



Economía y sociedad

MODOS DEL PRIVILEGIO: ALTA BURGUESÍA Y ALTA GERENCIA EN LA BOLIVIA CONTEMPORÁNEA

Fernando Molina

MODOS DEL PRIVILEGIO: ALTA BURGUESÍA Y ALTA GERENCIA EN LA BOLIVIA CONTEMPORÁNEA

Fernando Molina



Vicepresidencia del Estado
Presidencia de la Asamblea Legislativa Plurinacional
BOLIVIA



OXFAM

Molina, Fernando

Modos del privilegio: alta burguesía y alta gerencia en la Bolivia contemporánea /
Fernando Molina – La Paz : Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia, 2019.

148 p. ; 24 cm – (Economía y sociedad)

ISBN 978-99974-77-67-5

ISBN 978-99974-77-68-2 (versión digital)

1. Bolivia – Clases y grupos de estatus 2. Bolivia – Alta burguesía 3. Bolivia – Alta gerencia 4. Bolivia – Constitución y reproducción del privilegio I. Vicepresidencia del Estado Plurinacional, ed. II. Título.

Director general del CIS: Eduardo Paz Gonzales

Coodinación académica: Guillermo Guzmán Prudencio

Edición: Scarleth Barthelemy Taborga

Revisión de pruebas: Álvaro Cuéllar Vargas

Diseño y diagramación: Rubén Salinas y Valentina Delgado Torrez

Cuadro de portada: Óleo sobre lienzo de Melchor Pérez de Holguín, "Entrada del Virrey arzobispo Morcillo en Potosí" (1660 ca), Museo de América, Madrid

Gestión gráfica con el Museo de América, Madrid: Raquel Nava Cerball

Gestión de derechos de autor y registros editoriales: Ernesto Flores Ayala

Gestión administrativa: Betty Márquez Leño

Derechos de la presente edición, junio de 2019

© 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: 978-99974-77-67-5 (versión impresa)

D.L.: 4-4-196-19 P.O.

Primera edición

500 ejemplares

Impreso en Bolivia

Las opiniones expresadas en esta publicación son de exclusiva responsabilidad de su autor y no necesariamente representan la postura de las instituciones que han contribuido a su financiamiento, producción o difusión.

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	11
Introducción	13
1. Marco teórico e histórico	17
1.1. Clases y grupos de estatus	17
1.1.1. Grupos de estatus	21
1.1.2. Grupos estamentales	23
1.1.3. Grupos sociales o “identidades culturales”	26
1.2. Divergencias entre clases y grupos de estatus en la historia de Bolivia	29
1.3. Convergencias entre clases y grupos de estatus en la Bolivia de hoy	33
1.4. Cuestiones bibliográficas	36
2. Mapa de la alta burguesía y de la alta gerencia en Bolivia	41
2.1. Transformación de la alta burguesía boliviana	41
2.2. Características de la alta gerencia (empresas transnacionales y nacionales)	45
2.3. Grupos financieros y/o empresariales bolivianos	49
2.3.1. Grupo Mercantil Santa Cruz-Zuazo	50
2.3.2. Grupo BNB-Bedoya	55
2.3.3. Grupo BISA-León Prado	58
2.3.4. Grupo Banco Ganadero-Monasterio	60
2.3.5. Grupo Banco Económico-Kuljis	64
2.3.6. Grupo Banco Económico-Marinkovic	66
2.3.7. Otros grupos financieros y/o empresariales	70
2.3.7.1. Santa Cruz Financial Group y grupo financiero Fortaleza	70
2.3.7.2. Grupo Roda y otros constructores e importadores cruceños	71

2.3.7.3. Grupos ascendentes en el oriente boliviano: Farmacorp y Sofía	72
2.3.7.4. Grupos Doria Medina y Adler	72
3. Modos de constitución del privilegio	75
3.1. Modo de constitución de la alta burguesía minera	75
3.1.1. Un caso: el surgimiento de la Compañía Minera del Sur	76
3.2. Modos de constitución de la alta burguesía no minera	79
3.2.1. Participación en los procesos tempranos de industrialización	79
3.2.1.1. Un caso: Jonny von Bergen y La Papelera	80
3.2.2. Participación en la industrialización y el crecimiento de Santa Cruz	86
3.2.2.1. Un caso: el ganadero Ciro Añez	86
3.3. Otros modos de constitución de la alta burguesía	88
3.3.1. Un caso: la venta de la Casa Grace	89
3.4. Modos actuales de constitución de la alta burguesía	97
4 Rasgos generales de los modos de constitución de la alta burguesía y de la alta gerencia nacionales	99
4.1. Rasgos generales de los modos de constitución de la alta burguesía boliviana	99
4.2. Rasgos generales de los modos de constitución de la alta gerencia boliviana	108
5. Modos de reproducción del privilegio	111
5.1. Las funciones de la educación elitista	113
5.2. Mecanismos del elitismo educativo	116
5.3. Uso de capitales simbólicos y discriminación	119
6. Los capitales heredados (Conclusión)	123
Bibliografía	125
Anexos	135
Sobre el autor	147

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Propietarios del Banco Mercantil Santa Cruz (2018)	50
Tabla 2	Propietarios del Banco Mercantil Santa Cruz (2014)	51
Tabla 3	Utilidades de algunas empresas del Grupo Financiero Mercantil Santa Cruz-Zuazo (2016)	55
Tabla 4	El grupo familiar Bedoya en el Banco Nacional de Bolivia (2010)	56
Tabla 5	Utilidades de algunas empresas del grupo BNB-Bedoya (2016)	57
Tabla 6	Accionistas que transfirieron participaciones al Grupo Financiero BISA	58
Tabla 7	Utilidades de algunas empresas del grupo BISA-León Prado (2016)	60
Tabla 8	Propietarios del Banco Ganadero (2018)	61
Tabla 9	Utilidades de algunas empresas del grupo Banco Ganadero-Monasterio (2016)	64
Tabla 10	Propietarios del Banco Económico (2017)	64
Tabla 11	Utilidades de algunas empresas del Grupo Banco Económico-Kuljis (2016)	66
Tabla 12	Tabla 12: Propietarios de Industrias Oleaginosas (2018)	66
Tabla 13	Utilidades de la empresa Industrias Oleaginosas del Grupo Banco Económico-Marinkovic (2016)	70

Para Susana Bejarano

Presentación

La publicación de *Modos del privilegio: alta burguesía y alta gerencia en la Bolivia contemporánea*, de Fernando Molina, forma parte de una amplia agenda de trabajo del Centro de Investigaciones Sociales (CIS) de la Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia. Concretamente, está enmarcada en la línea de investigación Economía y sociedad. Su autor busca analizar un tema constantemente abordado en charlas coloquiales entre bolivianos pero, curiosamente, poco desarrollado en los espacios académicos y formales, el de las formas y las relaciones –económicas y sociales– existentes entre estatus y clase en Bolivia.

En el texto se desarrollan con una escritura amena y al mismo tiempo muy aguda algunas de las potenciales relaciones entre dos grupos sociales: la alta burguesía, como clase social, y el grupo social “jailón”, como segmento o grupo de estatus, jerarquía o prestigio social.

De modo general, haciendo un ejercicio entre etnográfico e histórico, Molina expone evidencia para contrastar su hipótesis central: “todos los miembros de las clases dominantes son también parte del estatus jailón, aunque, al mismo tiempo, muchos jailones no pertenezcan a las clases dominantes”. Dicho de otro modo, en Bolivia existiría una convergencia plena entre clase social y grupo de estatus, sustentada principalmente en la tenencia de un determinado capital étnico, el no indígena. En definitiva, esto nos situaría en una sociedad cuasi estamental, no muy lejos de aquella sociedad colonial de donde partimos como República.

El CIS considera que esta investigación es valiosa para comprender mejor algunos aspectos de la sociedad boliviana poco desarrollados en estudios sociológicos previos y, por tanto, potencialmente controversiales. Se espera que este texto genere toda la discusión necesaria para alimentar un espíritu reflexivo acerca de nuestra sociedad, sus cambios y sus continuidades.

Introducción

Las clases que apuntamos a identificar, observar y analizar son dos: la clase de los grandes propietarios nacionales, que llamaremos –para facilitar su identificación y no porque adoptemos el enfoque marxista– “alta burguesía”, y la clase de los gerentes nacionales de las grandes y medianas empresas nacionales y transnacionales, que denominaremos “alta gerencia”. Esta delimitación se debe a la relevancia de los grupos estudiados y a la necesidad de concentrar los esfuerzos investigativos disponibles. Significa que se dejan de lado a las demás clases superiores –para no hablar del resto de las clases en general–, cuya lista es la siguiente: los grandes propietarios transnacionales, los propietarios nacionales medianos, los gerentes de las empresas estatales, los cuentapropistas de alta gama –consultores y emprendedores sofisticados, entre otros– y los profesionales liberales *top*. Al mismo tiempo, se hace referencia al grupo de estatus “jailón”, que es el más encumbrado en la jerarquía del prestigio social. Este, aunque no coincide exactamente con las clases más pudientes, sí es muy similar a ellas. Procuraremos demostrar que todos los miembros de las clases dominantes son también parte del estatus “jailón”, aunque, al mismo tiempo, muchos “jailones” no pertenezcan a las clases dominantes.

Este trabajo forma parte del pequeño acervo de estudios sobre las élites bolivianas (Mitre, 1981; Sandoval, 2003; Sanjinés, 2004; Soruco, Plata y Medeiros, 2008; Rojas, 2009; Laguna, 2013; Orellana, 2016; y Molina, 2017a), pero se diferencia de la mayoría de ellos en que aquí el interés no son las élites políticas. Tampoco haremos una evaluación política de las clases económicas y sociales superiores, como José Manuel De la Cueva y Lorgio Orellana, autores de dos de los tres títulos que más ajustadamente podríamos considerar como antecesores de este: *Bolivia: imperialismo y oligarquía* (1983) y *Resurgimiento y caída de la gente decente. Un sendero en la formación de una clase-etnia dominante en Bolivia (1940-2003)* (2016), respectivamente. El tercer título que más se parece a este estudio en términos metodológicos es *Jailones. En torno a la identidad cultural de los jóvenes de la élite paceña* (López, Jemio y Chuquimia, 2006).

Una primera justificación de esta investigación consiste, entonces, en la posibilidad de aumentar la bibliografía nacional sobre un tema importante

y poco tratado, tanto por deficiencias de la propia sociología nacional como por las características del objeto de estudio, el cual suele ser elusivo y a menudo socialmente *intimidante*.

Esta investigación sobre la alta burguesía y la alta gerencia en la Bolivia contemporánea constituye un ejercicio de microsociología. Vamos a describir y a analizar las relaciones económicas y sociales en las que se mueven unos centenares de personas, aunque sean personas dotadas de un gran poder económico.

Para los lectores acostumbrados a la sociología cuantitativa diremos unas cuantas palabras sobre la ubicación del objeto de estudio en las estadísticas demográficas. En realidad, estas casi no pueden percibirlo. Una última e influyente estratificación poblacional (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2015) muestra una clase alta “residual” que agrupa a quienes poseen ingresos mayores a 50 dólares diarios, apenas el 2,5% de la población; es decir, unas 250 mil personas. Digamos que las clases de las que hablaremos en este libro viven dentro de esa categoría *residual*, siendo sin embargo mucho menos numerosas que ella. Si ordenamos a los bolivianos ya no por sus ingresos, sino por su consumo de electricidad, nos aproximamos aún más: los hogares que gastan más de mil kilovatios por hora y, por tanto, pagan tarifas de más de mil bolivianos por mes son el 0,54% de los 2.326.033 hogares que reciben el servicio; esto es, unos 12.500 domicilios en todo el país. Su alto consumo se debe, según el ministro de Energías, Rafael Alarcón, al uso de “aire acondicionado y a la calefacción de sus piscinas” (Melendres y Estremadoiro, 2018). Pues bien, en este conjunto se encuentran las clases retratadas y estudiadas en este trabajo. Ellas viven, por decirlo así, en una porción de estos 12.500 hogares.

¿Por qué investigar estas clases? Para observar un aspecto de la desigualdad económica y social del país que los estudios “tradicionales” —es decir los que usan las encuestas de ingresos de los hogares del Instituto Nacional de Estadística— no pueden captar. Como dice Fernanda Wanderley (2013), estas encuestas miden la desigualdad entre trabajadores, dejando fuera la “riqueza extrema”. Fue justamente a partir de las importantes investigaciones de Oxfam en Bolivia sobre la desigualdad en el país que surgió la idea de investigar a estos grupos sociales. También fue en ese ámbito institucional que se pensó en la pertinencia de analizarlos con un aparato sociológico antes que con uno puramente económico.

Quiero agradecer a Verónica Paz Arauco, investigadora de Oxfam en Bolivia, por haber hecho posible que esta idea colectiva se materializara. También agradezco al director de esa institución en el país, Carlos Aguilar, por impulsar su concreción, que finalmente se dio gracias a una línea de investigación del Centro de Investigaciones Sociales (CIS) de la Vicepresidencia del

Estado Plurinacional de Bolivia. Esto no hubiera sido posible sin el interés mostrado por su anterior director, Amaru Villanueva, o sin el manifestado por sus sucesores, Farit Rojas, primero, y Eduardo Paz, después. Una vez “en manos” del CIS, este escrito se vio grandemente beneficiado por la acertada edición académica y la guía de Guillermo Guzmán Prudencio, a quien agradezco de manera muy particular. Gracias también a María Haydée Ruiz por su colaboración. Como es usual, dejo establecido que todos los errores que se encuentren en este trabajo son de exclusiva responsabilidad mía.

1

Marco teórico e histórico

1.1. CLASES Y GRUPOS DE ESTATUS

“Clases’, ‘grupos de estatus’ y ‘partidos’ son manifestaciones del reparto de poder dentro de una comunidad”, dice Max Weber (1987) al comenzar una de las explicaciones más influyentes de las ciencias sociales, la cual usamos como base de este estudio. Dicho al revés, lo que Weber afirma es que el poder –entendido de manera general como la capacidad de imponer a otros la voluntad propia– está en manos de una clase y, en esta medida, la constituye como tal. Se trata, claro está, de un poder de una “cantidad y clase” determinadas. El poder de la clase es el poder de “disponer de bienes y capacidades personales que posibilitan la obtención de ingresos en un orden económico dado” (*ibid.*: 47).

Weber cree que una clase surge de una “situación” dentro de un orden económico dado que ofrece a un grupo humano la “oportunidad” de recibir determinado “suministro de bienes, condiciones materiales de vida y vivencias personales”. Toda clase es el resultado de una “situación de clase” que, a su vez, es un tipo de poder de índole económica o –aclara Weber– de una determinada “situación en el mercado”. “El concepto de ‘clase’ siempre contiene la siguiente característica general: el tipo de oportunidad en el mercado es el momento decisivo que condiciona el destino del individuo. Al respecto, ‘situación de clase’ es, en última instancia, equivalente a ‘situación de mercado’” (*ibid.*: 49).

Para Weber, “la ‘propiedad’ y la ‘carencia de propiedad’ son [...] categorías elementales de toda situación de clase” (*ibid.*: 48). Sin embargo, a diferencia de Karl Marx (1989) –que se refiere específicamente a la propiedad de los “medios de producción”–, Weber se niega a vincular las clases sociales exclusivamente con la categoría de propiedad. Así, este último discierne “situaciones de clase”, es decir, diferentes alineamientos o entrecruzamientos de capacidades, relaciones y bienes económicos, dentro de ambas categorías, tanto la de los propietarios como la de los no propietarios. Por ejemplo, si la propiedad es inmobiliaria, agrícola o industrial, puede dar lugar a la “clase de los rentistas o a la clase de los empresarios” (*ibid.*: 48). Ambos grupos son propietarios, pero el de los empresarios se diferencia del de los rentistas por

su capacidad, que estos no tienen, de disponer del trabajo ajeno. A la vez, “los que carecen de propiedades y solo pueden ofrecer servicios se diferencian, en igual grado, según su clase de servicios o según el modo en que se valen de estos servicios, en relación continua o discontinua con un receptor” (*ibid.*: 49). Por tanto, así como hay clases poseedoras “rentistas” y “empresariales”, también hay clases desposeídas “obreras”, de “empleados”, de “trabajadores eventuales”, etcétera.

De lo anterior, Weber saca la conclusión de que los grupos humanos que no se forman en torno a una “situación de mercado”, como por ejemplo los esclavos, no dan una clase “en el sentido técnico del término” (*ibid.*: 49). Esa es otra de sus diferencias con el marxismo, en el que se habla de la “clase de los esclavos”, cuya característica distintiva es su desposesión absoluta no solo de los medios para producir, sino de su propia fuerza de trabajo. Sin embargo, la llamada “clase política” no es una clase en el sistema weberiano ni en el marxista. En ambas teorías, ‘clase’ es un concepto económico, solo que para Weber no cumple el mismo papel determinista que para Marx. En primer lugar, porque al hablar de “situación de clase” Weber está pensando en un conjunto de elementos –capacidades, recursos, relaciones con el mercado y con las otras clases– cuya combinación puede ser diversa y arrojar distintos resultados, y, entonces, distintas clases. Se trata de una definición, por decirlo así, “fluida”. La de Marx, en cambio, es más rígida y sirve poco para dar cuenta de una realidad diversa. Por ello el marxismo ha tenido muchos problemas con clases que por principio debía ubicar entre las “poseedoras”, pero que en realidad se situaban en una posición muy lejana de las otras clases propietarias, como la campesina. El marxismo clásico forcejeó durante décadas con esta contradicción, y las varias formas de resolverla que puso en práctica explican algunas de las escisiones de esta corriente, así como muchas de las divergencias existentes entre la propaganda, por un lado, y la realidad, por el otro; por ejemplo, que la primera presentara la Revolución rusa como mucho menos campesina de lo que en realidad fue (Baña y Stefanoni, 2017).

En segundo lugar, Weber no cree que el “interés de clase” explique todos los comportamientos sociales, como tiende a hacer el marxismo, en especial el que ha sido bautizado como “vulgar”. Sostiene que el concepto de ‘interés de clase’ “resulta equívoco: inclusive lo es como concepto empírico, en la medida en que con él se signifique algo diferente de la dirección factual de intereses probablemente derivada de la situación de clase para determinado ‘promedio’ de las personas subordinadas a la misma” (Weber, 1987: 50). Esto significa que la relación entre “situación de clase” y “clase”, mediada por el “interés de clase”, no es una relación causal determinista, sino una propensión estadística. Por un lado, tenemos una situación de clase cualquiera; por el otro, un haz de intereses individuales. Es “probable”, dice Weber, que

haya una relación causal entre ellos; es decir, que los intereses respondan a la situación de clase; sean, por tanto, intereses de clase. Aun así, solo se puede decir que lo son “en promedio”, y no en todos los casos y necesariamente, como en cambio plantea el marxismo, con lo que este convierte a las clases, respecto a sus miembros, en “esencias” definitivas.

Para el marxismo, una persona no puede tener intereses –esto es, conveniencias económicas– que no sean los de su clase –definida como la clase de todos los que tienen un mismo tipo de propiedad–; de manera simultánea, para esa corriente el comportamiento social es causado fundamentalmente por dichos intereses. Ergo, pertenecer a una clase es similar a pertenecer a uno u otro sexo: una determinación ineludible; la inmensa mayoría simplemente se deja llevar por ella, mientras que la exigua minoría de los desclasados –o de los transexuales– resulta problemática de entender y aceptar. De acuerdo con el marxismo, las clases no son esquemas de interpretación de los agrupamientos sociales, sino modelos según los cuales debe producirse ese agrupamiento. Si esto no ocurre en la realidad, se cubre la falla con hipótesis *ad hoc*: se imaginan clases sin consciencia que están alienadas respecto a su “verdadero” papel social.

En el enfoque de Weber, no solo algunos, sino muchos individuos en una situación de clase pueden dejar de manifestar los intereses de su clase, por motivos que van desde su forma concreta de ganarse la vida –obreros de mayor o menor rango, por ejemplo– hasta la simple indiferencia política. La situación de clase, ya lo hemos visto, define una propensión, no necesariamente un resultado. “De ninguna manera es un fenómeno universal el surgimiento de una acción societaria [una asociación], o inclusive una acción en común, derivada de una común situación de clase”, dice Weber (1987: 51). Ese planteamiento sería ulteriormente desarrollado por Pierre Bourdieu (2011), quien hablaría de la pareja conceptual ‘clase construida’ y ‘clase probable’. La primera es un concepto lógico o, como sostiene Bourdieu, una “clase en el papel”, “teórica”

[...] producto de una clasificación explicativa, del todo análoga a la de los zoólogos y los botánicos, permite *explicar* y prever las prácticas y las propiedades de las cosas clasificadas. No es en realidad una clase, una clase actual, en el sentido de grupo, y de grupo movilizado para la lucha; en rigor podríamos hablar de *clase probable*, en tanto conjunto de agentes que opodrá menos obstáculos objetivos a las empresas de movilización que cualquier otro conjunto de agentes (Bourdieu en Gutiérrez, 2011: 14).

Bourdieu imagina un factor hasta cierto punto “externo”, un liderazgo político que logra transformar la clase construida en clase probable, es decir,

que moviliza la clase. Lo mismo hacía Weber cuando afirmaba que las clases tienden a actuar en común, pero una acción común puede responder o no a los intereses de una clase. Y esto no depende de la situación de clase como tal, sino de factores externos: “las condiciones culturales generales, en particular las de orden intelectual”, el “grado de desarrollo de los antagonismos de clase” y, fundamentalmente, el “grado de *claridad* con que se comprendan las relaciones entre las causas y los efectos de la ‘situación de clase’” (Weber, 1987: 51). Tal es entonces el papel de la política:

[...] lograr que se diferencie claramente el hecho del condicionamiento de los efectos de la situación de clase [en palabras de Bourdieu, que se diferencia la clase probable de la clase construida]. Pues solo en ese caso la variedad de oportunidades de vida podrá ser vivida no como un hecho absolutamente dado que debe aceptarse sino como efecto de 1) el reparto existente de hecho, de la propiedad, o 2) de la estructura del orden económico concreto. Solo en este caso puede producirse una reacción racional contra la estructura clasista y no solo actos de protesta discontinuos y desordenados (*ibid.*: 52).

Entonces, para generar una práctica de clase, la clase debe ser persuadida por la propaganda sobre ella misma y por su relación con otras clases. Dicho de otra manera, los comportamientos de los miembros de una clase nunca son respuestas condicionadas, “reflejos” del hecho de formar parte de esa clase —de caer en la definición teórica de determinada clase—, como pensaba Marx. Siempre son *decisiones*, aunque se den en el marco objetivo conformado por las situaciones de clase; son comportamientos subjetivos, aunque no arbitrarios.

En este trabajo, el interés está puesto en las “clases teóricas” o, para decirlo con Weber, en las “situaciones de clase” que se presentan en la sociedad y que se desprenden de las “situaciones de mercado” correspondientes. Estudiaremos los modos de constitución y de reproducción de estas “situaciones de clase” o de estas “clases construidas” —construidas por nuestra propia clasificación—, y no la actuación histórico-social de los grupos sociales que ocupan dichas posiciones clasistas. Para decirlo en la terminología hegeliana, nos abocamos a las clases “en sí”, sin preocuparnos de la medida ni de la manera en que estas buscan convertirse en clases “para sí” o adquirir conciencia. Esto último, como es evidente, nos llevaría a estudiar su *performance* a lo largo de las últimas décadas; esto es, su desempeño *público* primero, su desempeño *gremial* en segundo lugar y, finalmente, su desempeño *político*, lo que se halla fuera del marco de esta investigación. Aquí no nos interesan las expresiones políticas de la existencia, sino las condiciones de posibilidad —que son económicas— de las clases.

1.1.1. GRUPOS DE ESTATUS

Max Weber sale completamente de la esfera marxista al reconocer grupos sociales que no son clases en el sentido tradicional y, por tanto, que no están dados por condiciones económicas. Estos surgen también del “reparto del poder dentro de una comunidad”, pero del reparto de una forma no económica de poder. Ese es el poder que se deriva del “honor” o de la “falta de honor” —ahora diríamos del *prestigio social*— del grupo, que en función de ello se transforma en un “grupo de estatus”.

Una población puede ser agrupada simultáneamente en clases y en grupos de estatus, siendo estas clasificaciones distintas, pero tendencialmente convergentes, como veremos más adelante. Esto significa que con frecuencia las clases y los grupos de estatus coinciden entre sí, aunque en muchos casos no lo hacen y, entonces, se intersectan de maneras distintas.

¿De dónde provienen los grupos de estatus? En palabras de Weber: “A diferencia de la ‘situación de clase’, determinada exclusivamente por factores económicos, la ‘situación de estatus’ alude a todo componente típico del destino existencial de los hombres condicionado por una peculiar estimación social del honor, sea positiva o negativa” (*ibid.*: 56). Se trata entonces de un grupo que es reconocido —o ignorado— por alguna razón histórica y tradicional. La sociedad aprecia o desprecia sus características intrínsecas. Pero su existencia también se debe al propio empeño del grupo. Weber dice que “el desarrollo de un estatus comienza cuando la pura individualidad y la limitación socialmente irrelevante de un estilo de vida son sustituidas por una cerrada acción en común” (*ibid.*: 56). El grupo de estatus debe hacerse valer como tal, aunque no necesariamente lo haga de forma consciente. Sin embargo, a diferencia de las clases, que en el esquema weberiano son el resultado de una propensión, de un juego de fuerzas económicas, y que por tanto se revelan en la acción, los grupos de estatus son “comunidades”; es decir, tienen un carácter *sustancial*. Por eso es que, mientras los procesos de desclasamiento son rápidos y expeditos —pues para ello basta adquirir o perder la “oportunidad” económica de la que ya hemos hablado—, los desplazamientos de las personas entre grupos de estatus son más lentos y difíciles, y en muchos casos imposibles.

¿Dónde reside la sustancialidad de esos grupos? Weber señala que si las clases están determinadas por el modo en que generan su patrimonio, su riqueza, los grupos de estatus están definidos por el modo en que *consumen* ese patrimonio y esa riqueza, por su estilo de vida, lo que tiene mucho más de cultural y social que de económico. Ahí reside una explicación de su rigidez. A ella se debe añadir que forma parte de la naturaleza de esos grupos oponerse a la movilidad social. Por definición, estos colectivos son excluyentes; su supervivencia y su éxito dependen de su capacidad para delimitarse

a sí mismos, excluyendo todo lo que queda fuera de ellos. De ahí que sean endogámicos y que solamente compartan su estilo de vida con los “miembros del círculo”, como afirma Weber. Y que en algunas ocasiones se conviertan en “castas”, es decir, en grupos que: I) se separan de forma radical y II) consagran religiosamente esa separación, confirmándola por medio de una ceremonialidad restrictiva, cuya flexibilización llega a ser sancionada como un crimen. Es normal, entonces, que los grupos de estatus rechacen la igualación que provoca el dinero, la “democratización capitalista”. Por esta razón, su clasificación no coincide exactamente con la clasificación clasista:

El honor del estatus no debe estar unido forzosamente a una “situación de clase”. En general ocurre lo contrario, a saber, que se opone con fuerza a las pretensiones de la pura propiedad.

Poseedores y desposeídos pueden formar parte del mismo grupo de estatus, y esto sucede a menudo con consecuencias fácilmente identificables (*ibid.*: 57).

Un ejemplo de grupo de estatus lo proveen las familias nobles de la Roma clásica. En esta sociedad, el privilegio, así como su ausencia, es decir la condición *plebeya*, estaban establecidos por la ley. Al grupo superior solo se podía entrar por matrimonio y por eso se alentaba el casamiento —a veces incestuosos— de sus miembros, sin ceder el derecho a pretendientes adinerados exógenos. No obstante, Weber reconoce que el atributo del estatus también puede estar unido a una situación de clase: “las diferencias de estatus se enlazan de diferentes maneras con las diferencias de clase” (*ibid.*: 56). Incluso es frecuente que la propiedad, que inicialmente no se quiso reconocer como un factor de estatus, “a la larga resulta serlo, y con significativa regularidad” (*ibid.*).

En otros casos el estatus especial de los grupos no depende del dinero ni de las leyes, sino de las conductas del grupo respecto a las de la sociedad. Son ejemplos de ese tipo las familias de renombre, las que viven en determinados barrios, o las que emplean de cierta manera la cultura, el arte, la alimentación y la vestimenta, etc. Algunos de estos grupos apelan al valor o a la antigüedad de sus antepasados; otros, a las actividades especiales que realizan; otros, a modas e interrelaciones peculiares, en fin...¹

1 Esta apelación no es consciente ni es una “estrategia” en el sentido común de la palabra, sino en el sentido bourdieano de la misma; no es una acción completamente racional, en el sentido utilitarista, pero tampoco es un acto automático, determinado mecánicamente por la estructura social. Se trata de un mecanismo colectivo de adecuación y de manipulación de las condiciones sociales, que Bourdieu llama “*habitus*”.

1.1.2. GRUPOS ESTAMENTALES

Este subtipo de grupo de estatus es el que nos interesa en particular. Podríamos decir que está ubicado en el medio de una escala de rigidez que tuviera a los grupos más “blandos” a un lado y a las castas al otro. Hablamos de los grupos de estatus *étnicos*. La condición étnica da estatus social en varios tipos de sociedades, entre ellas las que han sufrido un proceso de colonización, como Bolivia. Este proceso ha determinado la coexistencia de las etnias originarias, la etnia conquistadora y los productos –no deseados– del cruzamiento entre las primeras y la segunda. Dicha coexistencia, dice Weber, “condiciona un rechazo y desprecio mutuos, pero posibilita que cada comunidad étnica considere soberano su propio honor” (1987: 60). Ahora bien, en una sociedad con “estructura de casta”, es decir con una clara jerarquía entre los distintos estatus, hay “más honor” para los “grupos privilegiados”. En ese caso, “las diferencias étnicas como tales se convierten en diferencias ‘funcionales’ dentro de la ‘societalización’ política” (*ibid.*).

Expliquemos con cuidado este punto de importancia crucial para este estudio y, en general, para la sociología sobre Bolivia. Lo que Weber dice es que, por determinados procesos históricos, en ciertas comunidades los grupos étnicos no viven aislados unos de otros, sino que son integrados y articulados en una coexistencia difícil –de “rechazo mutuo”– que, sin embargo, los convierte en parte de la comunidad –“societalización política”–, como partes “funcionales”; esto es, que cumplen funciones determinadas por sus respectivos estatus. De este modo, los grupos de estatus se confunden con la categoría medieval de los “estamentos”. Si bien en Europa los estamentos coincidían con las clases, es decir, se originaban a partir de diferencias económicas –si consideramos que los nobles eran casi siempre terratenientes y los otros estamentos eran el de los agricultores en condición de servidumbre, el de la burocracia eclesial y un “tercer estado” comercial-industrial–,² *en las sociedades coloniales se solapan con los grupos de estatus étnico.*

En las colonias americanas de España, la población estaba dividida en tres estamentos: el de los distintos pueblos nativos –homogeneizados dentro del estamento de los “indios”–, el de los “mestizos” y el de los “blancos”. Este último agrupaba a los conquistadores españoles y a su descendencia criolla, y

2 Lo que permite comprender la afirmación de Alexis de Tocqueville (Malloy, 1989) de que la Revolución francesa se debió, entre otras cosas, al hecho de que el estamento noble tenía privilegios políticos que no se justificaban por su situación de clase, es decir, que no eran *económicos*. Esto significa que los nobles en la Francia del siglo XVIII actuaban como un estamento *étnico* y no económico, lo que no fue tolerado por el estamento burgués y, sobre todo, por la plebe no estamental.

era el privilegiado por las leyes: el único en el que se podían dar las situaciones de clase más bonancibles –por la percepción de las rentas agrícolas, mineras y comerciales–, el único que acaparaba el conocimiento y el único que conformaba la élite política. De este modo, el grupo de estatus coincidía con las situaciones de clase más elevadas y con la superioridad política; cumplía la función de regir la actividad productiva y la actividad política. Los indios, en cambio, desprovistos de todo honor social –dada su condición de “infieles” y debido a las dudas sobre su completa humanidad–, estaban destinados a los trabajos más duros y enojosos, a las funciones serviles, y formaban las clases desposeídas de la sociedad. Los mestizos, por su parte, llamados en Bolivia “cholos” –una derivación del término ‘chulo’: hombre de baja procedencia, insolente y aguerrido– también estaban desprovistos de casi todos los honores, excepto el de la “inteligencia” (Tamayo, 1987), y cumplían la función de asistir a los blancos en las tareas comerciales y administrativas, o se hacían cargo de las labores domésticas. Igual que los indios, eran despreciados y explotados por los blancos; igual que los blancos, despreciaban y explotaban a los indios (Klein, 1987).

La diferenciación, la coexistencia y la lucha entre esos tres estamentos y sus facciones internas –facciones generadas por las diferencias clasistas y políticas– constituían el orden legítimo de la Colonia. Con la Independencia y el nuevo Estado republicano, los grupos de estatus perdieron el respaldo legal del que gozaban, es decir, su condición *estamental*, pero no desaparecieron; perduraron como constituyentes de la estructura social tradicional. Esto significó la asignación del mejor estatus a los blancos, la asociación entre “blanquitud” y mayor honor social, y la consideración despreciativa y deshonorosa del “indio” y de “lo indio”, propensiones que se mantienen hasta el presente,³ pese a que el tiempo, la hibridación demográfica, la modernización económica, las reformas políticas, la lucha contra el racismo y los procesos de movilidad social y étnica socavaron la vieja jerarquía y atomizaron los tres viejos estamentos coloniales en decenas de identidades étnicas, entre

3 Álex López, Ronald Jemio y Edwin Chuquimia, en su estudio realizado a partir de encuestas y de observaciones de campo a jóvenes paceños, hallaron que “[e]l color de la piel tiene una importancia capital. En la medida [en] que la tez aymara esté asociada a posiciones subordinadas y la tez blanca/rubia está vinculada a posiciones privilegiadas y de poder, la cultura jailona valoriza positivamente la tez blanca y negativamente la tez oscura, por lo que la conformación de la identidad jailona estaría matizada por notorios componentes de racismo” (2006, X). La psicóloga Margareth Hurtado declaró a los responsables de esta investigación lo siguiente: “Ellos [los jailones] siguen creyendo en la superioridad de la raza blanca”. (La definición del término ‘jailón’ se discute enseguida en el texto.)

ellas las siguientes: “originarios”, “indígenas”, “cambas y *cunumis*”,⁴ “cholos y cholos”,⁵ “mestizos”,⁶ “decentes”,⁷ “*q’aras*”,⁸ “jailones”.⁹

Todas esas identidades surgieron de las disputas por el estatus étnico, que se desea y se adopta cuando tiene signo positivo –más próximo a lo blanco–, y se asigna maliciosamente a los otros cuando tiene signo negativo –más próximo

-
- 4 Equivalentes a cholos y cholos en la región oriental de Bolivia.
 - 5 Conceptos con diversos y, a veces, hasta contradictorios significados, como explicamos en el texto.
 - 6 ‘Mestizo’ puede significar “mezclado” y designar a todos los bolivianos –planteamiento de la Revolución Nacional (Salmón, 2017)– o ser el eufemismo con el que el estamento blanco se llamó a sí mismo después de la Revolución Nacional, la cual criticó y combatió al grupo “decente” como racista. En nuestros días, la primera acepción solo es usada marginalmente como propuesta de unificación social (Mesa, 2013). En cambio, es más frecuente el empleo de “mestizo” como eufemismo autorreferencial y políticamente correcto del grupo blanco y, a menudo, del jailón.
 - 7 En la Colonia, el estatus criollo era uno de los dos que componían el estamento blanco, siendo el otro el peninsular. En la Independencia, se autodenominó “decente” para diferenciarse de los cholos, con propósitos políticos (Molina, 2017a).
 - 8 En lenguas nativas, ‘*q’ara*’ es el extranjero y, en una de las acepciones posible, el arrogante y el abusivo. Las corrientes indianistas contemporáneas recuperaron ese denominativo para referirse despectivamente a los mestizos. Como resultado, desde fines de la década de 1990 comenzaron a ser usados los apelativos ‘blancos’ y ‘*q’aras*’ en lugar de ‘mestizos’ –vocablo impuesto por la Revolución Nacional de 1952–, tanto por denostadores como por el grupo “decente” para hablar de sí mismos. Según López, Jemio y Chuquimia, “[e]l término *q’ara*, o *q’arizo*, que es de uso más frecuente entre la población aymara de la zona sur de la ciudad de La Paz, refleja precisamente el origen foráneo de los miembros de las clases económicamente privilegiadas [...]. Los grupos de élite, en la mirada de los grupos populares, están más identificados con lo norteamericano o europeo. Además, los grupos de élite serían poco sensibles a las tradiciones culturales originarias y mostrarían un marcado desapego respecto de lo boliviano, un desconocimiento e incluso descalificación de los sentimientos e imaginarios popular-nacionales” (2006: X).
 - 9 Los jailones suman a su diferenciación étnica un estilo de vida singular, oneroso y “distinguido”. López, Jemio y Chuquimia plantean como característica de la identidad jailona “la ‘capitalización de sus capitales’, que en otros términos es la ostentación, ya sea del consumo, la apariencia o de las redes sociales, pero en todos los casos como señal de prestigio y elemento de distinción frente a la sociedad” (2006: 8). También proponen una hipótesis sobre el origen del término, que sería una declinación despectiva –como muchas en español que terminan en ‘on’– de la palabra inglesa ‘*high*’ (*jai*), es decir, “alto”. En el texto debatimos con estos autores en torno a si “jailón” es un grupo social de estatus o una identidad cultural, como ellos plantean.

a lo indio—. El resultado es una sociedad cruzada por múltiples relaciones de rechazo, repulsión y exclusión —que se expresan en la ubicuidad del uso insultante de la palabra ‘indio’—, en la que cada grupo tiende a discriminar a los demás, muchos grupos son exclusivo efecto de la discriminación de los otros grupos —por ejemplo, casi siempre los cholos solo existen en la mirada peyorativa de los otros grupos de estatus y muy rara vez son el resultado de un acto de autoafirmación— y muchos miembros de los grupos subordinados por las relaciones de jerarquía étnica niegan pertenecer a un grupo con poco honor social y tratan de ser vistos como miembros de un grupo superior, proceso que Alcides Arguedas (1936) describió como “blanqueamiento”. Y es que esas relaciones de jerarquía, como hemos dicho, ponen “lo blanco” arriba y “lo indio” abajo.

Sin embargo, los miembros de los grupos de estatus negativo pueden sentir que esa pertenencia es un honor, aunque, como señala Weber, un honor enfocado en un futuro de redención de las afrentas del presente —el *Jacha Uru* de los indianistas—, mientras que los grupos privilegiados “viven para el presente y en base a la explotación de su gran pasado” (Weber, 1987: 61).

