



Revista Mexicana de Sociología

ISSN: 0188-2503

revmexso@servidor.unam.mx

Universidad Nacional Autónoma de

México

México

Rea Campos, Carmen Rosa

Complementando racionalidades: la nueva pequeña burguesía aymara en Bolivia
Revista Mexicana de Sociología, vol. 78, núm. 3, julio-septiembre, 2016, pp. 375-407

Universidad Nacional Autónoma de México

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32146492003>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Complementando racionalidades: la nueva pequeña burguesía aymara en Bolivia*

CARMEN ROSA REA CAMPOS**

Resumen: Este artículo aborda el caso de un segmento de población indígena aymara que experimenta una relativa movilidad social ascendente. La tesis que se sostiene es que esta fracción de clase pequeñoburguesa constituye el resultado no esperado y no intencionado de la crisis económica de los años ochenta, la flexibilización del mercado laboral de los años noventa, la expansión del comercio asiático en la economía nacional y, sobre todo, de la capacidad de estos agentes de traducir, reinterpretar y articular dos racionalidades que se presentan como opuestas: la tradicional-afectiva y la instrumental.

Abstract: This article discusses the case of a segment of the Aymara indigenous population experiencing relative upward social mobility. It posits the thesis that this sector of the petty bourgeois class is the unexpected and unintended result of the economic crisis of the 1980s, the flexible labor market of the 1990s, the expansion of Asian trade in the national economy and, above all, the ability of these agents to translate, reinterpret and articulate two rationalities regarded as opposites: the traditional-affective and the instrumental.

Palabras clave: Bolivia, élites indígenas, movilidad social.

Key words: Bolivia, indigenous elites, social mobility.

Como parte del nuevo ciclo de cambios sociopolíticos y económicos que experimenta Bolivia desde los primeros años del siglo XXI, no es difícil encontrar escritos que hagan referencia a los histó-

* Este escrito fue posible gracias al financiamiento del proyecto de investigación “Clases emergentes y reestructuración social en Bolivia: el caso de la nueva burguesía comercial orureña”, por parte del Programa de Becas Clacso-Asdi para investigadores de América Latina y el Caribe, del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, aunque se retoman algunos resultados que arrojó una investigación doctoral sobre racismo en Bolivia que se realizó del 2006 al 2010. La autora agradece y reconoce el trabajo del licenciado Jesús Alberto Rea Campos en el proceso de investigación; fue él quien estableció contactos y realizó una buena parte de las entrevistas, además de hacer una revisión de las fuentes secundarias y participar en el proceso de análisis. También agradece a la institución Jaraña, que los cobijó durante la estancia de investigación en 2012, les facilitó contactos y les permitió presentar los resultados —un año después— ante sus directivos y parte de los entrevistados.

** Doctora en Ciencia Social con especialidad en Sociología por El Colegio de México. Universidad de Guanajuato, campus León. Temas de especialización: movimientos sociales, racismo y desigualdad social, élites e intelectuales indígenas. Bulevar Puente Milenio #1001, Fracción del Predio San Carlos, 37670, León, Guanajuato, México.

ricos “sujetos subalternos” (los indígenas), pero no por su condición de subalternidad —en la que se centró gran parte de la literatura histórica y antropológica boliviana entre las décadas de los años sesenta y ochenta—, sino porque estos sujetos dejaron su condición de subalternidad al disputar espacios políticos que, desde 2006, están bajo su control y el de clases medias no indígenas articuladas con el liderazgo de Evo Morales. Pero no sólo en el campo político se puede visibilizar el reposicionamiento de los sujetos indígenas (des)subalternizados. Hoy no resulta novedoso hablar de las élites económicas de origen indígena, definidas como “burguesía chola”, “clases populares adineradas” o “protoburguesía”.¹

En este artículo se indaga sobre las condiciones de posibilidad que modificaron la posición social de dichos actores en una sociedad como la boliviana, en la que a lo largo de su historia los indígenas estuvieron excluidos de los procesos de redistribución de la riqueza nacional y tuvieron muchas más dificultades para experimentar procesos de movilidad social de tipo ascendente.

La hipótesis que se sostiene es que la emergencia de este agente económico es el resultado —retomando a Max Weber (2003)— de una afinidad electiva entre ciertas condicionantes externas, como los efectos del nacionalismo revolucionario que la población indígena empezó a experimentar a fines de la década de los años sesenta (la expulsión de población indígena hacia los centros urbanos y la masificación educativa) y de los cambios estructurales de corte neoliberal desde los años ochenta (la flexibilización del mercado laboral que los excluyó en los márgenes informales) y la capacidad —creatividad cultural— que estos sujetos indígenas desarrollaron para enfrentarse a situaciones adversas en un escenario de contracción de la economía nacional y de expansión e influjo de la economía comercial asiática en el mercado nacional. El resultado de tal afinidad electiva es que los aymaras lograron articular dos racionalidades que suelen ser presentadas como opuestas: la racionalidad comunitaria (afectiva y tradicional) y la racionalidad instrumental, traduciendo y reinterpretando algunas prácticas culturales que se convirtieron en recursos económicos y sociales para interactuar en el mercado, a la vez que sus logros económicos se convirtieron en recursos simbólicos para reforzar sus lazos comunitarios. Por ello se sostiene que esta clase

¹ En el último apartado discutiremos en torno de la pertinencia o no de estas categorías a partir de las cuales se trata de ubicar a estos actores en la estructura social boliviana.

emergente constituye el resultado *no esperado y no intencionado* de los modelos de acumulación de capital estatista-nacionalista, por un lado, y del neoliberal, por otro, que la excluyeron en los márgenes del proceso de redistribución de la riqueza.

Este artículo expone de manera resumida los resultados de un estudio de caso realizado en 2012 en la ciudad de Oruro, Bolivia, en el que se realizaron entrevistas, historias de vida y genealogías a 20 comerciantes aymaras. Se inicia con una exposición de investigaciones precedentes para luego, en un segundo apartado, caracterizar al sujeto de quien nos ocupamos. En un tercer apartado se abordan las condiciones de posibilidad (sociales, políticas, económicas, culturales) que dieron paso a la constitución de este sector de la economía orureña y al proceso individual de acumulación de capital económico, vinculado con la dinámica nacional, como los primeros efectos de la reforma agraria de 1952, la crisis económica de los años ochenta y las reformas estructurales de los años noventa, que afectaron desigualmente a las distintas regiones del país (como fue el caso de la ciudad de Oruro), y la dinámica económica regional, como la política portuaria chilena y la incursión en la región del comercio asiático. En un apartado posterior se enfatiza la particularidad cultural, nunca estática sino en constante proceso de reinterpretación y traducción, como un recurso estratégico que permitió a este sector acceder a una cuota del excedente del capital económico, articulando, como complementarias, racionalidades distintas. El artículo cierra retomando el análisis de las clases sociales en América Latina que realizan Alejandro Portes y Kelly Hoffman (2003), para repensar la posición que ocupa este sujeto emergente en la estructura social boliviana que parece experimentar una modificación relativa.

LA EMERGENCIA DE LAS “ÉLITES INDÍGENAS CONTEMPORÁNEAS”

Hablar de los indígenas adinerados en Bolivia no resulta novedad alguna. Este agente ha sido ubicado en diferentes momentos históricos: en el fin del proceso colonial, en el periodo republicano, en el liberal y en el nacionalista. Alrededor del mismo se han discutido la ideología nacionalista y el mestizaje, así como la persistencia del racismo estructural y cotidiano que se imprimía (y se imprime aún) sobre sus cuerpos, acompañado de procesos de autonegación y asimilación (Barragán, 1992; Toranzo, 1991; Sanjinés, 2005), pero también se ha escrito sobre su papel

en la reproducción de prácticas culturales de reafirmación étnica en el mundo urbano, vinculadas con sus éxitos económicos (Albó y Preiswerk, 1986; Guaygua, 2003).

Gran parte de estos estudios se concentraron en ciudades como La Paz o Cochabamba. Muy pocos prestaron atención a regiones como Oruro y menor todavía fue el interés sobre su papel de agentes económicos competitivos. Se puede sostener que la reciente atención está vinculada con el escenario sociopolítico y económico que experimenta Bolivia desde la primera década del siglo XXI. En este sentido, estudios recientes enfatizan el origen ancestral de los aymaras adinerados denominados *qamiris*,² ubicándolos en un periodo anterior a la Colonia, vinculados con el comercio (trueque) de camélidos y sal por productos agrícolas como el maíz y la papa y, posteriormente, en el periodo colonial como una élite económica y política respetada por la Corona. El problema —afirman Jorge Llanque y Edgar Villca (2010: 20-40)— ha sido su invisibilización por los procesos de exclusión étnica y la débil presencia del Estado en las zonas rurales del país. No se puede negar la existencia de diferenciación social en el interior de estas poblaciones a lo largo de sus historias comunitarias, relacionada con procesos diferenciales de acceso y control de bienes materiales y simbólicos; no obstante, la formación de este sector adinerado aymara contemporáneo es un fenómeno totalmente distinto a los que sustentan una cierta continuidad histórica.

