



Nico Tassi

Alfonso Hinojosa Gordonava

Richard Canaviri Paco

# La economía popular en Bolivia: tres miradas



# Introducción

## **Derechos de la presente edición, agosto de 2014**

© David Harvey, 2012

© Ediciones Akal, S. A., 2013

para lengua española

Madrid - España

Título original: Rebel Cities. From the Right to the City to the Urban Revolution

Publicado originalmente en inglés, en 2012, por Verso (Reino Unido / EEUU)

Traducción de Juanmari Madariaga

Realizada por Akal, S. A.

Derechos de impresión limitada en Bolivia cedidos a la Vicepresidencia del Estado

Tiraje: 1000 ejemplares

Derechos de estudio introductorio y co-edición

© Vicepresidencia del Estado, Presidencia de la Asamblea Legislativa Plurinacional

Calle Ayacucho esq. Mercado #308

La Paz - Bolivia

+591 (2) 2142000

Casilla #7056, Correo Central, La Paz

Depósito legal: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

ISBN: xxxxxxxxxxxx

Impreso en Bolivia

Diseño: Gerardo Vega

Cuidado de edición del estudio introductorio: Ximena Soruco Sologuren y Vannya Gómez García

Diseño de interior: RAG

Diseño de tapa: Franz Ballesteros Saravia

En los últimos años, se ha puesto de moda hablar de “economía popular”, de “comerciantes aymaras” y de “nuevas élites”, lo que se evidencia en recientes artículos sobre el tema en el Washington Post, el Financial Times de Londres y la revista Valor Económico de São Paulo. Sin embargo, más que como un fenómeno socioeconómico relevante, se ha ido abarcando el tema, o como un aspecto folclórico para el debate efímero de sectores urbanos letrados, o como una forma de capitalismo cotidiano que expone la debilidad y la fascinación de nuestros sectores populares hacia ideas foráneas, o bien como un “problema” que muy a menudo implica vínculos con el contrabando, el subdesarrollo y la corrupción. Ahora, los más maliciosos podrían simplemente descartar estos intentos de menoscabar la economía popular como meras reacciones de clase –o miedos atávicos– frente a transformaciones que parecen socavar las jerarquías socioeconómicas establecidas por parte de sectores de origen indígena. Sin embargo, los autores de este libro se han propuesto explorar, de manera etnográfica, las múltiples formas, dinámicas y procesos, así como también los significados de la economía popular en nuestro contexto social, político y económico.

Lo que el libro delinea son tres miradas heterogéneas de diferentes actores populares, desde mineros cooperativistas a comerciantes importadores, desde productores en confección a migrantes rurales en las capitales de la región. Además, los análisis de los tres ensayos se aventuran hacia ámbitos distintos desde la dimensión cultural y religiosa vinculada a lo económico, a las institucionalidades y a las estrategias de los actores, y no pretenden trabajar con metodologías y términos establecidos. Esto revela tanto múltiples lógicas económicas como una multidimensionalidad de la economía popular, que se extiende e incorpora ámbitos que los análisis económicos convencionales a menudo han dejado de lado.

La heterogeneidad de las tres miradas permite evidenciar las múltiples capas y escalas en las que los actores económicos populares logran operar. El espectro varía entre importadores populares que negocian y se articulan, tanto social como económicamente, con consorcios familiares chinos, en la región de Zhejiang, y actores que operan en comunidades rurales altiplánicas vinculadas a la minería o a la producción de leche, entre confeccionistas aymaras de origen rural, en las fábricas de La Salada

en Buenos Aires, y viajeros sicasiqueños en los pueblos y ciudades del Oriente. Lo interesante de estas múltiples escalas es que los diferentes actores y espacios no operan como ámbitos atomizados y desarticulados, sino que entre ellos dibujan conexiones vinculadas tanto a redes familiares y de parentesco como a estrategias de diversificación económica y reducción de riesgos. De hecho, los capítulos enfatizan procesos de ida y venida entre lo rural y lo urbano, entre lo transnacional y lo comunitario, en términos de reinversiones, complementariedades y procesos culturales que acaban tejiendo un inédito mapa social y económico que desafía a pensar el país de otra forma.

### **UNA TRAYECTORIA DE LAS INTERPRETACIONES SOBRE ECONOMÍAS CAMPESINAS, INDÍGENAS E INFORMALES**

La teoría sociológica preveía el volatilizarse de ciertas estructuras locales y tradicionales frente a la incursión de procesos modernos de desarrollo (Parsons, 1972). Esta teorización implicaba una expectativa unilineal, en que los sectores “tradicionales” serían automáticamente modernizados al entrar en contacto con procesos modernizadores del desarrollo industrial. En Bolivia, la economía popular y su participación en los flujos globales se ha ido estructurando alrededor de unas instituciones socioeconómicas locales que, durante siglos, habían operado en los intersticios de la oficialidad, pasando desapercibidas en la cotidianidad y eludiendo aquellos análisis que intentaban hacer sentido de lo local como mero reflejo de procesos y teorías ajenas (Tassi et al., 2012). En momentos diversos, se desarrollaron diferentes interpretaciones sobre cómo las economías “informales”, campesinas e indígenas se relacionaban, o tenían que relacionarse, con el mercado y con los procesos de creciente globalización de la economía.

#### **Intervenir y transformar: la modernización económica**

En la década de los 50, a las “atrasadas” economías campesinas andinas se las representaba como un problema que frenaba los incipientes procesos locales de modernización y desarrollo, y que requerían de una intervención externa para “remover” obstáculos culturales, cognitivos y económicos que reproducían el subdesarrollo. El proyecto de desarrollo de 1952, de la Universidad de Cornell en la comunidad de Vicos, en Perú, combinó la investigación con la “intervención participativa”, en un intento por mejorar la calidad de vida de las comunidades e integrarlas a los sectores más modernos y avanzados de la sociedad. El proyecto consistió en fomentar la pro-

piedad privada en desmedro de la propiedad comunitaria; la sustitución de formas locales de trueque por un sistema monetario; la creación de cooperativas con la intención de consolidar una formación efectiva de capital; la restricción de ceremonias y creencias religiosas; y la capacitación de nuevos líderes capaces de estimular nuevas ideas, valores e intereses (Holmberg, 1952; cf. Ávila Molero, 2000).

Aunque estas ideas parecen reflejar una mentalidad racista o clasista del siglo pasado, en Bolivia han vuelto a aflorar con vehemencia en pleno siglo XXI. Justo en los momentos en que las comunidades andinas, supuestamente inadaptadas al desarrollo, destinadas al aislamiento o a la desaparición, empiezan a tejer unas articulaciones interesantes con la industria local y con la economía nacional, se vuelve de nuevo a hablar de un sindicalismo étnico resistente que obstaculiza el progreso y la modernidad (Laserna, 2005; Molina, 2013) o de reeducar y capacitar a los sectores populares o indígenas urbanos en función de las demandas de una economía y sociedad moderna (Aramayo, 2013).

#### **La funcionalización al capital**

A finales de la década de los 70, bajo una lectura económica marxista, empieza a delinearse un tipo de análisis de las formas económicas campesinas que pronosticaba una funcionalización y moldeamiento de estas estructuras locales a las formas, desigualdades e intereses del capitalismo. Esto se conecta al tema de clase (Favre, 1971; Long & Roberts, 1978; Gose, 1994) y a la idea de que, al producirse diferenciaciones económicas sustanciales al interior de un mismo grupo, los emergentes reproducirían prácticas e ideologías de los que antes eran sus opresores. En los Andes, sobre todo en Perú (Poole, 1992), pero también en zonas de Bolivia donde el mestizaje fue más profundo (Rivera, 1983; Lagos, 1994), esto se traducía en formas de utilización instrumental de las prácticas comunales de reciprocidad y cooperación a favor de los miembros más pudientes de la comunidad, con la finalidad de promover sus intereses económicos y políticos, y con el supuesto resultado que las mismas estructuras indígenas comunales empezaban a operar en detrimento de la propia comunidad (Poole, 1988; Long & Roberts, 1978).

Este tipo de análisis, sobre la verticalidad de las redes sociales, se acerca a unas interpretaciones de las economías campesinas de los años 80, que tendían a posicionar dicho tipo de economías como funcionales a la reproducción de los privilegios e intereses de los sectores urbanos y del capitalismo (Platt, 1982; Calderón & Rivera, 1984). Los bajos precios de los productos agrícolas permitían mantener bajos los sueldos de los trabajadores asalariados urbanos, subsidiando al capitalismo y a las ganancias de las clases dominantes.

A pesar de su estructura y organización comunitaria no capitalista, las economías campesinas eran concebidas como partes integrales del sistema capitalista, constituyendo mecanismos para la neutralización del mismo campesinado (Lehmann, 1982; Platt, 1982) o camuflando las prácticas de reciprocidad con relaciones económicas capitalistas (Sánchez, 1982). En una línea parecida, aunque anclándose más en los debates sobre modernidad e integración económica y social, una serie de instituciones bolivianas se dedicaron a entender la “economía informal” (Casanova, 1988; Doria Medina, 1988) como producto de las reformas estructurales neoliberales de mediados de los 80, y como consecuencia del conflicto entre procesos de afirmación capitalista y sectores laborales (García Linera, 1999). Tales análisis tendían a enfatizar no sólo los procesos de precarización laboral e institucional en este tipo de economía (Casanova, 1988; Doria Medina, 1988), sino también los incipientes niveles de *know how* que obligaban a los actores a generar formas económicas improvisadas, fragmentadas y, finalmente, dependientes de grandes empresarios que dictaban las reglas económicas, laborales e organizativas. Esto estaba, además, en la base de la incapacidad de dichos actores fragmentados de generar formas de acceso sostenible al capital, a la tecnología y al conocimiento (cf. Long & Roberts, 1984).

Mientras que estas interpretaciones evidencian procesos de fragmentación y funcionalización de las economías campesinas e indígenas, y de las estructuras locales al desarrollo capitalista, interpretaciones más recientes han enfatizado en cómo son los procesos del capitalismo mismo, orientados a su reproducción, que definen las estructuras e instituciones locales, privilegiando unas en detrimento de otras (Ong & Nonini, 1997). Lo que estas interpretaciones proponen es una desnaturalización de lo comunal, en su insertarse como parte de un sistema más amplio, en la lógica y dinámica del capitalismo, que llevaría a una eventual descomposición de las economías campesinas o “informales” al entrar en contacto con los mercados capitalistas.

### La resistencia indígena como paradigma alternativo

Recogiendo elementos de estudios marxistas, de la antropología económica y con un nuevo énfasis en lo “indígena”, como un elemento portador de posibilidades y propuestas, se empieza a perfilar el tema de la “resistencia” (Stern, 1987a) y de la “economía étnica” (Harris, 1982). Estos elementos apuntan a la capacidad de las comunidades indígenas de delinear espacios económicos propios y circunscritos, con importantes niveles de autonomía, y hasta inmunidad, en relación al capital y a las lógicas de la economía mercantil. Este tipo de posturas enfatizan una asociación de las comunidades andinas con formas de “corporativismo cerrado” (Schulte, 1999), en donde se mantenían prácticas de

reciprocidad (Temple, 1997) en lo económico y formas de horizontalidad en lo social.

De hecho, estas ideas serían retomadas por intelectuales indígenas, con la finalidad de enfatizar la diferencia entre modelos y lógicas económicas occidentales y desafiar la hegemonía de reglas económicas universales (Yampara, 1992; Yampara et al., 2007), como también para desacreditar las políticas económicas gubernamentales.

