado
Presidencia de la Asamblea Legislativa Plurinacional

BOLIVIA



Centro de
Investigaciones
Sociales



Programa Nacional de
NUEVOS
INVESTIGADORES



ISBN: 978-99974-62-29-9



9 789997 462299