En cambio, otros estudios conectan la emergencia de las “élites aymaras” con el modelo económico implementado por el gobierno de Evo Morales, basado en la renacionalización de las empresas estratégicas, los precios internacionales del gas natural y su venta a países vecinos como Brasil y Argentina, la reactivación de la minería pequeña y mediana, además de las políticas redistributivas. Todas estas políticas habrían permitido una inyección de ingresos económicos a nivel interno, favoreciendo a la población de bajos recursos, como los indígenas y, entre éstos, a los dedicados al comercio informal. Incluso, tal dinámica económica habría incrementado los capitales comerciales del sector, permitiendo su ingreso al mercado chino, desde donde importan mercancías diversas (Tassi *et al.*, 2012).

Sin embargo, esta lectura es parcialmente correcta. En primer lugar, porque la emergencia de un sector aymara adinerado contemporáneo no corresponde necesariamente con la administración del gobierno del

² Término aymara traducido como “ricos”.

Movimiento al Socialismo (MAS) liderado por el presidente Evo Morales, sino con procesos que precedieron tal administración y el modelo económico que se impulsa desde entonces. En segundo lugar, porque tal interpretación no resuelve la cuestión de cómo fue posible la emergencia de indígenas adinerados contemporáneos tomando en cuenta que el bloque económicamente dominante no indígena, desplazado del control estatal (hoy en manos del MAS), mantiene el control y el acaparamiento del excedente de capital de la economía interna a través de su estrecho vínculo con el capital financiero transnacional. Reducir las condiciones de posibilidad a la coyuntura de bonanza económica que experimenta Bolivia desde 2006 supone observar el árbol, pero no el bosque que explica la existencia del árbol (Elías, 2006).

Es cierto que Bolivia experimenta un periodo de bonanza económica medida por un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) que no se había registrado en décadas pasadas,³ un incremento importante de las exportaciones de materia prima (gas, minerales, productos agroindustriales), un significativo aumento de la inversión pública (inversión en infraestructura municipal) y en políticas redistributivas (bonos a sectores más vulnerables), pero dicho escenario no es suficiente para explicar la emergencia de este sector en la economía nacional y en la orureña en particular.

CARACTERIZANDO AL NUEVO AGENTE SOCIAL

En este artículo nos concentramos en aquellos sujetos de origen aymara que provienen de las zonas rurales del departamento de Oruro, ubicado al occidente de Bolivia, y que desde la década de los años sesenta empezaron a migrar a la ciudad de Oruro como parte del proceso de urbanización que experimentó Bolivia tras la revolución nacionalista de 1952. La migración de este segmento de la población rural estaba vinculada con la falta de tierras en sus lugares de origen, las carencias económicas, la búsqueda de fuentes de empleo en los centros urbanos y los distritos mineros, y las expectativas de acceso a la educación media y superior del segmento más joven, sobre todo de aquellos que en la década de los

³ De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE), entre 2006 y 2014 el PIB creció a un ritmo de 5.1 % anual. Al inicio de la gestión de Morales, en 2006 el PIB fue de 4.8%, mientras que 2013 registró el mayor crecimiento del PIB, con 6.8% (INE, 2004).

años sesenta del siglo XX habían accedido a la educación primaria tras las políticas nacionalistas de entonces. Sin embargo, las fuentes de trabajo que encontraron fueron aquellas que la misma población se generó: el autoempleo como artesanos o comerciantes informales.

Hoy, gran parte de este sector orureño de procedencia rural continúa vinculada con el comercio informal de tipo minorista. Estadísticamente forma parte de la categoría ocupacional de “trabajadores por cuenta propia”, cuya proporción alcanza a más de 60% de población ocupada en dicha ciudad, similar al promedio nacional. Sin embargo, una proporción mucho más pequeña de este segmento ocupacional ya no se dedica al comercio minorista, sino mayorista, articulado estrechamente con el comercio fronterizo, a través de la importación, por el puerto chileno de Iquique, de mercancía proveniente de países asiáticos como China y Japón. Con base en las entrevistas realizadas, se puede argumentar que mientras los comerciantes minoristas poseen un volumen de capital de menos de 1000 dólares a un máximo de 15 000, el volumen de capital del que dispone este segmento mayorista fluctúa entre 100 000 dólares y 2.5 millones de dólares, entre capital propio, fuentes financieras comunitarias y préstamos de la banca formal.

Para una parte de la población citadina, el capital y los bienes de que disponen estos agentes económicos están estrechamente asociados con el contrabando y el narcotráfico pues, desde su punto de vista, le cuesta asumir que personas con el fenotipo y, en algunos casos, la vestimenta que los hace identificables como “campesinos” (indígenas), sean hoy dueños de inmuebles modernos y vistosos que fueron erigiéndose en distintos puntos de la ciudad en el transcurso de la década de 2000. No es mi intención confirmar o rechazar tal supuesto, pero sí argumentar que el volumen de capital que poseen, y que les permitió una relativa movilidad social transgeneracional, está vinculado con los procesos de transformación económica y social que experimentaron la región y el país desde fines de los años sesenta del siglo XX.

Con base en las entrevistas y en la reconstrucción de las genealogías de comerciantes aymaras, el cuadro 1 ilustra la trayectoria ocupacional y educativa de cuatro generaciones de aymaras migrantes (G_{-2} G_{-1} G_{-0} G_{+1}), siendo (G_{-0}) el punto de referencia o ego. Como se observa en el cuadro, para la generación nacida entre 1910-1929 (G_{-2}), que vivió la transición del régimen liberal y oligárquico al régimen nacionalista, en su etapa adulta, el analfabetismo y las labores agropecuarias en haciendas o en tierras comunitarias fueron las situaciones que experimentaron gran

CUADRO 1
TRAYECTORIA INTRAGENERACIONAL DE COMERCIANTES DE PROCEDENCIA AYMARA
DEL DEPARTAMENTO DE ORURO-BOLIVIA

<i>Cohorte de nacimiento</i>	<i>Generación antecedente 1910-1929 (G₋₂)</i>	<i>Primera generación de migrantes 1930-1949 (G₋₁)</i>	<i>Segunda generación de migrantes 1950-1969 (G₀)</i>	<i>Tercera generación 1970-1989 (G₊₁)</i>
Procedencia/ Residencia	Rural	+ Rural / - urbano	- Rural / + urbano	Urbano
Momento histórico en la etapa de consolidación de su trayectoria ocupacional	Guerra del Chaco (1935-1938)	Revolución nacionalista (1952): redistribución de tierras, acceso a la educación y modelo económico estatista basado en la nacionalización, explotación y exportación de minerales	Del nacionalismo revolucionario al proceso de transición (años sesenta). Crisis económica de los años ochenta, cierre de las empresas nacionales, mineras en el caso de Oruro. Migración intensiva del campo a la ciudad y del departamento de Oruro a otros departamentos (años ochenta). Proceso de reformas estructurales (años noventa)	Reformas estructurales de corte neoliberal (95-2003) Periodo de posneoliberalismo con la renacionalización de empresas estratégicas (2006-)
Grado de escolaridad	Ninguna	Primaria no terminada	Secundaria no terminada	Superior (no terminada/terminal)
Trayectoria de movilidad intrageneracional	Trabajo manual no calificado: peones de hacienda o campesinos dedicados al pastoreo y/o la agricultura	De manual (trabajo agrícola) a no manual (comerciantes minoristas y medianos), ambos de baja calificación	De comerciantes medianos a grandes comerciantes (el tamaño está definido en función del capital)	Los de superior no terminada: comerciantes medianos y mayoristas. Los de superior concluida: profesionistas

Circuito de comercio	Ninguno	Iquique-Chile	Iquique-Chile, con vínculos con mercados fronterizos de Brasil y Argentina	China-Iquique-Oruro-mercados fronterizos de Brasil y Argentina
Bienes en el lugar de procedencia	Ninguno	Ganado y tierras	Tierras heredadas	Tierras heredadas
Volumen de capital económico	Ninguno	Pequeñas parcelas de tierras y ganado	De 100 000 dólares a 2.5 millones de dólares	

Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas entre marzo y agosto de 2012.

parte de los aymara de la región. Similar situación atravesó la generación nacida entre 1930-1949 (G_{-1}), que vivió dicho tránsito en la etapa de su niñez y adolescencia, aunque una parte de ella experimentó el acceso a la educación primaria como resultado del proceso revolucionario nacionalista iniciado en 1952. Sin embargo, la reproducción o modificación de las posiciones sociales de las dos últimas generaciones (G_{-0} y G_{+1}), las nacidas en la segunda mitad del siglo XX, constituyen el resultado del proceso nacionalista al acceder a la educación secundaria, media e incluso superior, y experimentar las transformaciones económicas que se gestaron a lo largo de la segunda mitad del siglo XX aunque, dada la rigidez de la movilidad social en Bolivia, el acceso a la educación no constituyó —ni constituye aún— un mecanismo fundamental de modificación de la posición social dentro de dicha estructura social.

En todo caso, lo que muestran los datos extraídos de las historias de vida es que de la situación de campesinos pobres, sin tierras o con escasas tierras y posesión de ganado (camélidos principalmente), las dos últimas generaciones (G_{-0} y G_{+1}) accedieron a un volumen de capital significativo, desplazándose de las actividades agrícolas a las actividades comerciales, de ser comerciantes informales minoristas a ser comerciantes mayoristas, y entre estos últimos, pasaron de las prácticas informales de su economía a una formalización de las mismas.