### Las estrategias locales frente a la economía mercantil y las formas de reterritorialización

En la década de los 80 emerge un tipo de lectura en relación a la tensión entre institucionalidad popular y economía global, vinculada a la investigación etnográfica sobre economías indígenas y campesinas. Dichas investigaciones trazan tanto una relación histórica de largo plazo entre comunidades andinas y mercado como una serie de estrategias y lógicas adoptadas en diferentes momentos y lugares por actores económicos andinos, frente al mercado y a los procesos de subordinación sociopolítica de las instituciones dominantes (Harris et al., 1987). Una serie de estudios etnohistóricos, en la región andina, argumentan que, desde la colonia, el funcionamiento de la economía mercantil, en Bolivia, se regía por unas estructuras e instituciones indígenas (Glave, 1989; Langer, 2004), instrumentalmente utilizadas y subordinadas a los intereses de la Corona que, sin embargo, poseían importantes niveles de autonomía, debido al desinterés –por lo menos en ciertas épocas– de las instituciones oficiales de controlar y administrar espacios periféricos de escaso interés comercial.

Larson y León (1987), por ejemplo, afirman que ya desde la colonia las relaciones mercantiles, en los valles centrales de Cochabamba, estaban basadas en relaciones de “parentesco, reciprocidad y redistribución” (315). Aunque, en ciertos momentos históricos, la participación en el mercado de estos sectores constituyó una amenaza para la ideología económica indígena, en la actualidad los actores locales han estructurado una serie de estrategias y redes de mercados, para moverse y protegerse de relaciones mercantiles que tendían a subordinarlos. Harris et al. (1987: 39) argumentan que estas “estrategias andinas se mueven en los márgenes que las fuerzas globales permiten, pero, a su vez, ponen límites a esas fuerzas e influyen sobre ellas”.

A dinámicas parecidas se las señala en algunos de los primeros estudios sobre las migraciones regionales de los sectores campesinos, que, especialmente en Argentina, habían ido estableciendo lazos con la agroindustria global, involucrándose en actividades mercantiles “modernas”. Este tipo de migración estacional se organizaba alrededor de decisiones familiares, o sea, en base a formas de diversificación y división familiar del trabajo que, aunque implicaran participación en procesos de subordinación y precarización del empleo de una economía global, no lograban desestructurar la institucionalidad local (Dandler & Medeiros, 1988).

A pesar de la elevada demanda de mano de obra de los grandes centros mineros de estaño, los campesinos del norte de Potosí fueron reacios a aceptar trabajos relativamente estables en las minas, lo que llevó a los “Barones del estaño” a buscar mano de obra, especialmente entre los campesinos sin tierras de Cochabamba. La disponibilidad de campesinos indígenas, para el trabajo en las minas, se limitaba a cortos períodos de tiempo, antes del pago del tributo al Estado (Platt et al., 2006), o a los meses fríos y secos del invierno, que coinciden con la disminución del trabajo en el campo y una alta concentración de fiestas religiosas asociadas a gastos elevados. En otras palabras, parece que la participación en el mercado y en una economía mercantil moderna también se pueda funcionalizar en ciertos momentos y condiciones a la reproducción de las estructuras y dinámicas internas de las comunidades.

Steve Stern (1987b) subraya la capacidad de las estructuras sociales de sectores indígenas andinos de articularse y apropiarse de elementos e instituciones económicos –el mercado– externos y oficiales, resignificándolos de una forma en que les permite fortalecer su propia estructura económica política. Si las anteriores posturas que hemos analizado se fundamentaban en el análisis de cómo procesos económicos con estructuras y conocimientos dominantes se relacionaban con las instituciones locales, esta segunda postura, y la serie de estudios que de ella se desprenden, abogan por “recuperar la perspectiva de los actores andinos en sus opciones frente a los mercados” (Harris et al. 1987).

En años recientes, se han ido desarrollando tales posturas que ponen énfasis en las estrategias de actores subordinados frente a los flujos globales, sin desestimar los desequilibrios de poder entre fuerzas globales y comunidades locales. Arturo Escobar (1995; 2005) sugiere que los movimientos indígenas y locales, en sus procesos de lucha contra formas de dispersión y desterritorialización, causados tanto por los imperativos del desarrollo como por la economía global, generan formas de reapropiación de conceptos y prácticas locales precedentemente descartadas, para recomponer nuevas territorializaciones, reglas y formas culturales híbridas capaces de desafiar la lógica convencional del desarrollo. El intento de Escobar era, justamente, rescatar aquellas prácticas y conocimientos subordinados, a menudo descalificados, invisibilizados y suprimidos por los poderes oficiales en sus lecturas del desarrollo y en los procesos verticales de la economía global.

### **El neoliberalismo, el capital social y los organismos de desarrollo**

En los años 90, una serie de estudios, a veces financiados por el Banco Mundial, empezaron a celebrar, bajo el lema de “capital social”, las virtudes de las microempresas, de las institucionalidades y redes informales, con el fin de resaltar

las capacidades empresariales y el conjunto de sinergias virtuosas que se desarrollaban en los intersticios de la economía global (Núñez y Gómez, 2008). Este tipo de discurso se orientaba a enfatizar la excesiva burocratización del Estado y la consecuente necesidad de reducir su espacio de operación, para promover tanto un marco legal efectivo como las capacidades individuales de estos actores excluidos (de Soto, 1986; 2002). De repente, en un número creciente de documentos de los organismos oficiales de desarrollo, las microempresas pasan de ser emprendimientos que desaparecerían con el tiempo a actividades meritorias de crédito y apoyo institucional (Banco Mundial, 1997; 2000).

La celebración de las redes sociales y estructuras institucionales no estatales, en función de la promoción de las capacidades y libertades individuales orientadas a la penetración local del neoliberalismo, se va disipando en la década siguiente. Después del milenio, las agencias internacionales de desarrollo empiezan a quejarse de que sus inversiones en los países pobres sufren de la falta de un ambiente regulador sólido (Hart, 2007). De hecho, las multinacionales se encontraban desestabilizadas por actores “informales” que evadían los costos de la reglamentación y utilizaban una serie de recursos informales para bajar precios. La ironía de todo esto es que aquellas agencias de desarrollo y multinacionales que en el pasado habían promovido la desregulación y la flexibilización de los acuerdos “informales” para su propio beneficio, ahora querían negarlos a los de abajo.

Actualmente, la Organización Mundial del Comercio se está posicionando de un modo exacerbado en contra de las microempresas bolivianas de la Feria de La Salada, en Buenos Aires, amenazando a Argentina con anular sus beneficios arancelarios en el comercio con Estados Unidos y Europa, en caso de que no se solucionen legalmente los problemas de informalidad, explotación y falsificación de marcas, vinculados con la feria más grande del continente. En realidad, cuando las pequeñas empresas y los intereses locales no se conforman a la lógica y reglamentación internacional, que promueven los intereses de las grandes empresas, sino más bien le hacen competencia y limitan la capacidad de operación del gran capital, quitándole cuotas de mercado, el aparato policiaco del desarrollo empieza a operar, deslegitimar y amenazar.

En Bolivia, estamos pasando por una coyuntura en donde la institucionalidad de la economía popular está consolidando y penetrando espacios que antes pertenecían al capital transnacional o a sus aliados locales. Si, de un lado, esto reactiva también algunos de los peores imaginarios que se pensaban enterrados con la historia alrededor de los sectores populares, también nos proporciona insumos para poder pensar la economía y el país.

## LA ECONOMÍA POPULAR COMO HERRAMIENTA PARA PENSAR LA MODERNIDAD Y EL DESARROLLO

El actual fermento de las múltiples escalas y capas de la economía popular invita a una reflexión sobre la relación entre lógicas locales y globales. La penetración de la economía global en las comunidades y las regiones históricamente desarticuladas del país, con sus procesos desterritorializantes y de precarización, ha sido acompañada por formas de “reterritorialización”, que reactivan y readaptan estructuras e institucionalidades “tradicionales”. Estas dinámicas abarcan desde la comunidad a los “intercambios transversales”, desde la familia con múltiples domicilios al trajinante capaz de abrir mercados y conectar espacios de un país económicamente desarticulado. Cooperativas, comunidades, gremios, asociaciones de productores y fraternidades religiosas, acostumbradas durante siglos a operar en contextos de subordinación y exclusión en el contacto con los procesos exclusivos y fragmentarios de la economía global moderna, han aprovechado su ingenio subalterno (Escobar, 2001) para posicionarse creativamente en momentos de crisis institucional, como proveedores de servicios, de redes de seguridad social y económica, y promotores de formas de reterritorialización en espacios abandonados por instituciones oficiales en retirada.

En La Salada, en Buenos Aires, durante la crisis económica de 2001, las asociaciones de emprendedores bolivianos que no habían guardado sus ahorros en los bancos en *default* se encontraban en la posición tanto de reinvertir en maquinaria como de proveer servicios que la municipalidad local ya no alcanzaba a proveer. Desde sistemas de protección contra el crimen a programas de rehabilitación para jóvenes reincidentes, desde obras infraestructurales a clínicas populares y seguros de salud, el asociacionismo popular boliviano lograba rebasar las instituciones oficiales, las que se veían forzadas a tener que negociar, en los términos de estos sectores migrantes, su ciudadanía y participación social. De igual manera, las cooperativas mineras, que de forma comunitaria construyen carreteras y escuelas, proveen seguros médicos y de vida, asientan una presencia territorial que, de un lado, desafía las instituciones locales y, del otro, frena el acceso de las multinacionales mineras (las diferencias con Perú y Colombia son emblemáticas en este sentido, véase Rodríguez-Carmona et al., 2013).

Sin embargo, estructuras “tradicionales” rearticuladas o hibridizadas (Escobar, 2005), como el parentesco, el sistema itinerantes de ferias, las redes interétnicas con estructuras intercaladas y encadenadas de actores distribuidos, desde Guaqui a El Alto y Buenos Aires, no funcionan únicamente como obstáculos o filtros para la incursión del capitalismo y de la economía global, generando paraísos locales de reciprocidad o prácticas circunscritas y autóctonas de economía comunitaria. Por el contrario, partiendo de prácticas locales de territorialización, como también de concepciones del

territorio y de la comunidad, se producen modalidades específicas de participación en lo global.

Tristan Platt (1987; 2009) ha observado que la conformación morfológica de los *ayllus* andinos requiere de una estructura organizativa y de una distribución de la población de una forma mucho más dispersa, para poder optimizar la explotación del territorio y minimizar los riesgos ambientales y económicos. Esto ha determinado la conformación de grupos dispersos en el territorio, intercalados y vinculados por alianzas económicas y políticas, a veces tenues y cambiantes. Esta descentralización ecológica, económica y política ha llevado a constituir una idea de organización sociopolítica bastante distinta a la que estamos acostumbrados, como también a una serie de prácticas sociales y redes interétnicas e intercológicas de gran alcance.

La estructura de la que estamos hablando se diferencia del estereotipo de la comunidad encerrada en sí misma, con una unidad territorial predefinida, con circuitos cerrados de parientes, con una identidad firmemente anclada en una unidad originaria. La conformación de la “comunidad” andina no es hacia adentro, sino que está más bien fundada en una necesidad continua y repetida de anexar nuevos territorios y pueblos, expandir sus cultivos y redes. O sea, hay una constante tendencia a la renovación, a la adquisición y apropiación de fuerzas externas de afuera del grupo, que se convierte en una necesidad vital.