En la teoría bourdiana, los grupos de estatus weberianos —igual que las clases weberianas— son simplemente “clases”, las cuales se diferencian entre sí por los distintos tipos de capital que manejan: las clases económicas manejan sobre todo capital económico y las clases de estatus, sobre todo capital simbólico. El dominio de unas clases sobre otras depende de la posesión de una mayor cantidad de “capital global” o agregación de distintas formas de capital, pero la forma en que se da el dominio es distinta según los capitales que predominen y sean objeto de disputa. Para facilitar la exposición, vamos a mantener la distinción weberiana entre grupos de estatus y clases económicas.

1.1.3. GRUPOS SOCIALES O “IDENTIDADES CULTURALES”

Aunque para Weber y Bourdieu las clases no son categorías *ontológicas*, congénitas al ser social, tampoco son categorías puramente convencionales o conceptos sin un correlato empírico nítido y estable. Los grupos sociales, aunque se compongan y recompongan constantemente, poseen atributos colectivos reales; no resultan únicamente de los atributos imaginados para ellos por sus miembros o sus antagonistas. O, para decirlo de una vez, no son ‘identidades’, al menos si —como en la literatura de las décadas pasadas sobre la definición de “lo multicultural”— entendemos por ‘identidades’ las *identidades elegidas* o, lo que es lo mismo, las *autoidentificaciones*.

Así es como por ejemplo las considera Amartya Sen en *Identidad y violencia. La ilusión del destino* (2007). El economista indio pretende plantear una teoría sobre la identidad que conjure el “poder mágico de una identidad

supuestamente predominante que sofoca toda otra filiación” (*ibid.*: 15). Tal teoría parte de la afirmación de que si bien los seres humanos no somos iguales, en cambio somos “diversamente diferentes”. Por tanto, carece de sentido la suposición “singularista” de que nuestra identidad es única y, residiendo fuera de nosotros, espera a que la “descubramos”, suposición que subyace tanto en el fundamentalismo religioso como en el enfoque del “choque de civilizaciones”. Al contrario, Sen plantea que podemos tener –que de hecho tenemos– múltiples identidades –sexuales, nacionales, políticas, religiosas e incluso deportivas– y que “cada una de las colectividades a las que [la] persona pertenece de forma simultánea, le da una identidad particular” (*ibid.*: 11). En este sentido, la decisión ética fundamental de cada persona es saber cuál de las identidades a su alcance privilegiará y, por esa vía, qué identidad personal construirá. De este modo, Sen postula la *elección individual de la identidad*, para fundamentar con ella la existencia de una sociedad democrática multicultural. Se trata de un enfoque idealista o convencionalista de la identidad. Su defecto reside en que se refiere a las *percepciones* de las identidades y no a ellas en sí mismas, como *hechos reales*. Por supuesto que a Sen no se le escapa que no basta con “elegir” ser miembro de una etnia o de un grupo de estatus para ser admitido como tal, pero minimiza esta dificultad señalando que todas las decisiones que tomamos tienen siempre la misma limitación: deben escoger de un repertorio restringido de posibilidades. Lo mismo ocurre en el mercado –dice el autor–, donde solo podemos comprar lo que podemos pagar, pero esto no nos quita la posibilidad real de elegir entre los bienes que sí se hallan dentro de nuestro presupuesto.

La posición de Sen resulta discutible. Hay una diferencia sustancial entre ser parte de la sociedad de una manera peculiar, determinada por el lugar de nacimiento, la carga genética o una herencia cultural abrumadora y, digamos, comprar harina de una marca u otra. El énfasis de este autor en el aspecto subjetivo de la identidad responde a una visión lockeana de la sociedad como un conjunto de individuos que primero existen y, en un segundo momento, se agrupan de una u otra manera; tiene valor prescriptivo, pero no pertinencia analítica. En realidad, como no enseñó Émile Durkheim, el ser humano es parte de un grupo social antes de volverse un individuo; ese grupo puede ser tan fluido como se quiera, pero tiene una entidad colectiva. Es, como plantearía Durkheim, un *hecho social*. En la terminología de Charles Taylor (2012), es un “marco de referencia” común, del cual derivamos nuestra idea de “vida buena” y, por tanto, una parte de nuestra moralidad. Taylor sugiere que nuestra identidad, por decirlo así, nos antecede. De ella se deriva nuestra capacidad de elegir cómo seremos –que es lo que pide Sen– y también lo que haremos. Lo anterior tampoco significa que estemos ciegamente determinados por la identidad heredada, ya que, como dice Sen, esta no es monista. Al

mismo tiempo, los seres humanos somos capaces de vivir con libertad, tener una conciencia universalista y lograr nuestro desarrollo moral. Aun así, toda elección identitaria como la que prescribe Sen es una *reelección* o una ruptura. Entonces, no es fácil, no puede anticiparse y, sobre todo, no cancela la corporalidad de las identidades.

En suma, podemos decir que la identidad tiene un aspecto subjetivo y un aspecto objetivo o *real*, en especial si se trata de la identidad étnica. Puede ser que las identidades no sean esencias dadas de una vez por todas, pero tampoco son, a la manera posmoderna, meros *nombres*. Todos sabemos que la categoría ‘indígena’ fue inventada desde arriba por el gobierno colonial, igual que, como Edward Said escribió con fórmula clásica, Europa occidental inventó el “oriente”. Ahora bien, no por ello esas identidades son hoy o se convertirán mañana en puramente nominales y superfluas. Después de su invención adquirieron corporalidad, se hicieron tradicionales, se hicieron reales. Y si cambiaran en el futuro, no lo harán sin conflicto o de la noche a la mañana. Con más razón esto es así con otras identidades más antiguas, si son culturales, como la “aymaridad”, o más tangibles, si son raciales, como los fenotipos que, nos guste o no, siguen ahí, operando en el mundo social. Tales identidades son *constitutivas* para quienes participan de ellas, que difícilmente pueden “elegir” el desprenderse de ellas, aunque en cambio sí puedan elegir—como afirma con razón Sen— el no defenderlas ni exaltarlas de manera violenta y opresiva para los demás.

En definitiva, a diferencia de lo que muchos creímos en las décadas de 1990 y 2000, es decir durante el auge del multiculturalismo, las identidades son simultáneamente “en sí” —están dadas— y “para sí” —responden a la autoidentificación de las personas—. No cabe duda de que reconocer ese *en sí* plantea muchas dificultades teóricas y prácticas, y que da miedo por aquello de la tendencia al predominio identitario —al racismo— de la que habla Sen. Pero la negación de la materialidad de las identidades por parte de la ciencia social y de las políticas públicas —esto es, su consideración como autoidentificaciones o conjuntos de *elecciones*— no ha podido eliminar, pese a todo, ese aspecto material o *en sí*. Así lo hemos podido comprobar en la última década con el fracaso del multiculturalismo en los países europeos y con el resurgimiento del racismo y de los alineamientos étnicos en todo el mundo, como también en Bolivia con el paso de una Constitución (2005) que consideraba las identidades étnicas más o menos convencionales a otra (2009) que convirtió algunas de esas identidades en entidades jurídicas y en núcleos del sistema de derechos del país.

Antes de este cambio de paradigma, fue publicado el ya varias veces citado trabajo de Álex López, Ronald Jemio y Edwin Chuquimia (2006) sobre los jóvenes jailones. En esta obra, los jailones son definidos como una identidad

cultural elegida, similar a una tribu urbana, lo que corresponde, claro está, con el enfoque de Sen. Tal definición, sin embargo, resulta contradictoria con algunas afirmaciones de la propia investigación; por ejemplo, cuando esta señala que por autoidentificación los “jailones” no se sienten jailones, ya que consideran ese adjetivo despectivo, y, pese a ello, los autores continúan refiriéndose a dicha identidad. Por tal razón, deja de ser convencional, “a la Sen”, y se convierte en una identidad *empírica*, identidad que además de ser cultural es *étnica*: “En términos del color de la piel, el jailón ideal es blanco o, más bien, vive en el ‘mito de ser blanco’”, se consigna (*ibid.*: 59). Sin embargo, ese mito surge de la presencia de determinados rasgos físicos y de la ausencia de otros o, por lo menos, de la *sombra* de tal presencia/ausencia. Es un mito que cada día se llena de materialidad y no un mero *relato*.

1.2. DIVERGENCIAS ENTRE CLASES Y GRUPOS DE ESTATUS EN LA HISTORIA DE BOLIVIA

Hemos dicho que una determinada situación de clase no equivale necesariamente a la pertenencia a un determinado grupo de estatus, pero que ambas jerarquías son convergentes; es decir, tienden a coincidir. Hasta principios del siglo XX, los blancos o decentes constituían ambas cosas: el grupo de estatus y las clases dominantes. Existía entonces un modo de dominio homogéneo. Los blancos ostentaban las situaciones de clase más favorables, pues desde la Independencia contaban con la propiedad de la tierra, del capital financiero, y, por esa vía, se iban haciendo de las empresas mineras; además, poseían casi todo el exiguo patrimonio educativo del país, lo que los destinaba a cumplir las labores burocráticas e intelectuales (Klein, 1987). Esto quiere decir que los ricos del país salían necesariamente de esas filas y que casi ninguno de los decentes sufría situaciones de clase inferiores ni “caía más abajo” de las clases medias. Al mismo tiempo, dominaban el campo del prestigio social —las relaciones de estatus— y, además, combatían para constituirse y mantenerse como la élite política del país (Molina, 2017a).

De acuerdo con Ximena Soruco (2016), esta situación fue cambiando a principios del siglo XX gracias al ascenso de los cholos en una economía más diversificada y con una práctica estatal algo más incluyente, ascenso del que sería el mayor símbolo Simón Patiño, el llamado “rey del estaño”, que llegó a ser el máximo millonario boliviano. Ese ascenso dividió las buenas situaciones de clase disponibles entre cholos y blancos, lo que dio lugar a la movilidad de los primeros en la jerarquía de estatus; es decir, los impulsó a “blanquearse” por medio de la imitación del estilo de vida y de matrimonios por conveniencia con los decentes. Pero no fue un proceso sencillo, ya que, según hemos visto, los grupos de estatus son por naturaleza contrarios a la movilidad social.

De la resistencia al ascenso de los cholos y del desorden jerárquico que dicho ascenso entrañaba quedan rastros en toda la literatura de la primera mitad del siglo XX, siendo su mayor expresión *La Chaskañawi*, de Carlos Medinaceli (Antezana, 2011). El tema de esta novela, así como el de las obras *La Miskki Simi*, de Adolfo Costa Du Rels, y *En las tierras de Potosí*, de Jaime Mendoza, está un poco descentrado: no es el “emblanquecimiento” de los cholos, sino el “encholamiento” de los blancos –no de las blancas, en cambio, por razones de pudibundez sexual–. Esta literatura se interesó por la caída en ese “abismo” y por el morbo asociado a ella; un abismo al que se precipitaba el blanco al perder el honor social de su etnia para “meterse” con una chola, ya fuera por razones económicas –porque había perdido las formas de ganarse la vida que antes estaban enlazadas con la condición de estatus– o por razones metafísicas –la pérdida de fe en la fuerza de su propia etnia– (Romero Pittari, 2015).

Simétricamente, en *Metal del Diablo*, novela de 1946, Augusto Céspedes relató en clave caricaturesca el vertiginoso ascenso económico y social de Simón Patiño, desde la ruralidad cochabambina de fines del siglo XIX hasta su ubicación en el *ranking* de los diez primeros millonarios del mundo, convertido ya en el “rey mestizo del estaño”. La burla de Céspedes, no despojada de tonalidades racistas, formó parte de la prédica de la izquierda nacionalista en contra de los grandes propietarios mineros que, hasta 1952, cuando se produjo la nacionalización de las minas, dominaron la jerarquía social y ostentaron los poderes político y social. De este modo, la crítica de las clases subalternas del sistema “rosquero” adquirió la forma de una *queja de estatus* contra la movilidad social que a principios del siglo XX desestabilizó el orden social tradicional. La creencia no expresada o inconsciente en *Metal del Diablo* es que el cholo Patiño no hacía un papel decoroso, “mostraba la hilacha”, a diferencia de los numerosos blancos que el siglo anterior se habían enriquecido y habían terminado por irse a vivir a Europa, lo mismo que él.

Cuando Céspedes, con animadversión, habla de Patiño como un “cholo” o cuando Herbert Klein (1987) hace lo mismo en un tono neutro, se refieren a los *arribistas* que, teniendo fenotipos que denunciaban su sangre indígena, ascendían por su esfuerzo y su habilidad emprendedora a las situaciones de clase más apetecidas, y se enclasaban en ellas por medio de matrimonios y de modos de consumo tradicionalmente monopolizados por los decentes. Estos son también los cholos a los que se refiere Soruco (2016). A principios del siglo XX, los cholos eran la clase media ascendente formada por los pequeños propietarios, los emprendedores y los profesionales liberales. El denominativo que recibían era un insulto, pero de carácter defensivo: se usaba para denunciar y tratar de socavar el proceso por el que ciertos sectores sociales se “emblanquecían” mientras se hacían más ricos. Patiño provenía de la clase media rural, cuya “blanquitud” estaba venida a menos. Como muestra

Roberto Querejazu (1977), Patiño tenía muchas características propias de la clase media: su educación, sin ser esmerada, resultaba suficiente para encarar la enorme gesta empresarial que realizaría; escribía con claridad y capacidad persuasiva; conocía bien el refranero, por medio del cual había incorporado a su pensamiento el imaginario social tradicional; tenía una noción muy precisa de la importancia de la organización, la disciplina y la tecnología; sabía de leyes –puede decirse que su emprendimiento fue en parte minero y en parte jurídico (destinado a neutralizar a los otros pretendientes a sus posesiones)–; en fin, poseía, además de un indudable genio para los negocios y una enorme suerte, algunos recursos heredados de una posición modesta pero real en la jerarquía social.

El salto de la pobreza a la opulencia que dio Patiño se parece al dado por los burgueses actuales –nuestro objeto de análisis en este texto–, al requerir virtudes morales como la laboriosidad y el ahorro, una dedicación absoluta a los negocios, un sólido conocimiento empresarial y relaciones sociales y políticas. No era imposible que un cholo en el sentido antedicho pudiera dar este salto. (Aunque en realidad, claro está, el realizado por Patiño fuera extraordinario para cualquier individuo, sin importar su clase social ni su nacionalidad.) Lo confirma la vida de un empresario con similitudes con Patiño, Max Fernández Rojas, quien comenzó como distribuidor de cerveza –Patiño, se recordará, fue inicialmente vendedor de herramientas para la minería– y terminó siendo el accionista mayoritario de la principal industria nacional, la Cervecería Boliviana Nacional (CBN), en la década de 1980. Fernández también fue considerado “cholo” en el sentido de “arribista” antes citado.

Para Arguedas (1936), étnicamente, los cholos apenas se diferencian de los blancos o descendientes de europeos y, dependiendo de su condición económica, pasan a menudo por los otros. Este autor también señala que la raza chola es la preponderante en el país, la que amenaza con fagocitar a los blancos que, sin muchos argumentos históricos, se consideran superiores a ella. Con la Revolución Nacional de 1952, las clases medias arribistas y cholos llegaron al poder y cumplieron el pronóstico de Arguedas, porque reestructuraron la sociedad entera en función de ellas mismas. Simultánea e irónicamente, no cumplieron el augurio de Franz Tamayo, el intelectual boliviano alterno a Arguedas; es decir, el pensador izquierdista entre los ensayistas clásicos bolivianos. Este también había pronosticado el triunfo final del mestizaje, que engulliría a los blancos –raza débil y sin creatividad–, pero esperaba que quienes vencieran finalmente fueran unos mestizos perfilados por él a imagen y semejanza de los indios (Tamayo, 1987). Esto no ocurrió. El movimiento revolucionario de 1952, que se gestó en contra del poder factual que el oligarca Patiño había adquirido, al mismo tiempo se propuso plasmar, en un nuevo orden social, las posibilidades que el incontestable éxito económico del cholo

Patiño había abierto. Así, de modo ciertamente paradójico, Patiño anticipó y preparó la revolución que lo expropiaría. Pero a partir de abril de 1952 los cholos se rebautizaron como “mestizos” y propusieron esa categoría como ideal de uniformización social (Salmón, 2017). En los hechos, se proyectaron a sí mismos como *blancos*, cumpliendo el determinismo colonial de las élites nacionales que René Zavaleta (2011) representó con su figura de la “paradoja señorial”. Dicho de otra manera: no dominaron el país de manera moderna, sino finalmente colonial-estamental. La más importante crítica a ese proceso de emblanquecimiento de los revolucionarios de 1952 es la realizada por Silvia Rivera Cusicanqui (2012).

Después de 1952, el adjetivo ‘cholo’ se desplazó y se orientó hacia ciertos grupos de mestizos indigenizados que no llegaban, sin embargo, a ser indígenas y que en la escala clasista formaban parte de la clase media-baja: pequeños comerciantes, artesanos y trabajadores intelectuales plebeyos. La apertura semántica del término se estrechó hasta lograr que se refiriera fundamentalmente a la gente relacionada de una u otra manera con la chola, mujer plebeya que representa paradigmáticamente el mestizaje por sus formas corporales, cobrizas –indígenas– y, al mismo tiempo, adiposas –no indígenas–, y en especial por su vestimenta de tipo colonial: pollera, manta y sombrero borsalino. Desde la década de 1960, “lo mestizo”, exaltado por la Revolución Nacional, se convirtió en algo más o menos opresivo y en cambio se reivindicó otras identidades tradicionalmente negativas, como las de cholos e indios (Salazar de la Torre, 2015), lo que, a la inversa, generó una escuela de defensa del mestizaje “nacional”, en el que militan Carlos Mesa y Carlos Toranzo (Claros, 2016). Ese proceso coincide con el ascenso político del indianismo como movimiento de crítica a la emancipación incompleta que proveyó la Revolución Nacional.¹⁰ Sin embargo, la estructura étnica del estatus no ha sido abatida.

Después de cada oleada igualitaria y democratizante que se ha dado en la historia nacional, después de cada periodo de intensificación de la movilidad social, los sectores que quedaron encima de la pirámide social, que generalmente fueron los más ricos, pero también los que sin serlo podían esgrimir una vinculación fuerte con los estatus superiores del pasado –parientes de las familias de renombre, con claro fenotipo no-indígena y con relaciones sociales–, se reconstituyeron como un grupo que extraía su dominio social, entre otras cosas, de su diferencia étnica, de su “blanquitud”, aunque esta fuera más una construcción social que una realidad corporal, y aunque a esta diferencia se le sumara, como en el caso de los jailones, otras actitudes generadoras de estatus –formas conspicuas de consumo, que son los mecanismos de

10 Una mirada de ese proceso desde la perspectiva del poscolonialismo se encuentra en Javier Sanjinés C. (2005).

distinción normales en los países étnicamente homogéneos—. Como sugieren López, Jemio y Chuquimia (2006), en Bolivia la práctica del estilo de vida de “alta sociedad” no es suficiente para que quienes ocupan situaciones de clase destacadas extiendan su dominio a los ámbitos social y político. Además, es necesario que ellos se “recreen” como blancos, lo que facilita la preeminencia de quienes son *en verdad*¹¹ más o menos blancos —aunque desde una perspectiva estrictamente económica solo lleguen a ser parte de las clases medias—, mientras que dificulta el enclasmamiento de quienes *en verdad* son cholos y en especial indígenas, una circunstancia que a la larga conserva insidiosamente el sistema de jerarquización étnica. La decisión de Patiño de casar a sus vástagos con nobles damas y caballeros extranjeros puede leerse como una estrategia —eficiente hasta el exceso, como era habitual en Patiño— para sumar a su riqueza un estatus superior, que el patriarca del estaño consideraba necesario para disfrutar plenamente de la superioridad social. A la inversa, un blanco que se empobrece no por eso va a convertirse en cholo o en indio; más bien, se pone en una circunstancia que despierta sentimientos específicos de resentimiento, por su parte, y de conmiseración, por parte de la sociedad.¹²

En nuestros días, este proceso permite explicar por qué el enriquecimiento de ciertos sectores indígenas durante el gobierno de Evo Morales no ha significado que pasaran a tener el estatus más encumbrado. El dinero no es suficiente medio de compra del prestigio social en ninguna parte, pero sobre todo no lo es en una sociedad estamental como la boliviana.

1.3. CONVERGENCIAS ENTRE CLASES Y GRUPOS DE ESTATUS EN LA BOLIVIA DE HOY

Pasemos ahora a analizar la convergencia actual entre grupos de estatus y clases sociales. Afirmamos, con evidencia, que ni los indígenas ni los mestizos más indigenizados han podido formar parte de la alta burguesía ni de la alta gerencia, ni tan siquiera en un solo caso. Ese hecho connota un “privilegio” a favor de un determinado grupo de estatus, el jailón, que sigue siendo el único que ocupa las situaciones de clase mencionadas. Los únicos que son grandes propietarios y altos gerentes —esto podría ampliarse a otras clases, como la de los profesionales de mayor importancia económica y social— son los jailones.

11 Sobre la identidad elegida y la identidad real, véase Salmón (2017), Zavaleta (2011) y Rivera Cusicanqui (2012).

12 Para acceder a un retrato de las complejas relaciones que surgen de la combinación de posiciones diversas en las dos escalas de valoración, la económica y la social o de estatus, se puede recurrir, en especial, a dos novelas de Juan Recacoechea: *American Visa* (2017a) y *Altiplano Express* (2017b).

Cuando usamos el concepto ‘privilegio’ en lugar del de ‘dominio’ lo hacemos para señalar una anomalía respecto al dominio de clase asignado por Bourdieu (2011) a las economías avanzadas, el cual típicamente ha superado las relaciones *personales* –entre ellas las interétnicas– y se basa en *normas e instituciones*, y, por tanto, en la distribución de tres tipos de títulos de validez general: el monetario, el de propiedad y el educativo (este último un título vitalicio pero no hereditario). En el capitalismo avanzado, es la posesión de una combinación de esos documentos –como representantes del valor– la que permite la creación de situaciones de clase dominantes. Esa combinación de títulos o, para ser más fieles a Bourdieu, de “capitales”, como requisito para llegar a las más altas situaciones de clase, implica algo muy importante: *en la economía moderna, la posesión de dinero no basta para tener una posición dominante*; esta debe ir acompañada de propiedad –más valiosa cuando se trata de propiedad *capitalista*, de los medios de producción, y menos valiosa cuando es propiedad *mercantilista*, de la tierra y de los medios de ahorro–, como también de una educación eficaz. El dominio clasista moderno depende de la acumulación de “capital global”, o combinación de distintos tipos de capital, y no solo de capital en el sentido marxista.

¿Se verifica esto, plenamente, en alguna sociedad real? Es dudoso que así sea, justamente por algo que Bourdieu investigó mucho a lo largo de su carrera: el carácter *elitista* –sesgado a favor de determinados grupos– de la educación. En el caso de la sociedad boliviana, un dominio de clase objetivo resulta mucho más difícil que en muchas otras partes, no solo porque en Bolivia la educación pública general está quebrada –algo que aquí daremos por probado por los pocos estudios cualitativos que se han realizado, como el de Manuel Contreras (1999)–, sino también por las características locales de la educación elitista,¹³ que no solo está destinada casi exclusivamente a las clases de mayor ingreso, como en todas partes, sino también exclusivamente al igual que al grupo de estatus privilegiado o jailón.

Consideramos que la educación elitista boliviana –que según las propias clases dominantes es un requisito fundamental para poder formar parte de ellas (Orellana, 2016)– *no es neutral respecto a las diferencias étnicas*. De este modo, el sistema educativo nacional, considerado como un todo, resulta altamente diferenciador y entrega los títulos educativos más valiosos –nos referimos a su valor reputacional antes que científico– a los miembros de los grupos de estatus jailón. Por tanto, se constituye en el muro que bloquea el acceso de los estatus étnicos “inferiores” a las situaciones de clase más favorables. Como es lógico, el mercado laboral reproduce ese bloqueo.

13 Reducida en esta investigación a sus niveles primario y secundario, por razones que explicaremos en su momento.

Aunque en las últimas décadas en Bolivia el acceso al dinero ha sido democratizado, en cambio sigue siendo mucho menor el acceso a determinados tipos “complejos” de propiedad. La propiedad de los principales medios productivos bolivianos es difícil de obtener. Pese a su formidable crecimiento reciente (Arce Catacora, 2016), el mercado boliviano sigue siendo pequeño, lo que tiene una relación de causalidad con la presencia de oligopolios, es decir, de nichos de mercado –cemento, telecomunicaciones, cerveza– en el que pocas empresas tienen posiciones dominantes que son difíciles y onerosas de superar por parte de las demás.¹⁴ Algunas de esas empresas están en manos del Estado, mientras que otras son privadas.

Aprovechando el *boom* económico que vivió el país entre los años 2004 y 2014 –y el consiguiente crecimiento del mercado interno–, estas industrias se hicieron gigantescas y, al mismo tiempo, muchas de ellas pasaron a manos extranjeras. Su tamaño, sus requerimientos de capital y su valor las hicieron de difícil gestión incluso para la alta burguesía boliviana. Con mucha más razón lo serían para los sectores ascendentes –como por ejemplo los emprendedores provenientes de las etnias subalternas–, si estos aspiraran a convertirse en parte de la burguesía, ya que necesitarían mucho más que grandes cantidades de dinero para manejar ese tipo de empresas, o los grandes conglomerados agroindustriales, cuya administración también requiere una importante cantidad de conocimientos técnicos, de cosmopolitismo, etc. Lo mismo ocurriría con los grupos financieros, que son las empresas más grandes que se conservan en manos bolivianas, cuyas reglas de adquisición y de traspaso están cuidadosamente establecidas por ley, y exigen la tenencia de capitales culturales muy específicos. De lo anterior tenemos, entonces, que los *self-made men* (hombres hechos a sí mismos) no pueden alcanzar un sitio en la cúpula económica del país. Para ser parte de la alta burguesía se requiere de un *stock* de capital global, no solo dinerario, y esto significa contar con determinados *capitales heredados* –simbólicos o de estatus y educativos–. Por ello, concluimos, esta posición es un privilegio.

Las situaciones de mercado y de clase menos condicionadas por esa necesidad de capital global, o situaciones de clase “de poca complejidad”, son las que se presentan en las áreas capitalistas más básicas y antiguas: comercio y agricultura. Allí es donde se encuentran los indígenas enriquecidos y el “modelo de negocios” que los estudiosos consideran como indígena, según veremos más adelante.

14 Recordemos a Weber: una situación de clase surge de una posición en el mercado. Lo que encontramos aquí es que determinadas posiciones de mercado se hallan bloqueadas por las peculiaridades de la formación histórica del mercado global boliviano.

En suma, en la sociedad boliviana el grupo de estatus superior –jailón– cumple su *conatus*, es decir, reproduce su dominio, mediante estrategias educativas y simbólicas que le permiten insertarse en las clases más elevadas –alta burguesía y alta gerencia–, mientras que estas mismas estrategias no están al alcance de otros grupos menos prestigiosos. Se da una convergencia entre clases altas y etnias “superiores” o dicho de otro modo, por esta razón, en Bolivia las dinámicas de clase no son independientes de los capitales étnicos y del racismo.

1.4. CUESTIONES BIBLIOGRÁFICAS

Llegar a la conclusión anterior, sin embargo, no nos obliga a tomar como bueno el concepto de ‘clase-etnia’ de Lorgio Orellana (2016), que a nuestro juicio revuelve la clasificación entera. Existe un orden triple dentro del cual los grupos sociales se acomodan: el económico, en el que se insertan las distintas clases; el social, en el que se despliegan los grupos étnicos de estatus; y el político, en el que se encuentran las élites y las contraélites. Estos órdenes no se relacionan entre sí de manera mecánica. El problema de las investigaciones sobre grupos sociales que han sido realizadas hasta ahora en nuestro país es que a menudo en ellas se confundieron estos tres órdenes, por ejemplo para establecer la mencionada equivalencia entre clase y grupo de estatus étnico, en la clase-etnia de Orellana, o para describir “élites” que casi siempre son solamente “élites políticas” (Rojas, 2009).

Es cierto que al hablar de clases, estatus y élites dominantes estamos hablando de un mismo conjunto de agentes, pero no debemos pasar por alto que en cada agrupamiento estos se juntan con agentes distintos –el rico banquero se asocia con otros empresarios en la *clase*, con artistas de alcurnia en el *grupo de estatus decente* y con cholos, y hasta con indios, en la dirigencia del *partido político*–. Por ello, hablar de clase-etnia esconde el hecho –por cierto importante– de que las clases son “ensambles” relativos y móviles, mientras que las etnias, sin ser fenómenos naturales –ya que como hemos visto son susceptibles de “recreación”–, son sin embargo, como dice Weber, “comunidades”, esto es, más sustantivas y perdurables que las clases. Las élites políticas, por su parte, resultan todavía más efímeras que aquellas, especialmente en un país de gran inestabilidad institucional como el nuestro.

Para refutar a Orellana, podemos decir que aunque no encontramos ningún indígena en la cúpula social, en cambio sí hallamos muchos jailones, miembros de pleno derecho del grupo de estatus superior, *fuera de las clases* más elevadas de la sociedad –alta burguesía y alta gerencia–. No es admisible, por tanto, fusionar ambas categorías.

En este trabajo, recurrimos a Max Weber, Pierre Bourdieu e incluso a Karl Marx –así sea solamente para llamar “burguesía” a la clase de los propietarios

de grandes empresas— por el deseo, en esta ocasión, de estudiar a la sociedad boliviana de un modo particular: como espacio en el que los distintos agentes procuran distinguirse unos de otros, a fin de ocupar posiciones superiores a las de los demás —posiciones más rentables económica y socialmente—, que les aseguren un mayor confort y más prestigio, y que produzcan para ellos una dosis más grande de poder. Este tipo de aproximación es útil en un momento como este, cuando, en escala mundial, el mayor dinamismo de la economía, la aparición de los “nuevos países industriales”, las mejoras productivas introducidas por la tecnología y otros cambios estructurales, todo esto en conjunto, aumentó la movilidad social, creó nuevas clases propietarias y acomodadas, y revolucionó la estructura laboral, permitiendo que la mayor parte de los seres humanos contemporáneos se consideren miembros de una amorfa, extendida y poco problemática “clase media”, percepción impulsada por las escuelas sociológicas basadas en la “fluidez” y en la “indistinción”, como la del posmodernista Zygmunt Bauman. Empero, la crisis económica mundial de 2008, la pauperización de los sectores medios de las economías desarrolladas, el “retorno” de la lucha de clases en los países avanzados, la fragmentación social a consecuencia de los conflictos producidos por la inmigración, el rebrote del racismo y la reaparición de las aristocracias —ya no de sangre sino nacionales—, todos estos eventos nos previenen de engañarnos sobre el carácter de las relaciones sociales, sin por eso tener que suponer que están definidas de antemano y para siempre por un modelo teórico determinado. Al contrario, esa obra es parte del esfuerzo al que Bourdieu (2008) llamaba para elaborar modelos sociológicos que “funcionaran” en casos específicos; modelos que, saliendo del dualismo entre estructuralismo e individualismo, combinaran coherente y verazmente elementos teóricos y datos empíricos.

El material bibliográfico sobre élites que existe en Bolivia es preponderantemente ensayístico, histórico y biográfico (Mitre, 1981; De la Cueva, 1983; Sanjinés, 2004; Rojas, 2009; Orellana, 2016; Molina, 2017a). Cuando es empírico, está circunscrito a ciertos sectores y periodos (Sandoval, 2003; Soruco, Plata y Medeiros, 2008). ¿A qué se debe esa situación bibliográfica, configurada por la carencia de investigaciones empíricas y matizada por un igualmente pequeño pero algo mayor número de intervenciones ensayísticas? De hecho, en Bolivia se observa un muy bajo desarrollo de instituciones y formas tales como las sociedades por acciones, la inversión privada, el mercado de valores, las estadísticas y la información económica, que en otros países más avanzados han permitido hacer un seguimiento cercano a las transformaciones cuantitativas y cualitativas de las clases sociales, en especial de las dominantes, a lo largo del tiempo.

En el contexto boliviano, el sistema capitalista funciona o de manera opaca, pues una importante parte de él, entre el 54% y el 63%, es informal, es decir, *no está registrado* (Velasco, 2015). Por las características del objeto de

estudio, algunos autores convierten al capitalismo boliviano en casi incognoscible o solo cognoscible en momentos de crisis social (Zavaleta, 2011). En la época en que Zavaleta escribía —década de 1970—, esa incognoscibilidad provenía del “abigarramiento” de la estructura económica, es decir del peso de la economía campesina, precapitalista, en el proceso productivo. Tal situación ha cambiado, pero con ello no se ha producido un salto de un modo de reproducción del dominio social de índole *familiar* a un modo de reproducción de índole *institucional*.

En la economía informal boliviana, todavía son las familias las que despliegan estrategias de conservación de su privilegio, estrategias individualizadas, “creativas” y, por tanto, muy difíciles de estudiar. En la economía formal estas tienen un carácter más objetivo, aunque, como veremos, en muchos casos no dejen de ser familiares; son más costo-efectivas —o, a decir de Bourdieu, más “económicas”—, se concentran en mecanismos establecidos de inversión —acrecentamiento del patrimonio y flujo de las rentas— y de herencia —*económica* (por medio de los matrimonios dentro de un mismo círculo de situaciones de clase), *cultural* y *simbólica* (mediante la educación elitista)—.

Finalmente, no debe desestimarse el deseo de las clases y estatus dominantes de cubrir con un velo las condiciones de su privilegio. En esta investigación hemos encontrado una constante tendencia de los principales propietarios bolivianos a velar su participación en sus empresas —es decir, en las situaciones de clase de las que se benefician— por medio de la intervención de personas jurídicas, a través de las cuales manejan sus acciones. Esta tendencia es fomentada, en algunas ocasiones, voluntaria o involuntariamente, por las propias autoridades estatales de regulación de los mercados, según veremos en su momento. En suma, los estudios sobre élites existentes —y la falta de investigaciones de otro tipo— corresponden con esta realidad histórica.

La descripción de la clase de los grandes propietarios nacionales incluirá un detalle del universo de empresas que ellos poseen —con información de los años 2016 y 2017— y una lista de algunos elementos conspicuos de ese universo, y por tanto de la clase, tratando de descubrir, hasta donde sea posible, la condición educativa de cada uno de ellos. En el análisis de la clase de los gerentes de las grandes empresas nacionales y transnacionales, enumeraremos un grupo sobresaliente de miembros de la clase, tratando también de señalar su condición educativa. Asimismo, discutiremos la peculiar relación que se establece entre los propietarios y los gerentes en ese sistema asociativo comúnmente conocido como “grupo económico”. Observaremos tanto los patrones comunes —educativos y de “estilo de vida”— a ambos tipos de agentes como las diferencias en la composición de sus respectivos *stocks* de capital global —encontrando que en algunos casos el capital económico es superior al cultural y, en otros, al revés.

Describiremos el capital educativo que es parte imprescindible del capital global de ambas clases: se identificará algunos colegios que forman prioritariamente a los gerentes y a los propietarios, y se analizarán sus barreras de acceso –requisitos formales e informales de ingreso, matriculación, sensibilidad frente al estatus étnico– y los elementos que configuran a esos centros como parte de una educación elitista. Finalmente, mostraremos algunas de las formas en las que estas clases adquieren y usan su capital simbólico, mediante el análisis de algunas publicaciones periódicas dedicadas a retratarlas y a hacerles seguimiento, tratando de encontrar patrones comunes entre dichas clases y el grupo de estatus jaión.

2

Mapa de la alta burguesía y de la alta gerencia en Bolivia

2.1. TRANSFORMACIÓN DE LA ALTA BURGUESÍA BOLIVIANA

Por más de 20 años, el economista Hugo Siles ha realizado *rankings* de las empresas más grandes de Bolivia que se publicaron en distintos periódicos. El que consultamos para este trabajo, que presenta las 250 empresas más grandes del país, corresponde a 2017, y fue publicado por *La Razón* en noviembre de este año.

El tamaño y el éxito relativo de las empresas pueden ser calculados a partir de distintos indicadores, entre ellos los referidos a los activos, los pasivos y las utilidades, pero el eje principal de dicho *ranking* está constituido por la medición de ingresos/ventas. Podemos decir, entonces, que el mismo presenta sobre todo a las empresas que, teniendo sede en Bolivia, ingresaron/vendieron más en el mercado boliviano y en el mercado extranjero.

Según este documento, el 80% de los ingresos y de las utilidades del sector formal de la economía boliviana entró a esas 250 empresas. Las diez principales se llevaron el 46% de los ingresos y de las utilidades de las 250, lo que significa que facturaron más de un tercio de los ingresos y utilidades de la economía formal en conjunto. Basándonos en estos datos, podríamos suponer que la alta burguesía boliviana debe incluir por fuerza a los propietarios de esas diez empresas, pero no es así. Tales empresas pertenecen al Estado o a grupos de inversionistas extranjeros. Las citamos a continuación con la posición que ocupan en el *ranking* entre paréntesis:

- Estatales: Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) (1), YPFB Refinación (2), Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) (3) y YPFB Andina (8).
- Extranjeras: Telefónica Celular de Bolivia (Tigo Bolivia) (4), Minera San Cristóbal (5), Cervecería Boliviana Nacional (CBN)(6), Embotelladoras Bolivianas Unidas (EMBOL –Coca-Cola Bolivia–) (7), Nuevatel PCS de Bolivia (VIVA) (9) y la cementera Sociedad Boliviana de Cemento (SOBOCE) (10).

La primera empresa de capitales privados en aparecer en el *ranking* nacional lo hace en el puesto 14 y es la cadena de supermercados Hipermaxi,

que pertenece al grupo financiero y empresarial cruceño Kuljis, del que hablaremos más adelante.

En los puestos 16 y 28 se encuentran dos grandes empresas del complejo de las oleaginosas, la principal rama agroindustrial del país, Industrias de Aceite (IASA) y Graveltal Bolivia, las cuales, no obstante, también son extranjeras. La única compañía de gran tamaño en esa área productiva que continúa en manos bolivianas es Industrias Oleaginosas, perteneciente al grupo Marinkovic, situada en el puesto 27 del *ranking*.

En esta misma zona de la lista, del lugar 19 hacia abajo, están los bancos, que son las naves insignia de sus respectivos grupos financieros, la mayoría de los cuales pertenece a inversionistas nacionales; los analizaremos pormenorizadamente en un siguiente apartado. El banco mejor situado en el *ranking* por sus ingresos financieros se ubica en el puesto 19 y es Banco Solidario (BancoSol), perteneciente a fondos de inversión extranjeros, como Accion Gateway Fund y otros. El Grupo Banco de Crédito de Bolivia (BCP) (puesto 32) también pertenece a un *holding* extranjero, el grupo peruano Romero, que al mismo tiempo es dueño de la Sociedad Aceitera del Oriente (SAO) –aceite Sabrosa–, comprada en diciembre de 2017 a la transnacional estadounidense Archer Daniels Midland Company, su propietaria desde 1998; y también de Industrias de Aceites (IASA) –aceite Fino–. Su participación en esta empresa ha sido del 74% desde la década de 1970 hasta mayo de 2018, cuando el *holding* y los otros socios de IASA vendieron todas las acciones de la empresa a Alicorp, una transnacional peruana de alimentos igualmente controlada por la familia Romero, aunque de forma compartida con otros socios.