Ello no hubiera sido posible si los sujetos aymaras en cuestión no hubiesen experimentado ciertos desajustes estructurales. Por un lado, las expectativas de acceso a capitales (económicos y escolares) a los que

sus generaciones antecesoras (G_{-0} y G_{+1}) no tuvieron acceso; por otro, las dificultades para salir de su ubicación en los márgenes y en los intersticios de las relaciones de producción del capitalismo moderno en su condición de fuerza de trabajo educada y desempleada. Esta situación de hecho incidió en un cierto cambio de su *habitus de clase*, aspecto en el que abundaré al final del artículo.

CONDICIONES EXTERNAS E INTERNAS EN EL PROCESO DE ACCESO AL PEDAZO DE PASTEL (CAPITAL)

Existen dos momentos históricos que deben considerarse para comprender cómo fue posible que un pequeño sector de origen aymara rompiera con las desventajas de su posición social subalterna (campesinos pobres, comerciantes minoristas, en todo caso proletariado informal). El primer momento se ubica a mediados de los años sesenta y el segundo a mediados de la década de los años ochenta. En este apartado se analizarán estos dos momentos, para después concentrar la reflexión en los factores explicativos.

Primer momento de acceso al capital comercial: el vínculo con el norte chileno

Las décadas de los años sesenta y setenta constituyen el periodo relevante para el análisis, vinculado con dos procesos históricos nacionales distintos que se presentan paralelamente. Por un lado, los primeros efectos de las políticas sociales del nacionalismo revolucionario después de 1952. Por otro, las políticas de ajuste económico que emprendió Chile tras la crisis económica que experimentaba a mediados del siglo XX.

Uno de los primeros efectos del proceso revolucionario fue la migración de las poblaciones indígenas rurales a los centros en proceso de urbanización y a zonas mineras para vender su fuerza de trabajo (Ministerio de Desarrollo Sostenible, 2004), tras los escasos resultados efectivos y mediatos de la reforma agraria para las economías indígenas, ya entonces incapaces de absorber su propia fuerza de trabajo por efecto de la explotación y la violencia simbólica hacendal, como se observa en el fragmento siguiente:

Cuando tenía como nueve años hubo la reforma agraria y hubo revueltas en Quillacas, así que cuando la hacienda que había por ese lado quebró o la tomaron —no estoy seguro qué pasó—; mi padre dijo que saldríamos de allá para buscar mejor vida, pues, porque por Quillacas muchos temían esos tiempos que después del patrón no se pueda producir, porque se quedaron sin nada. Recuerdo que mi mamá lloraba contándonos como los dueños en ese año —el 1953 o 1954 sería— quemaron todo lo que había por allá y se fueron hacia Cochabamba. Por ese motivo es que salimos de Sorata y Quillacas. Recuerdo que no salimos solos, vinimos como en caravana varias familias [...] al final llegamos a Oruro [...] casi sin nada (Adrián, agosto de 2012).

Pero los aymaras no sólo migraron a los centros urbanos de Bolivia, también a la región norte de Chile. Es el caso de quienes habitaban próximos a la frontera chilena, que desde mediados de los años sesenta empezaron a migrar de manera temporal hacia la provincia de Tarapacá para emplearse como jornaleros en las minas de cobre o en los campos agrícolas más al sur. Fue en este periodo y por este mecanismo de proletarización informal y temporal que algunos aymaras comenzaron a introducir mercancía a territorio boliviano en poca cantidad, empleando lo que comúnmente se conoce como “trabajo hormiga”, a través de las redes familiares y comunitarias ubicadas en distintos tramos entre Oruro e Iquique, lo que les permitió disminuir los costos transaccionales en transporte, mano de obra y burocracia, combinando sistemas de intercambio mercantil con el trueque de productos por mercancía.

Dichas estrategias económicas se vieron favorecidas por el proceso de reconfiguración de la dinámica economía chilena que, tras la crisis de los años cincuenta, impulsó nuevos focos de desarrollo como la construcción de la zona portuaria comercial en el municipio de Iquique (véase Biblioteca Nacional de Chile). Tal política dio inicio al comercio de importación formal e informal de productos hacia Bolivia.

Este proceso paralelo, la expulsión y la aceleración de la migración campo-ciudad a nivel nacional y el impulso de un nuevo foco de desarrollo portuario en el norte de Chile, constituyó el parteaguas para algunas familias aymaras, que de ser campesinas y pobres, pero además de estar marginadas de la redistribución de la riqueza nacional —a pesar de ser beneficiadas por la reforma agraria—, virarán hacia el Pacífico chileno y empezarán a generar estrategias de autoempleo en los bordes del mercado liberal. Así, del total de entrevistados procedentes de comunidades rurales del noreste del departamento de Oruro, aproximadamente 70%

afirmó que el punto inicial de su actividad comercial (G-0) o la de sus padres (G-1) se remonta a los vínculos con la economía chilena, haciendo de este vínculo una tradición que perdura.

Pero ser vecinos fronterizos del poblado chileno, con el que mantenían vínculos laborales y familiares, no sólo les permitió acceder a la actividad mercantil en calidad de intermediarios (comerciantes), también les permitió acceder y fomentar la educación de sus hijos, ampliando y modificando el horizonte de expectativas que tenían como clase campesina y sector marginal social y culturalmente; a partir de esto, iniciaron un proceso de transformación de su relación con el mercado, con el Estado y con la sociedad en general. Debido a este factor diferencial, desde la década de los años setenta los pobladores ubicados próximos a la frontera chilena presentaban niveles de escolaridad por encima del promedio departamental. Aunque entonces resultaba difícil sostener los años de escolaridad, para 2001 la población de estas zonas presenta años de escolaridad superiores (nueve años) a otros poblados aymaras próximos a la capital del departamento, que fluctúan entre cuatro y seis años de escolaridad (Ministerio de Desarrollo Sostenible, 2004).

Segundo momento de acceso: la liberación del mercado

El segundo momento de acceso al capital de esta población aymara, hoy adinerada, comenzó con el *boom* del contrabando, cuyos orígenes se dieron a fines de los años setenta, asociados con la crisis económica que empezó a experimentar el modelo nacionalista, y que concluyó con la apertura de la economía nacional al capital externo, dando inicio a la economía neoliberal.

En esta fase se incrementó significativamente el desplazamiento de la población orureña (indígena y no indígena, rural y urbana) a la informalidad por el cierre de las empresas estatales y las políticas de flexibilización laboral que la secundaron. Algunos (entre éstos, los más jóvenes), porque en pleno proceso de reestructuración económica carecían de fuentes de trabajo. Otros, porque el proceso de liberación económica y la libre importación de productos mellaron sus iniciativas productivas y los dejaron sin empleo (es el caso de los trabajadores mineros y los artesanos aymaras que en los años setenta habían logrado instalar talleres de confección de ropa, sombreros u otros oficios). Así, entre 1987 y 2005 el autoempleo y el trabajo no remunerado, vinculados con las actividades comerciales

(principal desfogue a la situación de desempleo) crecieron anualmente en 1.9 puntos porcentuales. Desde entonces y hasta el año 2010, la población dedicada al comercio informal alcanzó 65% en la ciudad de Oruro y 60% a nivel nacional (Arce y Maita, 1999; INE, 2005).

Sin embargo, a diferencia de los años sesenta, la incursión de las poblaciones indígenas en las actividades comerciales ya no estaba asociada con los procesos migratorios que permitían el flujo permanente entre el campo y la ciudad; ahora constituía la única salida para enfrentar el desempleo. Por otro lado, esta nueva generación de desplazados estaba conformada en su mayoría por jóvenes con un nivel de educación superior al de sus padres, unos con educación secundaria concluida y otros con educación superior inconclusa (ver cuadro 1). En concreto, constituían la generación producto de las políticas educativas del nacionalismo revolucionario, conformada por jóvenes que a fines de la década de los años setenta habían migrado de sus zonas de origen, no sólo en busca de empleo sino de capital escolar, concebido como el principal y más accesible mecanismo para emprender la modificación de su posición social en la estructura social boliviana.

De esta masa de expulsados a la informalidad, sólo lograron acceder al capital comercial sostenible quienes entraron al mercado fronterizo. Éste fue el caso de una parte de los entrevistados, que en el momento de la reestructuración económica (1987-1995) disponían de escaso capital económico pero que, además de recurrir a la serie de estrategias de su generación antecesora (G_{-1}), redes familiares, diversificación de sus prácticas comerciales, accedieron al capital escolar (más de nueve años de escolaridad) y a microcréditos de financieras privadas, en muchos casos irregulares e informales, que les permitieron invertir e introducir gradualmente volúmenes mayores de mercancía y conseguir un margen de ganancia mayor. Este último jugó un papel importante en este periodo, pues a pesar de las altas tasas de interés (10% o más), su carácter informal permitió a muchos comerciantes —carentes de propiedades o con bajo poder adquisitivo— acceder a montos de capital pequeños, no exentos de experimentar situaciones de explotación y extracción del excedente de capital (Rivera, 1996). Sin embargo, y a pesar de ello, es posible afirmar que quienes tuvieron mejores ventajas para romper (parcialmente) ese circuito de explotación y acceder a una parte del excedente de capital fueron precisamente quienes se expandieron hacia el comercio fronterizo, y encontraron en esta actividad una fuente menos costosa y más rápida de generar ganancias.