Si en el pasado esas prácticas, estructuras y formas locales, históricamente ancladas, se habían enfrentado con los intereses administrativos de la colonia y de la república de cobrar tributos y concentrar la población dispersa (Barragán, 1982; Mayer, 2004), en la actualidad se empalman con unas demandas de la economía global que requieren flexibilidad, movilidad rápida y repetida, adaptabilidad, diversificación y continuas reconfiguraciones para hacer frente a unos ciclos económicos cambiantes y dinámicos<sup>1</sup>. Así, dichas estructuras indígenas y/o “tradicionales”, a las que se las había percibido como incapaces de lidiar con la modernidad y destinadas a ser absorbidas por el mercado, se revelan como herramientas que, de un lado, negocian la participación de estos actores en la economía global y, del otro, les garantizan una rápida capacidad de articulación de mercados, una lectura constantemente actualizada de las discrepancias

<sup>1</sup> En el caso de los cooperativistas, sus demandas de movilidad son bastante menores, dado que se concentran en un tipo específico de trabajo manual que no implica niveles importantes de flexibilidad y diversificación, dejando en las manos de otros actores los procesos de comercialización del mineral que se producen a precios y hacia mercados relativamente homogéneos. Esto implica que su conocimiento de los mercados y su radio de operación sea más limitado, en relación a otros actores que combinan la comercialización y la producción manufacturera, los cuales se encuentran constantemente lidiando con búsqueda y “apertura” de nuevos mercados y la fabricación de nuevos productos. Lo que sí el cooperativista constantemente mantiene son opciones alternativas a la minería –en el texto sobresalen las actividades agrícolas– debido a la volatilidad de los precios de los minerales.

entre mercados distintos y un encadenamiento de actores de múltiples lugares que posibilita economías de escala.

Aunque en los tres ensayos hay datos y análisis distintos en relación a las redes y a la institucionalidad de la economía popular, lo que se observa es una capacidad de dichas estructuras de reconfigurarse en relación, tanto a los flujos de la economía global como a los procesos de diversificación interna. Frente a los procesos de estratificación social y económica, a los que se los había percibido como elementos capaces tanto de descomponer las comunidades en cuanto flancos de debilidad capaz de abrirlas a una irreversible penetración de elementos sociales, políticos y económicos ajenos (véase Harris, 1982, pero también Poole, 1988; Robert & Long 1978, citados anteriormente), la institucionalidad popular ha mostrado una flexibilidad que desafía los procesos de descomposición social asociados a los procesos de globalización económica actuales. La institucionalidad de la economía popular ha logrado combinar dinámicas organizativas locales y translocales, horizontales y verticales (Guaygua & Castillo, 2008), de un lado, desafiando concepciones estáticas de lo comunal y, del otro, generando posibilidades de inserción social para actores subordinados y asalariados, oportunidades económicas y redes de protección social que la gran empresa no había logrado proveer.

En los tres ensayos de este libro se sugieren formas de explotación internas a la economía popular. Sin embargo, también se delimitan prácticas virtuosas de articulación entre estratos sociales distintos, como formas de adscripción directa a lo “popular” entre sectores subordinados. En vez de buscar reconocimiento entre unos sectores urbanos excluyentes o integración en una economía oficial al servicio del capital transnacional, comerciantes minoristas, pequeños talleristas y jóvenes trabajadores asalariados se han ido identificando con las prácticas y modalidades populares de movilidad social y con los procesos de legitimación de la economía popular.

Los tres ensayos presentan un enfoque antropológico que busca entender las actividades económicas desde las perspectivas y lógicas de estos actores. En este sentido, el panorama de la economía popular que emerge de este enfoque se diferencia tanto de aquellos estudios que representaban actores económicos populares como incapaces de generar un *know how* propio y articularse a procesos de la economía global, como de los estudios que los representan como víctimas de la globalización. Por tanto, se delimita la capacidad de dichos actores tanto de generar formas de acceso colectivo a la tecnología como de estructurar un conocimiento local que se ancla en las escalas, posibilidades y limitaciones del país. Similarmente, se describen procesos de expansión de la economía popular que logran insertarse en espacios de los que las jerarquías económicas globales la habían relegado y que, no sólo permiten estructurar formas de acumulación, sino además redes de seguridad social, complejizando y expandiendo un sistema institucional local.

Los tres ensayos se ubican en el contexto histórico intelectual antes descrito. En el primero, Arbona, Canedo, Medeiros y Tassi presentan una mirada sobre la economía popular y sobre cómo los actores económicos populares articulan un sistema económico a medida país, anclado en las limitaciones y posibilidades locales. Se destaca la forma en que estos actores económicos han ido apostando e reinvertiendo paulatinamente, tanto en sus actividades económicas como en institucionalidades y estructuras sociales locales, logrando desarrollar una serie de prácticas de gestión, estrategias económicas y formas de afirmación propias, como también prácticas de apropiación de la economía global que delimitan un sistema económico inédito. Los autores argumentan que la economía popular expresa una dimensión país, en la que los actores económicos afirman un sistema económico propio en expansión con modalidades de operación socioeconómica, acumulación y reinversión, que se anclan, articulan y potencian las múltiples dimensiones y posibilidades locales. Si la bonanza económica actual ha proporcionado las condiciones para la expansión de escala y radio de operación de la economía popular, ésta, con sus encadenamientos y dinamicidad, se ha convertido en un factor estructurante capaz de centrifugar y germinar la bonanza misma, reconvirtiéndola en conocimientos, espacios, instituciones y dinámicas virtuosas ancladas en el país.

En el segundo trabajo, Alfonso Hinojosa analiza dos fiestas transnacionales del altiplano paceño y sus implicaciones, tanto en lo local como en lo global. Las festividades patronales de Sica Sica (Provincia Aroma) y de Guaqui (Provincia Ingavi) concentran porcentajes significativos de emigración, tanto interna, dedicada a la importación y al comercio, que es el caso de Sica Sica, como en Guaqui, donde la emigración transnacional a Buenos Aires y São Paulo es importante, especializándose ambos en el trabajo textil. En estas festividades patronales se evidencian de manera explícita los momentos o ciclos económicos y sociales por los cuales estas sociedades/comunidades van atravesando en su vinculación, desde lo local, con lo global de la economía, ya sea en nichos laborales transnacionales o en dinámicas comerciales, al mismo nivel. Es en este contexto que el autor argumenta que la fiesta es el escenario donde se visibilizan y entretienen distintas trayectorias económicas de las élites populares aymaras, proyectándose a nivel nacional e internacional. La fiesta no solamente es exceso, irracionalidad o despilfarro, sino que es el espacio donde se evidencia el prestigio, la movilidad social y la acumulación frente a los demás. Las trayectorias de estos sectores migrantes (internos e internacionales) vinculan lógicas de la comunidad de la cual provienen, pero además articulan relaciones transnacionales con las cuales se relacionan.

El último capítulo, de Richard Canaviri, se enfoca en las cooperativas mineras auríferas, para describir y analizar las distintas relaciones sociales que emergen en el espacio laboral. Específicamente, los tipos de redes sociales que estos actores em-

plean o –en su caso– generan e irradian, para lograr movilidad social. El autor describe y analiza los distintos elementos culturales y simbólicos que permiten que la subjetividad de los mineros se materialice en su vida cotidiana y facilitan que, como colectivo social, estén cohesionados para conseguir sus objetivos particulares, bajo el techo formal de la cooperativa. En este sentido, se ilustra cómo los cooperativistas mineros participan en la economía popular con matices culturales propios, que posibilitan que se reproduzca socialmente en el espacio y el tiempo, bajo una lógica identitaria propia. En el fondo, existe una lógica de funcionamiento colectivo comunitario, tanto en lo económico, como en lo político, social y cultural, donde la toma de decisiones se la realiza mediante asambleas y la redistribución de las ganancias es de carácter igualitario, llegando a permitirles su ascenso social y económico. Por tanto, se establece la importancia de las cooperativas mineras en la estructura económica boliviana, puesto que son generadoras de empleo y se distinguen del resto por medio de una economía popular propia.

Aunque, en su conjunto, los tres ensayos de este libro no buscan articular una visión común y coherente de lo que es la economía popular, estas miradas expresan dos elementos básicos de la misma. Primero, estas lógicas, ideas y prácticas, pero sobre todo la simultánea expansión de institucionalidad y alcance económico de la economía popular boliviana, subrayan unas diferencias estructurales con los procesos socioeconómicos del primer mundo, donde la expansión en clave global de las economías nacionales no está siendo acompañada por la expansión de instituciones sociales y organizaciones, y menos de la soberanía popular (Habermas, 2013). Esto genera una desconexión entre unas fuerzas globales articuladas y una soberanía popular crecientemente impotente frente a las decisiones globales en temas económicos.

Segundo, las dinámicas de la economía popular nos obligan a repensar una serie de categorías socioeconómicas –informal v/s formal, tradicional v/s moderno–, por medio de las cuales se ha interpretado la realidad local y nacional. Esto no se debe tanto al hecho de que los empresarios formales no parecen mostrar mucho respeto por las “formas” –o las leyes (Ferreira, 2010; Nordstrom, 2007)–, sino más bien a los procesos de penetración institucional y territorial de la economía popular, que ha ido cuestionando ciertas jerarquías económicas y perfilando una realidad convergente y flexible, anclada y estructurante del panorama económico local. Tan contundente ha sido este proceso de penetración que se están delineando realidades socioeconómicas donde es el empresario moderno el que se ajusta y funcionaliza a los ritmos, instituciones y espacialidad históricamente ancladas de los supuestos “informales” y “tradicionales”. Ni los más incautos pronósticos hubieran esperado tanto. Es en este sentido que la economía popular proporciona herramientas para deshacerse de unos imaginarios que nos han inducido a creer cómo tiene que ser el desarrollo y empezar a reflexionar sobre una economía y modernidad desde Bolivia,

además, desde aquellos actores enlazadas con un largo proceso de exclusión, tachados de “tradicionales” y de obstáculos al desarrollo.

En su historia de discriminación social/racial y de exclusión de la participación en la economía oficial, los actores económicos populares han logrado tejer unas instituciones y estrategias propias que, por medio de la reactivación y reconfiguración de estructuras locales, permiten hacer frente y limitar la incursión de la economía global, así como también apropiarse de ella. En vez de unas estructuras socioeconómicas rígidas y feudales, de conocimientos anticuados y atrasados, estos actores perfilan una elevada dinamicidad, capacidad de actualización y extensión del radio de operación. Es a partir de sus instituciones y de estas capacidades y conocimientos que logran mantener márgenes importantes en la definición de la modernidad.