Encontramos una primera gran diferencia entre el panorama empresarial de este momento y el de la segunda mitad de la década de 1990. Por entonces, las principales empresas de Bolivia eran exestatales –que serían renacionalizadas desde 2006–, entre ellas YPFB y ENTEL, y estaban en manos de inversionistas extranjeros. Se les sumaban en el podio algunas empresas nacionales de gran tamaño, como la CBN y SOBOCE, que aún conservaban su calidad de propiedades familiares –de la familia Fernández, la primera, y de la familia Doria Medina, la segunda–. Antes, en la década de 1980, EMBOL todavía pertenecía a la familia Lonsdale-Vásquez; Fernando Illanes controlaba la productora de tubos de plástico Plasmar –hoy Tigre-Plasmar–; y Marcos Iberkley manejaba la fábrica América Textil (Ametex).

¿Qué sucedió en el intervalo? Durante las últimas décadas se produjo una transnacionalización de las principales industrias bolivianas como consecuencia de dos fenómenos combinados. Como ya mencionamos, estas industrias operan en unos nichos de mercado especiales, con condiciones propicias para la formación de oligopolios: en el caso del cemento, debido a la relativa escasez

de la materia prima y a las dificultades para la importación de un producto pesado; en el caso de la CBN y de EMBOL, por la antigüedad y la inserción de las marcas que estas firmas venden, pero también por sus prácticas monopolistas –en Bolivia no existe una ley contra los monopolios– que provocaron demandas de otras compañías interesadas en ingresar en esos mercados y que no lo lograron. Algunas de estas demandas fueron declaradas probadas por la Autoridad de Fiscalización y Control Social de Empresas.¹⁵ En tales casos, la mala regulación del mercado local forma parte de las barreras de acceso a algunas de las posiciones de clase más apetecibles de la economía; esto es, a la tenencia de una industria que se sitúe habitualmente entre las diez primeras del *ranking*.

Dadas esas condiciones estructurales, el auge económico del periodo 2004-2015, que amplió el mercado y multiplicó la capacidad de compra de la población, provocó un enorme crecimiento de estas grandes industrias, haciendo que venderlas resultara más atractivo para sus dueños, a la vez que aumentó la presión ejercida por las transnacionales para adquirirlas. La última gran industria nacional en extranjerizarse fue SOBOCE, que lo hizo en 2015. Esas compañías, en su mayoría, fueron fundadas en la primera mitad del siglo XX; muchas de ellas fueron creadas por alemanes que llegaron a Bolivia como agentes de comercio o como contables de firmas locales y que en el curso de sus actividades detectaron ciertos nichos del mercado interno donde una productora nacional podía tener fuertes ventajas competitivas (Rodríguez Ostría, 2000). Las industrias orientadas a la exportación, en cambio, tuvieron que basarse en determinados recursos naturales, entre ellos la madera, las almendras, la quinua y los frutos orgánicos. Las exportadoras de bienes que podríamos llamar “plenamente transables”, como los textiles –Forno, Said y Ametex, entre otras– solo alcanzaron éxitos efímeros y fuertemente condicionados por

15 En febrero de 2018, concluyó el proceso por el cual se sancionó a la CBN con una multa de 8,2 millones de dólares por “la comisión de la conducta anticompetitiva relativa [...] en razón del establecimiento de distintos precios de venta de cerveza para diferentes compradores situados en igualdad de condiciones” (*Página Siete*, 12 de febrero de 2018). La demanda fue presentada por la empresa Cervecería Amazónica de Pando (*ibid.*). En enero de 2014, la Autoridad de Fiscalización y Control Social de Empresas declaró probada la participación y la responsabilidad de 22 directores y gerentes de la CBN “en las decisiones que motivaron la comisión de prácticas anticompetitivas” durante el periodo 2008-2011, y sancionó a la empresa con una multa de dos millones de dólares por restringir a la empresa Servicios Orión, distribuidora de cerveza Paceña, la comercialización de productos de Cervecería Auténtica (*La Razón*, 30 de enero de 2014). En 2010, el director de la Autoridad de Fiscalización y Control Social de Empresas, Óscar Cámara, sostuvo que se había corroborado que Coca-Cola mantenía contratos de exclusividad con varios intermediarios y anunció que se sancionaría a esa empresa por ello (Agencia Boliviana de Información, 2010).

las coyunturas económicas. En suma, podemos decir que las mejores posiciones de clase en el área industrial, es decir, la posesión de las grandes industrias dentro de los nichos oligopólicos de mercado, fueron perdidas por la alta burguesía boliviana durante el proceso de modernización de la economía que arrancó con el neoliberalismo (de 1985 en adelante).

Por otra parte, la propiedad de las grandes empresas extractivas está fuera del alcance de los empresarios bolivianos por un conjunto de barreras, las cuales incluyen prohibiciones legales, el tamaño de los capitales económicos y educativos necesarios, y la existencia de un alto riesgo político para la inversión extractiva. La gran burguesía nacional nunca tuvo una presencia significativa en la industria petrolera. Además, dejó de ser minera desde la crisis mundial de fines de la década de 1990. Los precios y la ley de los minerales bolivianos habían sido bajos desde 1985, y entonces se tornaron todavía menos rentables. Además, por la aparición del cooperativismo minero, la minería se había convertido en un espacio de disputa política, con gran participación de concesionarios populares y pequeños. En 2003, comenzó una nueva era de nacionalización de los recursos naturales y las industrias extractivas de Bolivia. De ese modo, los grandes mineros, acosados por diversos flancos, traspasaron sus concesiones a actores extranjeros. Hasta principios del siglo XXI, Compañía Minera del Sur (COMSUR), de Gonzalo Sánchez de Lozada, aparecía como una de las principales empresas del país. Sánchez de Lozada la vendió en 2005 a la transnacional minera Glencore, lo que no disuadió al Gobierno de Evo Morales, que ulteriormente nacionalizó dos de sus concesiones: la mina Colquiri y la fundidora Vinto. Hoy, Glencore todavía posee en el país la importante mina Sinchi Wayra, que está en declinación. Esta mina, junto a Manquiri, Don Mario, San Vicente y, sobre todo, San Cristóbal, se constituyen en las únicas operaciones mineras de gran envergadura que quedan en el país; todas ellas están controladas por compañías extranjeras.¹⁶

Con esta mirada panorámica hemos querido mostrar las últimas transformaciones sufridas por la alta burguesía boliviana. Sin haber sido nun-

16 “Según un estudio realizado por el Centro de Documentación e Información Bolivia (CEDIB), con datos del Ministerio de Minería y Metalurgia, son cuatro las empresas que controlan la minería boliviana: Sumitomo de Japón, Glencore-Xstrata de Suiza, Coeur D’Alene de Estados Unidos y Pan American de Canadá [...]. La Empresa Minera San Cristóbal, subsidiaria de Sumitomo [...] en la actualidad produce el 81% de todo el zinc producido por la minería mediana. De lejos le sigue la Empresa Sinchi Wayra, subsidiaria de la suiza Glencore, [...] sumadas las participaciones de ambas empresas, estas controlan más del 90% de la producción de la minería mediana” (Sánchez, 2016: 17). Además, ambas minas, sumadas a Coeur D’Alene y su subsidiaria Manquiri, producen el 95% de la plata boliviana (*ibid.*).

ca una importante burguesía industrial, hoy es exclusivamente financiera, comercial y de servicios; en otras palabras, ni primaria ni secundaria, sino *terciaria*.

2.2. CARACTERÍSTICAS DE LA ALTA GERENCIA (EMPRESAS TRANSNACIONALES Y NACIONALES)

No es necesario aclarar que los dueños extranjeros de las compañías más poderosas, por ejemplo en el rubro de las telecomunicaciones, no viven en Bolivia –país que quizá no conocen ni conocerán–. Ellos actúan por intermedio de representantes extranjeros y nacionales que ocupan una posición de clase sumamente privilegiada: la alta gerencia en las empresas transnacionales.

La misión de estos representantes es garantizar el aprovechamiento de los inversionistas extranjeros de su posesión de las empresas, lo cual se traduce, en último término, en la generación de la mayor cantidad posible de beneficios. Para ello, ocupan la posición de oficial ejecutivo en jefe (*Chief Executive Officer* - CEO) y otros altos cargos en las empresas en cuestión. Los CEO son los gerentes generales, los que comandan la operación; a menudo son extranjeros, como ocurre en la CBN, donde esa posición es ocupada por el argentino Hernán Atella, o en Repsol Bolivia, dirigida por el también argentino Diego Díaz Baldaso. Otros ejemplos son SOBOCE, empresa cementera liderada por el peruano José Luis Orbegoso Moncloa, y la aceitera IASA, encabezada por el también peruano Juan Moreyra. Claro está, también hay CEO bolivianos, entre ellos Marcelo Trigo, gerente general del grupo financiero BCP; Pablo Guardia, principal directivo de la telefónica Tigo Bolivia; o Juan Pablo Calvo, CEO de la telefónica VIVA.

La nacionalidad de los principales ejecutivos resulta indiferente para los grupos empresariales, ya que su identificación con las empresas es completa y su lealtad ha sido probada, también en el caso de los CEO bolivianos, en su formación y su trabajo en diversos países.¹⁷ En todas partes del mundo, la alta

17 La elección de Marcelo Trigo –economista titulado en la University of Notre Dame (Indiana, Estados Unidos) y Master in Business Administration (MBA) por la McGill University (Montreal, Canadá)– como primer CEO boliviano del BCP fue presentada por este como el logro de “toda una generación de profesionales bolivianos que nos hemos venido formando en el banco durante los últimos 15 años” (*Consultorio Económico*, 2015). Por otra parte, Pablo Guardia –administrador de empresas titulado en la Universidad Nuestra Señora de La Paz, máster en Negocios Internacionales por la Universidad Privada Boliviana de Cochabamba y posgraduado en Alta Gerencia en la London Business School–, antes de ser gerente general de Tigo Bolivia, fue CEO en Sierra Leona y en Tanzania.

gerencia está cortada por la misma tijera ideológica y simbólica, como veremos más adelante, para permitir la circulación de los ejecutivos por las distintas ramas nacionales de las compañías en las que trabajan, esta tendiendo al cosmopolitismo y a la “neutralidad nacional”. En cambio, hay posiciones que por su naturaleza deben ser ocupadas por personal boliviano; es el caso de la gerencia de recursos humanos, de la gerencia de relaciones institucionales y de la representación legal, entre otras.

Los ejecutivos de cada empresa, tanto los extranjeros como los nacionales, son contratados para formar un bloque compacto –“equipo”–, orientado exhaustivamente a una sola tarea: lograr el mejor desempeño económico posible, normalmente de una manera sostenible y, por tanto, con ciertos límites éticos. A cambio, sus miembros obtienen remuneraciones fantásticas para el mercado laboral boliviano. Según información del “Sondeo Salarial Executive”, elaborado por la empresa de investigación Human Value, del grupo BPO Center, publicada el 26 de septiembre de 2017 por el diario cruceño *El Deber*, el salario gerencial promedio en 109 empresas de Bolivia, cuyos ejecutivos lideraban a alrededor de 43 mil empleados, era de 8.624 dólares mensuales ese año. El salario más alto llegó a los 30.655 dólares mensuales y se dio en los sectores de los hidrocarburos y de la minería. Otros sectores con los mayores salarios fueron los de servicios y telecomunicaciones (26.677 dólares mensuales), y los de comercio y *retail* –comercio minorista– (25.543 dólares mensuales).

Se trata, en consecuencia, de una situación de clase muy apetecible por todos los que cumplen los requisitos para ocuparla: la posesión de unos determinados capitales educativos y simbólicos que enumeraremos luego. Con tales remuneraciones, las empresas pagan a sus gerentes por su dedicación exclusiva y, sobre todo, por la confianza de que actuarán al unísono con los propietarios de las empresas tanto en la defensa como en la proyección de los intereses económicos de estos últimos –intereses que, por la vía de los altos salarios, se habrán convertido también en los de los gerentes–. Aunque la clase de los propietarios es distinta a la clase gerencial, ambas están estrechamente ligadas entre sí, no solo por las relaciones de dependencia que implica el pago de un salario –el cual a veces se materializa en participaciones accionarias–, sino por otras de índole ideológica y simbólica.

Tanto los propietarios como los altos gerentes –sean estos CEO o de otro tipo– alientan una misma ideología o cosmovisión. Todos ellos ven el mundo y la vida como un espacio de competición mercantil dentro del que se aprecian los mismos valores: la rentabilidad y la sostenibilidad de los negocios, la competencia eficaz contra otros negocios similares, la creación de equipos de trabajo leales, la generación de empleo para muchas personas, la disciplina laboral, la responsabilidad social y el amor por los clientes, entre otros. La preferencia de estos valores se justifica de una manera siempre

igual: la libre empresa es una práctica fundamental para el funcionamiento y el engrandecimiento de la sociedad, que da una respuesta cada vez más completa y eficaz a las demandas de esta. Tal ideología es inculcada por las carreras de Administración de Empresas y por los Masters in Business Administration (MBA) de todas las universidades, que son los más estudiados por los gerentes —como ya hemos comenzado a ver y todavía comprobaremos—, y es divulgada por cierta literatura que ellos suelen leer.¹⁸

Esa ideología puede ser aislada con bastante facilidad siguiendo las páginas de la prensa especializada en la cobertura empresarial, como los suplementos de los periódicos generalistas, que llevan títulos tan sugestivos como “Inversiones”, “Dinero”, “Negocios”, pero sobre todo los semanarios y las revistas especializadas en cubrir diferentes aspectos de la vida profesional de las empresas y de sus gerentes. De esos medios, escogimos el que muestra una mayor alineación con sus fuentes y objetos de información, el semanario *Bolivian Business*, que dedica sus esfuerzos a promocionar a las empresas, anunciar sus actividades, relieves su crecimiento, impulsar sus marcas e incitar a sus directivos a exhibirse y a jactarse de sus éxitos. Esta no es una fórmula muy extraña en el periodismo empresarial, aunque en este caso se destaca por su total subordinación a las necesidades de las compañías. Así, casi nunca se cubren los problemas o las dificultades de las empresas o de los gerentes, con lo cual las “malas noticias” están reservadas para las referencias a las empresas públicas o a las decisiones macroeconómicas del Gobierno.

Algunos de los productos periodísticos de *Bolivian Business*, entre ellos “*Business Queen*” o “*Big Ones*” —grandotes—, dedicado a los gerentes masculinos, sirven mucho más para complacer la vanidad de los elegidos que para

18 Por ejemplo, Pablo Guardia señaló en una entrevista que su libro preferido era *Tus zonas erróneas*, de Wayne Dyer, en el que se recomienda la superación de defectos personales que puedan impedir una actividad social más efectiva (*Consultorio Económico*, 2013). Asimismo, en el informe especial de mayo de 2017 del semanario *Bolivian Business*, “*Business Queens 2017*”, cuando se pregunta a las ejecutivas seleccionadas como “reinas de los negocios” sus libros favoritos, las respuestas incluyen los siguientes títulos: *Lo esencial de Drucker*, de Peter Drucker; *Safari de la estrategia*, de Henry Mintzberg; *5 claves para innovar. Recomendaciones para destacar en un mercado global*, de Javier González; *La estrategia del océano azul*, de W. Chan Kim; *Padre rico, padre pobre*, de Robert Kiyosaki; *Mujer millonaria*, de Kim Kiyosaki; *Year of yes*, de Shonda Rhimes; *Influence*, de Robert Cialdini; *Estrategia competitiva*, de Michael Porter; *25 maneras de ganarse a la gente y Lo que todo líder necesita saber*, de John Maxwell; *La universidad del éxito*, de Og Mandino; *El toque de Midas*, de Donald J. Trump y Robert Kiyosaki; *¿Quién se ha llevado mi queso?*, de Spencer Johnson; *Changemakers*, de Bill Drayton; *The 4-Hours Workweek*, de Tim Ferris; y *Vayamos adelante*, de Sheryl Sandberg.

retratarlos. En todo caso, pese a las dificultades que este interpuso, y al talante propagandístico del semanario, hemos podido extraer de él algunos datos útiles para esta investigación, que están repartidos a lo largo de la misma. También hemos recurrido a otras publicaciones en línea y a las páginas personales de unos 500 gerentes bolivianos que figuran en la red de relacionamiento laboral LinkedIn, así como a decenas de ejemplares de la revista gratuita *DXT* y del semanario también gratuito *VIP*, que cubren las actividades deportivas y sociales, respectivamente, de los gerentes, entre otra gente adinerada, famosa y glamorosa de las ciudades de La Paz y Santa Cruz.

El *identikit* del gerente boliviano de las grandes y de las medianas empresas que trazamos sobre la base de esa información es el siguiente:

- Los gerentes que sirven de paradigma del gremio gerencial son los que ocupan las posiciones de clase más importantes, los gerentes de las transnacionales y de las grandes empresas nacionales; esto es, los “*Big Ones*”, como los llama *Bolivian Business*.
- El perfil general de los gerentes —que es más fuerte en la cima y se va desdibujando conforme se baja hacia los niveles menos elitistas— incluye los siguientes elementos:
 - Estudios superiores en administración y finanzas o ramas afines. Especialización en universidades del extranjero, siendo las preferidas las estadounidenses. Aunque no se trate de universidades de la exclusiva Ivy League,¹⁹ estas, por diversas razones, generan más prestigio que las casas de estudios superiores de otros sitios.²⁰ Muy rara vez los gerentes tienen una educación mayor que esta.

19 Pertenecen a la Ivy League —Liga de la Hiedra— las ocho universidades de Estados Unidos con mayores connotaciones de antigüedad, excelencia, elitismo y admisión selectiva. Los miembros de ese exclusivo club son: Brown, Columbia, Cornell, Dartmouth College, Harvard, Universidad de Pensilvania, Yale y Princeton.

20 Por las referencias culturales —libros, películas, viajes—, así como por el uso constante del idioma inglés, de vocablos técnicos sacados del *marketing* estadounidense, de anglicismos, etc. puede colegirse que la cultura que más influye en los gerentes es la estadounidense, lo que a su vez permite explicar la preferencia —que probablemente es una preferencia del mercado laboral también— por los estudios en Estados Unidos. Además, ese tipo de educación garantiza un mayor conocimiento del inglés, que se considera clave, como se infiere de la importancia que le conceden a ese idioma los programas de estudios de los colegios de élite. Sobre la identificación de los jairones con la cultura extranjera, véase el primer capítulo.

- Trabajo estable en puestos relacionados con el que ocupan, generalmente en la misma firma que regentan en la actualidad. Realización, por tanto, de una *carrera coherente* y de alta *performance*, que es lo que se exhibe en espacios de *networking* como LinkedIn o Who is Who de *Bolivian Business*.
- Filosofía política liberal o liberal-conservadora. Poca actividad política práctica.
- Pertenencia, en casi todos los casos, al grupo de estatus no indígena –aunque con diferencias respecto a su blanquitud–. Los gerentes *top* o los de la cima son en su mayoría los de estatus étnicos superiores, –con apellidos de origen europeo, fenotipo claramente blanco, y parejas e hijos con las mismas cualidades.²¹
- Inclinación por las actividades de recreación elitistas: consumo de música extranjera, de géneros sofisticados; asistencia a eventos artísticos; presencia en restaurantes y salones de fiesta de lujo; viajes al exterior; alojamiento en hoteles elegantes; práctica de deportes extremos y caros, como equitación, automovilismo, motociclismo, ciclismo, alpinismo y otros; práctica de *jogging* y uso de gimnasios; cuidado corporal y elegancia; vida sana y saludable –vegeterianismo, veganismo, yoga.
- Pertenencia a clubes elitistas de golf, de tenis, de equitación y *country clubs*,²² entre otros, para practicar deportes y usar saunas y gimnasios. Todos esos clubes tienen, como es obvio, membresía cerrada, lo que significa que cada nuevo ingreso debe ser aprobado –en los hechos, no debe ser vetado– por los socios vigentes, y se produce tras el pago de cuotas de ingreso de entre seis mil y 15 mil dólares.
- Participación en actividades filantrópicas, que generalmente consisten en pagar a un proyecto de beneficencia por realizar una actividad recreativa y de alta exposición mediática, como cocinar, pintar o correr.

2.3. GRUPOS FINANCIEROS Y/O EMPRESARIALES BOLIVIANOS

Los principales núcleos de la alta burguesía nacional son los que se forman en torno a los bancos grandes y tradicionales, y a sus grupos financieros, que

21 Se trata de una interpretación, de una generalización, pero realizada *a posteriori* de la observación empírica. Por la imposibilidad de hacer una evaluación de otro tipo, esta se basa en la recolección de información de distinto tipo sobre los gerentes –incluyendo fotografías–, teniendo como criterio de búsqueda la siguiente conjunción: apellidos no indígenas y fenotipos europeos.

22 Es un club de campo que ofrece instalaciones deportivas y recreativas. Generalmente, su ubicación física está en las afueras de la ciudad o en zonas rurales.

típicamente incluyen una agencia de bolsa, una compañía de seguros y un fondo de inversiones.

Aunque los grupos financieros están prohibidos de hacer inversiones en otras áreas económicas, sus propietarios poseen –a título personal– empresas de muchos otros tipos, desde supermercados y *malls* hasta molineras y embotelladoras; por supuesto, en la región oriental del país poseen tierras, plantas agroindustriales y ganado. A continuación, mostraremos estas conexiones, aunque no siempre de modo exhaustivo, ya que no en todos los casos ha sido posible conocer los nombres de todos los propietarios de las empresas, los cuales se camuflan detrás de sociedades –*holdings*–, algunas de las cuales son *off-shore* u “opacas”, y están situadas en un paraíso fiscal: Panamá. Según veremos con detenimiento, las autoridades económicas del país conviven con esa situación potencialmente peligrosa. Afortunadamente, la filtración de información sobre firmas *off-shore* en Panamá, conocida como “*Panama Papers*”, tal como la trabajó la Comisión de la Asamblea Legislativa Plurinacional encargada del asunto, nos permitió ampliar la información que teníamos.

2.3.1. GRUPO MERCANTIL SANTA CRUZ-ZUAZO

El Banco Mercantil Santa Cruz es el más grande del sistema financiero boliviano por sus activos y sus pasivos, según el *ranking* 2017 del semanario *Nueva Economía*. También es la principal empresa del grupo empresarial Zuazo, conformado por los herederos del emprendedor boliviano Javier Zuazo Chávez, fallecido a principios de este siglo.

Tabla 1: Propietarios del Banco Mercantil Santa Cruz (2018)

Propietarios	Porcentaje de participación
Sociedad Controladora Mercantil Santa Cruz	51,00
Compañía Inversora Easton	19,60
Inversiones Jaem & Cía (INJECA)	13,10
Inversora Zubat	11,30
Otros	3,10
Sucesión Hereditaria de Juan Unzueta	0,60
Lilian Quiroga de Unzueta	0,60
Oscar Urenda Peinado	0,60
Wille Herman Heinrich	0,10

Fuente: Bolsa Boliviana de Valores (2018a).

Se presenta un obstáculo para conocer los nombres de los principales propietarios de los grupos financieros, lo que dificulta hacer un seguimiento de sus otros negocios. Hasta 2017, ellos debían aparecer directamente, aunque en algunos casos, como este, tras los nombres de las sociedades de inversiones que hubieran creado. Pero desde ese año, la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), a fin de evitar que los bancos figuren como accionistas de las otras entidades financieras del grupo, como había venido ocurriendo hasta entonces, decidió la creación de “sociedades controladoras”, conformadas por los accionistas mayoritarios, de modo que esas sean las que posean los bancos y las demás compañías del grupo. El problema de tal decisión está en que fomenta que los nombres de los propietarios terminen desapareciendo, incluso en la información obligatoriamente pública, como las memorias de los bancos y los registros de la Bolsa Boliviana de Valores (BBV) –cuando las empresas han concurrido a ella–. En general, quien investiga este tipo de temas queda con la sensación de que la ASFI no parece desarrollar una política para fomentar el conocimiento público sobre quiénes poseen y manejan los grandes capitales económicos en Bolivia.

Volviendo al Banco Mercantil Santa Cruz, para eludir ese obstáculo buscamos una lista de accionistas de 2014, que se reproduce a continuación:

Tabla 2: Propietarios del Banco Mercantil Santa Cruz (2014)

Propietarios	Porcentaje de participación
Inversiones Ovendal S. A. (INVOSA)	30,60
Compañía de Inversiones Los Álamos	19,64
Compañía Inversora Easton.	19,64
Inversiones Jaem & Cía (INJECIA)	13,18
Inversiones Zubat	12,12
Lisette Caroli Salaues Almaraz	0,75
Sucesión Hereditaria de Juan Unzueta	0,63
Lilian Jeanette Quiroga de Unzueta	0,63
Otros	2,81

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la memoria 2014 del Banco Mercantil Santa Cruz S. A.

La información anterior redujo la dificultad a una sola cuestión: averiguar quiénes están detrás de las compañías inversoras. No lo hubiéramos logrado de no haber ocurrido cambios accionarios en algunas de estas sociedades, los cuales la ley exige que sean informados a la BBV, siempre y cuando las empresas

poseídas por dichas sociedades hubieran acudido al mercado de valores para contratar deuda (emisiones de bonos o de acciones).

Gracias a esto, sabemos que Inversiones Zubat, la Compañía Inversora Easton y la Compañía de Inversiones Los Álamos pertenecen mayoritariamente a Vanessa Zuazo Batchelder y en menor medida a Germán Zuazo Chávez, la hija y el hermano, respectivamente, de Javier Zuazo Chávez, el patriarca que en la década de 1970 compró el Banco Mercantil, fundado a principios del siglo XX por el mayor empresario boliviano de la historia, el minero Simón Patiño. Germán Zuazo fue durante muchas gestiones el síndico de la empresa, lo que sugiere que él y Vanessa Zuazo se constituyen en la minoría accionaria dentro de la asamblea de accionistas.

De INVOSA y de INJECIA sabemos menos. En uno de los “hechos relevantes” publicados por la BBV se indica que el 13% de esas sociedades pertenecía al principal socio de Javier Zuazo y vicepresidente del Banco Mercantil Santa Cruz, Emilio Unzueta Zegarra, hasta su fallecimiento en 2013; luego, ese porcentaje fue traspasado a su viuda Lilian Jeanette Quiroga de Unzueta y a una “sucesión hereditaria” que seguramente pertenece a sus hijos. Dado que INVOSA es la principal tenedora de acciones del Banco Mercantil Santa Cruz (véase la tabla 2) y como el presidente del banco —y por tanto el representante de la mayoría controladora— es Darko Zuazo Batchelder, el otro hijo de Javier Zuazo, es razonable pensar que él también es el dueño mayoritario de ambos *holdings*.

Los hermanos Zuazo recurren a menudo a la táctica de crear sociedades financieras para manejar sus empresas por medio de ellas. Por ejemplo, una empresa *off-shore*²³ situada en Panamá, Mandrafina, presidida por Darko Zuazo, apareció en la lista de accionistas del Banco Mercantil Santa Cruz, por lo menos hasta 2008. Al mismo tiempo que Darko Zuazo es el presidente del banco —y de la “sociedad controladora” del Grupo Financiero Mercantil Santa Cruz—, la vicepresidencia está ocupada por Juan Carlos Salaués Almaraz, hermano de una de las accionistas minoritarias (véase la tabla 2) y probablemente accionista de INVOSA y de INJECIA. El resto del directorio está conformado —y lo estuvo en el pasado— tal como es usual en las grandes empresas bolivianas, de modo que lo que digamos para este caso resultará válido para los demás. Así, encontramos a representantes de los distintos grupos de accionistas, generalmente abogados, exempresarios, asesores económicos y también amigos y parientes a los que se ayuda a mantenerse con una actividad elegante. En los hechos, los directorios se limitan a validar las decisiones ya adoptadas en las oficinas de los principales accionistas de las

23 Significa “mar adentro”. Esta expresión se usa en la terminología legal para designar a las sociedades que se constituyen en paraísos fiscales.

empresas, aunque también son, alguna vez, escenarios en los que las minorías pueden expresar discrepancias y observaciones.

Desde el punto de vista adoptado en esta investigación, interesa decir que los miembros de los directorios son a veces miembros de la clase de los propietarios y, otras, de la clase de los gerentes; forman, junto con los principales ejecutivos de las empresas, un “equipo empresarial” ligado por relaciones de confianza, dependencia económica y normalmente de subordinación a la voluntad de los propietarios que generalmente son parte de una misma familia. En el caso del Banco Mercantil Santa Cruz, vemos que los principales dueños del grupo son dos hermanos, de los cuales, sin embargo es uno, el varón, el que lleva la voz cantante. Esto se repite en otros casos, como en el de la familia Doria Medina, anterior propietaria de SOBOCE y actual dueña del hotel Los Tajibos y de las cadenas de comida rápida Burger King y Subway, que siempre fue dirigida por el único hijo varón, Samuel.

El peso de la sucesión patriarcal en las clases que estamos analizando puede ponderarse teniendo en cuenta que solo una empresa boliviana de gran tamaño, Industrias Oleaginosas, es manejada por una mujer, Tatiana Marinkovic, aunque, al mismo tiempo, el 12% de las empresas medianas y el 6% de las empresas grandes cuenta con una mujer en un cargo directivo, y existe una Cámara de Mujeres Empresarias dirigida por una emprendedora de apellido distinguido: Militza Bedoya (Castel, 2018).

El grupo financiero Mercantil Santa Cruz está compuesto por el banco, una agencia de bolsa, una sociedad administradora de fondos de inversión, Universal Brokers –que tiene una agencia de seguros y otra de reaseguros– y una empresa de *warrant* –títulos valores que representan un activo, que en Bolivia generalmente es el de las materias primas, los cuales se transan (venden y compran) en el mercado de valores– con la identidad empresarial de Almacenes Generales de Depósito WAMSA. También forma parte del grupo la sociedad Mercantile Investment Corporation Bolivia (Merinco), mediante la cual algunos accionistas hacen inversiones en otras áreas. Merinco es propietaria del Hotel Ritz, en La Paz, y del hotel Hampton, en Santa Cruz, franquicia de la cadena internacional Hilton. Con la Compañía de Inversiones Las Brisas, los Zuazo invirtieron en el *mall* Las Brisas, que se construyó en Santa Cruz a un costo declarado de 40 millones de dólares.

En 2011, los principales accionistas de Merinco eran Inversiones Zubat –perteneciente, como sabemos, a Vanessa Zuazo–, Emilio Unzueta, Germán Zuazo y Oscar Soriano Arce, junto con una empresa llamada Inversiones y Servicios del Sur, que era la segunda más importante. Se trata de una empresa *off-shore* creada y regentada por abogados panameños. Dada la tendencia ya observada en ese grupo de recurrir a compañías *off-shore* para realizar sus negocios, es posible suponer que pertenece a una o a varias de las personas que

hemos estado nombrando. Los Zuazo también actúan a través de Bolivian Investment Corporation (BICSA), sociedad que actualmente posee el 35% de Merinco.

En 2011, en Merinco (también estaba presente Alberto Valdés Andreatta) —en tanto inversionista minoritario con 113 acciones, mientras que Inversiones Zubat S. A. tenía 5.656 e Inversiones y Servicios del Sur 2.681, lo que es interesante porque se trata del CEO del Banco Mercantil Santa Cruz. Actualmente aparecen como accionistas Miguel Ángel Peñaloza y otros altos gerentes del grupo. Esto no es inusual y lo encontraremos también en otros grupos. Además, responde a una tendencia global, aunque aquí la participación accionaria de los empleados de alto rango no ocurre tanto como una forma de remuneración —las participaciones son muy pequeñas—; más bien simboliza la confianza lograda por determinados gerentes.

En un ambiente empresarial se compite por ser la “mano derecha” del propietario, al igual que en un ambiente político se lo hace por ser el más cercano colaborador del líder. Quienes logran la condición de accionistas son los que se involucran en las actividades más delicadas del grupo, e inclusive cumplen las tareas técnicas en los *holdings* que se crean en el país o en paraísos fiscales. Podría decirse que en este caso hay una intersección, aunque sea muy limitada, entre la clase de los propietarios y la de los altos gerentes, y que los más afortunados de estos últimos apuntan a encontrarse en ella. Es obvio que quienes lo consiguen tienen su puesto más seguro que quienes no.

Otros intereses de los principales accionistas del grupo son los siguientes: Germán Zuazo Chávez, Emilio Unzueta Zegarra, Vanessa Zuazo Batchelder y Juan Carlos Salauze Alamaraz, aparecen junto a Fernando Gutiérrez Zalles, quien quizá también sea accionista del grupo, en la empresa *off-shore* con sede en Panamá: The Bascom.

En el *currículum vitae* de Darko Zuazo se menciona que se dedica a negocios de bienes raíces y de representación de marcas. El centro comercial Las Brisas en Santa Cruz, que tiene 27.200 metros cuadrados construidos, se constituye, en parte, en un emprendimiento de bienes raíces; también es posible que algunas de las 17 franquicias de marcas internacionales que operan en ese *mall* sean de propiedad de este empresario.

Hereditario de una de las más importantes fortunas del país, Darko Zuazo recibió una educación típica de los propietarios de empresas, que es similar a la de los más encumbrados gerentes del país —aunque quizá la de los segundos sea algo más esmerada que la de los primeros—. Entre 1989 y 1995, estudió en la University of Notre Dame (Indiana, Estados Unidos), donde obtuvo una licenciatura en Administración de Empresas con mención en Recursos Humanos y una maestría en Administración de Empresas con énfasis en Finanzas.

Por su parte, el ejecutivo Alberto Valdés Andreatta asistió a la Utah State University (Logan, Estados Unidos), donde se graduó como ingeniero civil y ambiental. Luego estudió una maestría en el California Institute of Technology (Caltech, Pasadena, Estados Unidos), graduándose con honores.

Ambos casos corresponden con el perfil antes trazado en cuanto a cuáles son los títulos educativos más apreciados por la alta burguesía y la alta gerencia en Bolivia: bachillerato en colegios de élite y estudios superiores –normalmente licenciatura y maestría– en universidades estadounidenses.

Tabla 3: Utilidades de algunas empresas del grupo Mercantil Santa Cruz-Zuazo (2016)

Empresas	Utilidades (en bolivianos)	Utilidades (en dólares)
Banco Mercantil Santa Cruz	271.714.538	38.983.434
SAFI Mercantil Santa Cruz	10.492.246	1.505.343
Mercantil Santa Cruz Agencia de Bolsa	4.595.963	659.392
Merinco	2.719.607	390.188
Total	289.522.354	41.538.357

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *ranking* realizado por Hugo Siles (2017).

2.3.2. GRUPO BNB-BEDOYA

El Banco Nacional de Bolivia (BNB), el segundo banco más grande del país, es parte del grupo empresarial familiar Bedoya. Es quizá el que muestra con más claridad y transparencia la consanguineidad que resulta típica en los grupos económicos bolivianos. Esa característica familiar es predominante en sociedades donde las instituciones económicas –entre ellas una muy importante: la confianza en los contratos– no están muy desarrolladas y deben ser sustituidas por relaciones personales; es decir, por la confianza de las personas en las personas, que lógicamente es mayor cuando son más cercanas entre sí.

En 2010, la familia Bedoya poseía el 69,9% del Banco Nacional de Bolivia, porcentaje que se repartía entre sus miembros, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 4: El grupo familiar Bedoya en el Banco Nacional de Bolivia (2010)

Propietarios	Porcentaje de participación
Fernando Bedoya Ballivián	38,30
Eugenia Sáenz de Bedoya	7,90
Pablo Bedoya Sáenz	5,20
Ignacio Bedoya Sáenz	3,40
Sociedad Anónima Comercial Industrial	6,40
Sociedad Industrial Molinera	2,50
Compañía Industrial y Comercial de Oruro	5,90
Accionistas menores	30,06

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Nacional de Bolivia (2010).

La composición anterior queda cubierta en la última presentación de los accionistas por parte de la BBV (2018), en la cual aparece una “sociedad controladora” denominada BNB Corporación, que maneja el 80,6% de las acciones del banco.

Fernando Bedoya, el patriarca del grupo, está retirado, por lo que ahora la dirección de las entidades financieras se encuentra repartida entre sus hijos: Pablo es el presidente del banco; Ignacio, de BNB Leasing –arrendamiento financiero–; y Arturo, de la agencia de bolsa y del fondo de inversiones del grupo. La vicepresidencia del Banco Nacional de Bolivia la ocupa un antiguo funcionario de esa institución, Gonzalo Argandoña Fernández de Córdova, pero el ejecutivo principal del grupo, que aparece acompañando a los hermanos Bedoya en varias de sus empresas, es Antonio Valda Careaga.

Los Bedoya son herederos de Simón Francisco Bedoya, un boticario que a comienzos del siglo XX entró en la rama de los alimentos –importación de arroz, manteca, harina–. Pensando, con mucha razón, que la molinera era una actividad en la que una empresa local podía ser competitiva, don Simón creó la Sociedad Industrial Molinera (SIMSA) y, luego, la Compañía Industrial y Comercial de Oruro (CICO), que con el tiempo se convirtieron en las principales productoras de harinas del país. Fernando Bedoya fundó la Sociedad Anónima Comercial Industrial (SACI), importadora de maquinaria, computadoras, tractores, ascensores y automóviles, entre otros. Esas tres empresas se hicieron muy importantes y sus excedentes sirvieron para la adquisición del Banco Nacional de Bolivia, del que ahora siguen siendo copropietarias; a la vez, continúan bajo el control de los Bedoya. SACI es presidida por Arturo, mientras que su hermano Pablo dirige SIMSA. Esta última produce actualmente la mitad de la avena que consume el país –con

la marca Princesa— y participa, además, con un 50%, en Avenas del Pacífico de Chile, que tiene una planta con capacidad de producir 25 mil toneladas anuales. Esta proyección internacional de SIMSA resulta poco usual entre los grandes conglomerados bolivianos. Sin embargo, no es la única del grupo familiar Bedoya, que desde el 2009 también tiene una agencia de bolsa en Perú, hoy llamada BNB Valores Perú.

Fernando Bedoya estudió Derecho en la Universidad Nacional de Buenos Aires y es máster, también en Derecho, por la Southern Methodist University de Dallas (Estados Unidos). En cambio, Pablo Bedoya recibió una educación parecida a la de otros herederos de grandes empresas y de altos gerentes del país; realizó sus estudios universitarios en Administración de Empresas en la Jacksonville University (Florida, Estados Unidos), repitiendo así un patrón ya constatado en el grupo financiero Mercantil Santa Cruz-Zuazo, que explicitaremos más adelante. Otro rasgo en común de Pablo Bedoya con otros grandes herederos es el haber trabajado en las empresas de su padre en posiciones inferiores, desde las que fue ascendiendo paulatinamente hasta volverse presidente de ellas.