¿Cómo fueron posibles esta ruptura y el acceso a una cuota del excedente de capital desde la informalidad de la economía? La concatenación de diversos factores externos e internos potenció el margen de maniobra de algunos sujetos indígenas: 1) el *boom* del contrabando que entró en auge en las dos últimas décadas del siglo XX; 2) las políticas estatales que facilitaron la expansión de la economía informal; 3) la débil presencia de la otrora burguesía comercial orureña; 4) la expansión del mercado chino al sur del Pacífico; 5) la práctica pendular entre la ilegalidad y la legalidad para garantizar la competitividad y la seguridad de su capital; 6) la monopolización de nichos en el mercado, y 7) la capacidad de estas poblaciones de reinterpretar la relación mercado-cultura.

EL BOOM DEL CONTRABANDO Y LA DÉBIL INSTITUCIONALIDAD ESTATAL DE CONTROL FRONTERIZO

Entre los años setenta y principios de los noventa, Iquique (Chile) se constituyó como una de las nuevas opciones portuarias para la importación y exportación de productos, favorecidas con la inversión en infraestructura de carreteras que realizaron Chile y Bolivia para conectar los centros urbanos del altiplano con la costa del Pacífico (PNUD, 2003: 117). En el caso boliviano, esta doble inversión, adherida a la ausencia de instituciones aduaneras capaces de controlar el flujo de mercaderías, favoreció la actividad del contrabando, incrementado significativamente entre 1980 y 1997, periodo en el que se registró un crecimiento anual de 16.2%, superior a la tasa de importaciones totales del país (Valencia y Casas, 1998: 42), que llegó a internar la suma de 6490.5 millones de dólares, superior en 133.5% al valor obtenido por las exportaciones, a un ritmo de crecimiento anual de 9.4% frente a 3.9% de las importaciones legales por el mismo puerto (1998: 49). En dicho periodo, Bolivia se constituyó en el principal demandante de mercaderías provenientes de la Zona Franca de Iquique (Zofri), con ventas que alcanzaron 55% de la oferta total, seguida por Perú, con 19%, Paraguay, con 12%, Argentina, Brasil y otros, con 14%; hacia el año 2010, 60% de la mercadería portuaria de Iquique tenía como destino Bolivia (Quintana, 2010).

Sería un juicio de valor sostener que, por su condición de precariedad, sólo la población indígena accedió a la dinámica del contrabando y que únicamente en esta actividad asienta su capital. Lo cierto es que no hay información suficiente sobre el perfil étnico de aquellos que aprovecha-

ron la situación del contrabando para conseguir capital, pero sí podemos sostener que una parte significativa de la población que reconoce una pertenencia étnica y que fue desplazada a la informalidad afirma que en este periodo aprovechó las condiciones que ofrecía el mercado liberal para romper con el círculo de precariedad económica a la que se veía sometida, entre una economía campesina deteriorada y el incipiente capitalismo de Estado abortado a mediados de la década de los años ochenta. Esta situación se veía favorecida por la débil presencia del aparato institucional estatal desde los años setenta.

Por ello, es posible comprender que aquellos que accedieron al comercio fronterizo desde mediados de los años sesenta incrementaron significativamente su capital comercial en el periodo de débil institucionalidad aduanera, en el que la condición de “ilegalidad” de su actividad económica no tenía repercusiones sobre sus inversiones y tampoco sobre el prestigio de sus prácticas económicas. La “criminalización” de esta actividad empezó a cobrar fuerza cuando el Estado empezó a fortalecer sus instituciones y a reglamentar el control de tráfico de mercancía de importación y exportación (en los noventa), y con ello se fundó un nuevo dispositivo discursivo de control estatal sobre la población y sobre sus prácticas económicas, más que sobre la economía misma: el discurso de “la ilegalidad”. A pesar de ello, hasta fines de los noventa los incentivos económicos continuaron siendo mayores que los riesgos (pérdida de capital comercial). A partir de 2005, el contrabando se ha convertido en una actividad mucho más riesgosa y costosa a las que se ven enfrentadas las generaciones de jóvenes desplazados por el mercado laboral (G_{+1}), mientras que la generación previa (G_{-0}) experimenta procesos de consolidación de su capital a través de la formalización y la legalización de sus actividades comerciales.

LAS POLÍTICAS ESTATALES QUE FACILITARON LA EXPANSIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL

Sería una lectura muy parcializada argumentar que sólo el contrabando fue el mecanismo por el cual nuestros entrevistados accedieron al capital económico que no sólo los ubica hoy fuera de los márgenes de la pobreza, sino fuera de su anterior condición de proletarios informales (Portes y Hoffman, 2003). Modificar tal posición ocupacional se debe también a la creatividad cultural (Gutmann, 2000) de estos agentes para aprovechar

la serie de condiciones de posibilidad que el Estado en transformación ofrecía, como el diseño de diferentes normativas de excepción para contener a las masas desplazadas a los márgenes de la economía neoliberal, entre ellas: 1) la regulación a nivel impositivo; 2) “dejar hacer, dejar pasar” (*laissez-faire, laissez-passer*) y 3) la legalización de prácticas económicas inscritas fuera del ámbito de la regulación estatal.

El Régimen Tributario Simplificado (RTS), implantado en 1987, fue el instrumento normativo que permitió a la clase política de entonces exentar el cobro de Impuestos al Valor Agregado (IVA) a los comerciantes minoristas, partiendo del supuesto de su incapacidad para contribuir impositivamente en la misma proporción que otros sectores económicos. Así, estaban exentos de este pago aquellos comerciantes que tenían montos inferiores a 950 dólares americanos (2 000 bolivianos).⁴ Varios de los comerciantes indígenas y no indígenas vinculados con el comercio fronterizo fueron beneficiados por este mecanismo, incluso aquellos que entonces tenían montos de capital mayores al estipulado por ley, a través de la afiliación individual de varios miembros de la red familiar al RTS y de las entidades gremiales, accediendo al control de éstos en calidad de dirigentes, pues tales entidades constituían el brazo político para negociar con el Estado. Incluso, el uso estratégico de la identidad étnica y del estereotipo de indígenas como sinónimo de pobres jugó un papel importante.

“Dejar hacer, dejar pasar” fue más un mecanismo de discrecionalidad ante la proliferación masiva de comercio informal y la apropiación del espacio público. La presión social sobre los gobiernos municipales obligó a éstos a legalizar las prácticas de los comerciantes minoristas (aquellos que tenían montos pequeños de capital) como mayoristas (aquellos que tenían montos mayores a los 30 000 dólares), mientras que la nacionalización (legalización) de la mercancía de contrabando resultó una práctica de Estado asumida en diferentes gestiones administrativas para controlar el contrabando y captar recursos impositivos en un escenario de conflictos y negociaciones entre el gobierno central y los comerciantes organizados, sobre todo aquellos que comercian ropa y autos usados.⁵

⁴ El tipo de cambio a 1987 fue de 2.11 pesos bolivianos por dólar; en 1988, éste se incrementó a 2.23. Véase Espejo, 1994.

⁵ A partir de 2005 el gobierno central aprobó una serie de Decretos Supremos que prohíben la importación de ambos productos y constituyen una línea de conflicto entre el gobierno central y los comerciantes.

Así, al percibirlos como pobres por su condición indígena, la práctica discrecional del gobierno y la legalización de lo ilegal se convirtió en una ventaja para aquellos agentes económicos ubicados en los bordes de la economía capitalista, pues constituía incentivos estatales —indirectos y no planificados— que garantizaban las inversiones comerciales, reduciendo los costos (a pesar de los riesgos) que supone la importación de productos vía contrabando frente a los altos costos que implica la importación de productos de manera legal. Pero también el Estado y el capital financiero nacional se benefician de dichas prácticas, estos últimos percibiendo las utilidades de los créditos que facilitan a los comerciantes informales.

LA AUSENCIA O DÉBIL PRESENCIA DE LA OTRORA BURGUESÍA COMERCIAL ORUREÑA

A lo largo del siglo XX el acaparamiento del excedente de la economía del estaño en el departamento de Oruro estaba en manos de empresarios industriales y comerciales, en su mayoría descendientes de migrantes europeos. Éstos monopolizaban la actividad comercial vinculada con la minería, como proveedores de insumos para las empresas o de bienes de consumo para la población (Mendieta, 2006; Villán, 2003). Sin embargo, la crisis de los años ochenta incidió en la contracción de sus capitales, obligando a gran parte de este segmento a emigrar, con sus capitales, a los nuevos centros de desarrollo (Santa Cruz, Cochabamba, La Paz) para incursionar en la agroindustria y las finanzas. A la par emigró también una parte importante de la pequeña burguesía clasemediera (Ministerio de Desarrollo Sostenible, 2004).