## Bibliografía

- Aramayo, L. (2013). El rol de los tambos en la seguridad alimentaria de La Paz-Bolivia. *Cultura y representaciones sociales*, 8 (15), pp. 124-137.
- Ávila, J. (2000). Los dilemas del desarrollo: antropología y promoción en el Perú. *No hay país más diverso*. Degregori, C.I. (Ed.), pp. 413-442. Lima: PUCP, UP, IEP.
- Banco Mundial (1997). Social capital: The Missing Link? En *Expanding the Measure of Wealth: Indicators of Wealth: Indicators of Environmentally Sustainable Development*. Washington: Banco Mundial. Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series, (17).
- Banco Mundial (2000). *New Paths to Social Development: Communities and Global Networks in Action*. Washington: Social Development Department.
- Barragán, R. (1982). *Etnicidad y Verticalidad Ecológica de Sica Sica, Ayo-Ayo y Calamarca (Siglos XVI-XVII)*. La Paz: MUSEF.
- Calderón, F. & Rivera, R. (1984). *La Cancha: una gran feria campesina en la ciudad de Cochabamba*. Cochabamba: CERES.
- Casanovas, Roberto (1988). El sector informal urbano: Apuntes para un diagnóstico. En CEDLA y FLACSO (Coords.). *El sector informal urbano en Bolivia*. La Paz: EDOBOL.
- Dandler, J. & Medeiros, C. (1988). Temporary Migration from Cochabamba, Bolivia to Argentina: Patterns and Impact in Sending Areas. En: Patricia Pessar (Comp.). *When Borders don't Divide: Labor Migration and refugee Movements in the Americas*. Nueva York: Center for Migration Studies.
- de Soto, H. (1986). *El Otro Sendero: La Revolución Informal*. Lima: Instituto Libertad y Democracia
- \_\_\_\_\_ (2002). *El Misterio del Capital: Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Doria, S. (1988). La economía informal en Bolivia: una visión macroeconómica. En CEDLA y FLACSO (Coords.). *El sector informal urbano en Bolivia*. La Paz: EDOBOL.
- Escobar, A. (2008). *Territories of Difference. Place, Movements, Life*, Redes. Durham y Londres: Duke University Press.
- \_\_\_\_\_ (2005). *Más Allá del Tercer Mundo. Globalización y diferencia*. Bogotá: ICANH.
- \_\_\_\_\_ (2001). Culture sits in places: reflections on globalism and subaltern strategies of localization. *Political Geography*, (20), pp. 139-174.
- \_\_\_\_\_ (1995). *Encountering development. The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton NJ: Princeton University Press
- Favre, H. (1971). *Changeament et Continuité chez les Maya du Mexique*. París: Antropos.
- Ferreira, R. (2010). *Las logias en Santa Cruz. Santa Cruz. Segunda Parte (1994-2010)*. Santa Cruz: Fondo de Ediciones Municipales.
- García Linera, Á. (1999). *Reproletarización: Nueva Clase Obrera y Desarrollo del Capital Industrial en Bolivia (1952-1998)*. La Paz: Muela del Diablo.
- Glave, L. (1989). "Trajinantes": *Caminos indígenas en la sociedad colonial, siglos XVI-XVII*. Lima: Instituto de Apoyo Agrario.
- Gose, P. (1994). *Deathly Waters and Hungry Mountains: Agrarian Ritual and Class Formation in an Andean Town*. Toronto: University of Toronto Press.
- Guaygua, G. & Castillo, Be. (2008). *Identidades y religión. Fiesta culto y ritual en la construcción de redes sociales en la ciudad de El Alto*. La Paz: ISEAT.
- Habermas, J. (2013). ¿Democracia o Capitalismo?. *Nueva Sociedad*, (246), pp. 32-46.
- Harris, O. (1982). Labour and Produce in Ethnic Economy, Northern Potosi, Bolivia. En Lehmann, D. (Comp.). *Ecology and exchange in the Andes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harris, O.; Larson, B. & Tandeter, E. (Eds.). (1987). *La participación indígena en los mercados surandinos. Estrategias y reproducción social - Siglos XVII a XX*. Cochabamba: Ceres.
- Hart, K. (2007). Bureaucratic form and the informal economy. En Guha-Khasnobis, B., et al. (Eds.). *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies*. Oxford: Oxford University Press.
- Holmberg, A. (1952). Proyecto Perú-Cornell en las ciencias sociales aplicadas. *Perú Indígena*, (5-6).
- Lagos, M. (1994). *Autonomy and Power: The Dynamics of Class and Culture in Rural Bolivia*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Langer, E. (2004). Indian trade and ethnic economies in the Andes 1780-1880. *Estudios interdisciplinarios de Latino América y el Caribe*, 15 (1), pp. 9-33.
- Larson, B. & León, R. (1987). Dos visiones históricas de las influencias mercantiles en Tapacarí. Harris, O.; Larson, B. & Tandeter, E. (Eds.). *La participación indígena en los mercados surandinos. Estrategias y reproducción social - Siglos XVII a XX*. Cochabamba: Ceres.
- Laserna, R. (2005). *La democracia en el ch'enko*. La Paz: Fundación Milenio.
- Lehmann, D. (Ed.). (1982). *Ecology and exchange in the Andes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Long, N. & Roberts, B. (1984). *Miners, Peasants and entrepreneurs: regional Development in Central Highlands of Peru*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Long, N. & Roberts, B. (Eds.). (1978). *Peasant Cooperation and Capitalist Expansion in Central Peru*. Austin y Londres: University of Texas Press.
- Mayer, E. (2004). *Casa, chacra y dinero. Economías domésticas y ecología en los Andes*. Lima: IEP.
- Molina, F. (2013). *¿Por qué Bolivia es subdesarrollada?* La Paz: Fundación Pazos Kanki.
- Nordstrom, C. (2007). *Global Outlaws: Crime, Money, and Power in the Contemporary World*. Los Angeles y Londres: University of California Press.

- Núñez, A. & Gómez, C. (2008). Controversia y debate actual sobre el sector informal. *Análisis Económico*, 54 (23), pp. 131-155.
- Ong, A. & Nonini, D. (Eds.). (1997). *Ungrounded Empires. The cultural politics of modern Chinese transnationalism*. Nueva York y Londres: Routledge.
- Parsons, T. (1972). Evolutionary universals in society. En Desai, A. R. (Comp). *Essays on modernization of underdeveloped societies*. Humanities Press.
- Platt, T. (1982). The role of the Andean ayllu in the reproduction of the petty commodity régime in Northern Potosi (Bolivia). En Lehmann (Comp.). *Ecology and Exchange in the Andes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_ (1987). Entre *ch'axwa* y *muxsa*: para una historia del pensamiento político aymara. En Bouysse-Cassagne, T.; Harris, O.; Platt, T. & Cereceda, V. *Tres reflexiones sobre el pensamiento andino*. La Paz: Hisbol.
- \_\_\_\_ (2009). From the Island's Point of View. Warfare and transformation in Andean vertical archipelago. *Journal de la Société des Américanistes*, 95 (2).
- Platt, T.; T. Bouysse-Cassagne & Harris, O. (2006). *Qaraqara-Charka. Mallku, Inka y Rey en la provincia de Charcas. Historia antropológica de una confederación aymara*. La Paz: Institut Français d'Études Andines/Plural Editores/University of St. Andrews/University of Londres/Fundación Cultural del Banco Central de Bolivia.
- Poole, D. (1988). Landscapes of power in a cattle-rustling culture of Southern Andean Peru. *Dialectical Anthropology*, 12 (3), pp. 367-398.
- \_\_\_\_ (1992). Antropología e historia andinas en los EE.UU.: buscando un reencuentro. *Revista andina*, (19).
- Rivera, S. (1993). *Oppressed but not Defeated. Peasant Struggles among Aymara and Qhechwa in Bolivia*. Ginebra: UNRISD.
- Rodríguez-Carmona, A.; Castro, M. & Sánchez, P. (2013). *Imaginario a cielo abierto: una mirada alternativa a los conflictos mineros en Perú y Bolivia*. Madrid: ACSUR.
- Sánchez, R. (1982). The Andean Economic System and Capitalism. En Lehmann, D. (Ed.). *Ecology and Exchange in the Andes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stern, S. (Ed.). (1987a). *Resistance, Rebellion and Consciousness in the Andean Peasant World 18th to 20th Centuries*. Madison y Londres: Univ. of Wisconsin Press.
- \_\_\_\_ (1987b) La variedad y ambigüedad de la intervención indígena andina en los mercados coloniales europeos: apuntes metodológicos. En Harris, O.; Larson, B. & Tandeter, E. (Eds.). La participación indígena en los mercados surandinos. *Estrategias y reproducción social - Siglos XVII a XX*. Cochabamba: Ceres.
- Schulte, M. (1999). *Llamereros y caseros. La economía regional kallawayaya*. La Paz: PIEB.
- Tassi, N.; Arbona J. M; Ferrufino, G. & Rodríguez-Carmona, A. (2012). El desborde económico popular en Bolivia: comerciantes aymaras en el mundo global. *Nueva Sociedad*, (241), pp. 93-105.
- Temple, D. (1997). *Las estructuras elementales de la reciprocidad*. La Paz: Tari, Plural, UMSA.
- Yampara Huarachi, Simón (1992). "Economía" comunitaria aymara. En Van den Berg, H. & Schiffers, N. (Eds.). *La cosmovisión aymara*. La Paz: Hisbol/UCB.
- Yampara, S.; Mamani, S. & Calancha, N. (2007). *La cosmovisión y lógica en la dinámica socioeconómica del qhatu/feria 16 de Julio*. La Paz: PIEB.

## **CAPÍTULO 1**

# **El sistema económico popular. Consolidación y expansión de la Economía popular en Bolivia**

**Juan Arbona  
María Elena Canedo  
Carmen Medeiros  
Nico Tassi**

## Introducción

José Limachi<sup>2</sup> nació en Guaqui, a orillas del Lago Titicaca, y vive en la ciudad de Shanghái desde hace cinco años. Allí se casó hace tres años, con Wei, originaria de la provincia china de Zhejiang, quien migró a Shanghái hace ocho años. José llegó a Shanghái con un padrino que llevaba tiempo viajando a China importando repuestos para sus tiendas en la Feria 16 de Julio de El Alto. Hoy en día, José envía a Bolivia una variedad de telas chinas producidas en la región de Hangzhou, Zhejiang, para la galería de telas que su mamá, Doña Teresa, maneja en la Plaza La Paz de El Alto. José también envía insumos para la confección y productos textiles semi manufacturados, para ser acabados en los talleres de El Alto y Santa Cruz. Wei trabaja en una empresa de importaciones y exportaciones, y se encarga de consolidar los pedidos de mercadería de pequeños importadores latinoamericanos para llenar los *containers* y ahorrar el costo del transporte. En Bolivia, Doña Teresa coordina las actividades de sus cuatro hijos, distribuye telas chinas a unos trescientos talleres en La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz, diseña patrones de tela que José hace realizar en Hangzhou y bosqueja modelos de poleras y tops que hace producir en sus propios talleres en El Alto.

José es el mayor de los cuatro hermanos. Su hermana menor, Jenny, tiene un taller de serigrafía computarizada de 24 asientos en la 16 de Julio en El Alto, donde borda a máquina logos para poleras, polos y deportivos. José le manda tela china ya cortada en grandes cantidades, que ella borda de acuerdo a los pedidos y vuelve a distribuir a Santa Cruz, a Brasil y al Paraguay. Dependiendo de las dimensiones del bordado, Jenny cobra entre 30 y 50 centavos por pieza y, cuando los pedidos exceden su capacidad productiva, emplea a parientes y amigos que, generalmente, tienen maquinaria de dimensiones menores que la suya.

La otra hermana, Mercedes, migró al Brasil en los 90 y regresó a Bolivia hace cuatro años. En São Paulo, Mercedes llegó a tener su propio taller de confección en el que empleaba paisanos de Guaqui. En una de sus visitas, hace diez años, Mercedes y su marido fueron cabeza de la fiesta del “Tata” Santiago en Guaqui. Hoy en día,

---

<sup>2</sup> Con la finalidad de salvaguardar la privacidad de las personas con las que hemos trabajado, los nombres de personas y lugares han sido, en algunos casos, cambiados.

Mercedes y su marido viven en Santa Cruz, donde han reinvertido sus ahorros “brasileros” en una fábrica de hilado y elaboración de telas para abastecer la confección local. Además, Mercedes tiene dos puestos de venta de ropa en el Mercado Mutualista, uno en Los Pozos, una tienda a dos cuadras de la plaza y acaba de comprarse dos puestos nuevos en la Feria de Barrio Lindo, pasillo Desaguadero, por 150.000 dólares. Colegas y ex empleados que aún viven en São Paulo le mandan a Mercedes modelos de calzas, tops, ropa de bebé, ropa interior y poleras que ella hace confeccionar localmente y redistribuye no sólo a los departamentos de Beni, Cochabamba y Santa Cruz, sino también a Brasil, la frontera con Argentina y Perú. Mercedes viaja cada dos meses a Lima para traer del *shopping* Gamarra nuevos modelos de ropa e importar prendas y algodón peruano. De hecho, emprendedores de origen andino y de elevada movilidad, como Mercedes, juegan un rol clave en las articulaciones económicas regionales, generando, por ejemplo, mercado para el algodón peruano en las regiones cálidas del oriente boliviano o encontrando mercado en Perú y Argentina para la confección boliviana de jeans, ropa de bebé y sábanas.