Antonio Valda es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de San Francisco Xavier de Chuquisaca. Igual que Gonzalo Argandoña, trabajó mucho tiempo en las entidades financieras del grupo. Como la mayor parte de los demás altos cargos de los grupos financieros, en algún momento tuvo responsabilidades en la organización gremial de los banqueros: la Asociación de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN).

Tabla 5: Utilidades de algunas empresas del grupo BNB-Bedoya (2016)

Empresas	Utilidades (en bolivianos)	Utilidades (en dólares)
Banco Nacional de Bolivia S. A.	226.542.435	32.502.502
BNB S. A.	15.779.557	2.263.926
BNB Valores S. A.	17.211.928	2.469.430
BNB Leasing S. A.	6.398.778	918.046
Nacional Vida	20.309.000	2.913.773
Sociedad Anónima Comercial Industrial	14.000.000	2.008.608
Total	300.241.708	43.076.285

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *ranking* realizado por Hugo Siles (2017).

2.3.3. GRUPO BISA-LEÓN PRADO

En 2017, como resultado de la citada creación de sociedades controladoras por orden de la reguladora ASFI, se formó el Grupo Financiero BISA, que se convirtió en propietario del 60,6% del Banco BISA y de la mayoría de las acciones de las demás entidades del grupo –agencia de valores, fondo de inversiones, aseguradoras BISA y La Vitalicia, sociedad de *leasing* (alquiler con derecho de compra), sociedad de titularización y almacenes internacionales RAISA–. Como dijimos, la nueva reglamentación de la ASFI contribuye a “hacer desaparecer” de la información pública a los principales propietarios de los bancos y, por ello, se trata de una norma que perjudica la transparencia de los mercados. De cualquier manera, gracias a los “hechos relevantes” que publica la Bolsa Boliviana de Valores pudimos reconstruir cómo se conformó la sociedad controladora y, por tanto, de qué modo está compuesto ese 60% de las acciones del Banco BISA. Pasemos a explicarlo: para conformar la sociedad controladora Grupo Financiero BISA, las siguientes personas e instituciones, entre otras, traspasaron a dicha sociedad las acciones que tenían en el banco:

Tabla 6: Accionistas que transfirieron participaciones al Grupo Financiero BISA

Accionista que transfiere	Número de acciones
Ingenieros Consultores y Ejecutores (ICE Ingenieros)	7.584.109
José Luis Aranguren Aguirre	301.932
Tomás Nelson Barrios Santiviáñez	105.055
Nelson Tomás Barrios Prado	37.540
Marco Antonio Asbún Marto	46.387
Claude Bessé Arze	11.690
Carlo Adolfo Carrasco Paravicini	18.559
Luis Alfonso Ibáñez Montes	6.383
Pablo Fernando Iruña Zambrana	24.015
Fuad Mauricio Kattan Shemmessian	16.632
Juan Alejandro Mac Lean Céspedes	2.430
Félix Monroy Iruña	55.815
Miguel Faustino Navarro Contreras	29.804
Fernando Pardo Bohrt	13.113
Gonzalo Paz Pacheco	7.325

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Bolsa Boliviana de Valores (2017).

Esa transferencia, realizada en 2017, no contempla todas las acciones del Grupo Financiero BISA, llegan a 52 millones de bolivianos de un total accionario de 87 millones, pero permite identificar a los principales actores del grupo, varios de los cuales son empleados de este.

El actor principalísimo no es otro que la empresa ICE Ingenieros, que además posee, por fuera de la sociedad controladora, 24% de las acciones del Banco BISA. Esto confirma la composición accionaria que podía leerse en la memoria 2014, según la cual el 89,4% del banco pertenecía a dicha empresa de construcción. ICE Ingenieros es una de las constructoras más grandes del país, responsable de obras de infraestructura muy importantes, como la primera planta de generación de electricidad de Santa Cruz, la planta de turbinas de gas de Valle Hermoso, la central termoelectrica de Carrasco en el Chapare, las represas de Corani y de Misicuni, la mina San Cristóbal y el aeropuerto de Cochabamba. Se sabe que fue fundada en la década de 1960 y que desde entonces la controla Julio León Prado, quien también es el presidente del Banco BISA. Sin embargo, la manera en que se da este control y la proporción de la propiedad que tiene León Prado y que tienen sus cuatro hijos es información que se mantiene en reserva.

A fines de diciembre de 2009, la BBV publicó un reporte sobre una importante transferencia de casi tres millones y medio de acciones del Banco BISA que tenía Julio León Prado a favor de ICE Ingenieros. En la misma fecha, se produjo una transferencia todavía más importante: casi 20 millones de acciones del Banco BISA pasaron a la misma empresa, ICE Ingenieros, provenientes de Montrose Commercial Inc., una empresa *off-shore* creada en Panamá en 1984 y administrada por abogados panameños. De este dato es posible inferir una conclusión bastante impactante: hasta 2009, un 20% de las acciones de uno de los principales bancos del país estaba en manos de una empresa “opaca” registrada en un paraíso fiscal; puede suponerse que esta empresa pertenece al propio León Prado. En tal caso, probablemente a fines de 2009 él centralizó en ICE Ingenieros las acciones financieras que tenía bajo distintas firmas.

A diferencia de los grandes propietarios mencionados hasta ahora, que son herederos, León Prado construyó personalmente su gran fortuna. Según dice en sus memorias, partió desde abajo. Gracias a su aplicación, en la década de 1950 se convirtió en ingeniero civil en Lima y una década después, debido a su espíritu emprendedor, fundó la empresa peruana Ingenieros Consultores y Ejecutores (ICE), la cual tuvo éxito y llegó a expandir sus operaciones desde Perú hasta Costa Rica, Nicaragua, Panamá y Bolivia (Zelaya, 2014). Hoy, la matriz peruana sigue actuando y tiene participaciones en otras constructoras del vecino país, como MD Construcciones.

En la década de 1970, León Prado ingresó al negocio bancario sin otro propósito que invertir sus ganancias de la construcción y terminó haciéndose

del Banco BISA. Entre 1989 y 1992, cuando ya se había convertido en uno de los más grandes banqueros bolivianos, invirtió la suma de 40 millones de dólares –según afirmaciones propias– en la compra de 25 mil hectáreas de tierra en la localidad de San Rafael, en el departamento de Santa Cruz, para producir soya, maíz, sorgo, fréjol y limones con la empresa Desarrollos Agrícolas (Camacho, 2012). Asimismo, es autor original de una infinidad de iniciativas de negocios. Creó la Universidad Privada Boliviana y el Banco Solidario, y es accionista del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) –junto con los Zuazo del Banco Mercantil Santa Cruz–. A lo largo de su ya larga vida, ha recibido muchísimos reconocimientos de sus pares.

Por otra parte, anotemos que en la sociedad controladora del BISA aparecen, como accionistas minoritarios, ejecutivos de las entidades del grupo José Luis Aranguren, Alejandro Mac Lean y Tomás Barrios. Estos gerentes son los conductores, a nombre de León Prado y de su familia, de las empresas que Don Julio ya no puede dirigir en persona. El ejecutivo Tomás Barrios estudió Auditoría y Finanzas en la Universidad Mayor de San Andrés (La Paz) y luego hizo una larga carrera bancaria. Alejandro Mac Lean se tituló en Economía y Administración de Empresas en The University of Texas at Austin (Texas, Estados Unidos) y es máster en Política Pública por la Harvard University (Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos).

Tabla 7: Utilidades de algunas empresas del grupo BISA-León Prado (2016)

Empresas	Utilidades (en bolivianos)	Utilidades (en dólares)
Banco BISA	342.120.036	49.084.653
BISA Seguros y Reaseguros	49.226.000	7.062.554
BISA Agencia de Bolsa	28.316.390	4.062.610
BISA Leasing	12.468.456	1.788.874
BISA SAFI	8.229.226	1.180.664
BISA Sociedad de Titularización	849.894	121.936
La Vitalicia	27.442.000	3.937.159
Total	468.652.002	67.238.450

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *ranking* realizado por Hugo Siles (2017).

2.3.4. GRUPO BANCO GANADERO-MONASTERIO

El poderoso grupo empresarial fundado en el siglo pasado por el ganadero Osvaldo Monasterio Añez –fallecido el 2011– se articula en torno a un banco

mediano, el Banco Ganadero, que pertenece casi en su integridad a los hijos y a los nietos del fundador, como podemos apreciar en la tabla 8. Tómese en cuenta que Monasterio Añez se casó con Lesma Nieme, con quien tuvo cuatro hijos: Osvaldo, Ernesto, Patricia y Fernando. Los hijos de Patricia apellidan Krutzfeldt Monasterio; Osvaldo está casado con Teresa Rek.

Tabla 8: Propietarios del Banco Ganadero (2018)

Propietarios	Porcentaje de participación
Fernando Monasterio Nieme	21,50
Inter-American Investment Corporation (BID)	7,80
Ernesto Monasterio Nieme	4,40
Osvaldo Monasterio Nieme	5,40
Osvaldo Monasterio Rek	5,40
Irene Monasterio Rek	5,20
Fernando Krutzfeldt Monasterio	5,40
Roberto Krutzfeldt Monasterio	5,40
Guillermo Krutzfeldt Monasterio	4,90
Carlos Krutzfeldt Monasterio	4,80
Otros	29,10

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Bolsa Boliviana de Valores (2018d).

Los intereses de este grupo son múltiples. Primero hay que mencionar los que están en los fundamentos, que son, como es típico en la región oriental del país, los relacionados con la tierra. Según una declaración realizada en 2006 por el entonces portavoz del Gobierno de Evo Morales, Álex Contreras, sobre los principales latifundistas del país, la familia Monasterio Nieme tenía entonces siete predios en el departamento de Santa Cruz, con una superficie total de 36.105 hectáreas.²⁴ Sobre la base de esas

24 Según el Gobierno (*Bolpress*, 2006), otras familias terratenientes eran: En Santa Cruz, la familia Saavedra Bruno, con diez predios y una superficie total de 17.298 hectáreas; y la familia Leigue, con siete predios y una superficie total de 13.313 hectáreas. En Beni, la familia Guiteras, con 49.051 hectáreas; la familia Yáñez, con 7.929 hectáreas; la familia Majluf, con 14.618 hectáreas; la familia Antelo, con 50.053 hectáreas; la familia Asbún, con 16.013 hectáreas; la familia Guzmán, con 14.773 hectáreas; la familia Vargas, con 9.187 hectáreas; la familia Yáñez, con 54.198 hectáreas; y la familia Llapiz, con 24.934 hectáreas.

haciendas, el grupo creó la empresa CEIBO, cultivadora de algodón; la Sociedad Trieste Agropecuaria (SOTAGSA), productora de soya y otras especies vegetales; y la empresa ganadera Cabaña Sausalito, hoy bajo la dirección de Osvaldo Monasterio Nieme y Osvaldo Monasterio Rek. Estas empresas, entre otras, son proveedoras de otras dos compañías del grupo: el Matadero Frigorífico Santa Cruz (Frigor), uno de los principales proveedores de carne vacuna de Bolivia, y Nutrioil, empresa procesadora y exportadora de oleaginosas. Se nota, entonces, que el grupo procura la integración vertical de sus negocios.

De Nutrioil son accionistas Roberto Krutzfeldt Monasterio (21,6%) y Jorge Arias Lazcano (28,2%), accionista y director del Banco Ganadero, respectivamente. Aunque la operación de Nutrioil es menor que la de las otras grandes agroindustrias mencionadas más arriba, Cabaña Sausalito y Frigor, en cambio, están entre las mayores empresas de sus respectivos ramos. La familia Monasterio es protagonista de primera línea de las actividades de la Asociación Boliviana de Criadores de Cebú (ASOCEBU). Cabaña Sausalito gana habitualmente premios en las ferias ganaderas por sus mejoras genéticas; también hace noticia por vender esperma modificado fuera del país, concretamente en Brasil.

El grupo Monasterio era propietario de Bebidas Bolivianas (BBO), que en sus plantas de Warnes y La Paz produce las gaseosas Mendocina, Free Cola y Sinalco, como también el energizante Monster Energy; además, produce las cervezas Cordillera –luego de haber comprado la marca de Perú–, Real y Malta Real, así como las bebidas Soda Real y Agua Mendocina. Muchos gerentes de esta empresa –como de otras del grupo– tenían apellidos Monasterio y Nieme. En 2014, BBO fue capitalizada por la Compañía de las Cervecerías Unidas, de Chile, cuyo principal accionista es Quiñenco, *holding* de la familia Luksic que posee la licencia de venta de las cervezas de la multinacional Heineken. La Compañía de las Cervecerías Unidas (CCU) manejó el 34% de Bebidas Bolivianas hasta agosto de 2018, cuando, añadiendo 8,5 millones de dólares a su inversión inicial, se quedó con el 51% de la empresa; el resto sigue perteneciendo al grupo Monasterio. Según la memoria de 2016 de CCU, el directorio de la embotelladora estaba presidido por Jorge Asbún Rojas –abogado corporativo boliviano–, mientras que el vicepresidente era Carlos Krutzfeldt Monasterio. Esa situación seguramente cambió a partir de la pérdida de la mayoría de las acciones por parte del grupo boliviano.

Finalmente, la familia es propietaria de la principal cadena de televisión de Bolivia, Universal de Televisión, más conocida como UNITEL, que corresponde a la denominación comercial de la Empresa de Comunicaciones del Oriente. Según declaración de sus miembros, la diversificación de los negocios es la táctica elegida por el grupo para disminuir el riesgo.

En este grupo son los propios componentes de la familia –todos en edad productiva– los que se encargan de dirigir las empresas, por lo que no hay tantos colaboradores de alto perfil que no sean propietarios. El Banco Ganadero es gerentado por Ronald Gutiérrez López.

Es interesante reproducir la respuesta de Carlos Krutzfeldt Monasterio a una pregunta que se le hizo sobre su educación y que apareció en el sitio *Consultorio Económico* (2014):

—Hoy los herederos de grupos empresariales deben prepararse para el nuevo escenario económico, ¿cómo influyó su educación?

—Claro que influye, me gradué como ingeniero industrial en la Northwestern University (EEUU). Luego estudié Master in Business Administration en el Instituto de Empresas (IE de España). Mi experiencia en el masterado aportó mucho a mis conocimientos empresariales. El curso de MBA me dio buenas bases teóricas y prácticas que ayudaron a cimentar mi carrera como empresario.

En la misma entrevista, también es importante su declaración sobre cómo hizo su familia para prepararlo para ser uno de los líderes del grupo:

Mi abuelo, don Osvaldo Monasterio (Añez), siempre inculcó el trabajo y la unión en toda la familia, desde los hijos hasta los nietos. Mis padres fueron muy exitosos y transmitieron a mis tres hermanos y a mí esa forma de pensamiento y vida. Entonces, desde los 14 años, en las vacaciones invernales, siempre iba a ver cómo era el trabajo en las diferentes áreas donde opera el grupo familiar. Recuerdo que dos años antes de ir a la universidad mi abuelo me invitaba a participar de algunas reuniones de directorio de las empresas y gracias a esto tuve una mejor noción del mundo empresarial y de los negocios.

Por otra parte, Jorge Arias Lazcano –principal accionista y gerente general de Nutrioil– es ingeniero comercial y licenciado en Ciencias Económicas y Administrativas, con un posgrado en Cartera de Inversiones y una especialización en Determinación de Precios y Compra Venta de Empresas, realizados en la Universidad de Santiago de Chile. Al igual que otros de los importantes empresarios cruceños, cursó sus estudios secundarios en la Escuela Salesiana Muyurina (Montero, Santa Cruz) (Empresa y Desarrollo Cainco, 2018).

Tabla 9: Utilidades de algunas empresas del grupo Banco Ganadero-Monasterio (2016)

Empresas	Utilidades (en bolivianos)	Utilidades (en dólares)
Banco Ganadero	99.610.175	14.291.273
Nutrioil	10.589.927	1.519.358
Total	110.200.102	15.810.631

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *ranking* realizado por Hugo Siles (2017).

2.3.5. GRUPO BANCO ECONÓMICO-KULJIS

El Banco Económico es un banco mediano relacionado principalmente con el grupo Kuljis y de modo secundario con el grupo Marinkovic, del cual hablaremos luego. La distribución de la propiedad del banco es la siguiente:

Tabla 10: Propietarios del Banco Económico (2017)

Propietarios	Porcentaje de participación
Envases Papeles y Cartones (EMPACAR)	36,4
Elvio Perrogón Toledo	10,9
Ivo Kuljis Fuchtnr	10,9
Curtiembre Vis Kuljis	7,7
Justo Yépez Kakuda	5,3
Orlando Núñez Melgar	3,8
Pedro Yovhio Ferreira	3,3
Álex Cuéllar Chávez	3,3
Michele Haab Justiniano	2,9
Christian Haab Justiniano	2,9
Otros	12,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Bolsa Boliviana de Valores (2018b).

Decimos que el grupo Kuljis controla el Banco Económico porque la empresa EMPACAR, dedicada a la elaboración de cajas de cartón, embalajes y botellas de politereftalato de etileno –conocidas como botellas PET–, es manejada por Ivo Kuljis, mientras que sus hermanos Walter y Tomislav administran Curtiembre Vis Kuljis. Esa última, a su vez, es propietaria de la curtiembre brasileña USIBRAS. Walter Kuljis cría ganado de raza en la

hacienda La K de Oro y es accionista de Frigorífico del Oriente (FRIDOSA), el principal del país.

El grupo Kuljis es uno de los más poderosos que hay en Bolivia. En sociedad con el grupo chileno Marmentini & Letelier, fundó la cadena de supermercados Hipermaxi y luego se hizo cargo de ella en su totalidad; actualmente es administrada por Tomislav Kuljis. Gracias a ello, como dijimos, este grupo aparece antes que todos los demás bolivianos en el *ranking* 2017 de las 250 empresas de mayores ventas del país.

Hasta aquí hemos mencionado cuatro áreas de negocios en las que el conglomerado Kuljis trabaja: la financiera, la industrial –envases y curtiembre–, la agroindustrial –ganadería y frigorífico– y la del *retail*. A estas hay que sumar la industrial de productos de limpieza, área en la que opera la fábrica Kupel-Indupel, la cual produce las marcas de Kimberly-Clark –papel higiénico y pañales Scott, productos Kimberly-Clark Professional, hojas Perini–; y la comunicacional, pues los Kuljis controlan una de las redes televisivas más importantes: Red Uno. Mateo Kuljis Cochamanidis, hijo de Ivo Kuljis, es socio de la franquicia de bienes raíces Century 21 y de la cadena de comida rápida Bronko, entre otras cosas.

Este imperio comenzó con el trabajo de un comerciante de zapatos, Mateo Kuljis, tal como podemos leer en el libro *Los barones del oriente* (Soruco, Plata y Medeiros, 2008):

Mateo Kuljis llega a Bolivia en 1938 y trabaja como vendedor de zapatos en Manaco, empresa del checo José Komarek y para 1945 abre la primera sucursal de Manaco en Santa Cruz y se convierte en proveedor de cueros a Manaco, con el alemán Carlos Füchtner. A los pocos años de su llegada a Santa Cruz, ya es recibido como miembro del Club Social y socio de la Cámara de Industria y Comercio, y como parte de su directorio desde 1946. En 1947 participa en la fundación del Club de Tenis Santa Cruz, del que fue tesorero, presidente y director [...].

Con su participación en las instancias recreativas más importantes de la élite cruceña, este industrial empieza a adquirir tierras, tal vez como símbolo de prestigio en su grupo. Así adquiere la propiedad El Bajío de 435 hectáreas, y una quinta en San Ignacio de Velasco, aunque es su hijo Walter Kuljis el que se dedica a la crianza de ganado de raza y comercio de carne [...].

Mateo Kuljis también participó en la creación de la Cooperativa Rural de Electrificación (CREA) y de la Cooperativa de Telecomunicaciones Santa Cruz (COTAS), emblemas empresariales de la élite política cruceña. En 1966,

con Oscar Justiniano y otros dos socios, fundó el Banco de Santa Cruz, del que fue su director por 15 años. En 1991, creó el Banco Económico.

Ivo Kuljis es técnico agrónomo, con especialización en ganadería, por la Universidad Federal Fluminense de Río de Janeiro (Brasil). También es licenciado en Economía. Fue uno de los fundadores de la Universidad Privada de Santa Cruz (1984), presidente de la Cámara de Industria y Comercio de Santa Cruz, vicepresidente de la Federación de Empresarios Privados, vicepresidente de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia y presidente del Grupo Empresarial Geicos Bolivia –Geicos agrupa a empresarios de Argentina, Chile, Perú, Paraguay y Bolivia–. Igual que Jorge Arias Lazcano, del grupo Monasterio, estudió en la Escuela Salesiana Muyorina.

Tabla 11: Utilidades de algunas empresas del Grupo Banco Económico-Kuljis (2016)

Empresas	Utilidades (en bolivianos)	Utilidades (en dólares)
Hipermaxi	48.200.000	6.915.351
Kimberly Bolivia	44.000.000	6.312.769
Banco Económico	84.581.886	12.135.134
Total	176.781.886	25.363.254

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *ranking* realizado por Hugo Siles (2017).

2.3.6. GRUPO BANCO ECONÓMICO-MARINKOVIC

La familia Marinkovic es propietaria de una de las principales empresas de procesamiento de oleaginosas de Bolivia, Industrias Oleaginosas (IOL), productora de los aceites de las marcas Rico, Girasol y D'Oro, con la siguiente participación en la propiedad:

Tabla 12: Propietarios de Industrias Oleaginosas (2018)

Propietarios	Porcentaje de participación
Tatiana Marinkovic de Pedrotti	24,90
Yasminka Marinkovic de Jakubek	24,90
Milan Marinkovic Dauelsberg	25,00
Vesna Marinkovic de Hockman	25,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Bolsa Boliviana de Valores (2018).

Esto significa que la empresa está dividida entre los descendientes de los fundadores de IOL, Silvio Marinkovic y Radmila Jovicevic de Marinkovic, que son tres hijas: Tatiana, Yasminka y Vesna, y un nieto, Milan, que desciende del cuarto hijo, Branko Marinkovic, quien no aparece entre los dueños de las propiedades familiares por razones políticas.

Esta distribución de la propiedad ha variado mucho en pocos años por dos hechos: por un lado, el deseo de la familia de esconder su participación en IOL, poniéndose detrás de una empresa *off-shore* panameña; y, luego, el descubrimiento de la relación de esta firma panameña con la familia Marinkovic, como resultado de la información filtrada en los *Panama Papers*, que dio origen a una investigación a cargo de una comisión de la Asamblea Legislativa Plurinacional, y la consiguiente devolución, disfrazada de venta, de las acciones de la *off-shore* a la familia. Según el informe de la Comisión Especial Mixta de Investigación de Empresas y Empresarios Bolivianos Relacionados a los “Papeles de Panamá” (CEMIPP, 2017: 101):

[El 2006] la presidente del directorio de IOL, Tatiana Marinkovic de Pedrotti, informó que se había producido la transferencia de la totalidad de las acciones de Branko G. Marinkovic Jovicevic, y de parte de las acciones de Sergio Leonel Pedrotti y Tatiana Marinkovic de Pedrotti [propietarios originales] a favor de Radsil Investments Nv de Curacao del Reino de los Países Bajos.

Dos años después, en 2008, la misma presidenta informó la transferencia de la totalidad de las acciones de Radsil Investements Nv a Radsil Corp. En ese momento esta firma poseía el 98% de Industrias Oleaginosas.

Ocho años más tarde, en abril de 2016, la filtración de documentos de compañías *off-shore* permitió saber que Radsil Corp. había sido creada por Tatiana y Yasminka Marinkovic. Por tanto, IOL no dejó de ser de la familia Marinkovic cuando se informó que esa *off-shore* fungía como accionista mayoritaria de la mencionada industria.

Una vez que la comisión legislativa comenzó a funcionar y a investigar firmas *off-shore* como Radsil Corp., IOL anunció una nueva transferencia de acciones: el 28 de diciembre de 2016, estas acciones pasaron de Radsil Corp. a los miembros de la familia Marinkovic ya mencionados, que aparecen como los actuales propietarios (CEMIPP, 2017: 101).

Esos movimientos fueron causados por las vicisitudes políticas del país: la asunción en 2006 de un gobierno de izquierda que tenía como una de sus banderas la redistribución de las grandes propiedades agrarias del oriente de Bolivia, lo que podría afectar a los Marinkovic; la ubicación del heredero varón de la familia, Branko, en la primera línea de la oposición *dura* contra este Gobierno, facción que en 2008 fue acusada de intentar dividir el país, propiciando

la independencia de los departamentos “no indígenas” del sur y de la región oriental del territorio boliviano; y, finalmente, la victoria de Evo Morales en la polarización que de 2006 a 2008 se dio entre su Gobierno y las élites de estos departamentos, con su dramática secuela: la detención de decenas de dirigentes cruceños acusados de terrorismo separatista y el autoexilio o huida del país de Branco Marinkovic. Además, como último capítulo hasta ahora, la filtración de los registros sobre firmas *off-shore* del bufete panameño Mossack Fonseca y la investigación legislativa a la que esto dio lugar.

Lo descrito nos muestra una nueva relación en el orden jerárquico triple del que hablamos al inicio de este estudio: la relación entre la pertenencia a las clases propietarias o al estatus decente o jaión y la pertenencia a la élite política. Aquí no vamos a discutir esta relación.²⁵

Pero los citados movimientos no solo se debieron a estas razones políticas. Estas y otras maniobras con compañías *off-shore* de esta y de otras familias empresariales no solamente buscaron esconder el nombre de los dueños de las empresas bolivianas “reales” detrás de un velo de *holdings* manejados por bufetes de abogados, para proteger esta propiedad. Tampoco se abocaron exclusivamente a posibilitar la salida de las ganancias de estas familias al extranjero, constituyendo uno de los afluentes de la llamada “fuga de capitales”. También sirvieron, en algunos casos, para algo aún más negativo: exportar bienes o vender acciones a precios más bajos que los reales, a fin de disminuir los impuestos pagados por las ganancias, realizar capitalizaciones internas como si estas fueran internacionales y, en fin, realizar un conjunto de operaciones orientadas, probablemente, a la elusión impositiva.

Considerando el objetivo de esta investigación, no nos detendremos en explicar en qué consistieron esas operaciones en este caso particular, ni en general. Los interesados en el tema pueden remitirse al informe de la comisión legislativa (CEMIPP, 2017). Como contraparte, las declaraciones de algunos de los acusados –que rara vez se incluyen en el propio informe, como se podría esperar– deben buscarse en los documentos complementarios generados por dicha comisión y en la cobertura del caso por los medio de prensa.

Además de propietaria de IOL, la familia Marinkovic era accionista del Banco Económico. Hasta el 2009, Tatiana Marinkovic y Robert Jakubek, su cuñado, poseían el 18% del paquete accionario de este banco. En septiembre de este año, su hermano Branko, exdirector del Banco Económico, tuvo que irse del país por las razones políticas ya mencionadas. Pocos meses después de su salida de Bolivia, en marzo de 2010, la prensa anunció lo siguiente: “La familia Marinkovic vende sus acciones del Banco Económico” (*Eju.tv*, 2010). La transacción fue notificada a la Bolsa Boliviana de Valores,

25 Véase un esbozo sobre la misma en: Fernando Molina, 2017a y 2017b.

pero se efectuó fuera de ella. La nota de prensa señala: “Marinkovic y Jakubek vendieron sus acciones fuera de la Bolsa, mientras que fuentes del Banco Económico puntualizaron que ‘por su cuenta y como pudieron’” (*ibid.*).

Este reporte periodístico, que como veremos terminó siendo falso debido a la información parcializada que dieron los interesados, contiene además algunos errores sobre los montos exactos de la transacción. Por esa razón, retomamos el informe de la comisión legislativa, en el que podemos leer que los Marinkovic informaron que los compradores de sus participaciones en el Banco Económico fueron cinco empresas extranjeras: Agro Farm International Corp. (4,1%), Agrofarm Developments Corp. (4,2%), Agrifields Assets Corp. (4,1%), Green Horizons Assets Corp. (4,1%) y Fields Management Global Corp. (1,3%) (CEMIPP, 2017: 105).

Luego de la filtración de los *Panama Papers*, en abril de 2016, el público y el Gobierno de Bolivia pudieron enterarse de que esas empresas eran en realidad firmas opacas creadas en Panamá por Tatiana Marinkovic de Pedrotti, Mariana Jakubek Marinkovic, Natasha Pedrotti Marinkovic, Robert Jakubek Marinkovic y Yasminka Catarina Marinkovic de Jakubek. La familia, que no había abandonado el Banco Económico, hasta ahora no ha rectificado la información dada a la Bolsa Boliviana de Valores, que dio lugar a la falsa impresión, buscada por los Marinkovic, de que ese grupo familiar se había deshecho de toda vinculación con el Banco Económico.²⁶ El 21 de abril de 2015, las mencionadas empresas *off-shore* vendieron sus acciones en el Banco Económico a la fábrica de envases EMPACAR que, como sabemos, pertenece al controlador grupo Kuljis.²⁷

Además de lo mencionado, el grupo Marinkovic es propietario de la empresa Boliviana de Transportes Internacional; de la firma Citi, también dedicada al transporte; de la importadora de maquinaria Calafante;

26 El dictamen de la Comisión de los *Panama Papers*, referido a que “la información que se obtiene sobre las operaciones de Bolsa es demasiado limitada y debe ampliarse para mejorar el control, al menos en los casos en que existan subsidiarias *off-shore*” (CEMIPP, 2017: 68), necesita extenderse, a la luz de nuestra experiencia, también a la información sobre los bancos que exige y que provee la ASFI, que aún no se ha pronunciado sobre el bulo del Banco Económico en el caso señalado.

27 El valor de la transacción fue de 57 millones de bolivianos, 62% más que la transacción de 2010, que se declaró en 35 millones de bolivianos. Ese incremento tan importante despierta las sospechas de la Comisión de los *Panama Papers*. No obstante, se puede suponer que la cifra de la primera transacción, entre los Marinkovic y sus propias empresas *off-shore*, era ficticia, mientras que la segunda transacción, realizada con un actor externo, sí muestra una cifra verdadera. Probablemente la diferencia se deba a ello.

de la constructora Safra; del colegio Cooperativa Educacional Santa Cruz (Santa Cruz Cooperative School); de la University of Santa Cruz, representante del College Broward estadounidense; de la editorial Día a Día, que imprime el periódico cruceño *El Día*; de la empresa agropecuaria Laguna Corazón; y de las haciendas Laguna Corazón y Yasminka –esta última intervenida por las autoridades agrarias por supuestamente no haber sido adjudicada a la familia de forma legal–, con alrededor de 12 mil hectáreas cada una.

Branko Marinkovic estudió Ingeniería Electromecánica y Economía y Finanzas en The University of Texas at Austin (Texas, Estados Unidos), de modo que cumple con el patrón académico identificado en las páginas anteriores.

Tabla 13: Utilidades de la empresa Industrias Oleaginosas del Grupo Banco Económico-Marinkovic (2016)

Empresas	Utilidades (en bolivianos)	Utilidades (en dólares)
Industrias Oleaginosas	25.673.433	3.683.419

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *ranking* realizado por Hugo Siles (2017).

2.3.7. OTROS GRUPOS FINANCIEROS Y/O EMPRESARIALES

2.3.7.1. Santa Cruz Financial Group y grupo financiero Fortaleza

En 1996 fue creado el Fondo Financiero Privado FASSIL con el propósito de aprovechar la apertura y la relativa prosperidad que en ese tiempo se vivía en Bolivia para proveer créditos de consumo. En medio de la crisis bancaria de entre siglos, varias entidades financieras parecidas a este fondo quebraron, pero este se salvó gracias a una capitalización de la CAF que lo benefició. En 2009, esta institución multilateral aún poseía el 15% de las acciones de FASSIL, mientras que el socio mayoritario era un *holding* de inversiones llamado Santa Cruz Financial Group, del cual nos resultó imposible averiguar la identidad de sus accionistas. De ese *holding* solamente se sabe que entró a FASSIL en 2006, que está conformado por antiguos accionistas del Banco de Santa Cruz y que lo dirige –y posiblemente lo posee en buena parte– Juan Ricardo Mertens Olmos, empresario cruceño y presidente de la Universidad Privada de Santa Cruz entre los años 2009 y 2013. Actualmente, después de comprar la participación de la CAF y otras acciones, Santa Cruz Financial Group posee el 97% de FASSIL, que por su parte se convirtió en un banco múltiple.

Además del banco, el grupo financiero es poseedor del fondo de inversiones Santa Cruz Investments, la agencia de bolsa Santa Cruz Securities y las empresas Santa Cruz Service, Santa Cruz Formadores, Santa Cruz Sociedad de Inversión en Bienes Raíces Sibra y Santa Cruz Sociedad de Tecnologías de la Información y Comunicación. Una de las accionistas de la agencia de bolsa, la Sociedad de Inversiones de La Sierra, es una firma *off-shore* afincada en Panamá.

Por otra parte, el grupo financiero Fortaleza, de La Paz, está formado por un banco y varias instituciones financieras auxiliares del mismo nombre. Lo controla la Compañía Boliviana de Inversiones Financieras (85%), un *holding* detrás del cual seguramente está la familia Hinojosa, cuyo patriarca, el veterano banquero Guido Hinojosa Cardozo, preside el banco, mientras que Nelson Hinojosa Jiménez, su hijo, lo administra. Esa división de funciones se reproduce en las demás divisiones del grupo.

2.3.7.2. Grupo Roda y otros constructores e importadores cruceños

En la lista de las familias cruceñas más poderosas siempre aparece la que desciende del hijo de españoles Cristóbal Roda Daza, que tiene el control de un grupo económico con intereses sumamente diversos.

Roda Daza, uno de los principales accionistas del Banco Santa Cruz hasta 1981 y fundador, junto con los Kuljis, del Banco de la Unión, del que ulteriormente se desvinculó, comenzó en el mundo de los negocios con la empresa constructora Concibol. En 1967, al igual que otros emprendedores mencionados en este trabajo, dio en el blanco al convertirse en el pionero de la industrialización de cerámica: ese año fundó Industrias de Cerámica Margla, que comenzó produciendo 30 mil unidades por mes; en 1978, esta industria empezó a fabricar tubos cerámicos para alcantarillado. En 1974, Roda creó la maderera CIMAL, empresa productora y comercializadora de láminas o chapas, tableros carpinteros y maderas terciadas rústicas y enchapadas. Diez años más tarde, apareció el “portaviones” del grupo Roda, la fábrica productora de cerámicas esmaltadas y revestimientos Cerámica Gladymar.

El grupo Roda, como todos los otros grandes conglomerados cruceños, también tiene intereses agropecuarios. Realizó inversiones para la producción de carne y de leche, posee una hacienda ganadera llamada Benazal Roda y cultiva soya, maíz y caña de azúcar. Asimismo, construyó una red de silos para granos en Tierras Bajas del Este y controla el Ingenio Sucroalcoholero Aguai.

En alianza con la Corporación Cementera Argentina (CORCEMAR), el grupo Roda puso en funcionamiento la fábrica de cemento CORCECRUZ, a pocos kilómetros de la frontera con Brasil (*Nueva Economía*, 2009). Ahora,

liderados por el hijo del fundador, Cristóbal Jr., los Roda están detrás de la importación de automóviles de la marca china GAC Motor, comercializados por intermedio de Viaggio Motor, y del proyecto inmobiliario Urubó Village, entre otros negocios.

Otros tres importantes grupos con intereses inmobiliarios son: I) el constituido por Abdallah Daher, que está detrás de la importadora Daher Representaciones, del Ventura Mall —el principal *retail* del país—, de la cadena internacional de comida Johnny Rockets y de Digital Tv, por citar algunos negocios; II) el dirigido por Julio Novillo Lafuente, propietario de Pahuichi y de Techo, empresas que actualmente desarrollan 26 proyectos urbanísticos sobre 18 mil hectáreas colindantes con Santa Cruz de la Sierra; y III) el grupo Handal, propietario de los hoteles Camino Real, entre otros emprendimientos.

2.3.7.3. Grupos ascendentes en el oriente boliviano: Farmacorp y Sofía

Las descendientes del farmacéutico Osvaldo Gutiérrez, es decir, sus hijas María Rosario, María René, Rosemary y María Eugenia, así como sus nietas, convirtieron la antigua y tradicional empresa farmacéutica cruceña Santa María en la mayor cadena de expendio de medicamentos de Bolivia, conocida como Farmacorp. Al momento de la realización de este estudio, las cuatro hermanas Gutiérrez eran dueñas de una cadena de 60 farmacias distribuidas en Cochabamba, La Paz, Santa Cruz, Oruro y Tarija, la cual daba empleo a 1.200 personas.

Por otra parte, Granja Avícola Integral Sofía inició sus actividades en 1976 y posteriormente se constituyó en una fábrica de alimentos, al igual que en una planta de procesamiento de embutidos, productos congelados y subproductos. Es una de las mayores criadoras de pollos y de cerdos de engorde del país. Está controlada por un grupo completamente familiar. Los dueños son Mario Anglarill Salvatierra (58%) y su esposa Maida Serrate de Anglarill (42%). Al mismo tiempo, los hijos de esa pareja, Mario, Julio, Oscar y Juan Carlos Anglarill Serrate, son los gerentes del emprendimiento, el cual se complementa con la Cabaña El Trébol (ganadería). Es interesante saber que mientras Anglarill padre es administrador de empresas, los hijos, seguramente impulsados por el deseo de participar en el negocio familiar, estudiaron agronomía, veterinaria e ingeniería industrial; solamente Juan Carlos es economista.

2.3.7.4. Grupos Doria Medina y Adler

A fines de la década de 1990, impulsado por el frenazo de la construcción a causa de la crisis económica de ese periodo, el grupo Doria Media, entonces propietario de SOBOCE, decidió diversificar sus inversiones. Así, creó Bolivian

Food, con la que opera las franquicias Burger King y Subway, y fue dueño del DM Hotel Andino en La Paz, ya desaparecido, así como del restaurante de lujo Jardines de Asia. Una vez que la empresa SOBOCE fue vendida, Samuel Doria Medina Auza y sus hermanas compraron el Hotel Los Tajibos, uno de los principales del país, situado en Santa Cruz de la Sierra.

Samuel Doria Medina estudió Economía en la Arizona State University (Estados Unidos) y tiene una maestría por la London School of Economics and Political Science (Londres, Inglaterra). Sus hijos estudiaron o están estudiando distintas disciplinas en universidades estadounidenses.