La emigración de este segmento de clase media y empresarial, la inmigración de población rural y el estancamiento económico de las clases medias orureñas que experimentaban procesos de contracción de sus ingresos económicos tras la crisis de los ochenta y el proceso de reestructuración económica,⁶ supusieron el inicio del reacomodo de la estructura social orureña. Los espacios abandonados por los comerciantes formales no indígenas empezaron a ser ocupados entonces por los comerciantes

⁶ Situación que no fue particular de Bolivia. Tras el proceso de reestructuración económica y flexibilización laboral en los años noventa, en varios países las clases medias experimentaron procesos de estancamiento, empobrecimiento y desplazamiento a la economía informal. Al respecto se puede consultar Portes y Hoffinan, 2003; Minor Salas y Pérez Sáinz, 2006, y Sémbler, 2006.

aymaras que habían logrado ingresar al mercado fronterizo a fines de los años sesenta y setenta (G_{-0}), y que se convirtieron en los nuevos proveedores de insumos, bienes básicos y suntuarios accesibles para una población que disponía de bajos ingresos económicos, incluyendo las clases medias no indígenas, como muestra el siguiente fragmento de entrevista:

Lo del crédito agropecuario me capitalizó porque en el 83 hubo una grave sequía en todo el altiplano. Por ese tiempo el gobierno de Siles puso en agenda eso del banco agrícola, y no había muchos proveedores por esta parte, ya que la Findel y Hansa⁷ se estaban yendo [de la ciudad], porque la minería también ya no estaba bien, Comibol⁸ ya no compraba maquinaria, ya no se invertía, así que no había proveedores, entonces es que ahí aparecemos. No fui sólo yo; conozco a otros comerciantes que se involucraron como yo, la mayoría del lado de occidente, porque para ellos era más fácil contactarse con Chile, ahí es que a mí me buscaron, porque sabían que yo proveía de material para la agricultura e hicieron un convenio conmigo. Entonces los campesinos estaban obligados a comprar de mi tienda, y como éramos muy pocos los proveedores ahí se hizo buena plata, eran inversiones seguras, eso fue en los ochenta, yo ya viajaba a Chile, y empecé a ir a Argentina, porque de ahí es mejor la maquinaria agrícola, ya en Argentina y en Chile, hice buenos contactos [...] me volví representante de dos o tres líneas de productos agrícolas, así es como yo despegué (don Marcelo, septiembre de 2012).

Este tipo de experiencias son significativamente importantes porque muestran cómo el proceso de recomposición de la economía orureña y su estructura social, tras la crisis económica de la década de los años ochenta que afectó al conjunto de la población, abrió pequeñas brechas en espacios antes monopolizados por no indígenas. Sólo así es posible comprender el acceso a estos espacios del mercado de un segmento reducido de los indígenas, principalmente aymaras, desplazados a los márgenes de la economía capitalista (nacionalista y luego neoliberal).

Además, tal dinámica estuvo vinculada con dos procesos posteriores. La descentralización administrativa, que —con la Ley de Participación Popular de 1994— permitió la redistribución de los recursos estatales en los ámbitos municipales. Aquellos comerciantes indígenas que habían

⁷ Empresas de distribución de equipos para el área de la industria y construcción en Bolivia, que tras la crisis de los años ochenta migraron hacia el eje central del país (La Paz, Cochabamba, Santa Cruz).

⁸ Corporación Minera de Bolivia.

accedido al capital comercial entre los años setenta y ochenta (G_{-0}), pero además contaban con capital escolar (algunos con estudios universitarios truncos, otros concluidos pero desempleados), se convirtieron en los nuevos proveedores de los insumos que requerían a nivel municipal. Así, algunos empezaron a acceder a una parte del excedente de capital, vía la captación de los recursos de la inversión pública. Por otra parte, la reactivación de la minería chica corporativizada, desde fines de los años noventa, generó una demanda de insumos, lo que permitió a otros comerciantes, capitalizados por el fenómeno del *boom* del contrabando, desplazarse hacia ese rubro como proveedores de insumos y herramientas.

En tal sentido, la diversificación de las actividades comerciales no ha sido el principal mecanismo de acumulación de capital de estos comerciantes, como argumentan Nico Tassi *et al.* (2012), sino todo lo contrario. La concentración de la actividad comercial en nichos del mercado constituyó la plataforma para acceder a una parte del excedente de capital. Es más, la diversificación de las actividades comerciales constituyó un recurso fundamental para conseguir inicialmente capital de arranque, pero no para generar ganancias significativas, que permitan argüir sobre la acumulación de capital comercial individual o familiar que experimentan. Esto último está asociado con la exclusividad de la actividad comercial en determinados rubros de mercado, el control y el monopolio de una cadena de comercialización, a través de redes familiares o comunales que funcionan como sistemas de cierre social —en el sentido weberiano del término—, y la perspectiva de expansión del mercado local al regional. Al mismo tiempo, dichas estrategias permitieron a estos comerciantes moverse pendularmente entre la informalidad y la formalidad de sus actividades.

Con lo anterior no se pretende afirmar que este sector de la economía orureña sustituyó a la burguesía comercial no indígena orureña; ésta continúa monopolizando el control de la burocracia estatal y del mercado formal, pero en su ausencia, en su condición de élite y ante el efecto de la liberación del mercado (la desregulación, el contrabando y la competencia que ello genera para la producción local), se debilitó política y económicamente, lo que permitió la apertura de espacios en el mercado a estos nuevos agentes económicos.

LA EXPANSIÓN DE LA ECONOMÍA COMERCIAL ASIÁTICA

Mientras en la última década del siglo xx los países de la región experimentaban procesos de reestructuración económica tras la liberación de sus mercados y una contracción de sus industrias por la importación de insumos manufacturados (Gutiérrez, 2003), China se afirmó como nuevo motor de la economía mundial al convertirse en el país que mayor inversión extranjera directa capta, desde su reingreso a la Organización Mundial del Comercio (Correa y González, 2006: 117).

La apertura al mercado chino y la exploración de otros mercados asiáticos favorecieron, sobre todo, a quienes entre los años ochenta y los noventa se beneficiaron de la deficiente institución aduanera para acumular un volumen de capital significativo, o a sujetos que por diferentes medios lograron acumular montos mayores de capital, pero sobre todo a quienes consiguieron encontrar nichos en el mercado local que les permitían mayores utilidades, pero que requerían un mayor impulso para expandir su actividad comercial.

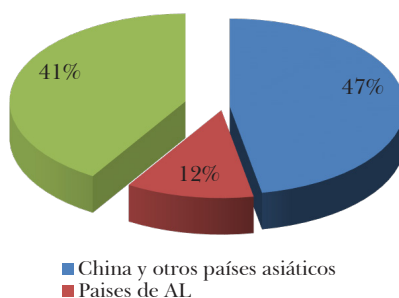
Tal situación se vio potenciada con las facilidades comerciales que empezó a ofrecer el país asiático, como contactos directos con empresarios chinos, facilidades de pago de mercadería y una red de traductores chinos que fungen como intermediarios culturales. Así, desde el año 2000 comerciantes aymaras principalmente, quienes cuentan con volúmenes de capital líquido que fluctúan entre 50 000 dólares y 2.5 millones de dólares,⁹ lograron establecer vínculos directos con empresarios asiáticos y crear convenios directos, exclusivos y duraderos favorecidos por la flexibilidad de los empresarios chinos de adecuarse a las demandas y gustos de sus clientes: los comerciantes aymaras, que lograron un conocimiento vasto sobre los gustos de sus clientes nacionales y extranjeros (en cuanto a industria liviana se refiere) al grado de registrar los productos chinos que demandan con su propia marca, lo que los hace exclusivos.

Así, el contacto directo con las fábricas chinas constituye uno de los nuevos mecanismos para reducir los costos de inversión y obtener mayores ganancias —más si se logra vencer la barrera de la intermediación—, incluso y a pesar de la formalización y el pago de gravámenes por los que tienen que atravesar si quieren asegurar su inversión. Es más, las ganancias que logran obtener por el vínculo directo con el mercado asiático les

⁹ Este dato se basa en la información de entrevistas y de la revisión de información hemerográfica.

ha permitido ser mucho más reflexivos ante los riesgos que suponen la práctica del contrabando y la informalidad. Por ello, experimentan un desplazamiento de tipo pendular entre la informalidad y la formalidad, la ilegalidad y la legalidad, dependiendo del tipo de mercancía que comercian y del volumen invertido, mientras que los comerciantes con escaso capital comercial continúan introduciendo sus productos por vía del contrabando.

GRÁFICA 1
IMPORTACIÓN DIRECTA DE MERCADERÍA



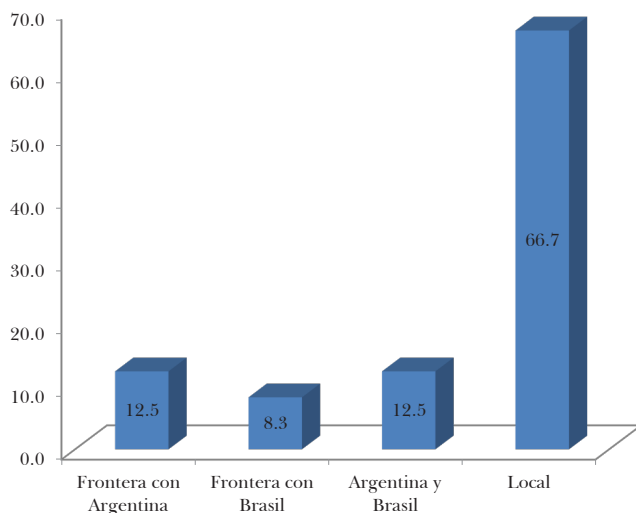
Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas.