El “ch’iti” Limachi, Pablo, cría ganado lechero en los terrenos de la familia en Guaquí y es autoridad de la comunidad. Además, en Batallas, el pueblo de su esposa, Pablo ha abierto un “centro comercial” donde alquila locales y vende ropa, carne y enseres electrónicos. Esta actividad comercial le ha posibilitado comprar más tierras en su comunidad para expandir el hato lechero. A pesar de las múltiples y diversas actividades económicas, Doña Teresa se hace cargo de manejar las demandas laborales de los emprendimientos familiares, repartiendo nietos y sobrinos entre Guaquí, Batallas, El Alto, Santa Cruz, Shangháí, Lima y Corumbá, dependiendo de las necesidades y estacionalidad de cada actividad.

### La expansión de la capacidad de operación de la economía popular

Emprendimientos económicos familiares de orígenes populares, como el de los Limachi, han experimentado niveles importantes de expansión en los últimos años. En vez de acoplarse a procesos de exportación impulsados por el capital transnacional o a grandes empresas estatales, la expansión de la economía popular se ha ido fortaleciendo y fundamentando en una serie de estructuras locales, que incluyen tanto estrechos lazos familiares como extensas redes de parentesco. En dicho proceso de expansión, los emprendimientos familiares han ido delineando un sistema económico que, a pesar de su extensión transnacional, queda fuertemente anclado en la dinámica país<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> A lo largo del texto, la idea de sistema es utilizada para enfatizar la capacidad de la economía popular de incorporar y hacer coexistir múltiples dimensiones en su actuar económico, desde lo social a lo institucional, desde lo cultural a lo financiero. No se concibe la idea de sistema como

Históricamente excluidos de una economía oficial, vinculada más a los mercados de exportación que a la realidad local, grupos de emprendedores populares han apostado por formas de articulación entre ellos que potencian las capacidades locales. Estas formas de articulación generan encadenamientos de actividades y mercados que han logrado expandirse hacia barrios, regiones y territorios desatendidos por la economía oficial de enclave y protegerse de los efectos entorpecedores causados tanto por la incursión de las instituciones oficiales como del capital transnacional. Éste es el tipo de actores y actividades que denominamos economía popular<sup>4</sup>.

El caso de la familia Limachi pone de manifiesto la compleja dinámica en la que los actores sociales están inmersos en la economía. Estos actores no viven sus actividades económicas en compartimientos que separan lo formal de lo informal, lo social de lo económico o lo productivo de lo comercial. Estos actores viven la actividad económica desde las relaciones sociales cotidianas entre familiares, coterráneos y otro tipo de institucionalidades translocales, lo que les permite establecer relaciones de confianza para hacer frente a un campo económico fluido y dinámico. Por tanto, tales actores desafían la noción del actor económico atomizado, que hace frente a procesos económicos intentando maximizar un bienestar privado.

Es en este sentido que postulamos la importancia de la economía popular como un proyecto de más largo alcance. Los actores de esta economía apuestan y reinvierten paulatinamente tanto en sus actividades económicas como en institucionalidades y estructuras sociales locales, logrando así desarrollar una serie de prácticas de gestión, estrategias económicas y formas de afirmación propias, como también prácticas de apropiación de la economía global que esbozan un sistema económico particular. Cuando resaltamos la economía popular, no desechamos otros tipos de categorías económicas. Por el contrario, pretendemos comprender con mayor detalle las distintas formas en las que estas otras categorías son apropiadas y resignificadas en las prácticas de los actores económicos populares. Creemos que este instrumento analítico nos ofrece mayores y mejores pautas para acercarnos a una lectura del país que tenemos (en vez del país que debería ser, a partir de postulados foráneos del desarrollo).

---

un todo cerrado e impermeable, sino como una estructura compleja capaz de generar respuestas desde sus propios recursos y de apropiar elementos externos y readaptarlos. Esto permite al sistema económico popular operar en pleno seno de la economía global, reproduciendo y expandiendo sus estructuras, conocimientos y recursos.

<sup>4</sup> Para entender tanto teóricamente como históricamente el concepto de “economía popular”, véase Quijano, 1998 y Tassi et al., 2013. También la utilización del concepto de “economía popular” se debe al énfasis positivo que los actores con los que hemos trabajado reponen en el término “popular” a menudo empleado para diferenciarse de sectores mestizos urbanos cuyos referentes socioculturales siguen siendo ajenos al país (Toranzo, 2007), para contrastar la relevancia de sus alcances socioeconómicos con su ascendencia humilde y para referirse a un sistema de organización social y económica específico.

Un análisis de las particularidades de la economía popular nos obliga a cuestionar aquellas predicciones convencionales que destinaban esta economía a funcionar como maquila de la gran empresa o a ser simplemente desplazada por la empresa moderna (Casanova, 1988a; PNUD, 2005). Por lo tanto, el desafío consiste en comprender cómo las actividades económicas, invisibilizadas y folclorizadas, supuestamente destinadas a desaparecer, se han convertido en una propuesta económica clave capaz de abrir mercados en espacios históricamente desarticulados de la economía nacional (Laserna, 2005; Molina, 2013), vincular de forma sinérgica ámbitos económicos y geográficos concebidos como enclaves autárquicos (Wanderley, 2003) y, simultáneamente, vincularse a ciertos ámbitos y espacios de la economía global de forma directa, no mediada por el capital transnacional.

Familias como los Limachi siguen operando en base a lógicas e instituciones socioeconómicas con profundidad histórica (Glave, 1989; Escobari, 2014; Medinacelli, 2011; Langer, 2004), como el múltiple domicilio, los plurimercados y las redes socioeconómicas extensas. Simultáneamente, dichas familias están expandiendo su radio de operación saliendo del territorio circunscrito de la familia y la comunidad (Yampara et al., 2007) y de una lógica angosta de “sobrevivencia” (Calderón & Rivera, 1984; Rivera & Calderón, 1985) y “aprovisionamiento de sus pares” (cf. Price, 2013), para proyectarse hacia las ciudades emergentes, comunidades rurales, las fronteras y llegar hasta los consorcios familiares chinos. Este proceso es tan contundente que, a pesar de la histórica subordinación de tales sectores, hay quienes, hoy en día, se refieren a los emprendedores populares como “nuevas élites” (Ayo et al., 2013; Spedding et al., 2013), capaces de desplazar ciertas capas de las viejas élites nacionales que fueron durante siglos preparadas, educadas y financiadas para conducir Bolivia hacia los tan ansiados caminos del desarrollo moderno (cf. Zavaleta, 1986).

De repente, pequeños artesanos, comerciantes y productores, caracterizados por tener una estructura de negocios incipiente (Casanova, 1988a) y por ser incapaces de generar formas de acceso al capital y a la tecnología (Long & Roberts, 1984), se han convertido en sectores económicos claves en el contexto nacional. De esta manera, han desafiado aquellas representaciones –a veces paternalistas o despectivas– que los etiquetaban de “informales”, “economía de base natural”, “economía de baja rentabilidad”. En vez de indicar en qué consistían estas prácticas económicas, las etiquetas utilizadas enfatizaban lo que no eran y lo que deberían ser. En este sentido, nuestra inquietud es entender las estructuras organizativas, prácticas y estrategias económicas que están generando este proceso de transformación histórica y hasta qué punto (o de qué manera) dinámicas externas y coyunturales favorecieron –o no– la afirmación y expansión de estos sectores. Así, buscamos entender el papel que juega la economía popular en la sociedad y economía del país.

## Las múltiples articulaciones de la economía popular

Un ámbito clave de incidencia de la economía popular en la realidad del país ha sido su capacidad de articular y generar sinergias entre dimensiones económicas y geográficas, percibidas con frecuencia como irreconciliables. Nuestra investigación nos ha llevado a identificar una sólida articulación entre lo comercial y lo productivo, que constituye un factor estructurante de la economía popular. Es por esta razón que vemos la economía popular como un sistema –y no como un conjunto de actividades discretas–, debido a su centralidad en la cotidianidad económica nacional. Gracias a su flexibilidad y capacidad de leer el mercado y sus transformaciones, los actores económicos populares logran transitar entre la comercialización, la importación y la producción, respondiendo a la situación macroeconómica y a sus propios procesos de aprendizaje sobre las particularidades del mercado y sus posibilidades de diversificación. La relación fluida entre lo productivo y lo comercial genera un flujo importante de información y conocimiento, en términos de mercados y posibilidades. Como vimos en el caso de los Limachi, se trata de actores que logran producir formas de articulación directa entre procesos de importación de gran escala con el tejido socioeconómico local, el *know how* técnico y las formas productivas de unos sectores percibidos como “tradicionales”.

Como parte de este proceso de articulación entre diversas actividades, también se perfila una articulación entre múltiples escalas de acción. Estos actores económicos pasan de una escala a otra desplegando diversas formas de gestión económica en el camino. Claramente, historias y dinámicas locales fluyen en procesos globales de producción y comercialización. De esta forma, la cría de ganado lechero en una comunidad altiplánica, no sólo se vincula a la importación de telas chinas, sino que se inscribe en un mismo proyecto tanto económico como social de penetración de espacios diversos, alrededor de los cuales se articula un sistema económico de elevada flexibilidad y diversificación, capaz de operar simultáneamente en múltiples formas de mercado. Es importante enfatizar que la dimensión organizativa (en sus diferentes variantes y grados de institucionalidad) asume un papel clave en facilitar la articulación de las múltiples dimensiones de la economía popular.

Algunos de los elementos que enmarcan la economía popular, como los arriba mencionados, ilustran las estrategias a través de las cuales dichos actores establecen pautas para negociar con la economía global en sus propios términos. Por un lado, existe una larga y profunda experiencia histórica que informa de los modos en los cuales estos actores, históricamente situados en las márgenes de la economía nacional, lograron establecer nichos desde donde pudieron participar y, en algunos casos, ser agentes en el proceso de acumulación (Escobari, 2014). Por tanto, no se puede decir que estos actores han surgido de la nada o que sus actividades son improvisa-

ciones coyunturales. Lo que observamos en nuestro trabajo de campo es cómo se van estableciendo redes familiares que articulan territorios y facilitan tanto la incursión de actividades económicas particulares en una variedad de espacios como la creación de nuevos mercados. Estas formas de institucionalidad articulan dimensiones territoriales (como son los lazos con la comunidad de origen) y dimensiones funcionales (como son las asociaciones de comerciantes), estableciendo un anclaje social. Este anclaje permite (y sostiene) un cierto nivel de agilidad y flexibilidad, según indique la lectura de mercado. Es en tal contexto social que los actores de la economía popular negocian actividades que articulan lo local global, de tal forma que se establecen oportunidades locales que no necesariamente pasan por las estrategias de las grandes empresas, sino por la lectura de las posibilidades y oportunidades del mercado local.

A la capacidad de la economía popular de articular múltiples dimensiones y lógicas económicas, desde las comunidades rurales hasta los consorcios familiares chinos, en los últimos años se ha ido sumando una capacidad de articular regiones y mercados con características socioeconómicas distintas. Productores alteños de abarrotes irradian los insumos de la “cocina nacional” hacia regiones fronterizas y desarticuladas del eje central que, hasta hace unos veinte años, se abastecían de los países vecinos. A través de redes interfronterizas, controladas por emprendedores paceños, “viajeros” paceños “abren mercados” tanto para el algodón peruano en las regiones cálidas del Oriente como para la penetración de la confección popular boliviana (de jeans, ropa de bebé y poleras) en Perú, Argentina, Paraguay y Brasil, e incluso en las elegantes tiendas cruceñas que antes desdeñaban la confección nacional. Lo que la economía popular parece esbozar es una tendencia a generar vínculos y sinergias entre espacios y ámbitos económicos históricamente desarticulados, atenuando aquella idea de “economía dual” o fractura insanable entre un ámbito socioeconómico primario, global, de elevada productividad, y uno artesanal, “tradicional”, localmente circunscrito y de mera sobrevivencia.