Descendiente de dos familias de inmigrantes alemanes, Raúl Adler Kavlin –fallecido a fines del 2017– heredó la Compañía Industrial de Tabacos. En un tiempo en el que las limitaciones del hábito de fumar no dejan de crecer, supo combinar su dedicación a este negocio con la creación de otros en diferentes ramos: fue propietario de Alianza Compañía de Seguros y Reaseguros, de la cadena de supermercados Ketal y de la franquicia Casa Ideas, entre otros.

3

Modos de constitución del privilegio

Hasta aquí hemos pasado revista a los principales grupos propietarios del país. Avanzaremos ahora de la descripción sincrónica ya realizada a un análisis de carácter histórico, necesario para conocer cuáles son los modos anteriores y actuales de constitución de la alta burguesía y de la alta gerencia en Bolivia; es decir, las formas en las que diversas personas y sus familias se insertaron en las situaciones de clase más favorables: la propietaria y la gerencial. Al final de este análisis trataremos de determinar cuáles son las condiciones generales que permiten esta inserción, a fin de establecer qué tipo de capitales ella requirió.

En el camino usaremos unos cuantos ejemplos de empresas y de empresarios. Debido a la ya mencionada transnacionalización de las principales industrias bolivianas, algunos de ellos ya no están en la cumbre de la jerarquía económica, pero su experiencia es igualmente útil para ilustrar los procesos formativos de las clases sociales que analizamos.

3.1. MODOS DE CONSTITUCIÓN DE LA ALTA BURGUESÍA MINERA

Sabemos que en el siglo actual la alta burguesía boliviana dejó de ser minera, lo que no ocurría desde que el librecambismo se impuso al proteccionismo de la plata en la década de 1870. Ese hecho se concretó en los últimos 20 años a causa de la venta de los principales emprendimientos mineros modernos bolivianos a inversionistas extranjeros, por razones políticas y por motivos propios del ramo, ya citados pero que vale la pena recordar: la caída de los precios internacionales y el agotamiento de los bolsones tradicionales de minerales; la aparición de una minería cooperativa orientada a la sobrevivencia, en disputa por los yacimientos con los grandes inversionistas por medio de sindicatos con el poder de bloquear los proyectos; y por último, pero no menos importante, la reemergencia de la ideología nacionalizadora, con la mira puesta especialmente en los recursos naturales no renovables.

Quedan, por supuesto, todavía algunos –no muchos– mineros medianos, que bajo determinadas circunstancias podrían convertirse otra vez en parte de la clase social superior. Por ello, y porque esto contribuye a nuestra averiguación sobre los patrones de los procesos de inserción clasista o, mejor, sobre los “patrones de enclasmiento” –que será como los llamaremos de aquí en

adelante—, daremos un ejemplo del surgimiento y del ascenso de los grupos mineros posteriores a la Revolución Nacional de 1952 y a la caída de los barones del estaño. Entre esos grupos podemos mencionar a los Sánchez de Lozada, los Gutiérrez-Iturralde y los Mercado, entre otros.

3.1.1. UN CASO: EL SURGIMIENTO DE LA COMPAÑÍA MINERA DEL SUR²⁸

En el cerro Sumaj Orko de Potosí, durante la época colonial, se perforaron más de cinco mil bocaminas para perseguir los ricos filones argentíferos. Junto a la plata solía encontrarse estaño, un subproducto inservible que era separado y echado a los desmontes. Varias de las calles de Potosí fueron pavimentadas con minerales estanníferos. Solo después de la caída de los precios internacionales de la plata —a fines del siglo XIX—, y gracias a su uso en la industria bélica y en los enlatados, el estaño cobró importancia en el mundo.

Fue la época de los barones del estaño, la única en la que un boliviano, Simón Patiño, llegó a formar parte del capitalismo transnacional y se convirtió en uno de los hombres más ricos del mundo, con posesiones en América Latina, Europa, Estados Unidos y Asia. Esta época duró hasta 1952, año en el que arrancó el capitalismo de Estado y, junto con él, despuntó una nueva generación de empresarios mineros. En este momento, el estaño había perdido parte de su valor y Bolivia dejaba de ser uno de los países estratégicos de la economía mundial.

En 1962, un joven llamado Gonzalo Sánchez de Lozada, que antes había probado suerte en la industria del cine y en los servicios petroleros, volvió al lugar donde todo había comenzado y se puso a trabajar en las aguas del río Potosí. Por entonces, su capital era de unos cuantos miles de dólares e incluía también las relaciones internacionales cultivadas por su padre —el diplomático del Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR)²⁹ Enrique Sánchez de Lozada— y su deseo de prosperar. Este joven comenzó en la minería por incitación de su tío Rafael, gambusino de afición. Fundó lo que luego se llamaría Compañía Minera del Sur (COMSUR), en 1962. La primera operación de su empresa fue el arrendamiento, con opción de compra, de las propiedades mineras de la Bolivian Tin Corporation (BTC). Luego de la muerte del francés Bebin, dueño de la BTC, sus hijos decidieron vender la empresa. Cuando Sánchez de Lozada se interesó por los yacimientos de esta compañía, estos estaban siendo trabajados por contratistas que trataban el mineral en un ingenio situado en la localidad de Aerofilla (Potosí). La producción no pasaba de dos toneladas por día.

28 Apartado basado en Molina, Siles y Zelaya, 1995.

29 Partido que dirigió la Revolución Nacional (1952-1964).

Sánchez de Lozada se hizo cargo de las deudas y reorganizó la compañía. Usó sus contactos internacionales para conseguir financiamiento e introducir nueva tecnología.³⁰ Luego de seis meses de arrendamiento, y debido a las mejoras hechas, la producción de Aerofilla, población donde Sánchez de Lozada vivía, se incrementó a seis toneladas por día. Después de explorar el río Potosí y de confirmar su riqueza, el empresario ejerció su opción de compra de la BTC en 1965.

Su siguiente objetivo fue Porco, una mina situada a 45 kilómetros de la ciudad de Potosí, explotada desde épocas precolombinas por contener plata de elevada ley. El yacimiento había tenido varios propietarios, entre ellos Manuel Argandoña –el denominado “príncipe de la Glorietta”– y Carlos Víctor Aramayo, uno de los barones del estaño. Sin embargo, en la década de 1960, la prosapia de sus dueños había decaído: eran dos norteamericanos que arrendaban el lugar a la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL), que lo había expropiado a Aramayo. Esa operación fue la primera prueba de que Sánchez de Lozada, junto a sus facultades empresariales, estaba acompañado de una “virtud” no menos importante en el mundo de los negocios y en la vida: la buena suerte. Aramayo no quería invertir en Porco porque dudaba de su potencial, y ese criterio –como acaso toda su estrategia minera– había sido heredado por la COMIBOL. Pero COMSUR, trabajando el yacimiento de forma unificada y con métodos racionales,³¹ empezó produciendo entre 100 y 150 toneladas al día, con un ingenio muy pequeño, y en 1990 llegó a procesar 1.200 toneladas diarias.³²

La buena fortuna se repitió en 1977, cuando Sánchez de Lozada compró South American Placers, una empresa que explotaba oro en Teoponte (La Paz), a un norteamericano, piloto de la Segunda Guerra Mundial, que había traído una draga³³ en un viejo avión y la había colocado en el río Tipuani. El gambusino había explorado infructuosamente hasta que un buen día, cansado

30 Además, según se ha dicho, en este momento –y también después– se sirvió de ciertos vínculos con los gobiernos del MNR y los posteriores. Si la política siempre tiene una participación en los negocios, esta es mucho mayor cuando se trata de negocios dependientes de concesiones del Estado, como minas o, en el caso de los grupos agropecuarios, tierras.

31 Hasta entonces, venía operando con el sistema de “pirquín”. En el lenguaje minero, significa trabajar sin condiciones ni sistema determinado, sino en la forma en que el operario quiera, con tal de que pague lo convenido al dueño de la mina.

32 Tal era la explicación que daba la empresa, mientras que sus críticos denunciaban que COMIBOL había actuado con favoritismo al entregarle Porco a Sánchez de Lozada.

33 Maquinaria para excavar material debajo del nivel de agua de un río.

del negocio, decidió venderlo. Un poco más adelante de donde él había trabajado, COMSUR descubrió el yacimiento que el norteamericano también hubiera encontrado si tenía paciencia y continuaba explorando la zona por algunos meses más.

Pero el encumbramiento minero de Sánchez de Lozada no se debió solamente a la suerte o a la influencia, sino también a la perseverancia. En 1970, consiguió el que probablemente fuera el préstamo más grande de la época para una empresa privada: 2.145.000 dólares destinados a la instalación de una draga para recuperar los yacimientos aluvionales del río Potosí y de la mina Porco. A los nueve meses de iniciar operaciones, la draga, una especie de buque que necesitaba conservar el equilibrio mientras realizaba su trabajo, sufrió un accidente. Una mala maniobra provocó su vuelco y su destrucción. La empresa hubiera tenido que desaparecer junto con ella, pero su dueño viajó a Londres de inmediato a explicar a la aseguradora Lloyds lo que había pasado, que al final aceptó pagar la rehabilitación de la máquina. Así, COMSUR eludió por poco la quiebra. Esta draga revolucionó las operaciones mineras de la compañía: con ella, se pasó del trabajo manual al trabajo mecanizado, de los pequeños a los grandes movimientos de tierra y de mineral. Después de esto, COMSUR no dejó de crecer y en las décadas de 1980 y de 1990 se convirtió en la empresa minera más importante del país.

Desde el comienzo, Sánchez de Lozada contrató a los mejores ejecutivos a su alcance. Escoger el mejor asesoramiento y el mejor servicio técnico era una de las ocupaciones a las que el empresario le daba más importancia. Su empresa incluso fue ridiculizada por la gran cantidad de asesores que tenía en su planilla, entre ellos algunos de los mejores geólogos del mundo y muchos abogados de Estados Unidos. Pero este “despilfarro” ayudó a COMSUR a mirar hacia fuera —de ahí los préstamos y las alianzas— y a comenzar muy temprano su diversificación: la explotación simultánea de diversos minerales, lo que resultó clave cuando se produjo el *crack* del estaño en 1985. Sin embargo, de todas maneras, con aquella caída, la empresa perdió diez millones de dólares, ya que en la minería, a diferencia de los ramos industriales, es imposible salir de los aprietos “ajustándose el cinturón”. Ciertamente, las malas épocas solo pueden conjurarse con más inversión de capital.

En este momento el capital llegó de entidades financieras internacionales, como la Corporación Andina de Formento (CAF), que confiaban en COMSUR porque la habían visto reinvertir una y otra vez sus utilidades. Eso les había mostrado que la empresa estaba dispuesta a correr riesgos, que mantenía una alta autoestima y, sobre todo, que no quería vivir de un solo “golpe de suerte”, sino desarrollar un negocio de largo plazo. Posteriormente, la empresa fue capitalizada por la compañía internacional Río Tinto Zinc.

Si bien COMSUR sorteó varias crisis económicas, no pudo hacer lo mismo con el pozo político en el que se hundió su propietario, presidente de Bolivia dos veces –de 1993 a 1997 y de 2002 a 2003–, cuando este último año fue derrocado por una insurrección popular. Como dijimos, la empresa desapareció al ser absorbida por la transnacional Glencore años más tarde.

3.2. MODOS DE CONSTITUCIÓN DE LA ALTA BURGUESÍA NO MINERA

3.2.1. PARTICIPACIÓN EN LOS PROCESOS TEMPRANOS DE INDUSTRIALIZACIÓN

Algunos de los grupos familiares descritos, como el que desciende de Simón Bedoya, y muchos otros que no hemos mencionado pero que tienen importancia, entre ellos el de los Von Bergen (La Papelera), el de los Bauer (Stege), el de los Kohlberg (vinos Kohlberg), el de los Schilling (Laboratorio Droguería INTI), el de los Kuhlmann-Molina (singanis y hotel Los Parrales), fundan sus actuales fortunas en la participación de sus antepasados en los tempranos procesos de industrialización del país. Esos procesos, como ya mencionamos, ocurrieron en nichos en los que una o unas pocas empresas locales podían ser competitivas: normalmente nichos de productos perecederos o pesados y, por tanto, difíciles de importar. Al mismo tiempo, se dieron en determinados momentos históricos: en especial en los periodos de mayor aislamiento del país respecto al mundo, esto es, en los años en que se produjeron las dos guerras mundiales, las cuales cortaron las rutas del comercio internacional y absorbieron todas las energías de nuestros proveedores europeos (Mitre, 1996). De ese modo, por ejemplo, Simón Bedoya comenzó su industria molinera en la década de 1920; y Jonny Von Bergen, su empresa papelera dos décadas más tarde.

Ya anticipamos algo sobre esto, pero aquí cabe enfatizar en que estas fundaciones industriales fueron realizadas, en su mayoría, por antiguos comerciantes, muchos de ellos extranjeros, siendo los más exitosos los alemanes. Bedoya era un importador en contacto con comerciantes italianos, Von Bergen –como veremos– un alemán que tenía una papelería; Hugo Ernst, un comerciante alemán, creó la Sociedad Boliviana de Cemento y Otto Richter, fundador alemán de la Cervecería Boliviana Nacional, tenía como negocio principal la exportación de quinina (Rodríguez Ostría, 2000).

Podemos señalar que esos hombres eran portadores de una mentalidad capitalista particular, sistemática y racionalista, la misma que se desarrolló primero en la Europa occidental (Weber, 1999), lo que les permitió comprender las oportunidades que ofrecían algunos sectores del mercado boliviano, pequeño pero al mismo tiempo “virgen”, es decir, carente de iniciativas industriales. Hasta entonces esta mentalidad solo había existido parcialmente en Bolivia en

el ramo minero, pero adulterada por la influencia de otro tipo de capitalismo que es usual en las actividades extractivas, el “capitalismo aventurero”, el cual trabaja con la riqueza azarosa, incontrolable y fuera de serie de los yacimientos (Molina, 2009). De ahí que sea importante la condición extranjera de los primeros grandes propietarios no mineros en Bolivia, pues esta condición facilitó que ellos acumularan, ya que los dotó –por impregnación en sus patrias de origen– de determinados capitales educativos y culturales, como su familiaridad con el funcionamiento del capitalismo industrial europeo, y, por otra parte, les concedió ciertas virtudes empresariales –perseverancia, austeridad y capacidad de ahorro, por ejemplo– típicas de las culturas europeas, principalmente de la protestante germánica (Weber, 1999).

Entonces, es posible afirmar que si bien el capitalismo moderno llegó a Bolivia de la mano de los mineros de la plata y del estaño, vinculados a poderosos empresarios de otras latitudes, se conoció plenamente en la obra y en la mentalidad de los alemanes y de otros extranjeros –junto con algunos bolivianos– que hicieron industria en el país.

3.2.1.1. Un caso: Jonny von Bergen y La Papelera

En 1930, Jonny von Bergen Huzt, un súbdito alemán que llevaba un par de años en Bolivia, abrió al público las puertas de su “papelera”, una comercializadora de cartón gris y de papel, bienes que traía de distintos lugares del mundo, especialmente de Suecia, para venderlos en el mercado local.

Pese a su juventud, Von Bergen ya era entonces un experimentado comerciante. Provenía de una familia afincada en Hamburgo, la segunda ciudad de Alemania y uno de los mayores puertos de Europa y del mundo. Hamburgo fue el principal punto de salida de los “mercaderes viajeros” que convirtieron Alemania en el segundo proveedor de América Latina en la primera mitad del siglo XX, hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial. Por allí salían los alemanes que deseaban viajar a Bolivia: dos líneas navieras conectaban la ciudad hanseática con Arica (Chile), el puerto más cercano a la ciudad de La Paz.

Al momento de fundar su empresa papelera, Von Bergen ya había sido por dos años representante de una firma alemana que colocaba maquinaria y herramientas alemanas en Paraguay, Uruguay, Chile, Perú y Bolivia, desde donde operaba. No es extraño porque Bolivia era de aquellos países en los que más éxito logró la “fuerza de ventas” alemana, que durante las primeras décadas del siglo XX puso el comercio del Imperio en condiciones ventajosas respecto al del resto de Europa y desarrolló una apretada lucha contra la potencia dominante del momento, Estados Unidos. Gracias a estos hombres, los británicos perdieron su vieja influencia en el continente americano y Estados

Unidos, pese a su superioridad económica, no pudo extender completamente su considerable poder comercial.

Según el testimonio del embajador boliviano en Washington en 1912, Ignacio Calderón:

Alemania ha hecho grandes progresos por el valor de sus comerciantes. Son hombres prácticos. Han venido a nuestros países y se han juntado con nosotros. Antes de hablar de negocios, establecen relaciones amistosas, muchas veces se perfeccionan en el idioma y por tanto adquieren conocimientos sobre las condiciones locales, lo cual les favorece en el momento oportuno (citado por Mitre, 1996).

Gracias a las habilidades de sus agentes, el comercio alemán podía adaptarse mejor a la idiosincrasia local y aprovechaba, además, su capacidad para atender pedidos menores como los que podía hacer Bolivia. Estas características ganaron el aprecio de los empresarios nacionales. De este modo, hacia 1939, diez firmas alemanas eran responsables de dos tercios de las importaciones bolivianas.

El joven Von Bergen conoció el país y, casi de inmediato, se enamoró de él. No solo le gustó la diversidad y la belleza de los paisajes, y la calidez de la gente; también las grandes posibilidades de emprendimiento que por entonces había. Bolivia era una nación en la que todo estaba por hacerse. De ahí que cuando la central de su empresa le pidió trasladarse a África, a seguir trabajando en la colocación de bienes alemanes en los mercados de ese continente, Von Bergen decidió renunciar y quedarse en La Paz, donde comenzó a trabajar por su cuenta.

No fue el primero ni el único. En la mayoría de los casos, los alemanes que llegaron a Bolivia vinieron solos y se casaron con bolivianas. Este también sería el destino de Von Bergen, aunque no de inmediato. En todo caso, la colonia teutona en el país era entonces muy importante; quizá no en número, pues era la tercera, detrás de los italianos y de los españoles, pero sí en cuanto a su contribución económica. Los alemanes primaban no solamente en el comercio, como hemos dicho, sino también en la industria y en el transporte. Para dar un ejemplo, basta saber que alemanes asentados en Cochabamba introdujeron la industria cervecera y desplazaron la chicha, la única bebida popular hasta ese momento, y también fundaron la primera aerolínea local, el Lloyd Aéreo Boliviano. Estaban en todo el país, tanto en la región oriental —donde monopolizaban el comercio— como en la zona occidental —donde proveían a la minería—; estaban en todos los sectores, el industrial, el de servicios y el comercial; y estaban en todas las escalas, la mayorista y el menudeo.

No debe extrañarnos, por tanto, que Von Bergen se hubiera aclimatado con facilidad. Su negocio funcionaba bien, aunque no lo suficiente para su dueño, que tenía aspiraciones mayores. Pronto concibió la idea que le valdría la mayor parte de sus éxitos posteriores y con la que fue consistente durante su vida. Siendo importador como era, Von Bergen vio que existía una importante oportunidad en la creación de industrias nacionales que compitieran por precio y, en lo posible, por calidad, con los bienes extranjeros. Aquello era imposible en el rubro de las maquinarias y de las herramientas, claro, pero en cambio estaba al alcance de los bolivianos en otros ámbitos, como en el que Von Bergen ya se había metido: la venta de cartón y de papel. A lo largo de su vida, ese empresario siguió siempre su intuición inicial, tanto en el área mencionada como en muchas otras; tal fue, por decirlo así, su “secreto”. Tenía un conocimiento idóneo del mercado nacional, de lo que este compraba y de los precios que podía pagar; también estaba familiarizado con los mecanismos del comercio exterior del país. Puede decirse que sus iniciativas se inscribieron en la corriente general de “revaloración de lo interno”, que comenzó con la gran crisis económica de fines de la década de 1920 y concluyó con el desarrollismo sustitutivo de importaciones de la década de 1950.

Von Bergen creyó en su “idea generadora” lo suficiente como para dar un salto muy atrevido, que si le salía mal podía acabar con su carrera. Pidió un préstamo a su padre, que vivía en Hamburgo, para comprarse una fábrica de cartón gris que acababa de surgir en La Paz, pero había fracasado con rapidez. La fugacidad de ese emprendimiento, que hubiera disuadido a muchos, a él le pareció un desafío y una oportunidad. Una vez que consiguió el apoyo paterno, hizo la transacción y pronto mudó su negocio a una casona de la zona norte de La Paz, donde estaba la fábrica que ya era suya, y que por muchos años sería la sede principal de sus actividades.

A diferencia de los anteriores productores de cartón gris, Von Bergen logró que la empresa funcionara y obtuviera resultados positivos. Lo consiguió a base de esfuerzo y de disciplina. Fue en este momento que se cristalizó otro “secreto” de su éxito, que a largo plazo resultó más explicativo que el primero: su entrega total al trabajo. Von Bergen era el dueño de la fábrica, pero se presentaba a la misma hora que sus trabajadores y hacía cola con ellos para marcar su tarjeta y comenzar la jornada. Así fue toda su vida: siguió cumpliendo su horario de oficina hasta semanas antes de morir.

Von Bergen comenzó como empresario independiente en el muy difícil tiempo de la Gran Depresión. Las siguientes décadas serían mejores en términos económicos, pero también terribles, porque en ellas emergerían a la superficie los monstruos sociales generados por la crisis. Sus dos patrias se vieron atrapadas entonces en gravísimos predicamentos: Bolivia tuvo que

pasar por una guerra cruel e incomprensible contra Paraguay, que extenuó a su población, vació sus pequeñas arcas y puso a una generación de militares nacionalistas en el poder; y Alemania, tratando de recuperarse de su derrota en la Primera Guerra Mundial y de los enormes daños que la crisis mundial causó a su economía, desarrolló la variante más extrema de totalitarismo que el mundo conoció, el nazismo.

La más temprana contribución de Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial, que comenzó sin la presencia de esta potencia en septiembre de 1939, fue presionar a los Gobiernos latinoamericanos para que elaboraran una “lista negra” con las empresas y los hombres de negocios alemanes y japoneses vetados de comerciar con las empresas estadounidenses. Otra lista similar fue confeccionada por las autoridades británicas, pero la primera resultó más perjudicial para los alemanes en Bolivia, que tenían la representación de marcas estadounidenses tan canónicas como General Motors o Decca Records. Además, años después, esa lista se usaría para confiscar los depósitos bancarios de las compañías que aparecían en ella.

Para prevenir lo que le pudiera pasar, Von Bergen convirtió su negocio en una sociedad anónima en la que se incorporaron dos socios boliviano-alemanes y que recibió el modesto nombre con el que había comenzado su andadura comercial. En 1941, cuando nació oficialmente, La Papelera era todavía marginal respecto a los grandes negocios alemanes que comenzaban a recibir la presión norteamericana, la mayoría de los cuales también tuvieron que cambiar de razón social para capear la tormenta. El ejemplo más citado es el de la actual importadora Hansa, controlada por la familia Kyllman, que en esa época debió transformarse en Casa Gumucio. Sin embargo, ni ardides como esos ni el favor de las autoridades bolivianas, que habían sido recursos suficientes durante la Primera Guerra Mundial e incluso en los dos primeros años de la Segunda Guerra Mundial, valieron después de Pearl Harbor y el ingreso de Estados Unidos a la conflagración (7 de diciembre de 1941). Apenas dos meses después (28 de enero de 1942), Bolivia rompió relaciones con el eje formado por Alemania, Italia y Japón, y al cabo de un año, en abril de 1943, declaró la guerra a esta coalición. Semejante reacción facilitó uno de los actos más injustos que cometieron los aliados en América Latina: la persecución económica y luego la detención y la deportación a campos de concentración de alrededor de seis mil inocentes hombres de negocios y trabajadores de ascendencia alemana, italiana y japonesa.

Aún se discuten las verdaderas motivaciones de esa acción, que no tuvo ninguna importancia bélica, pero fue muy eficaz para liquidar las redes comerciales que habían permitido que los productos europeos compitieran con los estadounidenses durante las primeras décadas del siglo XX. En todo caso, para Bolivia significó la pérdida de la parte más cosmopolita y esforzada de su

clase empresarial de entonces. Decenas de negocios se cerraron, otros pasaron definitivamente a manos inexpertas o ineptas porque los propietarios originales tuvieron que fugar y solo algunos, gracias al retorno de los emprendedores después de la guerra, continuaron una trayectoria ascendente. Uno de esos pocos casos fue el de La Papelera.

En 1948, y luego de una intensa aventura personal en los escenarios bélicos, un Jonny von Bergen que quería dejar atrás el trauma que había sufrido volvió a ser el principal productor de cartón gris de Bolivia y también el mayor importador de material escolar y de derivados del papel. Con el tiempo, desarrolló estos negocios, así como la línea de producción artesanal de cuadernos que había comenzado en 1930. Además, La Papelera comenzó a trabajar en un ramo en el que se haría famosa para el hombre de la calle, el cual desconocía su labor en los otros campos: la impresión tipográfica (1949). La especialidad de La Papelera consistía en los tirajes grandes, sobre los que había poca experiencia en el país. También comenzó a importar material y maquinaria de impresión que antes nadie traía legalmente a Bolivia. Las máquinas y los accesorios –películas, emulsionantes, etcétera– eran de las marcas Heidelberg y Agfa; esta última, una muy conocida productora de películas y de cámaras, vinculó la empresa al ramo fotográfico, aunque por poco tiempo. La Papelera satisfacía pedidos en diferentes cantidades, manteniéndose en el sector mayorista, del que nunca salió. Así surgieron decenas de pequeñas y de medianas imprentas en La Paz y en el resto del país. Se puede decir que la impresión moderna en el país nació de esta actividad.

En la década de 1950, el empresario se casó con Esperanza Arraya, que según la lista de accionistas registrada en 2018 en la Bolsa Boliviana de Valores posee el 51% de la empresa. La pareja tuvo cinco hijos, de los cuales cuatro sobrevivieron: Emilio, Conrad, Mathilde y Jorge. Los dos últimos poseen, cada uno, el 10,4% de las acciones de la compañía. Es razonable suponer que Emilio y Conrad actúan por intermedio de la firma panameña Durion Investment, la cual controla el 25% del capital. Finalmente, entre los dueños de La Papelera también aparece un nieto: Alexander Von Bergen Horn, con el 3,8% de las acciones.

Antes, la distribución propietaria era diferente. Desde el comienzo oficial de la empresa, en 1941, y hasta la reestructuración de 1997, la propiedad estuvo dividida de la siguiente manera: Von Bergen tenía el 51%; Edmundo Yensen, un expleado de la importadora Grace, el 25%; y Wilhelm Wiethüchter, el 24% restante. Los tres trabajaron juntos por muchos años. Von Bergen se ocupaba de la fábrica y de la dirección general; Yensen, de las finanzas; y Wiethüchter, del área comercial. Cuando se separaron, la imprenta y la mayoría de los antiguos y emblemáticos edificios del grupo pasaron a manos

de Yensen, Wiethüchter y de terceros. En cambio, los principales negocios siguieron siendo de los Von Bergen: cartón corrugado, inyección de plástico y una planta de reciclaje de botellas PET o “no retornables” —una inversión posterior a la muerte de Jonny en 1986—. Por otra parte, de La Papelera se desprendió la empresa MADEPA, que se ocupa de la importación de material de escritorio y de las manufacturas de papel. Como hemos dicho, La Papelera producía cuadernos desde la década de 1930; esto es, antes de ser la mayor importadora de papel y de material de oficina, y, simultáneamente, la principal impresora de Bolivia. Cuando contó con esa combinación de recursos, consiguió masificar la venta de sus cuadernos Carabela —con un grabado de un barco en la tapa—, al punto de que en ellos escribieron sus apuntes y con ellos estudiaron “las tablas” muchísimos niños bolivianos. Ahora, sus marcas son las populares Líder y Top, entre otras.

Las fábricas de cartón corrugado y de inyección de plástico se debieron al patriarca del grupo. En la década de 1970, luego de sobrevivir a un secuestro del guevarista Ejército de Liberación Nacional, Jonny Von Bergen se obsesionó con tales ideas de negocio y no cejó hasta llevarlas a cabo. Instaló la planta de cartón corrugado en 1976, cuando era un material prácticamente desconocido y pocos creían que podría reemplazar a la madera en la elaboración de cajas de empaque; mirando la iniciativa, por tanto, con ironía. Solamente Von Bergen y unos pocos confiaban en que se transformaría en el envase del futuro. Y así fue. Gracias a esta intuición, La Papelera pudo tomar un puesto de vanguardia en ese ramo, que hoy es uno de los más importantes del grupo.

La segunda gran idea “setentista” de este industrial también tenía que ver con los envases y los nuevos materiales, pero no se trataba de envasar sólidos, sino líquidos. Para ello había que usar el material que sería responsable de la revolución del consumo de las últimas décadas del siglo XX: el plástico. Fiel a su concepción original, Von Bergen pensó que las bañeras y los recipientes que se importaban al país también podían producirse internamente. Así que en 1972 invirtió en una planta de inyección de plásticos. Una vez más, el tiempo le dio razón, aunque para ello La Papelera tuvo que encontrar una forma de producir envases de plástico más baratos que los traídos del exterior, que siempre eran de contrabando. Esto requirió una férrea disciplina y la mayor optimización tecnológica posible. A fines de la década de 1990, la grave crisis económica causada, entre otras cosas, por la devaluación del real —moneda brasileña— y la invasión de mercaderías de Brasil al mercado boliviano —entre ellas, en primer lugar, los plásticos—, hizo pensar en el cierre de la fábrica. Fue un momento duro que finalmente pasó. Hoy por hoy, la producción ultraeconómica de plásticos es la más dinámica de las actividades de La Papelera.

3.2.2. PARTICIPACIÓN EN LA INDUSTRIALIZACIÓN Y EN EL CRECIMIENTO DE SANTA CRUZ

Los principales grupos económicos cruceños –Kuljis, Monasterio, Daher, Handal, Roda y Marinkovic– llegaron a la cúspide económica en tiempos más recientes, surfeando el proceso de industrialización de la agropecuaria de Santa Cruz –que comenzó recién en la década de 1960– y la prosperidad comercial y urbanística que se asoció a él.

Las familias Kuljis, Monasterio y Marinkovic, igual que otras de gran importancia en los departamentos de Santa Cruz y Beni, como Añez y Nayar, iniciaron sus fortunas con la agricultura o la ganadería; se apoyaron en la riqueza o en la abundancia de sus tierras –que según los críticos obtuvieron por dádiva de las élites políticas– para pasar de formas básicas a procesos intensivos de explotación del suelo o de los animales; y, finalmente, industrializaron esas actividades –con plantas procesadoras, curtiembres y frigoríficos, a menudo orientados a la exportación– o, en cambio, como en el caso de los Roda, saltaron a otras labores industriales –entre ellas la cerámica, el cemento, etcétera–. Lo hicieron en un momento en el que el país era más moderno respecto a cuando ocurrieron sus primeros procesos de industrialización, pero esta modernidad se refería sobre todo a los avances de los departamentos de La Paz y Oruro, mientras que la región en la que ellos trabajaban todavía estaba aislada de las grandes corrientes comerciales e intelectuales que movían el mundo. Tuvieron la suerte y la decisión, regada de mucho sudor, de acompañar la transformación, aunque también se beneficiaron de múltiples políticas públicas destinadas a abrir la frontera agrícola cruceña y potenciar el enclave pecuario y agroindustrial del este del país, que se convirtió en el principal núcleo productivo para proveer al mercado interno y, gracias a la hidrovía del río Paraguay, para exportar.

De ese modo, se reproduce el mismo fenómeno ocurrido en la industrialización temprana del occidente de Bolivia: la “percepción de la oportunidad” resulta más fácil para unos emprendedores que, si bien parten desde abajo, tienen en general capitales políticos y un capital cultural –una cultura empresarial– superior al promedio, lo que está en correspondencia con la condición extranjera de muchos de ellos. Es el caso, por ejemplo, de Mateo Kuljis y Silvio Marinkovic, que son eslavos, o de los Daher y los Handal, que son descendientes de libaneses.

3.2.2.1. Un caso: el ganadero Ciro Añez

En la década de 1960, la tierra en el departamento de Beni era tan barata que cuando los Añez compraron su primera estancia, con unos campos “bellos”, solo tuvieron que pagar por el ganado, pues la tierra “venía de

regalo” (*Notiboliviarural.com*, 2014). El padre compró 481 cabezas y regaló la tierra a su hijo Hugo, “que sabía más de ganadería”, para que cuidara ese lote y criara “al partido”³⁴ (*ibid.*).

Otro de los hijos, Ciro, se convertiría en uno de los patriarcas de la ganadería cruceña. Comenzó a trabajar con las razas cebuinas en 1966, en la primera cabaña con ganado Nelore de Santa Cruz. Su padre le regaló un terreno y 328 vacas, que también crió al partido en la hacienda Las Madres, en el municipio cruceño Pailón. Ahí vivió cinco años muy sacrificados. Creó un puesto ganadero llamado La Unión, donde empezó a trabajar con ganado criollo y después con toros cebú, que no eran de raza pura. Según recuerda: “Luego fui incursionando y mejorando las cosas. Primero traje los orejones, después fui trayendo mejor ganado y fui aprendiendo en Brasil cuáles eran los animales puros. Eso fue en los años [19]66 y [19]68” (*ibid.*).

Luego de conocer Brasil, Ciro Añez comenzó a traer ganado desde allí, no solo para mejorar la genética del que ya tenía, sino para faenarlo en Bolivia. Su incursión como intermediario le dio considerables ganancias. En sus palabras:

La gente no tenía donde vender y a mí me vendían; traía en tren [el ganado] y lo vendía [...] en lugares como San Borja [Beni]. Una vez traje 120 toros y le vendí a un señor de Cobija, donde yo se lo llevaba [...] (*ibid.*).

El negocio funcionaba porque él ponía el ganado en el sitio donde se encontraba el comprador, el cual, en su opinión, tenía deseos de comprar, pero era “un poquito floj[o] para viajar” (*ibid.*).

Con el tiempo, Ciro Añez se convirtió en un poderoso ganadero. En 1992, con otros nueve socios, fundó el principal frigorífico del país, FRIDOSA: “Busqué a don Chino Rex, Percy Añez, Walter Kuljis, Roger Gasser, los hermanos Tito y Ramón Talavera; conmigo éramos diez socios. Logramos hacer la primera exportación de carne en avión al Perú, exportamos seis toneladas” (*ibid.*). Los diez socios proveían al frigorífico de carne de primera para exportación y de carne de segunda para hacer hamburguesas, para lo cual compraron maquinaria de Estados Unidos: “Después de unos años salí de Fridosa y delegué [el frigorífico] a mi hijo Eduardo; él estuvo de presidente y gerente, pero no era para eso, sino un ganadero neto. Después buscamos nuevos socios” (*ibid.*). Actualmente, el accionista mayor “es un francés De-lassus”, dice Añez.

34 “Criar al partido” significa que la cantidad de crías que nacen desde el momento en que se empieza a cuidar los animales es dividida en partes iguales entre propietarios y cuidadores.

Ciro Añez, ganadero que comenzó con 328 vacas regaladas por su padre, llegó a tener nada menos que 15 mil cabezas de ganado en estancias de Beni y de San Matías (Santa Cruz). De acuerdo con su relato de 2014:

Ahora tengo una propiedad –Río Grande– con 500 hectáreas, donde tengo una buena casa y una ganadería intensiva. [...] Para lograr eso fue a puras ganas. [...] Ahora estoy queriendo incursionar en la soya, porque veo que gana mucha plata esa gente. Hay un nieto que me está “ejecutando” y me dice “abuelo, sembremos soya”. Quiero dejarles a los nietos algo para que ellos continúen el trabajo (*ibid.*).

3.3. OTROS MODOS DE CONSTITUCIÓN DE LA ALTA BURGUESÍA

También están, por otro lado, familias como la Doria Medina, la Zuazo o la León Prado, cuyos predecesores no participaron directamente de la creación de las empresas o de los bancos en los que labraron su fortuna, pero, en cambio, tuvieron la posibilidad de adquirir esos activos, con gran visión, en circunstancias favorables que se les presentaron en determinado momento.

El Banco Nacional de Bolivia existe desde mediados del siglo XIX; fue creado para atender las necesidades de la minería de la plata. El Banco Mercantil fue fundado por el minero Simón Patiño en los primeros años del siglo XX, con el propósito de acompañar el desarrollo de la minería del estaño. Luego de la caída de estas actividades económicas sobrevivieron como negocios valiosos en sí mismos y fueron comprados por los grupos familiares que ahora los controlan en las décadas de 1960 y 1970,³⁵ cuando se produjo un periodo de bonanza y de relativa liberalización del mercado, que se abrió con el Plan de Estabilización Eder,³⁶ dictado en 1956, durante el primer mandato de Hernán Siles Zuazo. Una mayor estabilidad de la moneda y de los precios, mejoras internacionales en los precios de los minerales y la realización de proyectos desarrollistas –como la “marcha al este”, que permitió la transformación agroindustrial de Santa Cruz– todo esto dio lugar al aumento sostenido del

35 El actual presidente del Banco Nacional de Bolivia, Pablo Bedoya, afirma que su padre, Fernando Bedoya, en la década de 1970, cuando dicho banco estaba estancado, “logró superar la crisis y proyectarlo como líder del sistema y como una de las instituciones más sólidas del país” (Calderón, 2018).

36 Ajuste realizado por el MNR para estabilizar la economía nacional, la cual estaba en pleno caos por los eventos derivados de la Revolución Nacional de 1952. Lleva este nombre por Jackson Eder, el economista norteamericano que lo diseñó y que llegó a Bolivia como parte de la cooperación técnica suministrada por Estados Unidos a los gobiernos nacionalistas de las décadas de 1950 y 1960.

producto interno bruto (PIB), como también a la recuperación de los bancos, primero, y a su crecimiento, después (Molina, 2017b). Fernando Bedoya, Javier Zuazo Chávez y Julio León Prado aprovecharon esos procesos positivos para ingresar en el negocio financiero, una decisión que a la larga los pondría a la cabeza de la clase de los propietarios nacionales, por encima de los empresarios mineros que por entonces todavía llevaban la voz cantante.

El buen ambiente económico de la década de 1960 favoreció el ascenso de las empresas mineras posrevolucionarias, como COMSUR, y de una gran importadora extranjera, la Casa Grace. Como suele ocurrir, la prosperidad propició la concentración de la propiedad –por medio de la expansión de las empresas más fuertes–. En cambio, la inestabilidad política y la crisis de la década de 1970 generó una fragmentación patrimonial que tuvo como epicentro la venta de dicha casa importadora a sus empleados, el origen de la riqueza de la familia Doria Medina, así como de otras fortunas hoy muy disminuidas.

3.3.1. UN CASO: LA VENTA DE LA CASA GRACE³⁷

En 1972, la compra de los activos de la Casa Grace por un grupo de empresarios bolivianos fue la “nacionalización” más importante después de la Revolución Nacional, y se conserva entre las más significativas hasta ahora. Además, fue un gran golpe de fortuna para quienes la protagonizaron.