Sin embargo, la formalización de la economía informal, vía la legalización de la mercancía introducida desde el puerto de Iquique, no sólo responde a la rigidez de las instituciones estatales de control, ni sólo a los altos riesgos que supone estar al margen de la regulación: constituye un indicador de la sostenibilidad de la actividad comercial. Esta situación permite a los comerciantes acceder a créditos bancarios, pero ya no a los que tenían en su condición de proletarios informales: hoy se han convertido en sujetos de crédito de la banca asociada con consorcios internacionales. Pero no tanto porque la banca “se adecuó al perfil de estos agentes”, sino porque las prácticas comerciales de estos comerciantes se hicieron más sostenibles y rentables para el capital financiero, en términos de capital circulante (la mercadería en venta) y de capital constante (el *stock* de mercadería y los bienes inmuebles adquiridos).¹⁰

¹⁰ En los noventa el mercado de bienes inmuebles se hizo más rentable. Gran parte de los que habían incursionado en el comercio fronterizo accedieron a la compra de bienes inmuebles en las periferias y centro de la ciudad.

Otro de los efectos de la importación directa de la mercadería asiática es el acceso de estos comerciantes a los mercados fronterizos en Brasil y Argentina, pues el *stock* de los productos que comercian no se agota en el mercado interno pese al contexto favorable que experimenta la economía boliviana desde mediados de 2006, como el crecimiento anual de 4% del PIB nacional por las exportaciones de materia prima (gas y minerales) sin valor agregado (Gray Molina, 2006), además del impulso de políticas de inversión pública —en infraestructura en salud, educación, servicios carreteros— y políticas redistributivas que incidieron en una mejora de la calidad de vida y en el nivel de ingresos de la población en general (Serrano y Mutuberría, 2010).

GRÁFICA 2
EXPANSIÓN/ALCANCE DEL MERCADO



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas.

Por ello, gran parte de los comerciantes aymaras entrevistados distribuye su mercadería desde la ciudad de Oruro hacia dichas fronteras (gráfica 2), a través de pequeños comerciantes intermediarios, mientras que otros más arriesgados empiezan a establecer sucursales en los poblados cercanos a las fronteras de Brasil y Argentina. Tal dinámica se consolidó con la crisis experimentada por ambos países a principios del siglo

XX, y aunque en el transcurso de la década de 2000 estas economías se han visto mejoradas, la importación de productos desde la frontera de Iquique y su posterior traslado hacia estos países, a través del territorio boliviano, continúan siendo un incentivo económico importante para los comerciantes aymaras, potenciado por el interés regional que en las dos últimas décadas ha hecho de Oruro, y de Bolivia toda, una *zona de paso* necesario para la circulación del capital del Pacífico al Atlántico, en su forma de mercancía, lo cual se traduce en mejoras en su infraestructura caminera.

Así, a diferencia de los comerciantes tradicionales que controlan el mercado local dentro de los límites nacionales, estos comerciantes aymaras trascendieron las fronteras nacionales y lograron convertirse en agentes económicos globales y competitivos que se mueven entre lo local, lo nacional y lo internacional. Pero tal capacidad, como se argumentará en el apartado siguiente, no depende sólo de las voluntades individuales sino de las condiciones estructurales, que de ser adversas se convirtieron en oportunidades en la medida en que estos actores buscaron estrategias propias para sobrevivir a tales adversidades, ampliando su margen de maniobra.

EL PAPEL DE LA CULTURA. CIERRES SOCIALES Y RETENCIÓN DE EXCEDENTE DE CAPITAL

Esta dinámica económica no sería particular si dejáramos de lado la estrecha vinculación que establecen los aymaras, principalmente comerciantes, entre sus prácticas culturales y el mercado, y el papel de traducción y reinterpretación que hacen de ambos para convertir su cultura en un recurso estratégico y de carácter monopolístico que permite a sus miembros disputar recursos y espacios en un campo social —el económico— en el que sólo participaban como sujetos subordinados y explotados.

La principal es el *ayni*, una práctica de reciprocidad empleada por quechuas y aymaras. Tradicionalmente se expresaba a través del trabajo comunitario prestado a un miembro de la comunidad quien, posteriormente, debía retribuir la acción hacia los miembros de la comunidad. Se empleaba en actividades como la construcción de viviendas, el trabajo agrícola e instituciones como el matrimonio. Antropológicamente constituye un sistema de prestaciones voluntarias pero obligatorias entre los sujetos de intercambio, en el que lo que se intercambia no es el objeto

donado, recibido y devuelto (regalos en especie, trabajo, dinero) sino, a través de éste, prestigio, honor, derechos, pertenencias y legitimidades (Mauss, 1979).

Ésta fue una de las estrategias por la cuales —ya a fines de los sesenta— los aymaras que incursionaron en el comercio fronterizo convertían en dinero los regalos (ganado) que obtenían de sus *dadores*. De entonces en más, el *ayni* constituye una práctica a la que recurren aymaras y quechuas para garantizar su participación en el mercado de manera más competitiva que otros. No es un mecanismo igualitario ni tiene efectos igualitarios; depende de las redes familiares y sociales, del volumen y de la composición de capitales (económicos, simbólicos, escolares) que poseen los sujetos de intercambio y tiene efectos en las prácticas económicas (circulación de capital y retención del excedente) y en el capital simbólico (prestigio, lazos de pertenencia, redes) de quienes acceden a la misma.

Así, en un proceso permanente de reinterpretación de esta institución andina, los aymaras comerciantes han logrado articular y hacer complementarias dos racionalidades que para ciertos académicos indigenistas parecen antagónicas: la comunitaria-afectiva (andina) y la individual-instrumental (occidental). Bajo la primera rige el sistema de prestaciones y devoluciones de favores, a través de regalos y dinero, que tienen por función reforzar las alianzas comunitarias utilizando, además, el lenguaje del parentesco (ritual, consanguíneo y político), no exenta de conflictos, diferenciaciones y desigualdades. Bajo la segunda establecen estrategias de rentabilidad y cálculo racional de costos y beneficios de tipo individual en que los sujetos esperan que su inversión (dar un regalo, hoy en día convertido en dinero) se traduzca en beneficios a mediano plazo. La lógica no es invertir menos y obtener más ganancia, sino invertir lo necesario para obtener mayores ganancias (económicas y simbólicas), como se observa en el siguiente fragmento:

Mi papá dio *ayni* a sus parientes, o a los de su comunidad, y eso lo ha hecho siempre mi papá, aun cuando no teníamos plata, mi papá siempre pasó *aynis* y tenía sus registros. Cuando yo me casé mi papá quiso recuperar conmigo, o darme esos *aynis*, y entonces mi matrimonio fue como si fuera su fiesta y recuperó sus *aynis*. Y como si conmigo se empezara [se invitó] a nueva gente [que] pusieron plata, gente que no conocía yo [pero mis papás sí] y ahora me invitan a matrimonios a pagar esos *aynis* [...]. Con lo del *ayni* que junté (36 000 dólares) y con lo que ahorré en España (14 000 dólares), empecé mi negocio con más o menos 50 000 dólares (José, julio de 2012).

Con una inversión de 6000 dólares en la fiesta del matrimonio, nuestro entrevistado pudo reunir en el lapso de tres días de fiesta, a través del sistema de dones (dar-recibir-devolver), el monto de 36 000 dólares. Éste es el caso de los pequeños y jóvenes comerciantes, mientras que los comerciantes medianos y grandes logran invertir montos mayores a 20 000 dólares en una fiesta para recuperar bajo el mismo sistema de intercambio montos superiores a 100 000 dólares que serán reinvertidos en los negocios familiares. Cuanto más invierte uno no sólo accede a más volumen de capital económico, sino también a más capital social y simbólico.

FOTO 1

DAR-RECIBIR-DEVOLVER (CAPITAL) EN LAS FIESTAS COMUNALES SABAYA-ORURO-BOLIVIA



Fuente: Trabajo de campo, 2012.

Esta práctica no sólo constituye una fuente de capital económico y simbólico, funciona también como un mecanismo que permite a sus miembros retener una parte del excedente de capital comercial. Mientras el microcrédito bancario extraía ganancia de los pequeños comerciantes, en su condición de proletarios informales, a través de los préstamos a plazos cortos y altas tasas de interés (Rivera, 1996), el ayni, sin ser una simulación de la banca solidaria, constituye un mecanismo local y comunal que permite

a los sujetos evadir —en un momento de su trayectoria comercial— la relación con la banca o las entidades financieras. Al desplazar este sistema de prestaciones al ámbito de las relaciones comunitarias, deja que el excedente de capital —que la banca “solidaria” retenía para sí— se quede y circule en el interior de estas redes comunales urbano-rurales.

Ello no supone que este sector evada la relación con la banca. Ésta se establece en función del volumen de capital de inversión y el grado de formalización de las actividades mercantiles. Pero tal relación no evita que quienes acceden a la banca formal continúen invirtiendo su capital bajo el sistema de préstamos y devoluciones a nivel de las redes comunitarias, lo que permite a estos agentes acceder al excedente de capital y a los beneficios no económicos del mismo, pero traducibles a ellos: redes sociales y capital simbólico.