El estudio de estas dinámicas revela que no son los grandes capitales, sino las pequeñas empresas populares fuertemente encadenadas, modulares y modestas, ancladas en la realidad y limitaciones locales, de elevado dinamismo y flexibilidad, las que logran generar flujos de informaciones y efectos articuladores con otros actores y ámbitos económicos, consolidando y expandiendo conocimientos acumulados localmente.

### **Bonanza económica y economía popular**

Para comprender las transformaciones y las características de la economía popular no se puede prescindir del contexto económico nacional. Como lo indicamos en

nuestra anterior publicación (Tassi et al., 2013), Bolivia ha vivido varios años de crecimiento y estabilidad económica. De acuerdo a datos de la CEPAL y el FMI, Bolivia ha tenido niveles de crecimiento económico importantes, situados entre los más altos del hemisferio. Sin embargo, bien sabemos que el crecimiento económico por sí solo no necesariamente se traduce en mejores condiciones de vida u oportunidades económicas (Portes & Roberts 2004). Es en este contexto que la inversión pública, como mecanismo de redistribución de la riqueza, cobra importancia. De acuerdo a datos del Ministerio de Economía y Finanzas, la inversión pública se ha multiplicado en los últimos años, ascendiendo de US\$600 millones en el 2004 a casi US\$6.000 millones en el 2014 (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2014). Esta inversión pública ha generado un efecto de centrifugación: a partir de demandas generadas por instituciones públicas –desde el gobierno central hasta las pequeñas alcaldías y a través de la contratación para la ejecución de obras, la compra de bienes o servicios, de los salarios recibidos por funcionarios públicos–, se genera una mayor demanda de bienes en múltiples espacios, incluyendo pueblos alejados a los que las grandes empresas nunca antes prestaron atención. Es importante recordar que esta inversión pública incluye, también, la redistribución del excedente a través de bonos que, en mayor o menor medida, están incrementando el poder adquisitivo de mucha gente, incluyendo la gente que vive en dichos pueblos alejados.

Este efecto centrifugador de la inversión pública ha generado, a su vez, una doble dinámica. Por un lado, las importaciones, particularmente de China, han aumentado exponencialmente, de US\$102 millones en 2004 a US\$1.250 millones en 2013 (IBCE, 2014). Por otro lado, el número de empresas registradas aumentó de 13.265 a más de 120.000 entre 2004 y 2013 (Economía Plural, 2014). Contradiendo interpretaciones convencionales del mercado interno, tildado como limitado, “tradicional”, escasamente seguro y de ínfima rentabilidad (Laserna, 2005), estos datos parecen indicar que nuestra economía puede ser muy atractiva para reinversiones, como la de los Limachi, que después de trabajar años en el exterior optan por instalar en Bolivia su propia planta de hilado y elaboración de telas, además de numerosos puestos de venta. Es en este contexto de efervescencia económica que ubicamos a la economía popular y a sus actores, como sujetos activos de los procesos económicos nacionales.

La información recogida en este estudio parece indicar que la expansión económica vivida en Bolivia durante los últimos años, combinada con las prácticas de la economía popular, han logrado “democratizar” de alguna manera, el acceso a bienes de consumo para un sector mayoritario de la población. En el pasado, los beneficios del crecimiento económico eran –en su gran mayoría– monopolizados por las clases pudientes urbanas, que demandaban bienes estadounidenses y europeos. En este sentido, la economía popular ha logrado incrementar las posibilidades de que una

mayoría de ciudadanos puedan acceder a ciertos bienes de consumo (a los que antes no accedían, ya sea por la falta de disponibilidad o por precios prohibitivos).

La expansión de la economía popular ha operado generalmente de dos formas. La primera forma ha sido por medio del tendido de rutas de distribución y aprovisionamiento, que alcanzan espacios, regiones y actores populares no tomados en cuenta por los procesos y circuitos de distribución de la gran empresa por considerarlos de escasa capacidad de adquisición. La segunda forma ha sido por medio de estrategias de importación y producción, que permiten que los productos tengan un precio accesible y una calidad aceptable para las nuevas capas de consumidores y que, además, reflejen sus aspiraciones y necesidades específicas (cf. Mathews et al., 2012).

El otro punto de coincidencia, entre la coyuntura política económica actual y la expansión de la economía popular, es la apuesta por la producción local. Los actores de la economía popular reconocen nichos de mercado y mecanismos para satisfacer una creciente demanda. Sería, sin embargo, un error asumir que la economía popular concierne solamente a la actividad comercial. En efecto, nuestro estudio muestra que, muchas veces, el proceso de aprendizaje sobre los circuitos de comercialización permite identificar los espacios apropiados para fomentar y ampliar sistemas de producción local. La economía popular potencia actividades productivas a medida que se dan las condiciones (ya sea de acceso a materias primas, a tecnologías de producción, o el suficiente *know how*) para realizar la incursión a estas actividades. Sin embargo, como veremos, a diferencia de las actuales políticas gubernamentales que promueven un tipo de industria de grandes dimensiones, los productores populares apuestan por emprendimientos productivos basados en el encadenamiento de pequeñas empresas y de diferentes actores. De esta manera, se garantizan márgenes mayores de flexibilidad frente a los ciclos económicos y una mayor conformidad a la realidad del mercado local.

De hecho, en su proyecto político económico, los actores gubernamentales han recurrido a los emprendedores populares en varias ocasiones para fortalecer la presencia boliviana en las fronteras<sup>5</sup>, para insertarse en los círculos socioeconómicos de los empresarios chinos (Tassi et al., 2013) y hasta para aprovisionarse de aparatos electrónicos para las elecciones (Tassi, 2012). Sin embargo, a pesar de una serie de convergencias aparentes, en los últimos años se han evidenciado tensiones entre la lógica económica de los emprendedores populares y la del Estado.

En una coyuntura de bonanza económica y de abundantes reservas monetarias, el Estado se ha posicionado crecientemente como el promotor de un proyecto económico con presencia institucional en el país y en la economía, generando formas de

<sup>5</sup> Véase la revista *Estudios fronterizos: Bolivia* Vol. 1, N°1, julio-diciembre de 2011, publicada por la Agencia para el Desarrollo de las Macroregiones y Zonas Fronterizas (ADEMAF).

redistribución del excedente y creando una serie de empresas estatales para incrementar su cuota de participación en las exportaciones y la industria manufacturera<sup>6</sup>. Las buenas intenciones del gobierno, sin embargo, se combinan en algunos casos con una aversión a capitalizar los conocimientos económicos de los emprendedores populares, su control de los espacios económicos y formas de lidiar con el capital transnacional. Son, precisamente, estos elementos los que han permitido a los actores económicos populares articular un sistema económico a medida país, anclado en las limitaciones y posibilidades locales. A su vez, dichos actores han sido reacios a sumarse a las iniciativas económicas de instituciones y actores convencionales, cuya lectura del país y mercados, a menudo basada en teorías ajenas, ha resultado históricamente inadecuada.

Es importante tomar en cuenta estas tensiones y convergencias para entender el sistema económico popular y su posicionamiento en relación al país y a la actual coyuntura. Aprovechando la bonanza económica, los emprendedores populares han expandido sus encadenamientos socioeconómicos nacionales y translocales, han reinvertido tanto en las instituciones que rigen su economía en todo el país como en actividades económicas estratégicas locales. De esta forma, han logrado una sofisticación de los sistemas productivos, de un *know how* a medida país y de las formas de negociar con el capitalismo en términos relativamente propios (Tassi et al., 2013; Mathews et al., 2012). A su vez, estas formas de sofisticación les ha permitido consolidar niveles importantes de autonomía de gestión y capacidad de proveer institucionalidad, para hacer frente tanto a las presiones del capital transnacional como a las presiones de un “deber ser” cívico y económico convencional. Es en este sentido que el sistema económico popular adquiere unas connotaciones que no reflejan intereses “étnico”-corporativos cerrados, sino que permean el país entero.

El argumento que se evidenciará en este capítulo es que la economía popular expresa una dimensión país, en la que los actores afirman un sistema económico propio en expansión, con modalidades de operación socioeconómica, acumulación y reinversión que se anclan, articulan y potencian múltiples dimensiones y posibilidades locales. Las modalidades de operación manifiestan la apropiación y readaptación de un *know how*, en el que las mercancías importadas se convierten en herramientas para incursionar en la producción y responder al mercado local. Es así que tales actores no sólo han logrado conquistar gran parte del mercado nacional, sino que también están potenciando actividades de producción a pequeña escala. Concurrentemente, es en el proceso de anclaje, articulación y potenciamiento donde se refleja una larga historia de apropiación y readaptación creativa frente a una sociedad que los discriminaba y los invisibilizaba. Por tanto, el surgimiento de la economía popu-

<sup>6</sup> Véase, por ejemplo, el Plan de Gobierno del MAS 2015-2020.

lar (y la mayor visibilidad de los actores) no se puede explicar sin un reconocimiento de la trayectoria histórica de sus actores. Si bien, la bonanza económica actual ha proporcionado las condiciones para la expansión de escala y radio de operación de la economía popular, ésta, con sus encadenamientos y dinamismo, se ha convertido en un factor estructurante de la economía nacional, capaz de centrifugar y germinar la bonanza misma, reconvirtiéndola en conocimientos, espacios, instituciones y dinámicas ancladas en el país. Es tal sentido, los actores de la economía popular no son simples actores atomizados buscando formas de maximización de beneficio individual a toda costa, sino que son actores anclados en institucionalidades locales, con estrategias económicas a largo plazo y capaces de negociar las dinámicas del capitalismo tardío en términos propios.

Por ende, el sistema económico popular puede proporcionar una serie de propuestas y estrategias consolidadas en un momento en el que el gobierno mismo está experimentando con formas de administración del excedente que no se vuelquen hacia la lógica convencional de empresarios rentistas o economías de enclave, sino, más bien, que generen dinámicas económicas endógenas. Así, la tensión entre las lógicas y prácticas de la economía popular y el proyecto del gobierno se convierte en una dinámica necesaria y saludable para no reproducir la relación rentista y arrendadora entre gobierno y sectores emergentes que ha caracterizado la historia del país.

### Modernidad y economía popular

A lo largo de nuestra historia como país, el tema de transformación social, ya sea a nombre del progreso, la modernización o el desarrollo, ha sido fuente de constantes contradicciones y frustraciones. Generaciones de intelectuales y políticos expresaron desaliento porque la mayoría de sus conciudadanos no lograba, supuestamente, actuar de acuerdo a una racionalidad moderna (Larson, 2007; Soruco, 2011). Rara vez, sin embargo, estos políticos e intelectuales asumieron responsabilidad por los efectos contradictorios de sus medidas supuestamente transformadoras (Rivera, 1993). Las políticas liberales de la segunda mitad del siglo XIX buscaron eliminar las instituciones coloniales arcaicas, como la propiedad colectiva indígena y el tributo indígena, en nombre de principios más modernos de propiedad privada individual. Dichas reformas pretendían incorporar a los indígenas a la nación como individuos libres e iguales, e incorporar la tierra como mercancía al mercado. Aunque todos los ciudadanos eran reconocidos como iguales frente a la ley, la estructura colonial jerárquica de diferenciación étnico racial continuó reproduciéndose en las prácticas de instituciones estatales y de la vida cotidiana, relegando a la población indígena a una posición subordinada. Para poder alcanzar el estatus de ciudadano, debía sometérse-

les a un proceso civilizatorio. En este contexto, la mayoritaria población indígena era vista como un lastre que impedía “entrar” en la modernidad. Esto generó una tensión entre la promesa liberal de ciudadanía y las prácticas que constantemente negaban la posibilidad de poder llegar a ser ciudadano, aun sometiéndose a las condiciones civilizatorias de proyectos educativos. Como describe Larson (2003), desde la perspectiva de las élites dominantes, lo máximo que podían aspirar los indígenas era a ser buenos peones de supuestamente ilustrados patrones.