La importadora Grace, el mayor emporio empresarial de Bolivia, con intereses en el comercio, el transporte, la industria y la minería, fue vendida por solo dos millones de dólares –cifra bastante menor al valor de mercado que hubiera tenido en condiciones normales– y a plazos –por lo que en parte pudo pagarse con las mismas utilidades–. La parte minera fue vendida por separado. Esto se dio debido a que las condiciones no fueron *normales*. La Casa Grace había salido apresuradamente de Bolivia y de Chile, a principios de la década de 1970, por decisión de Peter Grace –presidente de la compañía y nieto del fundador– de abandonar las importantes posiciones que había logrado en los tres países protagonistas de la Guerra del Pacífico; en uno de ellos, Perú, su abuelo William y su tío abuelo Michael habían desempeñado no solo un destacadísimo papel económico, sino también un controvertido rol histórico.

William Rusell Grace llegó de Irlanda a Perú con su padre en 1851, escapando de la hambruna que asolaba en su país natal. Ambos buscaban iniciar un emprendimiento agrícola en los Andes. El proyecto no funcionó, por lo que el padre retornó a Irlanda; William, en cambio, se quedó en Perú, donde comenzó a trabajar con la empresa comercial John Bryce and Co., como “abastecedor” de mercancías.

37 Apartado basado en Molina, 2016.

En ese momento, la principal actividad económica de Perú era la explotación de guano,³⁸ realizada por trabajadores traídos de China o “*coolies*”.³⁹ Observando que los *coolies* de las islas de Chíncha (Perú) no tenían suficiente acceso a los productos que necesitaban y podían comprar, William tuvo una idea que inició el ascenso económico que años después lo convertiría en uno de los hombres más ricos del mundo y en el primer alcalde irlandés y católico de Nueva York. Se le ocurrió que sería un buen negocio habilitar un “buque almacén” que navegara hacia esas islas, cargado de bienes que serían vendidos directamente a los compradores. Así lo propuso a su jefe y este, luego de beneficiarse ampliamente con la innovación, lo transformó en su socio. En 1854, la compañía pasó a llamarse Bryce, Grace & Company. En 1865, después de la llegada de Michael para ayudar a su hermano, ya era la Grace Brothers & Co. Finalmente, se volvió la W. R. Grace and Company, que en Perú, Chile y Bolivia fue conocida como Casa Grace.

De ser una importadora, la Casa Grace se convirtió en una naviera, la principal del mundo en la ruta entre Estados Unidos y Sudamérica. Asimismo, adquirió importantes inversiones en el negocio del guano, que le permitieron enriquecerse de una manera fulminante. En 1866, William dejó a su hermano a cargo de la compañía en el puerto peruano del Callao y se mudó a Nueva York, donde colocó la residencia principal de la empresa. En 1885, ocupó con ella el edificio India House, ubicado en Hanover Square, en el corazón financiero de Manhattan. Luego de mudarse a esta ciudad, combinó el manejo de sus negocios con la política. Se afilió al Partido Demócrata y se enfrentó a los intereses corruptos que entonces controlaban la ciudad para beneficiarse del gran crecimiento inmobiliario que esta estaba experimentando. Fue alcalde dos veces. En su segundo periodo, recibió e instaló el que sería el monumento más famoso de la ciudad, la Estatua de la Libertad, que como se sabe Francia envió de regalo a Nueva York.

Mientras William candidateaba en Estados Unidos, su hermano Michael procuraba conservar la influencia de la empresa en Perú, sacudida por la Guerra del Pacífico (1879-1883). En este enfrentamiento bélico, Perú y Bolivia se enfrentaron a Chile por el control de las provincias Atacama (boliviana) y Tarapacá (peruana), las más ricas en guano y, como se supo después, en otros recursos naturales no renovables. Al principio de la conflagración, la Casa Grace apostó

38 Excremento de aves acumulado durante siglos en las costas y, en ese entonces, el único abono existente.

39 Los *coolies* eran emigrantes de países asiáticos como China e India, contratados en las colonias europeas o en los países americanos. Su “uso” aumentó con la abolición del comercio de esclavos. En América, todavía servían durante el siglo XX.

por su anfitrión, así que William se encargó de comprar y de enviar armamento para las tropas peruanas; también hizo importantes préstamos al Gobierno del país en el que operaba. Luego, cuando comprendió que Chile vencería la contienda, trató de mostrarse como una firma internacional y en 1881 abrió una sucursal en Valparaíso.

Tras finalizar la guerra, quedó la importante cuestión de quién pagaría los préstamos que Perú había contraído con la Casa Grace y otras empresas estadounidenses y británicas antes y durante el conflicto, los cuales habían sido garantizados con los yacimientos de guano que este país ya no poseía, porque acababan de quedar en territorio chileno. Michael Grace lideró a los acreedores del Gobierno en el establecimiento de un convenio, que pasó a la historia como el “contrato Grace”, para resarcirse de la deuda por medio del manejo exclusivo por 66 años de los ferrocarriles nacionales. Gracias a este acuerdo, en Perú el nombre de la Casa Grace pasó a simbolizar la dependencia del país de los grandes poderes internacionales, al mismo tiempo que la empresa se expandió al negocio de los rieles.

Michael Grace no solamente se benefició de esta manera con la Guerra del Pacífico. También aprovechó el estado de debilidad en el que habían caído los propietarios locales para adquirir el fundo Cartavio, importante lugar de cultivo de caña, materia prima que adquiriría gran importancia en el siglo venidero. Sobre la base de esta propiedad, que agrandó lo más que pudo, la Casa Grace se convirtió en la mayor productora de azúcar de Perú, y en 1929 fundó una famosa industria de ron que perdura hasta hoy: Ron Cartavio.

Los descendientes de William Russell Grace, fallecido en Estados Unidos en 1904, continuaron la diversificación de la compañía, estrategia que llegaría al paroxismo durante la administración de Peter Grace, en la década de 1950 y las siguientes. W. H. Grace and Company llegó a poseer minas y astilleros, jugueterías y distribuidoras de libros, pasando por toda clase de representaciones comerciales. La dificultad para Wall Street en ese tiempo, dice Lawrence Clayton (1986) en su libro dedicado a la compañía, “era saber dónde estaba la Grace”. Peter Grace también fue el artífice de las inversiones empresariales en Estados Unidos, concretamente en la industria química, lo que resultó muy importante para la historia posterior de la compañía.

En Bolivia, donde arrancó en 1920 como empresa minera, la Casa Grace tuvo también un rol preponderante. Desde la Segunda Guerra Mundial se convirtió en la principal firma comercial e industrial del país, en buena parte gracias a algo que ya vimos: la proscripción, por parte del Gobierno boliviano, que se había adherido a los aliados, de los hombres de negocios alemanes que hasta entonces habían manejado el comercio y la industria nacionales. Hasta fines de la década de 1960, la Casa Grace representó en Bolivia

marcas de tractores, automóviles, chocolates y abarrotos –azúcar Cartavio, entre otros artículos–, de modo que en sus tiendas podía encontrarse desde pianos hasta botones. La compañía llegó a ser responsable del 50% de las importaciones del país. Además, poseía una empresa de transporte de carga, una industria de producción de materiales de construcción –la Compañía de Materiales de Construcción– y una empresa minera –la International Mining Company–, propietaria de Estalsa Boliviana, una mina de estaño muy rentable, en la cual los estadounidenses habían instalado una enorme draga de un valor de varios millones de dólares. Igualmente, poseía SOBOCE, una factoría de cemento fundada en 1925 por Hugo Ernst, un alemán afincado en Bolivia, y sus socios bolivianos. La Casa Grace compró SOBOCE de sus propietarios nacionales en 1940.

El imperio de la compañía en el Pacífico concluyó en 1968, cuando llegó al poder de Perú el general Juan Velasco Alvarado, representante del ala del Ejército influida por la radicalización política mundial que se produjo durante esa década. El programa nacionalista extremo de Velasco Alvarado tenía como uno de sus principales objetivos la expropiación de las haciendas capitalistas existentes en el país, en particular las de firmas estadounidenses –más aún si a una de ellas se le atribuía la humillación histórica de la nación peruana–, a fin de llevar hasta su última instancia la reforma agraria que habían iniciado tibiamente los gobernantes anteriores. Fue entonces cuando se nacionalizó el fundo Cartavio, con lo que se arrebató a la Casa Grace de la materia prima que necesitaba para que trabajaran sus ingenios. En respuesta, la firma tomó la decisión de vender sus propiedades en Perú, acción que luego repetiría en Chile, el año 1970, tras la llegada de Salvador Allende a la presidencia, y después en Bolivia, en 1972, durante la presidencia de Hugo Banzer Suárez, que acababa de imponerse a una movilización radical detrás de las mismas consignas antiimperialistas y nacionalizadoras que ocasionaron la desgracia de la Casa Grace en Perú –en el marco de la cual se produjo, como vimos, el secuestro de Jonny Von Bergen–. Al final de su retirada de los países andinos, la compañía vendió activos por 60 millones de dólares y lo hizo casi siempre a sus empleados locales. Su orientación futura fue exclusivamente hacia la industria química, de la que hoy es una –controvertida– referencia mundial.

En Bolivia, los compradores fueron los antiguos gerentes de la Casa Grace James Raff, Samuel Doria Medina Arana y Hugo Villegas. A ellos se sumaron dos profesionales jóvenes, Fernando Romero y Jorge Crespo, que habían destacado durante sus estudios en el extranjero y por eso habían sido contratados por la firma no mucho antes. Este era el grupo que el gerente general, Raff, obedeciendo las instrucciones de la casa matriz, había formado para ofrecer a sus miembros la posibilidad de que se hicieran de la parte industrial y

comercial de la Casa Grace, mientras que paralelamente se ponía en venta, por cuerda separada, la International Mining Company.

Como es lógico, preso de una gran excitación, el grupo se reunió varias veces para discutir la oferta, la cual era halagadora, pero intimidante. ¿De dónde obtendrían lo que se necesitaba? En una de las reuniones, Doria Medina Arana dijo que no podían rechazar esa oportunidad y que la tomarían. Sus compañeros lo miraron con escepticismo y le preguntaron con qué dinero harían tal cosa. “Nos prestaremos el dinero”, respondió tranquilamente a sus colegas. “Somos ejecutivos importantes, tenemos un prestigio ganado” (Molina, 2016: 85), justificó. Para tener éxito debían lograr que la venta se produjera a plazos: después de pagar la cuota inicial, podían completar el monto restante con el propio rendimiento de la nueva compañía. De ese modo, llamaron a Carlos Calvo, empresario que entonces dirigía el Citibank, y le preguntaron si podían contar con un préstamo de 300 mil dólares para dar la cuota inicial. Él les dijo que sí.

Los bolivianos se beneficiaron de la generosidad y del apuro de Peter Grace, cuyos representantes no solo les aceptaron los 300 mil dólares iniciales —que eran como varios millones actuales—, sino que dieron otras muestras de desprendimiento por miedo al fantasma del socialismo que amenazaba con materializarse en el futuro inmediato. Por ejemplo, la Grace “vendió” la Compañía de Materiales de Construcción al gerente de esta empresa, un ciudadano suizo afincado en Bolivia de apellido Frank, por 60 mil dólares, siendo que poco antes había hecho una importación para esa fábrica de una máquina productora de losetas por un valor de 50 mil dólares, lo que muestra que el precio al que aquella fue vendida era absurdo.

Con parecida facilidad, la Grace llegó a desprenderse de la International Mining Company, que pasó a manos de Guillermo Gutiérrez Vea Murguía, un millonario casado con una dama de sociedad, Mimí Ballivián, quien tenía un hijo de un anterior matrimonio llamado Carlos Iturralde, el cual en ese momento también se desempeñaba como empleado de la Grace. Tanto Iturralde como Gutiérrez tuvieron importantes cargos en el gobierno militar dirigido por Banzer, lo que dio aliento a la especulación de que los compradores de la Casa Grace estaban vinculados al golpe de Estado ejecutado por este coronel de Ejército, en agosto de 1971, con el propósito de desactivar la movilización por el socialismo en la que parecía embarcada la sociedad boliviana. Sin embargo, si bien Gutiérrez Vea Murguía e Iturralde participaron indudablemente en la conspiración contra el presidente Juan José Torres, los demás no eran políticos, aunque sin duda se beneficiaron con la estabilidad política y social que Banzer había asegurado a sangre y fuego.

En 1974, el mismo año en que el gobierno militar se tornó en una férrea dictadura personal, los cinco socios del grupo Inversiones Boliviana (INBO)

pagaron lo que debían y se convirtieron en dueños plenos de las empresas comerciales, industriales y de transporte que había tenido la Casa Grace en Bolivia. Los tres mayores –Raff, Doria Medina Arana y Villegas– se quedaron cada uno con 22% de las acciones del grupo; Romero y Crespo, en cambio, por ser más jóvenes, con un 17% per cápita.

Luego de la compra de las posesiones de los estadounidenses, lo primero que INBO tuvo que hacer fue crear un sistema de contabilidad propio. En el pasado, ese había estado centralizado por la casa matriz en Estados Unidos, a la que sobre todo le interesaba el “balance consolidado” del *holding* boliviano. Debido a ello, empresas que no necesitaban mucho capital, como la importadora Grace, lo tenían en abundancia, mientras que otras, como International Machines Corporation (Intermaco), importadora de maquinaria, carecían de él. Asimismo, faltaba separar suficientemente la contabilidad de las diferentes empresas. Este trabajo requería de un especialista, por lo que INBO contrató a Ramiro Cabezas, quien había retornado a Bolivia luego de una carrera internacional como experto financiero. Cabezas hizo un trabajo muy eficiente, por lo que fue empleado de manera permanente y, posteriormente, fue invitado por Raff, Doria Medina Arana y Romero a sumarse al grupo de accionistas. Una porción de las acciones había quedado a disposición por la salida de Jorge Crespo de la sociedad.

Crespo estuvo dándole vueltas a esa su salida casi desde la misma creación de Inversiones Boliviana. Como hombre de izquierda, no se veía consagrando su vida a la obtención de beneficios; deseaba hacer una vida, digamos, más “intelectual”. Además, se distanció de los demás cuando, según ellos, no había podido administrar las responsabilidades que le fueron asignadas de manera adecuada para evitar pérdidas a la firma. Así que se marchó. A cambio de sus acciones en INBO se le entregó una suma de dinero, una fábrica de alimentos balanceados y el 10% de las acciones de SOBOCE. Esa solución inauguró un estilo de resolver los *impases* accionarios en este grupo inversor; es decir, cuando un socio salía, y dado que los otros no contaban con la suficiente liquidez para compensarlo monetariamente, no había otra que permitir que se llevara una parte del patrimonio común. Esa manera de arreglar las disputas condujo posteriormente a la fragmentación del grupo y, al final, a su disolución en la década de 1990.

Con la llegada del experto Cabezas, Inversiones Bolivianas se recompuso. La participación accionaria de Romero se elevó del 17% al 22%, lo que significó que llegó a tener la misma cantidad de acciones que los otros socios, mientras que, al mismo tiempo, se concedía el 6% a Cabezas y otro 6% al mejor vendedor de la Casa Grace, el croata-boliviano Arnoldo Jurgensen. Tal recomposición, sin embargo, no resolvió el problema de fondo de esta alianza societaria, que era el cada vez más duro enfrentamiento

entre dos visiones del negocio: la conservadora, defendida por los “mayores”, esto es por Villegas y Doria Medina Arana, que querían afianzar lo conseguido antes de seguir aumentando el riesgo de las inversiones mediante una diversificación apresurada; y la “audaz”, según la cual el crecimiento económico de Bolivia durante la década de 1970 no se repetiría y, por tanto, había que aprovechar su impulso para ampliar lo más posible las empresas. En ese segundo grupo militaban Raff –que sin embargo no era joven– y Romero.

De acuerdo con los cálculos de Doria Medina padre, su propia facción contaba con el apoyo de Cabezas, su amigo personal y colaborador en el área financiera. De ese modo, pensaba, podía disponer del 50% de los votos del *holding*. Por otra parte, estaba seguro de que Jurgensen respaldaría a los partidarios de seguir con el pie sobre el acelerador. Es necesario anotar que los dos criterios enfrentados tenían sustento: de un lado, era evidente que el crecimiento acelerado de la compañía estaba creando nuevos desafíos y multiplicando los errores, las inversiones desafortunadas y la pérdida de control sobre algunas subsidiarias; y, del otro lado, los “osados” tenían razón en prever que el nivel de crecimiento que la economía lograba por entonces no se repetiría en mucho tiempo.

A fines de esta década, cada uno de los subgrupos controlaba el 50% de la propiedad y de los votos de Inversiones Boliviana. Dado ese empate, las decisiones empresariales se tornaron muy difíciles o imposibles de tomar, por lo que cada reunión terminaba en un atolladero. Por tal motivo, Doria Medina Arana y Villegas decidieron retirarse del *holding*. Según Cabezas, estaban hartos de la batalla interna. Cabezas también creía que ellos hubieran aceptado dinero a cambio de sus acciones, pero los otros socios carecían de la liquidez suficiente para pagarles, razón por la que pusieron en funcionamiento el mecanismo que ya se había empleado en el caso de Crespo: compensar con empresas a los socios que salían del conglomerado.

En ese momento, Cabezas sorprendió a sus amigos decidiendo que se quedaría con Romero, con quien tenía una afinidad generacional. Pensaba que Doria Medina Arana y Villegas “terminarían vendiendo las empresas que les tocara en la repartija”. Asimismo decía: “Ellos eran mayores y querían salirse; yo lo que quería era ‘entrar’ lo más posible” (*ibid.*: 85). La posición de Cabezas puso en minoría al tándem Doria Medina Arana-Villegas. Sin embargo, ellos tuvieron suerte –y, como veremos, visión– en el modo de repartir las acciones; decidieron que uno de los lados valorizaría las empresas y el otro escogería las empresas que, de acuerdo al valor de sus acciones, les correspondería. Eso último fue lo que les tocó hacer a Doria Medina Arana y a Villegas. Cabezas, el experto financiero del grupo mayoritario, realizó la valoración y la presentó en una reunión de accionistas, que la aprobó

y, acto seguido, preguntaron a los salientes qué empresas querían llevarse con ellos. Su respuesta sorprendió a todos los socios, pues los disidentes se inclinaron por dos compañías: la Casa Grace, que había sido reducida a una importadora de productos de consumo masivo –mientras que el comercio de automóviles y de maquinaria era responsabilidad de otras empresas–,⁴⁰ y SOBOCE, que entonces era deficitaria y se consideraba el “dolor de cabeza” del grupo.

Cuando el acuerdo se consumó, Cabezas quiso averiguar las razones de esa curiosa elección. Le preguntó entonces a Doria Medina Arana a qué se debía. Él le respondió: “En mi vida he aprendido que en Bolivia las cosas pueden ir bien y fácilmente luego pueden ir mal. Las otras empresas del grupo dependen de las representaciones, que pueden acabarse cuando las cosas estén mal. Con SOBOCE, en cambio, tengo ‘fierros’. Los fierros no se van” (*ibid.*: 85). El pensamiento del empresario no pudo haber sido más correcto. En los años siguientes, su profecía se cumpliría en todos los aspectos. Por la serie de sucesos que comenzaron con esa decisión, al final su familia obtuvo de la venta de SOBOCE 300 millones de dólares, mientras que los demás socios de Inversiones Bolivianas, si bien siguen siendo adinerados, no pueden soñar con una suma así.

Pero esto no parecía así en este momento (1980), cuando el grupo de Romero se quedó con la mayor cantidad de compañías: el Banco Hipotecario Nacional, la importadora de maquinaria Intermaco y las representaciones de automóviles, entre otras. Si bien dicho banco constituía, por supuesto, un gran activo, mezclar la actividad financiera con la empresarial no fue muy buena idea. La tentación de financiar los proyectos propios con el dinero de los ahorristas, en un tiempo de regulación bancaria poco exigente, resultó demasiado grande. Así lo descubrió posteriormente Cabezas, lo que lo llevó a dejar Inversiones Boliviana. El propio Romero lo aprendió en la década de 1990, cuando quebró por culpa de los “créditos incestuosos” entre su banco y sus empresas. En cambio, los “fierros” de los Doria Medina perduraron, al menos hasta el 16 de diciembre de 2014, cuando finalmente SOBOCE fue vendida a la transnacional cementera del grupo peruano Gloria.

40 Dada la democratización del comercio de estos años, que llegó a su punto culmen en la década de 1970, la importadora estaba arrinconada y no era muy apetecible. Si bien en la década de 1960 la Casa Grace había sido responsable del 50% de las importaciones del país, dos décadas más tarde solo internaba el 0,5% de estas. Como se puede advertir, la caída fue enorme, aunque debemos considerar que, en términos relativos, un medio punto porcentual de todas las importaciones bolivianas representaba una tajada importante y muchas empresas actuales desearían poder gozar de ella.

3.4. MODOS ACTUALES DE CONSTITUCIÓN DE LA ALTA BURGUESÍA

Hay que mencionar, finalmente, a las familias que irrumpieron en su situación de clase recién en los últimos años, como resultado de una combinación de esfuerzo y de tino para hacer inversiones. Ejemplos de esas familias son la Hinojosa, del grupo financiero Fortaleza; la Anglarill, de la empresa Sofía; y la Gutiérrez, de la cadena farmacéutica Farmacorp. Sin embargo, puesto que todavía están en el tránsito de ascender y de consolidarse, no se puede decir si estas familias formarán o no parte plena de la *alta* burguesía boliviana. Lo que sí se puede señalar es que su éxito, que se da en mercados competitivos como la venta de medicamentos, las finanzas o la avicultura, se basa en la voluntad de enriquecerse y en virtudes empresariales –ambición y trabajo intenso– que las hacen destacar sobre sus competidores. Tales familias son ejemplos de movilidad social, aunque no han partido de posiciones situadas muy abajo en la jerarquía social. Los Hinojosa y los Gutiérrez provienen de grupos familiares dedicados desde hace mucho a sus respectivos ramos. Los Anglarill tienen una educación elevada en temas agrícolas.

No incluimos esta constatación para sorprender, ya que es obvio que toda movilidad social despliega una trayectoria de arco limitado, no puede ir desde la base hasta la cúspide de la sociedad. Sin embargo, es importante remarcar algo ya mencionado: la necesidad de capitales diferentes a los puramente económicos para ocupar las situaciones de clase. Esta es una cuestión que el marxismo tradicional ha obviado, considerando a la burguesía como un *dato*; es decir, como una realidad ya conformada, que además no cambia. Pero la realidad es la opuesta: la burguesía –incluso la alta burguesía– vive constantes procesos de transformación; se hace y se rehace. De ahí que interese saber si existe un patrón de inserción en ella que siguen los individuos y las familias ascendentes, y, en caso afirmativo, cuál es este patrón. Interesa especialmente observar la relación entre este enclasmiento y la pertenencia a determinado grupo de estatus, que es el propósito central de este estudio.

4

Rasgos generales de los modos de constitución de la alta burguesía y de la alta gerencia nacionales

4.1. RASGOS GENERALES DE CONSTITUCIÓN DE LA ALTA BURGUESÍA BOLIVIANA

¿Qué rasgos generales podemos observar en las distintas vías de ascenso hasta la cima de la jerarquía económica de la sociedad? ¿Cuáles son las características constitutivas de la alta burguesía nacional?

No hay necesidad de insistir en que todos los grupos económicos en Bolivia se generaron a partir de una “oportunidad de mercado”, como ya anticipó la teoría weberiana. Es decir, una condición favorable que fue, en algunos casos, el descubrimiento de un nicho de mercado con potencial e industrialmente inexplorado, una “ventaja espacial”; o, en otros, una “oportunidad temporal”, como la posesión de determinados activos –el Banco Mercantil por parte de los Zuazo o tierra y ganado por parte de los Monasterio y los Añez– en momentos en que se dieron periodos de bonanza que los convirtieron en altamente rentables.

Por supuesto, esas oportunidades rara vez se abrieron solamente para los que finalmente las aprovecharon. Para lograr “prender la fortuna”, estos tuvieron que contar con un conjunto de ventajas psicológicas –visión, deseo de superación, confianza en sí mismos y ambición–, habilidades –capacidades de liderazgo, de emprendimiento y de relacionamiento con los poderes sociales y políticos que podían facilitar su éxito– y virtudes –perseverancia, austeridad y laboriosidad–. No se puede desdeñar tampoco el papel que en su ascenso cumplió la buena suerte.

Los protagonistas de tal inserción en la alta burguesía –Simón Bedoya, Samuel Doria Medina Arana, Osvaldo Monasterio Añez, Javier Zuazo Chávez, Silvio Marinkovic, Mateo Kuljis y Julio León Prado, por citar a algunos– provienen en su mayoría, como se dice, “de abajo”. Esto significa que son ejemplo, en términos sociológicos, de movilidad social. Incluso están desprovistos de capitales educativos heredados sobre el giro del negocio en el que comenzaron sus fortunas. Por ejemplo, Julio León Prado no contó con el apoyo de su padre y tuvo que hacerse de una profesión a plan de becas, notas extraordinarias y entereza para superar los obstáculos que le ponían sus condiscípulos en la universidad limeña en la que estudió. Mateo Kuljis comenzó vendiendo zapatos. Samuel Doria Medina Arana fue

boletero de un cine para poder mantener a su familia y, después, se formó a sí mismo como contador, trabajando en la Casa Grace. Y así sucesivamente. Todos tienen una marca de excepcionalidad moral. Sin embargo, *ninguno de ellos provino de los grupos de estatus indígena o mestizos indigenizados*. A lo largo de estas páginas hemos hecho un recuento de apellidos que se habrán podido reconocer como indudablemente europeos; algunos incluso exóticos para Bolivia. Además, el fenotipo de estos fundadores, tal como se observa en las fotografías que han dejado, no abre lugar a dudas: ninguno proviene de los grupos de estatus de la sociedad boliviana étnicamente subordinados.

Concedamos que la situación es llamativa en un país en el que alrededor del 41% de los pobladores se autoidentifica como indígena y que el 30% aprendió a hablar un idioma originario en su niñez, según datos del último censo de población (2012). Pensemos en ese hecho desde el punto de vista de la convergencia entre los grupos de estatus y las clases sociales que hemos planteado teóricamente al inicio. Nadie negará que muchos empresarios indígenas están dotados de casi todas las virtudes hasta ahora identificadas como “fundadoras” de los grandes grupos económicos bolivianos: capacidad de trabajo, austeridad y ahorro, ambición y deseo de acumulación, entre otras (Tassi, 2013). También están, por supuesto, en posibilidades de aprender a manejar nuevos negocios, tal como lo hicieron los patriarcas de las familias burguesas que estamos analizando. Sin embargo, los indígenas carecen de dos tipos de saberes que esos fundadores sí poseían:

- Un primer saber sobre las formas más avanzadas de los negocios capitalistas –comercio exterior, medios de financiamiento, adquisición y transporte de tecnología, y sistemas complejos de contabilidad–, que solo puede ser obtenido por medio de una participación, personal o familiar, en el propio sistema, algo que se facilita si este está plenamente desarrollado en el país de nacimiento y de crianza.

Esto no significa que patriarcas extranjeros como Mateo Kuljis o Jonny Von Bergen fueran grandes expertos en los negocios del cuero o del cartón antes de poner su curtiembre o su fábrica de cartón, respectivamente, pero sí tenían, por su origen, una mayor familiaridad con las formas modernas de estos negocios respecto a otros candidatos bolivianos –desconectados del mercado mundial o con “poco mundo”–. Tenían un *cosmopolitismo* que era escaso en el país –se presentaba sobre todo de modo improductivo– y también inalcanzable para los miembros de los grupos de estatus subordinados, indígenas y mestizos indigenizados que por razones históricas y sociales estaban aislados

incluso dentro de Bolivia y que, además, no contaban con la ayuda de un aparato educativo que les permitiera compensar su inexperiencia con conocimientos teóricos.

Actualmente, esta situación está cambiando, puesto que algunos comerciantes de origen indígena se han proyectado de manera internacional como compradores en China, pero la sorpresa que este hecho causó (Zegada, 2014) corrobora que se trata de un rol que nunca fue desempeñado por los indígenas y que la sociedad percibe como radicalmente extraño al “modelo” tradicional de indígena: ubicado en los márgenes de la economía moderna, mano de obra barata, miembro exclusivo de la masa de distribuidores de mercancías de la economía consumista contemporánea, dueño codicioso y enriquecido de tiendas, sistemas de distribución y servicios de alimentación, hospedaje y transporte; si acaso burgués, un burgués aún más terciario que el gran burgués que estamos tratando aquí. Podemos encontrar descripciones de ese paradigma en los ensayos de Carlos Toranzo sobre la “burguesía chola” (1993) y en varias piezas de la literatura paceña contemporánea, como *Cuando Sara Chura despierte* (Piñeiro, 2003), *El blues del minibús* (Rodríguez-Carmona, 2015) o *Catre de fierro* (Spedding, 2015). En ningún caso el indígena es, ciertamente, un cosmopolita o está familiarizado con el manejo de negocios complejos y, como ya dijimos, tampoco tiene el respaldo educativo para ello.

Lo anterior es corroborado por el hecho –anotado por Nico Tassi (2013)– de que los empresarios indígenas combinan el aprovechamiento de la globalización, de las corrientes mundiales de comercio, con mecanismos locales de distribución y de comercio que nada tienen de modernos y que se apoyan completamente en el parentesco, el cual también da basamento a la mayor parte de los emprendimientos de lo que se suele llamar “economía popular” o “capitalismo desde abajo”. Incluso cuando las dimensiones de los negocios son similares en ambos mundos, el de la economía formal y el de la economía popular, cuando los capitales económicos que se ponen en juego se parecen, la manera de realizarlos es muy distinta: más basada en normas y en instituciones, como contratos y seguros, y por tanto más *objetiva*, en caso de que los realicen los empresarios “regulares” –que, sin embargo, también prefieren los vínculos familiares–, y más basada en relaciones personales, que para ellos son las únicas confiables, en el caso de los empresarios populares.

- Un segundo saber es “socializar”, es decir, establecer redes de apoyo, colaboración y protección en una sociedad étnicamente dividida, donde tradicionalmente la política estuvo en manos de élites blancas que eran consideradas como “condenadas” a ejercer el poder (Molina, 2017a).

Veamos un ejemplo. Mateo Kuljis llegó como vendedor de zapatos, pero ni bien logró despegar, se hizo miembro del club de tenis de Santa Cruz y de una fraternidad carnavalera, y fundó las cooperativas de agua y de luz, que hasta la actualidad se constituyen en emblemas de la élite política y del alto estatus cruceño (Soruco, Plata y Medeiros, 2008). No cabe duda de sus capacidades de socialización y de integración al entorno, las cuales muy probablemente se vieron favorecidas por sus características somáticas –blanco– y nacionales –europeo expatriado– que los pusieron, nada más llegando a Bolivia, en el peldaño más elevado de la escala de prestigio social.

La solidaridad de estatus, que en Bolivia significa primero que nada “comunidad étnica” –pues se puede suponer que los emprendedores de los que hablamos tampoco eran, lo que se dice, unos “hombres de salón”–, facilitó relaciones sociales y políticas de las que los empresarios se sirvieron, como señalan Ximena Soruco, Wilfredo Plata y Gustavo Medeiros, para consolidar y acrecentar sus fortunas (2008). Lo mismo ocurrió en la región occidental del país, sobre todo en el ámbito minero, como hemos visto.

La socialización es, por supuesto, una forma de inversión en todas partes y para todas las clases sociales. El ahora llamado *networking* o trabajo mediante redes ha existido siempre. La naturaleza del ser humano es comunitaria: cada persona necesita de los demás como los demás necesitan de ella. Si se hace con eficiencia, la socialización crea una suerte de “medio favorable” o “caldo de cultivo” en el que los individuos progresan y se realizan. Por tanto, es una estrategia de reproducción, tal como Pierre Bourdieu concibe ese tipo de acciones (2011). Añadamos que la socialización y la construcción de redes es la estrategia “madre” de la que otras muchas son subsidiarias. Se socializa –por ejemplo formando parte de una asociación como el Rotary Internacional⁴¹ o la

41 Organización internacional, presente en 200 países, que reúne a profesionales y líderes empresariales y que presta servicios humanitarios.

masonería,⁴² al igual que mandando a los hijos al mismo colegio— con aquellos con quienes es posible hacer negocios, que pueden conceder un empleo y que pueden proteger de una o de otra manera la esfera de influencia lograda —políticos, intelectuales—. Se socializa en estos casos como estrategia económica. Por ejemplo, Reymi Ferreira (1994) insiste en el papel de las logias masónicas en la construcción, la extensión y la conservación del poder económico y político en Santa Cruz. También se socializa —por ejemplo yendo al mismo club social o viviendo en el mismo barrio— con el propósito de rodear a los hijos de muchos “buenos amigos”, de asegurarles un casamiento promisorio y de darles la posibilidad de establecer sus propias redes sociales y de poder en el futuro. En este caso, la socialización tiene un propósito de obtención y de conservación del prestigio social antes que un objetivo económico, pero ambas cuestiones, por supuesto, se refuerzan entre sí.

La habilidad para socializar es un fundamental medio de dominio y, por tanto, abunda en las clases sociales y en los grupos de estatus superiores. Para decirlo de modo más directo, esas clases y esos grupos de estatus fundan su dominio, en parte, en su habilidad socializadora. Podemos ejemplificarlo, en la historia contemporánea de Bolivia, con lo ocurrido a partir del radical recambio de las élites políticas del país en 2006, que llevó al poder al primer presidente indígena de la historia, Evo Morales, y formó un “gobierno de los movimientos sociales”. En los primeros años, esta nueva situación generó la incompreensión y la resistencia de las clases y de los grupos de estatus dominantes, que no sabían cómo socializar con el Gobierno y veían bloqueado el acceso y destruida la familiaridad que siempre habían tenido con el personal político-estatal, como señala Álvaro García Linera (2007). El país se polarizó entre las élites políticas ascendentes, agrupadas en el oficialista Movimiento al Socialismo-Instrumento Político por la Soberanía de los Pueblos (MAS-IPSP), y las élites políticas regionales, que representaban a la burguesía y al estatus “decente” de Bolivia. El año 2009, las primeras vencieron a las segundas, con lo que se consolidó la democratización del Estado y el sistema político. A partir de entonces, la burguesía trabajó para restablecer los lazos de socialización de las cúpulas del país, que se habían roto debido a la revolución política. Que lo haya logrado desde 2010 en adelante, restableciendo los

42 Institución internacional iniciática, jerárquica, humanista, filosófica, filantrópica, selectiva, instituida a fines del siglo XVII y que hoy aparece como instancia de formación.

canales de comunicación y el trabajo colaborativo conjunto –aunque no su intersección con la élite política, sin embargo, por motivos que se explican enseguida– prueba la enorme capacidad socializadora de dicha clase.

Este segundo tipo de saber es el que está más claramente vedado a los empresarios indígenas y mestizos indigenizados. La socialización y la creación de redes, que en último término son redes familiares, no pueden saltarse las diferencias de estatus en el país, porque de lo que se trata en él es de diferencias étnicas –por tanto *materiales*– y no de diferencias de estatus ordinarias. Esto significa que por más dinero que tengan los indígenas, no pueden ser parte del club de tenis, del Rotary Internacional o de la fraternidad, y que por mucho que la ley exija igualdad de ingreso, tampoco pueden poner a sus hijos en los colegios elitistas en los que podrían enamorarse y casarse con los hijos de los propietarios y de los gerentes que dominan el campo económico, los cuales, por razones históricas y sociales, son, la mayoría, blancos.

Si bien la revolución del MAS-IPSP permitió que los indígenas y los mestizos indigenizados formaran parte de las élites políticas, no los proyectó plenamente a procesos de enclasmiento y de cambio de estatus. De ahí que aunque la relación entre burguesía y Gobierno del MAS-IPSP se haya reestablecido, y hoy sea fluida, no por eso se ha reconstituido ese bloque de dominio *estamentario* “clase propietaria-estatus blanco-élites políticas” que existía en el pasado. La relación burguesía-Gobierno del MAS-IPSP sigue siendo una relación entre dos “cuerpos extraños”, que pueden juntarse pero no “simbiotizarse”, que pueden aliarse pero no solaparse, porque se trata de una vinculación entre dos comunidades distintas.⁴³

Del siguiente modo es como se da en Bolivia la convergencia entre grupos de estatus y clases sociales: *en una sociedad en la que por razones históricas la inmensa mayoría de los puestos de dirección de la economía se hallan en manos de miembros de un determinado grupo de estatus (jailón), la falta de prestigio social de las etnias históricamente preteridas –es decir, el racismo–, impide el paso de los indígenas y de los mestizos*

43 Recordemos las citas a Max Weber sobre el carácter material del estatus, en especial si se trata del estatus étnico, así como nuestra opinión acerca de la materialidad de la identidad.

indigenizados más prósperos a las posiciones de clase más favorables, cuya posesión requiere de capitales sociales heredados.

Un segundo rasgo general de las familias de la alta burguesía es que heredaron su situación de clase de un antepasado todavía cercano. Todas las familias que hemos visto en este texto están compuestas por la segunda o, máximo, la tercera generación de herederos, a las cuales se ha preparado esmeradamente para recibir el legado. Por tanto, estos herederos adquirieron importantes capitales educativos y simbólicos en colegios y en universidades elitistas y despliegan estilos de vida capaces de asegurar su membresía en los grupos de estatus más elevados. Si los abuelos fueron en muchos casos *self-made men*, ahora los hijos y los nietos están investidos de todos los títulos educativos necesarios para comandar los intereses familiares.⁴⁴

El tiempo de auge de estas familias es todavía pequeño, por lo que aún no se ha producido una gran diversificación económica entre sus miembros. Aunque algunos de ellos, generalmente los primogénitos y los varones, se hicieron de la mayor parte de la propiedad heredada, y otros, en cambio, quedaron fuera de los beneficios legados por sus antepasados, la mayoría sigue conectada en condiciones equivalentes a las empresas de cada grupo económico. (Aquí debe tomarse en cuenta que, por las leyes de sucesión de Bolivia, los legados deben beneficiar igualitariamente a esposos y a hijos.)

La situación de los grandes grupos económicos nacionales es un reflejo de lo que ocurre en general en el mercado. Los agentes se protegen de la acechanza de los riesgos mercantiles por medio de garantías de tipo personal; en concreto, mediante la “confianza coactiva” que entrañan las relaciones familiares. En esto apenas hay diferencias entre las clases y los estatus de la sociedad boliviana. Tal uniformidad revela la existencia de un entorno institucional y normativo poco desarrollado.