No obstante, no cualquiera accede a este sistema de intercambio, lo hacen aquellos que, además del vínculo parental, mantienen el vínculo con la comunidad de origen, a través de la tenencia de la tierra y el cumplimiento de obligaciones comunitarias (prestación de cargos políticos). Por ello, para acceder a esta institución y sus beneficios, la idea de retorno, de la recuperación de las tierras de los padres, el desempeño de funciones comunales y la *reindianización* son estrategias racionales cada vez más comunes entre los migrantes y sus hijos vinculados con el comercio. Esta condición de pertenencia que garantiza la exclusividad de sus beneficiarios no es más que una estrategia de *cierre social* de un grupo o fracción de clase para acaparar las oportunidades y tener el control de los recursos y los beneficios (económicos, culturales, políticos y simbólicos) que su membresía les permite (Weber, 1984). Una forma de creatividad cultural que estos indígenas (rurales y urbanos) desarrollaron en condiciones adversas (la flexibilización laboral, el desempleo o subempleo) para modificar su posición social, que los ubicaba, y aún ubica a la mayoría, en los bordes de la economía capitalista.

LA CONDICIÓN DE CLASE: ¿BURGUESÍA COMERCIAL O CLASES POPULARES ADINERADAS?

El estudio de Portes y Hoffman sobre la estructura de clases en América Latina nos da una clave para identificar y comprender la posición social que ocupan estos agentes en la estructura social boliviana. Primero: parten de un concepto acotado de clase social que alude a una categoría

distintiva y perdurable de la población que se caracteriza por el acceso diferenciado a una serie de recursos sociales disponibles que otorgan a los sujetos de poder determinadas posibilidades de vida (Portes y Hoffman en Sémblér, 2006: 41). Tal concepto no anula el control del capital y los medios de producción como factores que definen la clase social (son parte de los recursos que dotan de poder a los sujetos), sino que incluye otros, como el control sobre el trabajo de terceros (Grusky y Sorenson; Wright; Cardhedi y Poulanzas, en Portes y Hoffman, 2003: 356). Segundo: argumentan que la particularidad de la estructura de clases en América Latina está vinculada con su proceso histórico, en el cual

una parte importante de la población no ha sido incorporada a relaciones de trabajo legalmente reglamentadas e insertas integralmente en el mercado de productos, sino que sobrevive en la marginalidad, desarrollando una gran variedad de actividades económicas de subsistencia cuasi clandestina, que se engloban en el concepto de sector informal (Portes y Hoffman, 2003: 357).

Lo anterior supone que el proletariado —en países como Bolivia— se encuentra segmentado por su incorporación imperfecta al mercado (Wallernstein, en Portes y Hoffman, 2003). Mientras unos forman parte del proletariado formal, otros constituyen una masa de proletarios informales incorporados a las relaciones capitalistas desde sus bordes. Estas “formas imperfectas” de incorporación al capital constituyen los *intersticios* en el proceso de intercambio desigual y asimétrico de los modos de producción que coexisten en el contorno nacional, unas (las economías campesinas) cada vez más fragmentadas y en proceso de descomposición, y el otro (el capitalismo) en desarrollo tardío y periférico, además de los residuos ideológicos de tipo oligárquico.

En este escenario de “formas imperfectas” de incorporación al capital moderno la composición del capital se vuelve relevante para definir objetiva y subjetivamente la posición social de los sujetos en la estructura social. Si el capital económico es relevante, el simbólico, al que se refiere Pierre Bourdieu (2001: 101-113), es aún más importante para determinar la rigidez o la flexibilización de las fronteras entre las clases y las fracciones de clases, más si tal capital está integrado por otros como el étnico y racial.

Por esta particular composición del capital, este sujeto suele ser definido como “burguesía chola” (Toranzo, 1991, 2006; Soruco, 2011), “clase popular adinerada” (Tassi *et al.*, 2012) o “protoburguesía” (Salazar *et al.*,

2011). Denominarlos “burguesía chola”, para distinguirlos socialmente de los indígenas (andinos) pobres y enfatizar el proceso de mestizaje cultural y movilidad social que experimentan por la migración y su incursión en el comercio informal (Toranzo, 2009; Barragán, 1992; Sanjinés, 2005), no hace otra cosa que reforzar el prejuicio de sentido común donde lo “cholo” supone un proceso trunco de dejar de ser indígena y de refinamiento hacia lo mestizo-blanco, por lo que suele emplearse para negar los cambios reales que experimentan estos actores y los efectos que genera tal situación en la estructura social.

Definirlos como “clases populares adineradas” resulta no sólo contradictorio, sino una negación del proceso de transformación cultural (la cultura de la pobreza) que experimentan en esta permanente interacción con el capitalismo globalizador y globalizante, a través del acceso no sólo al capital comercial sino también cultural y escolar, que en definitiva están incidiendo en cambios relativos de su *habitus de clase*. Por esta acumulación de capital escolar, principalmente, pero también de capital cultural a los que acceden por las nuevas relaciones globales de los hijos (G_{+1}) es difícil sostener la permanencia de una cultura de la pobreza que los ubique como “clases populares adineradas”.

Asumirlos como “protoburguesía” tal vez sea el término que más se aproxima a los cambios culturales y materiales que están experimentando, pues estos aymaras se hacen más “aburguesados” no sólo en sus gustos, sino en la racionalidad que rige sus prácticas económicas y que convive, sin conflicto, con otras racionalidades (la tradicional-afectiva) que rige sus prácticas culturales, sus pautas de sociabilidad y de trabajo. Por estas últimas razones, además de las dificultades que tienen para acceder al reconocimiento del grupo de referencia —la burguesía y la pequeña burguesía nacional no indígena orureña y boliviana, retomando la crítica de John Goltherpe y Davis Lockwood (2005) a la tesis del aburguesamiento de las clases trabajadoras inglesas de los años sesenta—, es apresurado definirlos como burguesías.

Sin embargo, vale la pena retomar la clasificación ofrecida por Portes y Hoffman (2003) para ubicarlos en la estructura social boliviana. Al acceder, acaparar y acumular un volumen de capital (económico y escolar) significativo —pero aún por debajo de la burguesía nacional—,¹¹

¹¹ Según el análisis que hace Finanzas y Banca en Bolivia (2008), con información de la Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros de Bolivia, el capital financiero nacional se concentra en un número de familias muy reducido (ocho), que manejan aproximadamente 535.5 millones de bolivianos, de los 3 931.8 millones que tiene todo

modificaron su condición de “proletarios informales” para convertirse en un segmento *pequeñoburgués comercial clasemediero*, pero culturalmente distinto a la pequeña burguesía no indígena, pues —como argumenté— reproducen algunas prácticas culturales (el ayini, la prestación de cargos, la mayordomía), reinterpretándolas en función de los nuevos contextos con que se relacionan (el mercado local y global).

En su condición de pequeños burgueses comerciales de origen aymara, tienen el control de una parte del capital comercial y en algunos casos —muy escasos aún— de los medios de producción y del control de terceros (proletarios informales), pero aún distantes del control de un personal organizado burocráticamente, pues la relación laboral con sus empleados está mediada, principalmente, por relaciones de parentesco ritual (compadres-ahijados). Por último, dado que su actividad comercial, debido a la expansión y la formalización que experimentan, requiere cada vez mayor dominio de conocimientos contables y comerciales, invierten en la educación de sus hijos, no sólo para que éstos logren la aceptabilidad del grupo de referencia (la pequeña burguesía no indígena), sino con la esperanza de hacer más sostenibles y rentables sus negocios en el mediano plazo.

CONCLUSIONES

La presencia y la formación de esta nueva pequeña burguesía comercial aymara no son el resultado de las “bondades” de la globalización del capital financiero, ni de las “bondades” de gobiernos nacional-populistas, como el del MAS que lidera Morales, sino de las estrategias individuales y colectivas de estos otrora sectores empobrecidos que fueron encontrando pequeñas brechas para salir de la pobreza y asirse del capital económico, logrando articular la racionalidad capitalista individualista con la comunitaria andina (tradicional y afectiva). Pero sería un error afirmar que tales estrategias se deben a un acto de voluntades y emprendimientos individuales desprendidos de los condicionamientos estructurales. Que estos individuos de origen indígena hayan establecido una relativa ruptura y distorsión de su situación de subalternidad es un hecho vinculado, más bien, con el reacomodo de la estructura social en sus estratos medios. Las clases medias orureñas, además de emigrar, se volvieron económicamente

el sector. Por el volumen de capital, siguiendo a Portes y Hoffman (2003), éstas constituyen la burguesía financiera boliviana.

más vulnerables, las clases populares —indígenas y no indígenas— siguen siendo pobres, pero una pequeña parte viene experimentando el acceso a capitales y es capaz de disputar económica y políticamente con aquéllas.

Sin embargo, este movimiento de “abajo hacia arriba” (Tassi *et al.*, 2012), pero también de “arriba hacia abajo” que permitió el desplazamiento de este reducido sector indígena de proletarios informales a pequeña burguesía comercial aymara, no sólo favorece a este sector sino también al capital financiero nacional e internacional. Dejaron de ser mano de obra barata pero se convirtieron en intermediarios en el proceso de acumulación de capital, al captar una parte del excedente que genera la clase trabajadora formal e informal boliviana y de países vecinos, vía el consumo de bienes básicos y suntuarios de baja calidad producidos en los países asiáticos que —desde el año 2000— concentran la mayor proporción de inversión externa directa. Al mismo tiempo, al acceder a la banca que les facilita líneas crediticias con tasas de interés relativamente bajas, gran parte del excedente de capital continúa en manos del capital financiero nacional asociado con el internacional.