Con la Revolución Nacionalista de 1952, se abre lo que Rivera (1993) denomina el “horizonte populista”. La Revolución proclamó la liberación de la nación de las élites oligarcas que habían perpetuado las formas coloniales de dominación (Montenegro, 1982). Sobre la base de ciertas medidas, tales como la nacionalización de las minas, la reforma agraria y el voto universal, las reformas populistas buscaban la construcción de una nación mestiza, socialmente integrada y culturalmente homogénea, en nombre de la modernización. Dichas medidas respondían a los imaginarios de modernidad vigentes en esa época y articulados en torno a los postulados de la teoría de la modernización. Basada en una representación de lo tradicional y lo moderno como polos opuestos y excluyentes, esta teoría concebía la modernización como un proceso de evolución unilineal e irreversible de lo tradicional a lo moderno (Parsons, 1972; Rostow, 1960). Como, además, desde esta perspectiva se concebía que las sociedades y sectores tradicionales serían incapaces de transformarse sin una intervención externa, la modernización consistiría en introducir instituciones modernas en las sociedades tradicionales. El supuesto era que esta inyección de modernidad generaría un proceso de cambio en el que las instituciones tradicionales se irían desvaneciendo y serían automáticamente reemplazadas por las instituciones modernas. Traducida al contexto boliviano, esta dicotomía entre lo tradicional y lo moderno sirvió para alimentar los nuevos significados forjados a la luz de la Revolución Nacional, así como para crear eufemismos que encubrían la perpetuación de los imaginarios coloniales (Rivera, 1993).

En tal sentido, la construcción de una nación mestiza proponía una “ciudadanía condicionada” en la que, para convertirse en un ciudadano mestizo, había que modernizarse (Rivera, 1993). Esto implicaba dejar atrás todo indicador de tradicionalidad (léase ruralidad, indianidad) para urbanizarse. Había entonces que urbanizarse, hablar castellano e integrarse al mercado como individuos racionales. Estos imaginarios de la modernidad, articulados a los postulados de la modernización, guiaron el diseño de programas y políticas de desarrollo, generando una enorme expectativa que, con la aplicación de estas políticas, se superaría el llamado subdesarrollo. Aunque las políticas de desarrollo de los años 50 y 60 no dieron los frutos esperados, pocos son los que cuestionaron los postulados de la modernización. La idea de que para conectarse al mundo moderno había que dejar todo resquicio de tradicionalidad

dad se mantuvo indemne, a pesar de múltiples cambios de recetas y conceptualizaciones del desarrollo.

Con la crisis económica e implementación del proyecto neoliberal de los años 80, en la que el Estado era visto como el principal obstáculo para promover crecimiento económico, la capacidad del individuo atomizado de vender su mano de obra en un mercado precarizado o invertir en la bolsa de valores era vista como la única forma de poder disfrutar de los frutos de la globalización. Sin entrar en los detalles históricos, es indudable que el proyecto neoliberal generó un nuevo escenario en el que el desarrollismo de los años 60 y el ideal de un estado de bienestar ya no tenían cabida (Harvey, 2014). Sin embargo, es también indudable que el proyecto neoliberal presupuso y profundizó el disciplinamiento de un individuo atomizado, sometido a los dictámenes del mercado, y creó nuevas formas de cooptación. En este nuevo escenario, el mercado laboral se tornó aun más precario y, en respuesta, las actividades “por cuenta propia” se expandieron todavía más, sin ningún tipo de seguridad social. La expansión de la informalidad generó otra ola de frustraciones y contradicciones, cuando se pensaba (o se prometía) que el proyecto neoliberal generaría mayor competitividad y eficiencia en el mercado global creando las condiciones para desarrollar y modernizar los países y la población del “sur global”. Pero, como ya es de conocimiento común, la realidad ha sido otra (Davis, 2006).

Como podemos deducir en este breve resumen, los legados de los imaginarios de la modernidad mantienen cierta vigencia y, hoy en día, coexisten con las políticas del actual proceso de cambio. Aunque hay una clara intencionalidad de dismantelar el proyecto neoliberal y construir políticas de redistribución y bienestar (“vivir bien”), el mundo sigue operando bajo los preceptos del neoliberalismo como sentido común. En este escenario, la economía popular expresa claramente una tensión histórica entre las políticas de construir alternativas al capitalismo, el negociar las historias de discriminación y las realidades de explotación, el deseo de acceder a bienes de consumo y apropiarse de ciertos imaginarios de la modernidad, y el mantener y adecuar instituciones históricas que permiten la construcción de un anclaje comunal a manera de protegerse de las vicisitudes del capitalismo global.

Es irónico que en el contexto de la flexibilidad individual, requerida por la globalización neoliberal, sean justamente los actores económicos que consolidaron (y adecuaron) sus instituciones locales y “tradicionales” los que han sabido negociar con las dinámicas del capital. Lo que es aun más interesante es que, frente a la precarización y fragmentación que ha causado este capitalismo neoliberal, son justamente estas institucionalidades locales las que les permiten negociar con un relativo margen de autonomía (para definir sus propios términos), sin ser fagocitados en la dinámica de maquilas al servicio del gran capital transnacional. Lo que queremos resaltar en esta sección es que los actores de la economía popular –a pesar

de ser partícipes de procesos de explotación y en algunos casos de acumulación individualizada– nos dan pautas para pensar y ver cómo se está dando la producción y apropiación de la modernidad desde otros espacios, con otras lógicas y en otros términos. Así, mientras los actores de la economía popular participan activamente del mercado global, éstos no necesariamente han sido cooptados por las lógicas individualizantes del mercado.

## Metodología

Los hallazgos de esta investigación se basan en un trabajo de campo intensivo entre marzo y agosto de 2014 con actores económicos populares. En la última etapa de investigación etnográfica de este trabajo, buscamos expandir el alcance de investigaciones previas, más enfocadas en las prácticas de los comerciantes populares en mercados o espacios mayormente circunscritos de La Paz y El Alto y en ciudades o fronteras –Caranavi, Patacamaya, Iquique, Desaguadero, Oruro, Cobija, Guayaramerín–, y más vinculados a los circuitos comerciales paceños (Tassi et al., 2012; Tassi et al., 2013; Medeiros et al., 2013).

En esta última etapa, concentramos nuestro trabajo de campo en El Alto y Santa Cruz –dos polos distintos, aunque a menudo articulados–, con la finalidad de captar tanto las múltiples dinámicas de la economía popular como las diferentes articulaciones de estos dos “nodos irradiadores” con ciudades intermedias y espacios fronterizos y translocales. De manera complementaria, realizamos también trabajos de campo, más breves, en otros espacios que identificamos como estratégicos por su articulación con los polos irradiadores, como Oruro, Cochabamba y las ciudades intermedias del entorno cruceño. En base a los datos recogidos, reconstruimos ciertos lazos y dinámicas que la economía popular ha logrado tejer a nivel país, regional y translocal.

Otro elemento que surgió, de forma contundente, en esta etapa de la investigación fue la articulación existente entre comercio y producción, sobre todo en los dos nodos irradiadores de El Alto y Santa Cruz. Este hallazgo nos alentó a profundizar más el tema productivo, sus estrategias, su importancia y sus vínculos con los otros ámbitos de la economía popular, como son la importación, comercio y consumo.

En la primera fase de la investigación, intentamos identificar los múltiples actores involucrados en los procesos de la economía popular y sus características. En muchos casos, esta tarea conllevó la identificación de las especializaciones económicas de los diferentes polos, ciudades y mercados, y el discernimiento del tipo de lazos existentes entre actores y mercados distintos. Combinando prácticas de observación participante con entrevistas semiestructuradas y algunos grupos focales, abarcamos

múltiples espacios económicos, incluyendo tanto la Feria 16 de Julio, Villa Dolores, Puente Vela y los talleres del Puente Bolivia en El Alto, como La Ramada, Barrio Lindo, Los Pozos y Alto San Pedro en Santa Cruz<sup>7</sup>. De esta manera, buscamos entender tanto la distribución de los espacios comerciales como las articulaciones que se han desarrollado entre diferentes espacios económicos, particularmente entre comercio y producción.

Complementamos esta primera fase con una investigación etnográfica más en profundidad para abarcar las prácticas, estrategias y lógicas de los actores económicos populares. En esta segunda fase, nuestro enfoque metodológico tuvo como propósito explorar los tipos de estrategias que estos actores despliegan en un vasto territorio, cómo entienden su entorno económico, cómo toman decisiones o cómo aprenden. Trabajamos con asociaciones de comerciantes y productores, talleristas, comerciantes e importadores, no sólo en mercados, sino también en almacenes, fábricas, talleres y residencias de actores económicos populares. También los acompañamos en los momentos de sus desplazamientos a otras ciudades o mercados, para conocer sus fuentes de aprovisionamiento y/o estrategias de distribución.

Entre los rubros productivos, trabajamos con productores en confección –desde poleras, jeans, sábanas, cojines y edredones–, talleres metalmecánicos, muebles, abarrotos y construcción. En el caso de importadores y comerciantes, nos enfocamos en los rubros de telas, electrónica, repuestos mecánicos, ropa y zapatos, abarrotos y licores. Mientras que en el tema de importación logramos cubrir una variedad de actores y rubros, en lo productivo, no logramos investigar a cooperativistas mineros, pequeños productores de soya, quinua y hortalizas, debido a nuestras limitaciones de tiempo, a los menores niveles de concentración y a su ubicación en regiones más alejadas. A través de estos rubros, y teniendo en cuenta estas limitaciones, intentamos elaborar un panorama general de cómo se reparte, articula y especializa la economía popular en diferentes nodos del país. De esta manera, el objetivo de este estudio no es sólo discutir las actividades de los emprendedores populares, sino también contribuir a una reflexión más amplia sobre el complejo entramado de la economía popular a nivel país.

Estamos conscientes de que, al hablar tanto de “dimensión país” de la economía popular como de las prácticas específicas de gestión económica, nos referimos a lógicas y modalidades andinas que han permeado territorios, redes de abastecimiento, mercados y espacios sociales a nivel nacional y hasta regional. Es justamente este tipo de penetración y su posible reconversión en un sistema socioeconómico con un

alcance mayor a lo meramente “andino” que nos interesa abordar a lo largo de este trabajo. Tanto en términos de historias familiares, organización y geografía, hay múltiples elementos de heterogeneidad que caracterizan a los diferentes actores y espacios con los que trabajamos. Sin embargo, la contundencia de su estructuración y la capacidad de garantizar espacios internos de toma de decisión más personalizada (véase la tercera sección) nos ha inducido a hablar de un sistema socioeconómico con una capacidad sistemática de incorporar nuevos elementos.