Entre la institucionalidad incipiente y el predominio de lo familiar, ¿cuál es causa y cuál es efecto? No resulta fácil saberlo. La religión católica exalta la unidad familiar y enseña a rechazar el lucro. Las culturas indígenas tienden a ver —y entonces a fundar— el mercado como un espacio de “engaño”, frente al que las personas deben proveerse con diferentes mecanismos de protección, como no confiar en quienes no conocen. Ambas —las dos influencias culturales bolivianas— son entonces fuertemente *antimerchantiles*; quizá aquí el

44 Veamos dos ejemplos entre muchos posibles: el nieto del comerciante Jonny Von Bergen, Oliver Von Bergen, actual ejecutivo de MADEPA, estudió ingeniería comercial en Alemania y “doble grado” en la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile; el hijo del comerciante Mateo Kuljis, Tomislav Kuljis, estudió en el Colegio Alemán y obtuvo una licenciatura en la Universidad de Miami (Estados Unidos).

aspecto cultural sea más decisivo que el normativo-institucional y, por ello, las reformas de la década de 1990 –para hacer más transparente, competitivo y previsible el mercado– no hayan logrado cambiar la forma “subjetiva” de actuar de los empresarios.

El carácter familiar de la propiedad también es el resultado de prácticas irregulares o directamente ilegales en el mercado formal, como ya hemos podido vislumbrar en este texto. Por ejemplo, prácticas como la exportación a empresas *off-shore* “vinculadas” –que pertenecen a la propia exportadora– a un precio más bajo que el del mercado, hechas con el objetivo de eludir impuestos, como lo atribuyeron las autoridades al grupo Marinkovic (CEMIPP, 2017), seguramente pueden ser realizadas más tranquilamente en un entorno familiar que en uno corporativo, sin que este último sea –como muestra la experiencia de la crisis financiera de 2008 en Estados Unidos– el antídoto perfecto frente a ellas o, en general, a la corrupción empresarial.

Otro factor que refuerza este tipo de organización es el miedo, comprensible en una clase débil como la boliviana, de perder el control de sus compañías en caso de aceptar que socios “desconocidos” adquieran participaciones importantes en ellas. El ejemplo paradigmático lo constituye la familia Doria Medina, que logró convertir la empresa SOBOCE en la principal industria nacional, entre otras cosas, gracias a su audacia para captar financiamiento y conocimiento de algunas de las principales transnacionales del ramo con las que compartió la propiedad de la cementera por décadas. Empero, esto expuso a la empresa a un *take over* –compra agresiva– de parte del último socio extranjero, el grupo peruano Gloria, que finalmente en 2016 apartó a la familia de su heredad (Molina, 2016). El mismo camino siguió el grupo Monasterio, que vendió el 34% de su empresa Embotelladoras Bolivianas a una firma chilena, para luego ver, en 2018, cómo esta se hacía cargo del 51% de la misma.⁴⁵

Como expresión del estado de cosas descrito, y al mismo tiempo como una de sus causas, tenemos lo siguiente, anotado por el experto en el área Rolando Morales (2018): no hay una verdadera participación de las industrias nacionales –y ni siquiera de las grandes empresas comerciales– en la Bolsa de Valores, que, aun con falencias, algunas de ellas mencionadas aquí, exige una transparencia que estas compañías no desean mostrar, sea por razones como las ya conocidas o por miedo a las supervisiones estatales, que en ocasiones pueden ser extorsivas. Otra expresión de lo que estamos diciendo es que el Código de Comercio no protege a los socios minoritarios de las empresas.

45 Debe tomarse en cuenta, sin embargo, que esa compañía no es el principal emprendimiento del grupo Monasterio y que, por la naturaleza del mercado en el que opera, requiere de mucho capital.

Una y otra cosa perjudican seriamente el crecimiento de los emprendimientos al impedir que reciban un financiamiento más conveniente y abundante –el de los aportes de capital y el de la contratación de deuda en los mercados financieros– que el que pueden proveer los bancos, que sin embargo es el que se prefiere porque permite mantener el secreto.

Un último rasgo general es que el origen de los más importantes núcleos de la clase de los propietarios no se remonta más allá de la década de 1920. Las grandes familias burguesas del siglo XIX, Arce, Aramayo, Suárez, Pacheco y otras, que tanto marcaron la historia del país, desaparecieron de la actividad económica, igual que otras familias de ascenso posterior pero igualmente enriquecidas por la extracción de recursos naturales –esto es, por la minería–, como las familias Patiño, Sánchez de Lozada, Vea Murguía -Iturralde y Mercado. Las dos primeras se trasladaron al exterior hace mucho o poco, respectivamente; las dos últimas, todavía acomodadas, ya no poseen más que la sombra de los imperios que ostentaban en el pasado.

Se puede concluir que la alta burguesía boliviana, a diferencia de la de los países vecinos, ha sido episódica e inestable, sobre todo porque su capacidad de acumulación dependía normalmente de su acceso a los recursos naturales, que siempre es precario y políticamente circunstanciado. Una clase social que es inestable “en sí” tiene menos posibilidades de actuar de modo coherente y continuo como clase consciente o “para sí”. Es decir, en el vocabulario weberiano, tiene menos posibilidades de traducir sus intereses de clase en acciones de clase. Ese hecho debe formar parte de las explicaciones sobre el gran poder político históricamente adquirido por otras clases sociales en Bolivia, del que es testimonio el gobierno campesino-popular liderado por el presidente Evo Morales, un tema que, sin embargo, queda fuera del horizonte de este estudio.

Desde 1985, año en el que se produjo la apertura y la liberalización del mercado nacional, que no se ha modificado sustancialmente hasta ahora,⁴⁶ los conglomerados financieros e industriales fueron acumulando riqueza y extendiendo su influencia de manera continua y ascendente, llegando a una cúspide de prosperidad que convirtió a los bancos y a las empresas que en la década de 1980 eran solamente “importantes” en verdaderos “monstruos” respecto al tamaño tradicional del mercado boliviano. Al final de ese proceso de concentración algunos de esos gigantes se vendieron a firmas transnacionales, como ya señalamos.

46 Excepto por la Ley de Servicios Financieros, con la cual se limitan las ganancias de los bancos al reimponer la política de “cuotas” en los créditos, que fue la tradicional del modelo estatista boliviano hasta su derrumbe en los inicios de la década de 1980.

No es la primera vez que esto sucede en el país. Ya vimos que ocurrió en la década de 1960, en el proceso previo a la venta de la Casa Grace: primero vino la expansión y la consiguiente concentración, luego se presentó un estancamiento del crecimiento y, finalmente, como reacción, se produjo un proceso de *desconcentración* y de fragmentación de la propiedad, cuyo núcleo fue la mencionada venta de la Casa Grace.

¿Ocurrirá lo mismo en el futuro? ¿Venderán las transnacionales sus posesiones en el país y abrirán espacio a nuevos grandes propietarios nacionales? Es algo que ahora no podemos saber ni descartar.

4.2. RASGOS GENERALES DE CONSTITUCIÓN DE LA ALTA GERENCIA BOLIVIANA

Ni Samuel Doria Medina Arana ni su socio Hugo Villegas provenían de familias tradicionales. Ellos también pertenecían al grupo de fundadores que ascendieron desde abajo, a plan de esfuerzo y de concentración en un mismo objetivo. Esos empresarios, al mismo tiempo, no estaban completamente desvinculados de las clases de propietarios y de altos gerentes. ¿Qué los vinculaba a ellas? Su pertenencia al grupo de estatus jaiilón, aunque fuera una pertenencia “matizada” por ciertos coqueteos con los estatus inferiores. En efecto, Samuel Doria Medina Arana descendía de Eulogio Doria Medina, importante ministro de un Gobierno del siglo XIX, el de Hilarión Daza, que era relativamente plebeyo, pero en los términos limitados de la política censitaria o señorial de la época. Un primo suyo, además, fue un médico boliviano que con el tiempo se convirtió en un afamado psiquiatra en Buenos Aires. Samuel, sin embargo, que nunca pudo terminar de estudiar el bachillerato, fue reconocido por sus dotes matemáticas y por su habilidad para las finanzas, lo que significa que no carecía por completo de capitales educativos; mucho menos su esposa, Yolanda Auza (Molina, 2016). Poseía, por tanto, ciertos *capitales heredados* que hicieron posible que ocupara una posición en la alta gerencia, primero, y en la alta burguesía nacional, luego.

¿Cómo llegó Doria Medina Arana a la alta gerencia, que es lo que ahora nos interesa? Trabajando toda su vida, lealmente, para una misma empresa. Esta es la manera histórica de inserción de los bolivianos en la clase gerencial: trabajar duro, hacerse necesitar y, sobre todo, lograr la confianza de los propietarios. En la época actual, eso además requiere, como es lógico, capitales educativos sofisticados —o, quizá haya que decir, adecuadamente certificados—. Sin embargo, al final del día sigue siendo lo básico, como pudimos comprobar al pasar revista al perfil de los “ejecutivos estrella” de los distintos grupos empresariales.

Luego, una vez situado en la posición de gerente nacional de finanzas de la Casa Grace, a Doria Medina Arana se le presentó la oportunidad muy afortunada de, comprando una parte inmensa del conglomerado, convertirse

en parte de la alta burguesía. ¿Cómo lo logró esta vez? Para poder tomar la opción de compra de la importadora Grace, él y sus colegas acudieron a la ayuda de un banco, que debía ayudarlos porque eran ejecutivos *importantes* y *prestigiosos* que, en consecuencia, *tenían crédito*. Una vez más, vemos en juego ciertos “capitales heredados” que permiten que alguien que “viene de abajo” sea, no obstante, capaz de realizar una transacción de las dimensiones requeridas para “comprarse la Grace”.

La historia anterior ilustra bastante bien la cercanía entre la burguesía y la gerencia, que se define por una prolongada colaboración mutua. Debido a esa cercanía es que, en situaciones excepcionales –como la crisis bélica que afectó a los propietarios alemanes en la década de 1940 o la crisis política de la década de 1970, pero también, a escala individual, como cuando el propietario de alguna empresa pierde su solvencia económica–, se produce la sustitución de los propietarios por los gerentes. Adicionalmente, ya lo hemos dicho, ambas clases confluyen en la formación de equipos empresariales dentro de un, por llamarlo así, “bloque ideológico”, el cual garantiza la unidad de mando del capitalismo nacional.

Por último, propietarios y gerentes recurren a los mismos tipos de capital simbólico para ostentar y reproducir su privilegio: los mismos tipos de educación, las mismas modalidades de consumo y las mismas prácticas recreativas y deportivas elitistas.

5

Modos de reproducción del privilegio

De acuerdo con Pierre Bourdieu (2011), todas las clases pretenden conservar su ser –es decir, continuar siendo lo que son–, una tendencia que el sociólogo francés denomina, con Baruch Spinoza, *conatus*. Por este, las clases despliegan, como ya mencionamos, “estrategias”, las cuales incluyen las acciones de los miembros de las clases detrás de objetivos que se presentan ante ellos como deseables. Uno de esos objetivos es la conservación y el acrecentamiento del patrimonio con el que cuentan –capital económico–, lo que da paso a una serie de “estrategias de inversión”. Otro es la transformación del poder económico en poder social –adquisición de capital reputacional–, lo que requiere de estrategias simbólicas –o “de estatus”, en la nomenclatura weberiana–, como el consumo conspicuo o de bienes exclusivos, muchos de ellos culturales. Otro es la captura del patrimonio cultural de la sociedad –capital educativo– y su uso en provecho propio, con los beneficios consiguientes, lo que se traduce en estrategias educativas. Etcétera. Por lógica, las estrategias matrimoniales –con quién se casa a los hijos– pueden ser parte de las estrategias de inversión económica –la “dote”– y de las estrategias simbólicas –la “calidad étnica” del cruce–. El sentido de todo esto es la conservación y el acrecentamiento de distintas formas de poder, tanto económico como social.

Estas estrategias no son planes premeditados, sino sistemas de preferencias y vetos que se alimentan de una percepción de los incentivos que están presentes en el entorno: las clases se enfrentan a un conjunto de opciones económicas, educativas y de noviazgos que, de manera “natural”, encuentran más o menos atractivas y más o menos repugnantes. Pero los agentes no siempre actúan *bien*: conservar su posición clasista es una propensión, no una orientación preestablecida; es una tarea por cumplir para la que requieren habilidad y voluntad. Sin embargo, las estrategias están más “codificadas”; son más institucionales y menos personales mientras más avanzada se halla la sociedad.

Bourdieu plantea esa concepción como alternativa a los dos grandes métodos sociológicos que se enfrentan contemporáneamente: el *estructuralismo*, el cual considera a las clases como una activación de relaciones sociales puramente objetivas, y el *individualismo metodológico*, que supone que las clases existen porque los actores las rehacen sin cesar, cotidianamente.

La formulación bourdiana de “estrategia inconsciente” puede resultar al lector lógicamente contradictoria, ya que toda estrategia requiere de objetivos más precisos que el del *conatus* y tales objetivos no pueden ser inconscientes, al menos si van a funcionar como inspiradores de estrategias. Para dilucidar esto, hagamos una referencia ecléctica –o quizá no tanto, ya que el autor que vamos a mencionar debió haber sido estudiado por Bourdieu– y recurramos a Henri Bergson.

El filósofo Bergson objetaba la doctrina tomista del “libre albedrío”, por la cual toda acción se descompone en dos momentos sucesivos: uno de conocimiento de la alternativa a la que el sujeto se enfrenta y otro de decisión, esto es de elección –entonces *consciente*– de una de las opciones en juego. Desde su óptica, esto no ocurre nunca, puesto que ni el conocimiento ni la decisión son momentos separados del flujo de la vida, flujo que lleva a actuar sin detención posible y a hacerlo con todo el conocimiento posible, pero sin certezas y, por tanto, usando también la intuición –que surge de diferentes fuentes cognitivas y psicológicas, entre ellas un saber tradicional sobre el funcionamiento del mundo–. Uno nunca decide del todo conscientemente, pero *siempre decide*; es decir, no es un ser determinado (Sacristán, 2007). Dicho en otras palabras, las estrategias son un *savoir vivre*, un saber que no es un conocimiento sistemático, premeditado, ni se beneficia de un detallado cálculo de probabilidades; pero tampoco es, en el otro extremo, un conjunto de reflejos condicionados por determinados estímulos. Remontémonos a los griegos: el saber del que estamos hablando no es *técnico* sino *práctico*. Esto significa que no se refiere a las cosas sino a la vida y, por consiguiente, en lugar de *conocimiento* requiere *prudencia* (Zubiri, 2010). El conocimiento implica la conciencia plena, en tanto que la prudencia implica el seguimiento de un *habitus*, con lo que volvemos a Bourdieu.

Las clases aquí analizadas y el grupo de estatus jailón se reproducen de todas las maneras ya mencionadas. Despliegan, por tanto, estrategias económicas y biológicas, las cuales se condensan en estrategias matrimoniales, así como estrategias educativas y *simbólicas* –diferenciación y en ocasiones discriminación étnica,⁴⁷ al igual que formas conspicuas de consumo y de uso del tiempo libre–.

Lo ideal sería estudiar todas esas estrategias –lo cual no descartamos hacer en el futuro–, pero por lo pronto debemos limitarnos a las estrategias educativas, que consisten en inscribir a los hijos en determinados establecimientos educativos de élite. En este trabajo, nos hemos enfocado en los colegios –educación primaria y secundaria–, por considerar que son los fundamentales en los procesos de enclasmiento de los nuevos miembros de las clases superiores.

47 Según Álex López, Ronald Jemio y Edwin Chuquimia, el ideal de blanquitud del jailón deriva en “actitudes de discriminación e intolerancia” (2006: 59).

La educación primaria y la educación secundaria tienen contenidos y alcances integrales, y en buena medida están dedicadas a la socialización y a la formación moral. Por tanto, cumplen de manera directa las funciones de diferenciación y de enclasmiento de los niños. Son las principales responsables de transmitir a los estudiantes las posiciones de clase y el estatus de los que gozan sus padres. En cambio, la educación terciaria o universitaria, en la medida en que tiene como prioridad el logro de la excelencia académica, atenúa –sin eliminar– los aspectos heredados del elitismo.

5.1. LAS FUNCIONES DE LA EDUCACIÓN ELITISTA

La principal característica de la educación elitista, tanto en Bolivia como en cualquier otro sitio, es que *no crea élites*, sino que da continuidad a las ya existentes, por lo que se constituye en un medio de reproducción de la situación de clase y del estatus adquiridos. La educación elitista es un mecanismo de transmisión del privilegio de las viejas generaciones a sus descendientes. Sin embargo, al diferenciar académica, social y económicamente a los estudiantes que se benefician de ella, puede llegar a esconder el carácter heredado de su privilegio. Así, la educación elitista permite sostener la “meritocracia” como relato social y paradigma político.

Las funciones de la educación elitista son tres:

- *La transmisión a los niños de capitales educativos significativos, útiles y valiosos para las clases sociales en las que se procura que se enclasen.* Tales capitales son: un alto nivel de matemáticas y de ciencias naturales, cultura universal, familiaridad con la historia y la cotidianidad de los países europeos y de Estados Unidos, dominio de idiomas extranjeros, habilidades de socialización, liderazgo, valores familiares, cívicos y religiosos. Resultan menos apreciados, en cambio, los conocimientos sobre historia y política nacionales, arte y materias sociales y humanísticas, como literatura y filosofía.⁴⁸

48 Información obtenida mediante entrevistas a estudiantes del Colegio Franco Bolivia-no Alcide d’Orbigny y del Colegio Alemán Mariscal Braun, ambos de La Paz. Según López, Jemio y Chuquimia: “En estos establecimientos de educación secundaria existe una valoración equilibrada de las diversas áreas que conforman el currículum. Por ejemplo, se da importancia al desarrollo de la actividad deportiva y el arte, pero se prioriza las asignaturas y contenidos que preparan a los estudiantes para una inserción inmediata y aventajada en la universidad. Es el caso de los aprendizajes de las matemáticas, las ciencias y los idiomas extranjeros. Concretamente, en lo que concierne a la matemática, los programas del bachillerato de estos colegios suelen conceder

- *La socialización de los niños o su adaptación al grupo social con el que interactúan naturalmente, que es un grupo de alto prestigio social.* Toda socialización de este tipo exige la homogeneidad de los participantes. De ahí que López, Jemio y Chuquimia comprueben lo siguiente: “En los colegios [...] no se registran [...] apellidos típicamente aymaras como Quispe o Ticona” (2006: 40). Debido a que la educación elitista está implantada en sociedades que son legalmente igualitarias, la mencionada homogeneidad no puede ser exigida directamente. En cambio, se logra por medio de mecanismos técnicos –como umbrales y barreras de acceso– y económicos –costo de la colegiatura–, en principio destinados a conservar un “prestigio escolar” cuyas aristas sociales y étnicas suelen pasar desapercibidas ante los propios agentes del proceso educativo –profesores y estudiantes–, al igual que para muchos padres de familia, pero que están allí y salen a relucir cuando eventualmente se registra transgresiones, como el ingreso ocasional de algún estudiante que no cumple los requisitos de estatus y es objeto de “veto” de pocos o de muchos miembros de la comunidad educativa. Citamos como ejemplo un caso denunciado el 18 de octubre de 2017:

[...] la Defensoría del Pueblo denunció la vulneración al derecho a la educación de una niña de cuatro años a quien la Cooperativa Educativa Santa Cruz [grupo Marinkovic] le niega su matriculación tras que la admitió en primera instancia [...]. [L]os padres fueron comunicados [de] que la menor fue admitida; sin embargo, antes del

considerable importancia, en profundidad y extensión, al área de cálculo que contemplan los planes de estudio del primer semestre de las carreras universitarias” (2006: 73). Los mismos autores continúan: “El inglés es tan importante que su desconocimiento es considerado como una forma de analfabetismo. El uso del inglés está muy difundido entre los jóvenes de la clase alta de La Paz (según nuestras encuestas, el 92% de los jóvenes de élite manifiesta tener un cierto manejo de este idioma). El uso y difusión del inglés se favorece de manera determinante desde la familia, el colegio, los centros de enseñanza especializados y desde la interacción social. Pero la importancia del inglés no se limita a su funcionalidad práctica, sino que además tiene un gran valor simbólico; al igual que otros idiomas como el francés o el alemán, conforma un capital particularmente útil para la distinción y el posicionamiento social [...]. Los colegios de élite, a través de su currículo, apoyan decididamente el aprendizaje del inglés, el alemán o el francés, asignándoles tiempo y espacio similar (y en ocasiones superior) al de otras asignaturas como matemática o lenguaje” (*ibid.*: 46). En el mismo estudio se establece que los jóvenes jaiques no tienen peculiares conocimientos de historia nacional ni una clara identificación con efemérides, ceremonias y expresiones culturales locales.

examen de admisión [que también es un requisito ilegal], se les informó que el directorio de la unidad educativa determinó rechazar su inscripción sin razón. Ante el pedido de explicación de los progenitores, la unidad argumentó la falta de cupos y “el derecho preferente de los asociados” a esa institución, entre ellos una madre “con influencias en el Directorio, quien observó que la niña sea compañera de curso de su hijo”, reseña una nota institucional divulgada [...]. El defensor del Pueblo, David Tezanos Pinto, indicó que su despacho identificó un manejo discrecional en la decisión de la unidad educativa, lo que “constituye una grave violación, tanto del derecho a la educación como al proyecto de vida que tiene la persona. Es inadmisibles que influencias de cualquier tipo determinen el ejercicio de un derecho” (Ariñez, 2017).

El lado clasista de la selección de estudiantes también se manifiesta cuando los establecimientos deben elegir entre varios postulantes para las escasas plazas disponibles. Es entonces cuando entran en consideración cuestiones como los antecedentes estudiantiles de los padres se favorece a los exalumnos—, la presencia de hermanos en el establecimiento y, aunque esto se niegue, el poder político, social y económico de las familias que van a ser incluidas o excluidas.⁴⁹

- *La provisión de elementos de diferenciación social y económica de los egresados respecto a los demás estudiantes en general y respecto a los estudiantes del nicho pertinente en particular.* Provee entonces determinados saberes que aseguran el éxito en el tramo educativo superior —si es el caso— o en el mundo laboral y, finalmente, buenos ingresos, empleos de alta *performance* e, implícitamente, prestigio social suficiente para asegurar el enclasmamiento de los alumnos y su pertenencia al estatus más prestigioso de la sociedad. El aspecto elitista de este objetivo, pese a ser evidente, se disimula con diversos discursos sobre “excelencia”, “autodesarrollo” y “logro de sueños”. Por otra parte, esta función hace referencia a recursos extraordinarios, como muestra la siguiente descripción del colegio Saint Andrew’s School en respuesta a nuestra pregunta sobre su infraestructura, que vale para todos los colegios elitistas:

Asentado en un terreno de 32.952 metros cuadrados de superficie en La Florida, zona residencial al sur de la ciudad de La Paz, y con una

49 Información obtenida mediante entrevistas a dos madres cruceñas y a dos madres paceñas de clase alta.

superficie construida de 21.100 metros cuadrados, el colegio posee amplios ambientes y espaciosas áreas de recreación. Se está realizando un proyecto de ampliación, cuyos alcances son el comedor de estudiantes, una nueva administración, una nueva capilla y mejoras en los espacios recreativos y deportivos. Hoy en día se cuenta con la siguiente infraestructura consolidada: ambientes de administración: *hall* principal, salas de entrevistas, cuarto de sistemas; ambientes de estudio: bloques por niveles –con casilleros–, bibliotecas, laboratorios, salas de computación, video, música y ajedrez; ambientes deportivos: coliseo, cancha de césped, pista atlética, canchas polifuncionales, gimnasio y enfermería; ambientes de esparcimiento: jardines, patios, parques, salas de juego, *snacks* y comedor; [y] ambientes culturales: teatro, auditorios, sala de exposiciones y de trofeos.

5.2. MECANISMOS DEL ELITISMO EDUCATIVO

Hemos investigado los requisitos de ingreso de seis colegios de élite, tres de Santa Cruz –Santa Cruz International School, Colegio Alemán y Lycée Français de Santa Cruz– y tres de La Paz –Colegio Alemán Mariscal Braun, Saint Andrew’s School y Colegio Franco Boliviano Alcide d’Orbigny–.⁵⁰ Esos colegios fueron escogidos por los padres de muchos miembros actuales de la alta burguesía y de la alta gerencia en Bolivia, y seguramente ellos también los han seleccionado para sus hijos. Junto con otros varios establecimientos, estos colegios educan a los niños de las clases superiores del país. Se trata de colegios, como hemos señalado, orientados a dotar de prestigio social a niños con padres prestigiosos, una circularidad que estas instituciones educativas no ponen en cuestión y que, por el contrario, aseguran mediante la aplicación de los siguientes mecanismos elitistas:

- *Alto costo.* Los colegios estudiados, nos informaron –aunque con grandes reticencias–, que cobran cuotas mensuales de entre 485 y 600 dólares, siendo lo normal diez cuotas por año. La rebaja para una familia con dos o tres hijos en el mismo colegio es mínima. Para garantizar una plaza, los niños deben ser inscritos desde los cuatro años, lo que significa que sus padres pagarán la colegiatura por 14 años –abonando al final un total de entre 68 mil y 84 mil dólares–. Además, sintomáticamente, ninguno de esos colegios ofrece becas para estudiantes bolivianos.

50 Véase el anexo 1.

- *Umbrales de acceso.* Los colegios investigados requieren de los niños que cursarán kínder un determinado “grado de madurez”, que verifican evaluando la familiaridad del niño con un idioma extranjero y su habilidad para socializar, lo cual exige que sus familias posean capitales culturales occidentales y eurocéntricos –se pide que los padres tengan conocimiento del idioma extranjero que se estudia en el colegio–.⁵¹ En la selección de los postulantes, se da prioridad a los niños de familias “conocidas” y a los hijos de exalumnos y/o de amigos de la comunidad educativa –vecinos del barrio en el que el establecimiento se encuentra, por ejemplo–, asegurando así la mencionada circularidad o, para llamarla de otro modo, la “endogamia” de la educación elitista. Como es lógico, estos colegios están ubicados en barrios acomodados, por lo que prestan servicios a quienes habitan en ellos, que también son acomodados. En algunos casos los niños se constituyen en la tercera o la cuarta generación familiar que se educa en el mismo establecimiento.

Los umbrales de acceso no determinan solamente el acceso a los establecimientos, sino también la posibilidad de permanecer en las redes sociales que se forman en torno a la experiencia educativa –compuestas por los padres de los estudiantes de la comunidad educativa–, permanencia que exige capitales sociales y simbólicos específicos. Al respecto, en el trabajo de López, Jemio y Chuquimia aparece el siguiente testimonio:

Una colega está empeñada en incorporarse al grupo de la gente de abajo [zona sur de La Paz], y creo que lo quería hacer por medio de su hijita, a quien inscribió en el kínder del mismo colegio. La niña era la más morena entre sus compañeritos, todos blancones y rubiecititos; parecía el lunar del grupo. La niña no estaba integrada en el curso; estaba aislada, pero la madre insistía en que se quede. En una dinámica realizada por la profesora del kínder, los niños tenían que girar sobre sí mismos y luego formar una ronda tomándose de la mano. Ocurrió que la ronda se formó sin la chiquita y, cada que ella intentaba tomar las manos de sus compañeritos, estos la rechazaban. Tras varios intentos fallidos, se puso a llorar. La profesora, queriendo calmar las cosas, preguntó a los niños el porqué de su actitud, a lo que los niños contestaron: “Es negra,

51 Véase el anexo 2. López, Jemio y Chuquimia dicen, respecto a otro colegio de élite, el Saint Andrew’s School: “Los servicios educativos no son ofertados abiertamente, es decir, el colegio es accesible solo a familias con un perfil socioeconómico bien determinado” (2006, 34).

sus manos son sucias”. Los niños son francos, dicen las cosas no más [...]. [F]inalmente la colega retiró a su hija del kínder (2006: 59).

- *Barreras de acceso.* En los colegios considerados en este estudio, se realizan evaluaciones sobre la madurez de los pequeños de seis años, que sirven para detectar a los candidatos con un menor potencial de adaptación a las exigencias y a las características del establecimiento educativo. Aunque se niegue formalmente, es inevitable que en estas evaluaciones intervengan consideraciones de orden social: que se noten, entre otras características, el tipo de vestimenta, la forma de hablar y el fenotipo racial de los niños y de sus padres. Como la ciencia social sabe desde hace mucho, ninguna observación es totalmente inocente. Por cierto, los evaluadores no responden a criterios objetivos, sino más bien a las políticas de sus instituciones, las cuales tienen un interés económico muy claro: mantener su alta consideración entre las capas superiores de la sociedad y conservarse “prestigiosos”, ya que de ello dependen sus ingresos. Por tal razón, deben actuar con equidad entre las distintas familias demandantes del servicio, pero también precisan consagrarse especialmente a satisfacer las demandas de las *familias iguales* —es decir, de los padres y de los niños que ya están previamente integrados al medio social en el que funciona el colegio—, disminuyendo con ello su sensibilidad a las necesidades de las *familias diferentes*. Así, cuando algunos niños de estas familias son admitidos, tienen más posibilidades de sufrir dificultades y problemas académicos; cuando aparecen “los Quispe” y “los Ticona”, no son los más populares ni los mejores alumnos.

Como es de suponer, los niños que no son admitidos deben concurrir a otros establecimientos menos reputados, lo que refuerza el prestigio elitista de los establecimientos que prescindieron de ellos. Sobre este tema, López, Jemio y Chuquimia consignan lo siguiente:

El colegio les confiere una posición ventajosa en términos de prestigio y conocimiento [...]. [E]l ingreso y sobre todo la permanencia [en los colegios] puede resultar sumamente complicado para las familias que no cuentan con recursos económicos y/o las relaciones sociales adecuadas. Precisamente este carácter de exclusividad, que se traduce en prestigio, es la fuente de una diferenciación crucial para las actividades y relaciones que establece un joven (*ibid.*: 78).

Formar parte de la educación elitista es *condición necesaria pero no suficiente* para enclausrarse en la alta gerencia —y mucho menos, como es obvio, para hacerlo en la alta burguesía—. Según dijimos, la educación elitista no

solo forma a la alta gerencia, sino al conjunto de las clases superiores de la sociedad. A la mayoría de ellas les da el sesgo étnico que hemos manifestado, por la razón de que estas clases ya poseen este sesgo, mientras que la educación solamente es un mecanismo de reproducción de lo que se encuentra en la sociedad. La educación es un mecanismo de *transmisión de la herencia social*, razón por la que funciona como medio fundamental de enclasmiento de los niños y de los jóvenes *herederos* –de la clase o del estatus–, y no está al alcance de los sectores sociales tradicionalmente *desheredados*, como los indígenas y los mestizos indigenizados.

5.3. USO DE CAPITALES SIMBÓLICOS Y DISCRIMINACIÓN

Para legar a sus descendientes su riqueza y su prestigio social, las clases sociales y los grupos de estatus favorecidos *saben*⁵² cómo reproducirse biológicamente, a fin de no perder sus ventajas económicas y étnicas; *saben* cómo educar a sus descendientes de modo que conserven su prestigio social; y *saben* cómo incrementar ese prestigio mediante el consumo conspicuo de bienes materiales e intelectuales valiosos, y mediante un estilo de vida elegante y exclusivo que incluye formas de vestir, festejar y entretenerse, como también formas de curarse y de hacer deporte, etc.

Todos esos saberes se complementan y se retroalimentan entre sí. Por medio de su puesta en práctica, las capas superiores –entre ellas la alta burguesía y la alta gerencia nacionales– afirman su superioridad social. Un efecto necesario de este *habitus* elitista es la transformación de cierto estilo de consumo y de vida en el referente paradigmático para la mayor parte de la sociedad, que trata de imitarlo con el propósito de obtener, como *valor de uso*, las gratificaciones asociadas a él y, como *valor de cambio*, el prestigio social que representa. Se genera así un arco de estilos de vida que “descienden” desde el inmediatamente inferior al estilo “verdadero jailón” hasta el estilo cholo o “choto” –adaptación boliviana del término que significa mala calidad–, que es la imitación menos aceptada, pasando por una gama de diversos estilos *wannabe* o aspiracionales, tal como se expresa en el siguiente testimonio:

Alumno de cuarto medio de colegio jailón: no solo es comprarse ropa de buena marca; cualquiera puede hacerlo y no por eso va a ser parte de la clase alta. Mucha gente se compra ropa de marca, tiene plata y hasta vueltea por Calacoto,⁵³ pero

52 En el sentido ya establecido al referirnos a las estrategias de reproducción del dominio de clase.

53 Barrio de la zona sur de La Paz.

se nota que no pasa nada con ellos. Hay que saber qué ropa comprar y cómo vestirse [...]. Hay gente que tiene plata y puede comprarse ropa cara, pero igual se viste como cholo (López, Jemio y Chuquimia, 2006: 58).

La contraparte de ese proceso afirmativo e imitativo es la discriminación, que es una práctica negativa de los privilegiados o de los aspirantes al privilegio para bloquear el derecho de los grupos de estatus inferior para proceder en esta emulación y, además, para desplegar sus propias estrategias de afirmación simbólica. En suma, el estatus jailón se recrea en la vida cotidiana por medio de estrategias “positivas” y “negativas”, siendo las primeras:

- *Las imposiciones en cualesquiera de los órdenes sociales que le permitan considerarse –y hacerse considerar– como de un estatus “superior”.* Es el caso de la imposición del “buen gusto” estético o intelectual, que no es más que el gusto grupal, pero proyectado educativamente e interiorizado como el único válido por la sociedad; o de la imposición de ciertos hábitos grupales como la ritualidad deseable y aceptable para el conjunto social: ciertas maneras de comer y de beber alcohol –dentro de casa *versus* en las calles–, de bailar –vales *versus* cuecas o cuecas *versus* huaiños, y en qué momentos–, de vestir y de peinarse –los modelos que se copian–, de oler –aromas “finos” y “ordinarios”–, de celebrar –San Valentín y Halloween, entre otras–, de enamorar –“citas”, tipos de regalos, etcétera–, de relacionarse con los jóvenes, de hablar, etc.
- *La transformación de sus intereses en “intereses universales”.* En Bolivia, esto se produjo, sobre todo, por medio de la aplicación de una idea aristocrática del poder político, que lo reserva para los ciudadanos “más preparados” y que, como hemos visto, son en primer lugar los que pertenecen al estatus jailón.

Al mismo tiempo, la discriminación ocurre cuando la estrategia es negativa, es decir, lo que consiste en impedir de una u otra manera el ejercicio igual, por parte de toda la población, de un conjunto de derechos reconocidos como de exigencia mínima para permitir una convivencia social sin graves injusticias ni desigualdades inaceptables. La discriminación se produce por medio de:

- *Prohibiciones.* Se establecen para impedir que una o varias personas de un grupo de estatus “inferior” disfruten de ciertas prerrogativas que, sin embargo, se reconocen a una persona o grupo de personas de un grupo de estatus “superior”. No son legales pero funcionan como *vetos* implícitos: por ejemplo, vetos al ingreso o al paso por

un lugar público, a la participación en determinadas instituciones sociales —clubes deportivos o de esparcimiento y fraternidades—, a la obtención de cierto tipo de empleos o de determinadas responsabilidades políticas en la comunidad y en el Estado; vetos a comportamientos públicos que, en cambio, son admitidos para otros individuos y grupos, como el manifestarse políticamente u organizar fiestas en algunos barrios; o veto al goce de ciertos tipos de propiedad, como inmuebles en zonas “controladas” por un determinado estatus. Generalmente, se camufla esos vetos atribuyéndoles motivos económicos y se aprovecha, para aplicarlos, de imperfecciones del aparato jurídico-político encargado del cumplimiento de los derechos de la ciudadanía: los huecos legales, la naturaleza ambigua de algunas instituciones de las cuales no se sabe a ciencia cierta si son públicas o privadas —entre ellas los clubes deportivos y las fraternidades—, la arbitrariedad y el secretismo de las decisiones empresariales e institucionales, que en muchos casos no están sujetas a control externo, y los discursos, las creencias y los hábitos que apelan a la “tradicición”.

- *Agresiones.* La estrategia negativa crea una tensión y un roce permanentes entre discriminadores y discriminados. En Bolivia, normalmente las agresiones que surgen de ello son simbólicas y verbales, y consisten en:
 - *La estereotipación:* “el indio es sucio”, “el camba es flojo”, “el cholo es deshonesto”.
 - *El paternalismo y la inferiorización:* tutear a los indígenas o a los mestizos indigenizados, sin importar su edad; llamarlos “hijo” o “hija”; intervenir paternalmente en la vida personal de los subalternos.
 - *La sospecha:* a partir del estereotipo de que los discriminados son “ladrones”, “amigos de lo ajeno” y, en general, “no confiables”, se dice que deben “estar controlados” y bajo supervisión.
 - *El insulto:* “indio (cholo) de mierda”, “t’ara”, etc.
 - *El uso de apelativos y motes con intención denigratoria:* “llokalla”, “birlocha”, “colla”, “grasa”, “naco”, “negro”, “t’ara”, etc.
 - *El acoso:* laboral y escolar.

Por supuesto, no afirmamos que todos los miembros del estatus jailón o de otros estatus “blancos” apliquen estrategias negativas en su práctica social. Hay muchas excepciones, aunque estas tampoco representen un número enorme. En todo caso, el sistema jerárquico de estatus no funcionaría sin ellas. Sin miedo a ser apartados, los subalternos no serían tales: su etnicidad o sus estilos de vida tendrían el mismo prestigio social.

6

Los capitales heredados (Conclusión)

Entre 2004 y 2014, Bolivia vivió el periodo económico más brillante y transformador de su historia, por lo menos desde su fundación como república independiente. Detonado por el éxito exportador del país, un gigantesco proceso desarrollista cambió de escala el tamaño del mercado, del Estado y, por tanto, de la economía nacional, multiplicando el *stock* de infraestructura que había antes de él. El promedio del producto interno bruto per cápita nominal en el periodo 2006-2017 fue de 2.392 dólares, tres veces más que el del periodo 1994-2005, que fue de 961 dólares. Al mismo tiempo, la extrema pobreza monetaria bajó del 38% al 18%, siendo ahora en las ciudades de solo 10%. Esto, como es lógico, disminuyó la desigualdad: el decil más rico de la población recibe actualmente un ingreso 47 veces mayor que el decil más pobre, mientras que en 2005 esa diferencia era de 128 veces. Más ingresos y menos desigualdad reconfiguraron la estructura social: si en 2005 solo el 35% de la población tenía “ingresos medios” (3,3 millones de personas), en 2017 los recibía el 58% (6,5 millones de personas) (Ministerio de Comunicación del Estado Plurinacional de Bolivia, 2018).