En tal sentido, las estrategias económicas y culturales de estos sujetos indígenas para salir de los bordes del proceso de redistribución de la riqueza parecen atravesar un proceso de transfiguración en función del capital, pues tal persistencia, la cultura del “otro” y el “otro” mismo, ha dejado de ser un obstáculo para la expansión del capital. Todo lo contrario: dejarlas existir y reproducirse —incluso bajo la etiqueta de “alternativas” o indígenas— constituye una de las formas en que el capital logró expandirse en aquellos rincones otrora inaccesibles.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBÓ, Xavier, y Matías Preiswerk (1986). *Los señores del Gran Poder*. La Paz: Centro de Teología Popular.
- ARCE, Carlos, y Félix Maita (1999). *Empleo y condiciones laborales en la ciudad de Oruro 1989-1992-1995*. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario.
- BARRAGÁN, Rossana (1992). “Entre polleras, llijllas y ñañacas. Los mestizos y la emergencia de la tercera república”. En *Etnicidad, economía y simbolismo en los Andes*. La Paz: Segundo Congreso Internacional de Etnohistoria.

- BOLIVIA (1997). Régimen Tributario Simplificado, DS N° 24484, 29 de enero. Disponible en <<http://www.lexivox.org/norms/BO-DS-24484.html>> [última consulta: 30 de noviembre de 2013].
- BIBLIOTECA NACIONAL DE CHILE. “La Cepal y las reformas estructurales en Chile (1948-1970)” [en línea]. *Memoria Chilena*. Disponible en <<http://www.memoriachilena.cl/602/w3-article-675.html>> [última consulta: 2 de julio de 2012].
- BOURDIEU, Pierre (2001). *Poder, derecho y clases sociales*. Madrid: Desclee de Brouwer.
- CORREA, Gabriela, y Juan González (2006). “La inversión extranjera directa: China como competidor y socio estratégico”. *Nueva Sociedad* 203: 114-127.
- ELÍAS, Norbert ([1970] 2006). *Sociología fundamental*. Barcelona: Gedisa.
- ESPEJO, Justo (1994). *Tipo de cambio en Bolivia*. Documento de Trabajo No. 03/94. La Paz: Instituto de Investigaciones Socio Económicas. Disponible en <<http://www.iisec.ucb.edu.bo/papers/1991-2000/iisec-dt-1994-03.pdf>> [última consulta: 2 de marzo de 2014].
- FINANZAS Y BANCA EN BOLIVIA (2008). “8 familias controlan 14% de la banca” [en línea]. Disponible en <<http://finanzasybanca.blogspot.mx/2008/03/8-familias-controlan-el-14-de-la-banca.html>> [última consulta: julio de 2013].
- GOLTHERPE, John, y Davis Lockwood (2008). “Affluence and British class structure”. En *El oficio de sociólogo. Presupuestos epistemológicos*, de Pierre Bourdieu, Jean-Claude Chamboredon y Jean-Claude Passeron, 269-271. México: Siglo XXI Editores.
- GRAY MOLINA, George (2006). “La economía boliviana, ‘más allá del gas’”. *América Latina Hoy* 43: 63-85.
- GUAYGUA, Germán (2003). *La fiesta del Gran Poder: el escenario de construcción de identidades urbanas en la ciudad de La Paz, Bolivia*. Disponible en <<http://www.revistasbolivianas.org.bo/scielo.html>> [última consulta: 23 de mayo de 2014].
- GUTIÉRREZ, Hernán (2003). *Oportunidades y desafíos de los vínculos económicos de China y América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

- GUTMANN, Matthew (2000). *Ser hombre de verdad en la Ciudad de México. Ni macho ni mandilón*. México: El Colegio de México.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2005). *Base de datos: Encuesta Nacional Integral 2005* [CD-ROM]. La Paz.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (2014). “INE: el PIB creció anualmente en promedio 5.1 entre el 2006 y 2014” [en línea]. Disponible en <<http://www.ine.gob.bo/BusquedaExtendida.aspx?Criterio=PIB>> [última consulta: 12 de agosto de 2014].
- LLANQUE, Jorge, y Edgar Vilca (2011). *Qamiris aymaras. Desplazamiento e inclusión de élites andinas en la ciudad de Oruro*. La Paz: Programa de Investigación Estratégica en Bolivia.
- MAUSS, Marcel (1979). “Ensayos del don. Motivos y formas de intercambio en las sociedades primitivas”. En *Sociología y Antropología*. Madrid: Tecnos.
- MENDIETA, Pilar (2006). “Oruro: ciudad moderna y cosmopolita, 1892-1930”. En *Ensayos históricos sobre Oruro*, coordinado por Ximena Medinaceli, 145-163. La Paz: Instituto de Estudios Bolivianos/Agencia Sueca de Desarrollo Internacional.
- MINISTERIO DE DESARROLLO SOSTENIBLE (2004). *Estudio de la migración interna en Bolivia*. La Paz: Ministerio de Desarrollo Sostenible/ Instituto de Estudios Bolivianos/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.
- MINOR SALAS, Mora, y Juan Pablo Pérez Sáinz (2006). “De la vulnerabilidad social al riesgo de empobrecimiento de los sectores medios: un giro conceptual y metodológico”. *Estudios Sociológicos* XXIV (70): 99-138.
- PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (2003). *Altiplano marítimo y la integración macrorregional. Informe de desarrollo humano en La Paz y Oruro*. La Paz: PNUD/Plural Editores.
- PORTES, Alejandro, y Kelly Hoffman (2003). “La estructura de clases en América Latina: composición y cambios durante la era neoliberal”. *Desarrollo Económico Cepal* 43 (171): 355-387.

- QUINTANA, Carlos (2010). “Efecto de las importaciones informales en la economía de Bolivia”. Tesis de licenciatura en Economía. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés.
- RIVERA, Silvia (1996). “Trabajo de mujeres. Explotación capitalista y opresión colonial entre las migrantes aymaras de La Paz y El Alto, Bolivia”. En *Ser mujer indígena, chola o birlocha en la Bolivia postcolonial de los años 90*. La Paz: Plural Editores.
- SALAZAR, Cecilia, Ana Evi Sulcata y Mirko Rodríguez (2011). *Intelectuales aymaras y problema nacional en Bolivia. Una perspectiva post-1952*. La Paz: Programa de Investigación Estratégica en Bolivia/Postgrado en Ciencias del Desarrollo-Universidad Mayor de San Andrés.
- SANJINÉS, Javier (2005). *El espejismo del mestizaje*. La Paz: Instituto Francés de Estudios Andinos/Programa de Investigación Estratégica en Bolivia.
- SERRANO, Alfredo, y Valeria Mutuberría (2010). “Hacia otra economía en América Latina: el papel de la economía social”. Ponencia presentada en el Congreso Internacional 1810-2010: 200 años de Iberoamérica. Disponible en <http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/53/27/95/PDF/AT20_Serrano-Mutuberrria.pdf> [última consulta: 15 de marzo de 2013].
- SÉMBLER, Camilo (2006). *Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- SORUCO, Ximena (2011). *La ciudad de los cholos. Mestizaje y colonialidad en Bolivia, siglos XIX y XX*. La Paz: Instituto Francés de Estudios Andinos/Programa de Investigación Estratégica en Bolivia.
- TASSI, Nico, Juan Manuel Arbona, Giovanna Ferrufino y Antonio Rodríguez Carmona (2012). “El desborde económico popular en Bolivia: comerciantes aymaras en el mundo global”. *Nueva Sociedad* 241: 93-105.
- TORANZO, Carlos (1991). “A manera de prólogo: burguesía chola y señorialismo conflictuado”. En *Max Fernández: la política del silencio*, de Fernando Mayorga. La Paz: Universidad Mayor de San Simón/Fundación Friedrich Ebert Stiftung/Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales.

- TORANZO, Carlos (2006). *Rostros de la democracia. Una mirada mestiza*. La Paz: Plural Editores/Fundación Friedrich Ebert Stiftung/Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales.
- TORANZO, Carlos (2009). “Visibilizar a los mestizos en Bolivia”. En *Tensiones irresueltas. Bolivia, pasado y presente*, editado por John Crabtree, George Gray Molina y Laurence Whitehead. La Paz: Plural Editores/Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo-Bolivia.
- VALENCIA, José Luis, y Justo Casas (1998). *Contrabando e informalidad en la economía boliviana*. La Paz: Fundemos.
- VILLÁN, Eloy (2003). “Oruro cosmopolita (su rescate como Patrimonio Cultural)”. *XVI Reunión Anual de Etnología*, tomo II. La Paz: Museo Nacional de Etnografía y Folklore.
- WEBER, Max ([1920] 2003). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- WEBER, Max ([1922] 1984). *Economía y sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.

Recibido: 20 de agosto de 2014

Aceptado: 21 de noviembre de 2015