En esta investigación, vimos que este proceso solo afectó puntualmente a la cúpula económica del país –la alta burguesía y la alta gerencia–, en cuanto al crecimiento descomunal de las principales industrias nacionales y la finalización de su transaccionalización, que ya había comenzado en la década de 1990. Sin duda, los grupos económicos se fortalecieron, pero sus características sociológicas no variaron. Estos grupos están controlados por familias que heredaron los negocios que ostentaban sus antepasados, varios de los cuales eran extranjeros. Dichos negocios fueron fundados y prosperaron durante los primeros procesos de industrialización del país, así como en los distintos momentos de auge económico que tuvo Bolivia. Se trata, entonces, de capitales económicos heredados, aunque las nuevas generaciones hayan sido exitosas en la labor de conservarlos y multiplicarlos.

A la vez, los fundadores de los grupos económicos, que en el ámbito económico comenzaron desde abajo y fueron por tanto ejemplo de movilidad social, también fueron *herederos*, pero no de capitales monetarios o empresariales, sino de la cultura capitalista que conocieron en sus países y que, por decirlo así, “trajeron consigo”, al igual que de un capital étnico que era neutro

en sus patrias y resultaba socialmente prestigioso en Bolivia. Fue la posesión de estos capitales heredados la que creó las *condiciones de posibilidad* de sus aventuras empresariales. La familiaridad con la cultura capitalista y el prestigio étnico les permitieron insertarse con facilidad en las redes económicas, sociales y políticas de poder del país, porque estas redes, por herencia colonial, tienen una forma *estamentaria*; es decir, son dominadas por una etnia, la blanca, con lo que esta deja de ser solamente un grupo de estatus: tiene asignada, además de prestigio social, una función socioeconómica y política.

La posesión de esos capitales heredados –cultura eurocéntrica y familiaridad con los procesos del capitalismo avanzado– y simbólicos –étnicos y vivenciales–, junto con la captura de determinados capitales educativos, constituyó y aún constituye a la alta gerencia nacional.

En estas páginas se observó empíricamente la inexistencia de indígenas y de mestizos indigenizados en las filas de la alta burguesía y de la alta gerencia de Bolivia.⁵⁴ Esto se debe a que tanto una como la otra, según acabamos de decir, se constituyeron a partir de este conjunto específico de capitales heredados, los cuales tienen alto valor en el mundo moderno y en el sistema social boliviano. En cambio, los indígenas y los mestizos indigenizados no heredaron estos capitales; más bien, están completamente desprovistos de los mismos. A ellos la prosperidad general del país sí los ha cambiado radicalmente, pero su enriquecimiento y su empoderamiento se produjeron tan solo en los espacios –económicos (comercio y minería artesanal), sociales (corporaciones populares) y políticos– *que no requieren* de los capitales de los que siempre han carecido. Es decir, en aquellos espacios en los que no es necesaria una cultura de tipo capitalista ni un determinado prestigio étnico –el de la “blanquitud”–. De ese modo, verificamos en Bolivia la convergencia entre clases sociales y grupos de estatus étnico, convergencia de tipo *estamental* y, por tanto, colonial.

54 Nuestra conclusión coincide con la del estudio previo de Álex López, Ronald Jemio y Edwin Chuquimia, quienes plantearon lo siguiente: “Es evidente que la mayoría de los miembros de los grupos de élite no descienden de familias nativas y, en cambio, sí descienden de familias europeas y/o criollas. Aunque en la actualidad advertimos una considerable movilidad económico-social –grupos económicamente poderosos emergen desde clases populares y, a la inversa, grupos de cierta tradición elitista enfrentan una debacle económica–, los grupos de élite no están vinculados a los apellidos nativos, pero sí a apellidos ‘extranjeros’” (2006: 40).

Bibliografía

Agencia Boliviana de Información (ABI)

2010 “Autoridad de Empresas sanciona a EMBOL por mantener contratos de exclusividad”, 9 de julio. Disponible en: <http://www.bolivia.com/noticias/autonoticias/DetalleNoticia43239.asp> (fecha de consulta: 30 de julio de 2018).

Antezana, Luis H.

2011 “Retorno y dispersión en ‘La Chaskañawi’”. En: *Ensayos escogidos 1976-2010*. La Paz: Plural editores.

Arce Catacora, Luis

2016 *El Modelo Económico Social Comunitario Productivo Boliviano*. La Paz: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Arguedas, Alcides

1936 *Pueblo enfermo*. La Paz: Puerta del Sol.

Ariñez, Rubén

2017 “Defensoría denuncia vulneración al derecho a la educación de una niña”. En: *La Razón*, “Sociedad”, 18 de octubre.

Banco Mercantil Santa Cruz (BMSC)

2014 *Memoria Anual 2014*. La Paz: Banco Mercantil Santa Cruz.

Baña, Martín y Pablo Stefanoni

2017 *Todo lo que necesitás saber sobre la Revolución rusa*. Buenos Aires: Paidós.

Bolivian Business

2017 “Business Queens 2017”. En: *Bolivian Business*, año 13, número 667, 28 de mayo.

Bolpress (web)

2006 “14 familias detentan 312.966 hectáreas de tierra en Santa Cruz y Beni”, 23 de noviembre. Disponible en: <https://www.bolpress.com/?Cod=2006112314> (fecha de consulta: 23 de mayo de 2019).

Bolsa Boliviana de Valores S. A.

- 2018a Actividad económica del Banco Mercantil Santa Cruz S. A. al 30 de junio. Disponible en: https://www.bbv.com.bo/Media/Default/Archivos/Fichas/BME_CAR.pdf (fecha de consulta: 30 de julio de 2018).
- 2018b Actividad económica del Banco Económico S. A. al 30 de junio. Disponible en: https://www.bbv.com.bo/Media/Default/Archivos/Fichas/BEC_CAR.pdf (fecha de consulta: 30 de julio de 2018).
- 2018c Actividad económica de Industrias Oleaginosas S. A. al 30 de junio. Disponible en: https://www.bbv.com.bo/Media/Default/Archivos/Fichas/IOL_CAR.pdf (fecha de consulta: 30 de julio de 2018).
- 2018d Transferencia de acciones del Banco Ganadero S. A., 8 de junio. Disponible en: https://appweb.asfi.gob.bo/Reportes_asp/rmi/tarjeta.asp?c=51863&t=2 (fecha de consulta: 30 de julio de 2018).
- 2017 Transferencia de acciones del Banco Bisa S. A., 19 de diciembre. Disponible en: https://www.bbv.com.bo/Publicacionv3/View_Publicacion/Detalle_HR1.aspx?Publicacion=329031 (fecha de consulta: 30 de julio de 2018).

Bourdieu, Pierre

- 2011 *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- 2008 “Conversación: el oficio del sociólogo”. En: *Capital cultural, escuela y espacio social*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores. 18-30.

Calderón, Jaime

- 2018 “Fernando Bedoya. Maestro de la diversificación”. En: *Bolivian Business*, 21 de enero.

Camacho, Zulma

- 2012 “Julio León Prado, cada iniciativa, un triunfo en la vida”. En: *Opinión*. “Cochabamba”, 1 de enero. Disponible en: <http://www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2012/0101/noticias.php?id=37541> (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Castel, Jorge

- 2018 “El 22% de las empresas elige a mujeres para la alta gerencia”. En: *La Razón*, “El Financiero”, 14 de marzo. Disponible en: http://www.la-razon.com/index.php?url=/suplementos/financiero/empresas-elige-mujeres-alta-gerencia-financiero_0_2891710825.html (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Céspedes, Augusto

- 1974 *Metal del diablo*. La Paz: Librería Editorial Juventud.

Claros, Luis

- 2016 *Traumas e ilusiones. El mestizaje en el pensamiento boliviano contemporáneo*. La Paz: Postgrado en Ciencias del Desarrollo-Universidad Mayor de San Andrés.

Clayton, Lawrence

- 1986 *Grace: W. R. Grace & Co., the Formative Years, 1850-1930*. Ottawa, Illinois, Estados Unidos: Jameson Books.

Comisión Especial Mixta de Investigación de Empresas y Empresarios Bolivianos Relacionados a los “Papeles de Panamá” (CEMIPP)

- 2017 *Informe de la Comisión Especial Mixta de Investigación de Empresas y Empresarios Bolivianos Relacionados a los Panama Papers*. La Paz.

Contreras, Manuel

- 1999 “Reformas y desafíos de la educación en el siglo XX”. En: Fernando Campero (ed.), *Bolivia en el siglo XX: la formación de la Bolivia contemporánea*. La Paz: Harvard Club de Bolivia.

Consultorio Económico (blog)

- 2015 “Gerente general del Banco de Crédito Marcelo Trigo Villegas: ‘La cancha ha sido marcada diferente con este gobierno’”, 15 de julio. Disponible en: <http://consultorioeconomico.blogspot.com/2015/06/gerente-general-del-banco-de-credito.html> (fecha de consulta: 24 de mayo de 2019).
- 2014 “Carlos Krutzfeldt Monasterio. Es el empresario detrás de la cerveza Real”, 27 de agosto. Disponible en: <http://consultorioeconomico.blogspot.com/2014/08/carlos-krutzfeldt-monasterio-es-el.html> (fecha de consulta: 24 de mayo de 2019).
- 2013 “Pablo Guardia Gerente general de Tigo”, 19 de marzo. Disponible en: <http://consultorioeconomico.blogspot.com/2013/03/pablo-guardia-gerente-general-de-tigo.html> (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Copa, Ana María

- 2017 “El salario máximo de un gerente top en Bolivia supera los \$us. 30.000”. En: *El Deber*, “Dinero”, 26 de septiembre.

De la Cueva, José Manuel

- 1983 *Bolivia: imperialismo y oligarquía*. La Paz: Ediciones Roalba.

Eju.tv (web)

- 2010 “La familia Marinkovic vende sus acciones del Banco Económico”, 1 de abril. Disponible en: eju.tv/2010/04/la-familia-marinkovic-vende-sus-acciones-del-banco-economico/ (fecha de consulta: 27 de mayo de 2019).

El Deber

2017 “El salario máximo de un gerente top en Bolivia supera los \$us. 30.000”. En: “Dinero”, 26 de septiembre. Disponible en: <https://www.eldeber.com.bo/dinero/El-salario-maximo-de-un-gerente-top-en-Bolivia-supera--los-us-30.000-20170925-0062.html> (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Empresa y Desarrollo Cainco

2018 “La semilla de Santa Cruz”, 15 de febrero. Disponible en: <https://empresaydesarrollo.wordpress.com/2018/02/15/la-semilla-de-santa-cruz/> (fecha de consulta: 18 de junio de 2019).

Ferreira, Reymi

1994 *Logias en Santa Cruz*. Santa Cruz: Fondo de Ediciones Municipales.

García Linera, Álvaro

2008 “Del liberalismo al Modelo Nacional Productivo. Los ciclos de la economía boliviana”. En: *Revista de Análisis. Reflexiones sobre la coyuntura*, número 3. La Paz: Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.

Gutiérrez, Alicia

2011 “Clases, espacio social y estrategias. Una introducción al análisis de la reproducción social en Bourdieu”. En: Pierre Bourdieu, *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

Klein, Herbert

1987 *Los orígenes de la Revolución Nacional boliviana. La crisis de la generación del Chaco*. La Paz: Juventud.

Laguna, Arián

2013 *Los enemigos del alma. Élite terrateniente y discursos racistas en Santa Cruz*. La Paz: Fundación de la Cordillera / Observatorio del Racismo.

López, Álex; Ronald Jemio y Edwin Chuquimia

2006 *Jailones. En torno a la identidad cultural de los jóvenes de la élite paceña*. La Paz: Fundación para la Investigación Estratégica en Bolivia.

Loza, Gabriel

2016 *Bolivia. Shock externo: efectos y medidas anti-shock*. La Paz: Plural editores.

Malloy, James

1989 *Bolivia: la revolución inconclusa*. Cochabamba: Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social.

Marx, Karl

1989 “Prólogo”. En: *Contribución a la crítica de la economía política* [1859]. Moscú: Progreso.

- Melendres, Miguel y Ernesto Estremadoiro
 2018 “Vecinos y pymes rechazan el reajuste del tarifario de electricidad”.
 En: *El Deber*, “Economía”, 17 de mayo. Disponible en: <https://www.eldeber.com.bo/economia/Vecinos-y-pymes-rechazan-el--reajuste-tarifario-de-electricidad-20180517-0001.html> (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).
- Mesa, Carlos
 2013 *La sirena y el charango. Ensayo sobre el mestizaje*. La Paz: Gisbert.
- Ministerio de Comunicación (Bolivia)
 2018 “Mensaje presidencial. Informe 12 años de gestión”, 24 de enero.
 Disponible en: <http://www.comunicacion.gob.bo/?q=search/node/mensaje%20presidencial.%20Informe%2012%20a%C3%B1os%20de%20gesti%C3%B3n> (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).
- Mitre, Antonio
 1996 *Los hilos de la memoria. Ascensión y crisis de las casas alemanas comerciales en Bolivia 1900-1942*. La Paz: Anthropos.
 1981 *Los patriarcas de la plata. Estructura socioeconómica de la minería boliviana en el siglo XIX*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Molina, Fernando; Hugo Siles y Marco Zelaya
 1995 “Vida y fortuna de Gonzalo Sánchez de Lozada”. En: *Nueva Economía*, año 2, número 94, 26 de septiembre-2 de octubre.
- Molina, Fernando
 2017a *La idea aristocrática y la idea liberal. Estudio de la élite política boliviana en el siglo XIX*. La Paz: Libros Nómadas.
 2017b *Breve historia de la banca (1957-2017)*. La Paz: Asociación de Bancos Privados de Bolivia.
 2016 *Samuel Doria Medina. Biografía de un industrial*. La Paz: Editorial 3600.
 2009 *El pensamiento boliviano sobre los recursos naturales*. La Paz: Pulso.
- Morales, Rolando
 2018 *¿Qué clase de política industrial requiere Bolivia?* La Paz: s. e.
- Notiboliviarrural.com (web)*
 2014 “Introducción de la raza Nelore a la ganadería boliviana y su pionero Don Ciro Añez. Parte II”. En: “Pecuaría”, 14 de abril. Disponible en: https://www.notiboliviarrural.com/index.php?option=com_content&view=article&id=9018:introduccion-de-la-raza-nelore-a-la-ganaderia-boliviana-y-su-pionero-don-ciro-anez-parte-ii&catid=302:pecuaria&Itemid=547 (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Nueva Economía

- 2018 “Ranking de bancos”. En: “Destacados”, 27 de febrero. Disponible en: <http://nuevaeconomia.com.bo/web/index.php/2018/02/27/ranking-de-bancos/> (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).
- 2009 “G-7: Los Grupos Económicos más fuertes de Santa Cruz”, año 15, número 709, 28 de septiembre-4 de octubre.

Orellana, Lorgio

- 2016 *Resurgimiento y caída de la gente decente. Un sendero en la formación de una clase-etnia dominante en Bolivia (1940-2003)*. La Paz: Muela del Diablo Editores.

Página Siete

- 2018 “Gobierno ratifica multa a CBN por conducta anticompetitiva”. En: “Economía”, 12 de febrero. Disponible en: <http://www.paginasiete.bo/economia/2018/2/12/gobierno-ratifica-multa-conducta-anticompetitiva-169652.html> (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Piñeiro, Juan Pablo

- 2003 *Cuando Sara Chura despierte*. La Paz: Offset Familia Andrade Vargas Imprenta.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

- 2015 *Informe Nacional sobre Desarrollo Humano en Bolivia / El nuevo rostro de Bolivia. Transformación social y metropolización*. La Paz: PNUD.

Querejazu, Roberto

- 1977 *Llallagua. Historia de una montaña*. La Paz: Los Amigos del Libro.

Recacoechea, Juan

- 2017a *American Visa*. La Paz: 3600.
- 2017b *Altiplano Express*. La Paz: 3600.

Rivera Cusicanqui, Silvia

- 2012 *Violencias (re)encubiertas en Bolivia*. La Paz: Editor La Mirada Salvaje.

Rodríguez-Carmona, Antoine

- 2015 *El blues del minibús*. La Paz: Plural editores.

Rodríguez Ostría, Gustavo

- 2000 “Producción, mercancías y empresarios”. En: Fernando Campero Prudencio (ed.), *Bolivia en el siglo XX*. La Paz: Club de Harvard en Bolivia.

Romero Pittari, Salvador

- 2015 *Las Claudinas*. La Paz: Plural editores.

Rojas, Gonzalo

2009 *Cultura política de las élites en Bolivia*. La Paz: Fundación Friedrich Ebert / Centro de Investigación y Promoción del Campesinado.

Sacristán, Manuel

2007 *Lecturas de filosofía moderna y contemporánea*. Madrid: Trotta.

Salmón, Josefa

2017 *El espejo indígena. El discurso indigenista en Bolivia 1900-1956*. La Paz: Plural editores.

Sánchez, César

2016 “La minería está en manos privadas”. En: *Oxígeno*, año 5, número 64, septiembre.

Salazar de la Torre, Cecilia

2015 *El problema del indio. Nación e inmovilismo social en Bolivia*. La Paz: Postgrado en Ciencias del Desarrollo-Universidad Mayor de San Andrés.

Sandoval, Carmen Dunia

2003 *Santa Cruz. Economía y poder 1952-1993*. La Paz: Fundación para la Investigación Estratégica en Bolivia.

Sanjinés, Ricardo

2004 *Biografía de la empresa privada boliviana*. La Paz: Confederación de Empresarios Privados de Bolivia / Corporación Andina de Fomento.

Sanjinés C., Javier

2005 *El espejismo del mestizaje*. La Paz: Fundación para la Investigación Estratégica en Bolivia / Instituto Francés de Estudios Andinos.

Sen, Amartya

2007 *Identidad y violencia. La ilusión del destino*. Buenos Aires: Katz Editores.

Siles, Hugo

2017 “Ranking de las 250 empresas más grandes de Bolivia”. En: *La Razón*, “Separata”, 8 de noviembre.

Soruco, Ximena; Wilfredo Plata y Gustavo Medeiros

2008 *Los barones del Oriente. El poder en Santa Cruz, ayer y hoy*. Santa Cruz: Fundación Tierra. Disponible en: <http://www.ftierra.org/index.php/publicacion/libro/13-los-barones-del-oriente-el-poder-en-santa-cruz-ayer-y-hoy> (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Soruco, Ximena

2016 *Literatura y sociedad bolivianas. Clases y desclasamientos en Carlos Medinaceli*. La Paz: Postgrado en Ciencias del Desarrollo-Universidad Mayor de San Andrés.

Spedding, Alison

2015 *Catre de fierro*. La Paz: Plural editores.

Tamayo, Franz

1987 *Creación de la pedagogía nacional*. La Paz: Librería Editorial Juventud.

Tassi, Nico

2013 *Hacer plata sin plata. El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: Fundación para la Investigación Estratégica en Bolivia.

Taylor, Charles

2012 *Fuentes del yo. La construcción de la identidad moderna*. Barcelona: Paidós.

Toranzo, Carlos

1993 “Burguesía chola, una sorpresa de la sociología boliviana”. En: Mario Miranda Pacheco (comp.), *Bolivia en la hora de su modernización*. México D. F.: Universidad Nacional Autónoma de México.

Toro, Edgar

2014 “Aemp inhabilita a 22 ejecutivos de CBN para desempeñar sus cargos”. En: *La Razón*, “Economía”, 30 de enero. Disponible en: http://www.la-razon.com/economia/Aemp-inhabilita-ejecutivos-CBN-desempenar_0_1989401082.html (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Velasco, Danilo

2015 “Economía informal en Bolivia: análisis, evaluación y cuantificación en base al enfoque monetario de la demanda de efectivo (periodo 1994-2014)”. En: SciELO-Bolivia, *Investigación y desarrollo*, “Artículos-Economía y Empresa”, volumen 2, número 15. Disponible en: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2518-44312015000200006 (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Wanderley, Fernanda

2013 *¿Qué pasó con el proceso de cambio en Bolivia? Ideales acertados, medios equivocados y resultados trastocados*. La Paz: Postgrado en Ciencias del Desarrollo-Universidad Mayor de San Andrés.

Weber, Max

1999 *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid: Alba Libros.

1987 *Estructuras de poder*. Buenos Aires: Leviatán.

Zavaleta, René

2011 *Obra completa*. Tomo I: *Ensayos 1957-1974*. La Paz: Plural editores.

Zegada, María Teresa

2014 “La economía popular: sociedad civil privatizada en la era global”.

En: *Punto Cero*, año 19, número 29, diciembre. 69-76. Cochabamba: Universidad Católica Boliviana San Pablo. Disponible en: <http://www.scielo.org.bo/pdf/rpc/v19n29/v19n29a08.pdf> (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Zelaya, Marco

2014 “Constructor de su propio destino”. En: *Página Siete*, “Inversión”, 5 de abril. Disponible en: <http://www.paginasiete.bo/inversion/2014/4/6/constructor-propio-destino-18111.html> (fecha de consulta: 31 de julio de 2018).

Zubiri, Xavier

2010) *Cinco lecciones de filosofía*. Madrid: Alianza Editorial.

Anexos

Anexo 1

Umbrales de entrada a seis colegios elitistas

Preguntas	Colegios de Santa Cruz			Colegios de La Paz		Colegio Franco Boliviano Alcide d'Orbigny
	Santa Cruz International School	Colegio Alemán	Lycée Français de Santa Cruz	Colegio Alemán Mariscal Braun	Saint Andrew's School	
¿Desde qué edad hay que entrar?	<p>Aceptan a niños desde pre kinder (4 años cumplidos)</p>	<p>El ingreso al nivel inicial o pre kinder es posible desde los 4 años cumplidos, pero se puede ingresar también directamente a otros cursos, siempre y cuando cumplan con el nivel requerido del idioma.</p>	<p>Cuenta con el curso "Nidito", en el cual ingresan los niños que hayan nacido entre el 1/7/2014 y el 30/6/2015 para la gestión 2018.</p>	<p>Pueden ingresar al colegio desde pre kinder y kinder, a partir de los 4 años.</p>	<p>Hay admisiones desde "jardín", es decir, a partir de los 3 años.</p>	<p>Se puede ingresar desde los 3 años de edad.</p>
¿Se puede entrar más tarde o es imposible?	<p>Se puede ingresar a cualquier curso si hay espacio y tienen el nivel de inglés. Existe ya una lista de espera para el próximo año y es larga. No es imprescindible que los niños hayan cursado el pre kinder y kinder en el colegio, pero el inglés para ingresar a primero de primaria ya es avanzado.</p>	<p>El ingreso a cursos de primaria o secundaria solo es posible si provienen de otro Colegio Alemán o de Alemania. Tenemos a muchos postulantes en lista de espera que cumplen con estos requisitos y en estos casos se da mayor preferencia a aquellos que ya tienen hermanos en el colegio.</p>	<p>A partir de primero básico el requisito es que tengan una base del idioma francés ya que la pedagogía del colegio es la enseñanza de todas las materias en francés, a excepción de sociales- español e inglés.</p>	<p>Tienen facilidad de ingreso los alumnos que han ingresado desde pre kinder. Los alumnos que quieren ingresar después deben enviar una carta de solicitud y hacer un examen, posteriormente anotarse a una lista y esperar a que se abra un cupo, ya que están por ahora llenos y no hay espacios; solo en caso de que alguno renuncie a su espacio.</p>	<p>Pueden ingresar a cualquier nivel pero actualmente no hay admisiones hasta la gestión 2019. No hay cupos.</p>	<p>Si se puede pero teniendo buen conocimiento del idioma francés.</p>

Continúa en la siguiente página

Preguntas	Colegios de Santa Cruz		Colegios de La Paz			
	Santa Cruz International School	Colegio Alemán	Lycée Français de Santa Cruz	Colegio Alemán Mariscal Braun	Saint Andrew's School	
¿Qué requisitos se pide a los más pequeños?	Tener conocimiento de inglés.	En el nivel inicial simplemente deben cumplir con la edad. Para los demás cursos, deben tener conocimiento del idioma alemán según el nivel requerido.	Cumplir con la edad de acuerdo a normativas del Ministerio de Educación boliviano. Cita con el Director de Primaria para una entrevista informativa sobre el colegio (pedagogía y organización) y la Agencia de Enseñanza del Francés en el Extranjero. Otra entrevista breve en compañía de sus niños. Si no se confirma, pasarán a una lista de espera. Si hay plazas disponibles, serán invitados a una reunión informativa, en donde también se les entregarán los formularios para la inscripción. Las carpetas de inscripción deberán ser devueltas con la información completa para concretar la inscripción.	Deben hablar alemán.	Hay que llenar un formulario y enviar respaldos de la documentación requerida.	Ninguno.

Continúa en la siguiente página

Preguntas	Colegios de Santa Cruz			Colegios de La Paz		
	Santa Cruz International School	Colegio Alemán	Lycée Français de Santa Cruz	Colegio Alemán Mariscal Braun	Saint Andrew's School	Colegio Franco Boliviano Alcide d'Orbigny
¿Qué clase de examen se toma a los más pequeños?	Para ingresar a primero de primaria es importante que ya tengan idea de lectura, de escritura, reconozcan los colores y comprensión básica en inglés, ya que llevarán el español solo como idioma extranjero.	Para primero de primaria se requiere una prueba de madurez. No necesitan saber escribir o leer, esto lo aprenden en primero. Es en este curso específico que existe la mayor cantidad de postulantes todos los años.	Los requisitos para poder ingresar a cualquier curso inicial son simplemente que los niños hayan dejado el pañal y avisen que quieren ir al baño.	Examen realizado por la psicopedagoga.		Examen psicológico y pedagógico.
Requisitos para los padres	Ningún requisito para los padres. A clara que no es requisito tener acciones del colegio para poder inscribir a los alumnos.	Los únicos requisitos que deben presentar para poder ser anotados en lista de espera es: Fotocopia de la cédula de identidad o pasaporte, fotocopia del certificado de nacimiento y fotocopia de la última libreta o certificado de la unidad educativa a la que asistió.	Ninguno.	No es requisito que los padres sean alemanes pero sí es de gran ayuda.	Llenar el formulario.	Presentarse en el "Puertas Abiertas" del colegio, donde se explica todo sobre las inscripciones. Los padres que quieren inscribir a sus hijos deben enviar una carta al colegio explicando el porqué de la elección de este, dónde trabajan los padres, a qué se dedican y otro tipo de información.

Continúa en la siguiente página

Preguntas	Colegios de Santa Cruz			Colegios de La Paz		
	Santa Cruz International School	Colegio Alemán	Lycée Français de Santa Cruz	Colegio Alemán Mariscal Braun	Saint Andrew's School	Colegio Franco Boliviano Alcide d'Orbigny
¿Cuánto cuesta?	<p>Primero el encargado no quiso dar el monto exacto. Pidió que ese tema se converse en la entrevista que hay que tener con la directora al momento de anotar al estudiante a la lista de espera. Insistiéndole, dijo que el monto es "más o menos" 600 dólares mensuales.</p>	<p>El costo oscila entre 440 y 450 dólares. No hay acciones.</p>	<p>Hay un aporte extraordinario que se realiza al momento de la inscripción que es de 15 mil bolivianos (2.142 dólares) por alumno. El segundo alumno tiene un 5% de descuento. Las mensualidades de "Nidito" a quinto de primaria son de 3.251 bolivianos (465 dólares) mensuales.</p>	<p>448 dólares mensuales.</p>	<p>No quisieron brindar esta información porque los aranceles iban a aumentar, por lo que los precios en el momento de la solicitud no eran definitivos. El responsable se negó a dar un monto aproximado.</p>	<p>Varia de acuerdo al nivel: preescolar ("Nidito"): 1.890 bolivianos o 270 dólares mensuales; kinder/ primaria: 2.649 Bs o 378 dólares; y secundaria: 6.497 Bs o 928 dólares.</p>
¿Hay becas?	<p>Solamente existen becas para los mejores alumnos.</p>			<p>Para los mejores promedios: Beca para una pasantía en una empresa globalmente orientada en Alemania.</p>	<p>No informó.</p>	<p>Solamente existen becas para los alumnos que son franceses y las tramitan en la Embajada de Francia en Bolivia.</p>
¿Qué idiomas se enseña?	<p>Se enseña principalmente el inglés; se da una materia de español y, por exigencia del gobierno, otra de guaraní.</p>	<p>Inglés, guaraní.</p>	<p>Francés e inglés.</p>	<p>Alemán e inglés.</p>	<p>Inglés.</p>	<p>Francés e inglés.</p>

Continúa en la siguiente página

Preguntas	Colegios de Santa Cruz			Colegios de La Paz		
	Santa Cruz International School	Colegio Alemán	Lycée Français de Santa Cruz	Colegio Alemán Mariscal Braun	Saint Andrew's School	
¿Qué peculiaridades tiene la enseñanza?		El colegio no solo ofrece el bachillerato normal, sino también el bachillerato internacional, los dos últimos años de secundaria. Este diploma habilita a estudiar en cualquier universidad internacional.	Los alumnos que estudian en el colegio rinden el "Diploma Nacional de Brevet" y el "Baccalauréat", diplomas franceses que evalúan los conocimientos y competencias adquiridos al final del "ciclo collège". Se trata de pruebas orales y escritas.	Lenguaje de negocios en alemán, inglés y español. Clases en grupos pequeños. Fortalecimiento de las competencias interculturales y comunicativas. Acceso al mercado internacional de trabajo. Acceso a universidades alemanas de ciencias aplicadas. Garantía de un lugar del estudio en el Fachhochschule Wildau, cerca de Berlín.	Bachillerato internacional. Educación bilingüe. Programa de valores. Escuelas deportivas. Formación artística.	Obtienen el bachillerato boliviano y opcionalmente el francés pasando exámenes que se gestionan por correo con el ministerio de educación francesa. Además, pueden acceder a certificación en los idiomas inglés y portugués validado en Europa.

Continúa en la siguiente página

Preguntas	Colegios de Santa Cruz		Colegios de La Paz		
	Santa Cruz International School	Colegio Alemán	Colegio Alemán Mariscal Braun	Saint Andrew's School	
¿Qué ventajas de infraestructura y profesores?		La infraestructura es moderna y cada vez se está renovando. Son varios paralelos en cada nivel y la cantidad de alumnos oscila entre los 24 a 26 alumnos máximo (en cada aula de primaria). En las materias dictadas en alemán, así como en la de Alemán, se divide a los estudiantes en grupos más pequeños.	Profesores de alto nivel. La mayoría de habla francófona. Aulas amplias con proyectores, computadoras, mobiliario nuevo y patios de recreación amplios.	<p>Sobre un terreno de 32,9 mil metros cuadrados de superficie en La Florida, zona residencial al sur de la ciudad de La Paz, cuenta con una superficie construida de 21,1 mil metros cuadrados. Posee amplios ambientes y áreas de recreación. Está en ejecución un proyecto de ampliación para el comedor, nueva administración, nueva capilla y mejoras en los espacios recreativos y deportivos. Actualmente cuenta con: 1. Ambientes de administración: hall principal, salas de entrevistas, cuarto de sistemas. 2. Ambientes de estudio: bloques por niveles con casilleros, bibliotecas, laboratorios, salas de computación, video, música y ajedrez. 3. Ambientes deportivos: Coliseo, cancha de césped, pista atlética, canchas polifuncionales, gimnasio, enfermería. 4. Ambientes de esparcimiento: jardines, patios, parques, salas de juego, snacks y comedor. 5. Ambientes culturales: Teatro, auditorios, sala de exposiciones y de trofeos.</p>	<p>Colegio Franco Boliviano Alcide d'Orbigny</p> <p>El Instituto Franco Boliviano logró consolidar, a través de los años, el proyecto del "Centro Cultural D'Orbigny": un complejo interconectado con sala de exposiciones y reuniones, teatro, auditorio y cafetería, con todas las instalaciones complementarias de camerinos y baño. Puede albergar hasta 250 personas. Cuenta también con gimnasio.</p>

Continúa en la siguiente página

Preguntas	Colegios de Santa Cruz			Colegios de La Paz		
	Santa Cruz International School	Colegio Alemán	Lycée Français de Santa Cruz	Colegio Alemán Mariscal Braun	Saint Andrew's School	Colegio Franco Boliviano Alcide d'Orbigny
Actividades extra curriculares (deportes, cultura, otros)	Ferias de: libro, ciencias, deportes, equipo y equitación.	En todos los niveles hay actividades extracurriculares en deporte, música y arte.	Depende de la iniciativa de cada docente.		Artísticas y deportivas.	Seminarios, foros, festivales, vistas y viajes.
¿Tiene o no convenio con universidades?	No tiene ningún convenio con universidades; sin embargo, desde secundaria los alumnos empiezan a rendir exámenes de inglés, física y química que corresponden a los de la Universidad de Cambridge, lo que certifica sus conocimientos para el nivel de las universidades de habla inglesa en el mundo y les abre las posibilidades para que puedan ser aceptados en cualquiera de ellas.	No hay. Muchos de nuestros bachilleres estudian en varios países, como Alemania, Estados Unidos y Argentina.	El bachillerato francés abre las puertas de los estudios superiores franceses: B.T.S., D.U.T., C.P.G.E., universidades, grandes escuelas, escuelas especializadas. En función del tipo de bachillerato (literario, económico o científico), el estudiante se orienta hacia la enseñanza superior que le corresponda. Las carreras pueden ser largas o cortas.	No tiene convenio con ninguna universidad, pero los alumnos salen con un título equivalente al bachillerato alemán, lo que los certifica para poder cursar en cualquier universidad de Alemania.	No tiene convenios con ninguna universidad en particular, pero el colegio otorga un certificado avalado por la organización Bachillerato Internacional, el cual es reconocido en más de 142 países y simúmero de universidades.	Ninguno.
¿Con cuáles?						
Observaciones	Trato súper cordial. Disposición a brindar toda la información requerida.	Respuesta por email casi inmediata.	No hay página en Facebook. Al comunicarse telefónicamente, pidieron apersonarse o enviar un correo electrónico.	No parecían muy dispuestos a entregar la información.	Comunicación difícil y suspicaz.	Después de insistir mucho respondieron no muy amigablemente.

Fuente: Elaboración propia a partir de los cuestionarios aplicados en los colegios de La Paz y Santa Cruz.

Anexo 2

Ejemplos de respuestas de los colegios estudiados

▶▶ *¿Desde qué edad tienen que entrar los niños al colegio?*

“El ingreso a nuestro colegio es posible desde los cuatro años cumplidos al nivel inicial o prekínder, pero se puede ingresar también directamente a otros cursos, siempre y cuando (los niños) cumplan con los requisitos de idioma y demás.”

▶▶ *¿Se puede entrar más tarde o es imposible?*

“El ingreso a cursos de primaria o secundaria solo es posible si provienen de otro colegio alemán o de Alemania. Tenemos a muchos postulantes en lista de espera que cumplen con estos requisitos y en estos casos se da mayor preferencia a aquellos que ya tienen hermanos en el colegio.”

▶▶ *¿Qué requisitos se pide a los más pequeños?*

“En el nivel inicial simplemente deben cumplir con la edad. Para los demás cursos deben tener conocimiento del idioma alemán según nivel requerido.”

▶▶ *¿Qué clase de examen se toma a los más pequeños?*

“En su caso, para primero de primaria es una prueba de madurez. No necesitan saber escribir o leer, esto lo aprenden en primero. Es en este curso específico que tenemos la mayor cantidad de postulantes todos los años.”

▶▶ *¿Cuánto cuesta?*

“El costo oscila entre 440 a 450 dólares.”

▶▶ *¿Es necesario tener acciones del colegio?*

“No hay acciones. Es un colegio privado.”

▶▶ *¿Qué idiomas se enseñan aparte del alemán?*

“Inglés, guaraní.”

▶▶ *¿Qué peculiaridades tiene la enseñanza?*

“El colegio no solo ofrece el bachillerato normal, sino también el bachillerato internacional, que son los dos últimos años de secundaria. Este diploma habilita a estudiar en cualquier universidad a nivel mundial. Mayores detalles se pueden encontrar en nuestra página *web*.”

▶▶ *¿Qué ventajas de infraestructura y profesores tiene?*

“La infraestructura es moderna y cada vez se está renovando. Son varios paralelos en cada nivel y la cantidad de alumnos oscila entre los 24 y 26 alumnos máximo en la primaria. En las materias dictadas en alemán, así como el alemán mismo, se los divide en grupos más pequeños.”

▶▶ *¿Existen requisitos para los padres?*

“Los únicos requisitos que deben presentar para poder ser anotados en lista de espera son: fotocopia de la cédula de identidad o pasaporte, fotocopia del certificado de nacimiento y fotocopia de la última libreta o certificado de la unidad educativa a la que asistió.”

▶▶ *¿Hay actividades extracurriculares (deportes, cultura, etcétera)?*

“En todos los niveles hay actividades extracurriculares en deporte, música o arte.”

▶▶ *¿Tienen convenio con universidades, con cuáles?*

“No hay. Muchos de nuestros bachilleres estudian en varios países, como Alemania, Estados Unidos, Argentina, etcétera.”

Sobre el autor

FERNANDO MOLINA es ensayista e investigador boliviano. Es autor de varios libros sobre Bolivia, en especial sobre su historia contemporánea y su historia intelectual, los más importantes de los cuales son *El pensamiento boliviano sobre los recursos naturales* (2009) e *Historia contemporánea de Bolivia* (2016). Ha participado en la edición y publicación de numerosos libros y documentos dedicados a la investigación y el análisis de los procesos contemporáneos del país. Ha escrito numerosos artículos sobre política, economía y cultura boliviana en medios escritos de La Paz, Santa Cruz, Buenos Aires, Santiago de Chile y México. Algunos de ellos han sido traducidos al francés y al inglés. Desde principios de 2015 es colaborador del diario madrileño *El País*. El 2012 obtuvo el Premio Rey de España de Periodismo Iberoamericano.



Este libro se terminó de imprimir
en julio de 2019, en los talleres de
Editora Presencia,
en La Paz (Bolivia).

Modos del privilegio: alta burguesía y alta gerencia en la Bolivia contemporánea, de Fernando Molina, forma parte del pequeño acervo de estudios sobre las élites bolivianas, pero se diferencia de la mayoría de ellos en que el interés no está puesto en las élites políticas ni en la evaluación política de las clases económicas y sociales más altas, sino en un tema constantemente abordado en charlas coloquiales entre bolivianos y, curiosamente, poco desarrollado en los espacios formales y académicos: las formas y las relaciones –económicas y sociales– entre estatus y clase en el país.

Este ensayo constituye un ejercicio de microsociología, entre etnográfico e histórico, en el que Molina expone evidencia para contrastar su hipótesis central: “todos los miembros de las clases dominantes son también parte del estatus jailón, aunque, al mismo tiempo, muchos jailones no pertenezcan a las clases dominantes”. Es desde ese punto de partida que el autor describe y analiza las relaciones económicas y sociales en las que se mueve un sector de la sociedad, dotado de un cierto poder económico.



Vicepresidencia del Estado
Presidencia de la Asamblea Legislativa Plurinacional
BOLIVIA



OXFAM

ISBN: 978-99974-77-68-2



9 789997 147768 2