Con el propósito de substanciar nuestro argumento central, este capítulo está organizado en seis secciones. En la primera sección se presenta una descripción general de los actores y mercados de la economía popular con el propósito de ilustrar formas de articulación y los encadenamientos socioeconómicos entre actores y territorios distintos. En la siguiente sección, discutimos cómo prácticas comerciales y de importación se convierten en fuentes de conocimiento para que los actores de la economía popular incursionen en actividades productivas. La articulación entre comercio y producción incorpora no sólo el funcionamiento de mercados, delineando prácticas productivas autónomas ancladas tanto en las posibilidades y limitaciones del país, sino un *know how* económico propio. En este contexto, la importación se convierte en fuente de conocimiento del mercado y en herramienta para incursionar en procesos de producción. Éste es el enfoque de la tercera sección. En la cuarta sección nos adentramos a analizar la gestión económica y la constante aserción de autonomía de los actores de la economía popular. Particularmente, exploramos las formas de gestión de negocio, en términos de posicionamiento socioeconómico de los actores económicos populares en su intento de manejarse, legitimarse y afirmarse, tanto en relación a actores económicos convencionales como a los flujos económicos de más largo alcance. Mientras que en la cuarta sección el enfoque es en la gestión, en la quinta sección nos enfocamos en las prácticas y estrategias económicas que están posibilitando tanto una expansión y sofisticación de su capacidad de operación como formas de acumulación. En esta quinta sección analizamos las diferentes maneras en que la economía popular ha logrado constituir una plataforma para acceder a múltiples espacios, tanto nacionales como transnacionales, sin desprenderse de lo local. Esta capacidad de manejar múltiples escalas ha permitido una simultánea penetración de nichos y capas socioeconómicas distintas, convirtiendo la economía popular en una fuente de aprovisionamiento a nivel nacional, donde se desarrollan prácticas de acumulación y reinversión específicas. En la sexta y última sección, discutimos cómo las formas organizativas son claves para comprender la economía popular. Planteamos que es sobre la base de las formas de institucionalidad que dichos actores negocian historias de exclusión y discriminación, despliegan estrategias para hacer frente a las dinámicas económicas locales, regional, y globales, y desde donde se está construyendo una ciudadanía propia, desde la cual interactúan con el Estado.

<sup>7</sup> Se realizaron unas veinte entrevistas en cada uno de los “nodos irradiadores” (El Alto y Santa Cruz) en nuestra investigación. En las ciudades intermedias y las otras ciudades del eje central se realizaron entre ocho y diez entrevistas. Sin embargo, el estudio es de carácter prevalentemente etnográfico.

# 1. Actores, mercados y producción: complementariedades y articulaciones en la dinámica económica popular

En nuestros anteriores estudios sobre los mercados de La Paz –específicamente la Huyustus y la Eloy Salmón–, identificamos un patrón en las estrategias de una serie de actores populares organizados, que se fueron asentando y apropiando de espacios en áreas marginales, periféricas y hasta socialmente degradadas de las ciudades, transformándolas en centros económicos neurálgicos (Tassi et al., 2013). Este patrón se confirma con el actual estudio y se extiende a lo largo del país. En efecto, desde La Ramada a la Huyustus, desde los repuesteros en Alto San Pedro a los talleres metalmecánicos en la Pampa de la Isla (Santa Cruz), los actores populares han logrado transformar “zonas rojas” urbanas, desatendidas o abandonadas institucionalmente, en polos comerciales y/o productivos. En estos espacios operan importantes inversiones en infraestructura y servicios, además de formas institucionales propias para el control de conflictos y crímenes. Estas formas de control han rebasado, poco a poco, el rol de las instituciones oficiales.

Históricamente, los actores de la economía popular han sido excluidos de posibilidades de participación en una economía formal y oficial, controlada por burocracias estatales y élites privadas; vinculadas con los mercados de exportación y desarticuladas del país y de la sociedad local (Zavaleta, 1990). En los intersticios de esta economía oficial excluyente, los actores económicos populares han estructurado un sistema socioeconómico que –anclado en los barrios marginales, fronteras y zonas alejadas– logró ofrecer servicios y una institucionalidad propia (cf. Klein, 1995; cf. Glave, 1989; Medeiros et al., 2013).

Como veremos, estos actores intersticiales generaron, en el tiempo, diversas formas de articulaciones sinérgicas entre ellos. Tales formas de articulación se manifestaron no sólo en las modalidades de complementariedad fundamentadas en especializaciones locales distintas entre espacios diversos, sino, también, en las conexiones y los encadenamientos socioeconómicos entre actores y territorios distintos, tanto geográfica como socialmente. Es así como se fueron abriendo mercados y generando posibilidades de expansión comercial.

## El Alto: la economía multi-escala

En el caso de El Alto, la distribución espacial y la apropiación de espacios, por parte de la economía popular, presentan unas características particulares. Por la ausencia de una estructura urbana colonial, con su respectiva jerarquización de espacios (Arbona, 2011), en la urbe alteña las actividades de la economía popular adquieren una centralidad que no se observa en otros espacios, hasta el punto en que la ciudad parece gravitar alrededor de ciertos polos económicos comerciales, como la Feria 16 de Julio, el mercado de Villa Dolores o la Avenida Tiahuanaco. Es interesante observar, por ejemplo, cómo en el mero centro de El Alto, en la Ceja o en la 16 de Julio, bancos y compañías de seguros, que en los últimos años se han interesado en la zona debido al desborde de la economía popular, han tenido que adaptarse a una organización del espacio definida por asociaciones de ferreteros y abarroteros, teniendo a veces que buscar lugar para su actividad en los segundos pisos.

Otro elemento específico de El Alto es su relación fluida –de ida y vuelta– con el área rural, en particular con las regiones altiplánicas y yungas, de donde gran parte de la población de El Alto es originaria. A pesar de una serie de esfuerzos desarrollistas que, con el fin de activar procesos de modernización económica, intentaron separar la joven ciudad de El Alto de sus lazos rurales, a través de cinturones verdes o proyectos de conformación de maquilas populares vinculadas al capital transnacional (Laserna, 2005; Molina, 2013), en dicha ciudad el vínculo rural se ha ido constituyendo no en un obstáculo, sino en una herramienta económica. Regiones rurales, supuestamente improductivas y económicamente inviables (Bebbington, 2000), se convirtieron en terrenos con potencial económico y en objeto de reinversión por parte de productores urbanos de leche, carne y hortalizas, abarroteros, constructores y productores de material de construcción. De hecho, un fenómeno común también a otras ciudades del país, El Alto se ha estructurado alrededor de múltiples centros socioeconómicos y en función de las carreteras y las regiones rurales colindantes, un proceso acompañado tanto por el boom de las empresas de transporte interprovincial como de la infraestructura caminera.

Este tipo de dinámica, en El Alto, favorece formas extremas de economía multi-escala. Es así que, cada vez más, surgen familias, como los Limachi, que siguen manteniendo un lazo cotidiano con su comunidad de origen, pasando cargos y reinvertiendo en actividades rurales, mientras que otros miembros de la familia viven y trabajan en Shanghái. Aunque, en La Paz se pueden encontrar emprendedores populares que mantienen lazos activos con su comunidad de origen, en El Alto estos lazos constituyen una práctica económica cotidiana y generalizada. Vale la pena tomar en cuenta las consecuencias de estas dinámicas, para el postulado de la lógica económica capitalista que, supuestamente, no suele tener preferencias ideológicas, políticas, nacionalistas o de pertenencia para reinvertir simplemente en negocios cada vez más extensos y globales que permitan márgenes mayores de ganancia.

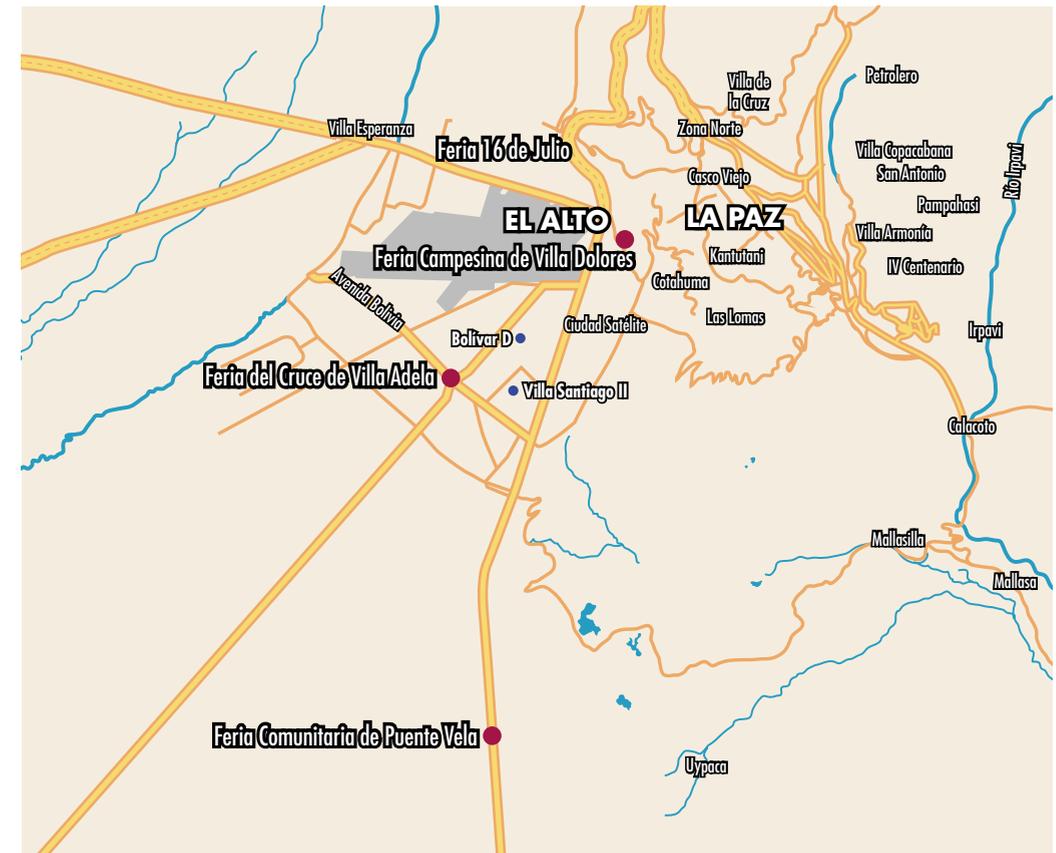


Figura 1. Mapa de El Alto

En términos de rubros en relación a la economía popular, El Alto presenta una clara vocación mecánica. Es el primer centro del país en relación al número de empresas de transporte pesado (Tassi et al., 2013) y es un polo clave para la provisión de servicios al transporte, desde repuestos y llantas hasta piezas fabricadas localmente. Solamente en la Feria 16 de Julio, hay 5.500 vendedores de repuestos nuevos y usados, y 500 puestos de “llanteros” (Quispe et al., 2011). Aunque, en términos de llantas, la concentración de revendedores es más impactante a lo largo de la Avenida 6 de Marzo, desde el Cruce Villa Adela hasta el puente Bolivia.

Los revendedores de repuestos alteños han empezado a comprar autos japoneses usados o accidentados de revendedores paquistaníes en Iquique, alquilándose una playa en la misma zona franca para “charquear” los vehículos y mandar los repuestos a Bolivia. Las partes inutilizables de dichos vehículos se las vuelve a revender a los transportistas o empresas de chatarra, que, a su vez, las venden a las fundidoras peruanas que producen acero, muy a menudo para mandarlo de vuelta a Bolivia. El alquiler de una playa en Iquique, en algunos casos, funciona como paso intermedio

antes de viajar directamente a los países asiáticos, para traer directamente autos a Iquique y después a Bolivia.

La vocación mecánica de El Alto también tiene consecuencias para los rubros de importación de aparatos mecánicos y eléctricos –desde taladros, amoladoras, máquinas para cortar el acero–, que se utilizan tanto en los talleres metalmeccánicos como en la construcción. A su vez, esta vocación se vincula con una sólida especialización alteña en la manufactura de fierros. Esta especialización se explica por la existencia del parque automotor del transporte pesado y por la proximidad con Perú, de donde llega gran parte del fierro que se utiliza en la construcción y en los autopartes, creando condiciones para el establecimiento de sistemas de producción locales<sup>8</sup>. De hecho, los soldadores y metalmeccánicos alteños han adquirido cierto reconocimiento a nivel nacional, y son buscados hasta para trabajos de maquinaria agrícola que tienen su principal mercado en Santa Cruz<sup>9</sup>. La manufactura de fierros abarca una serie de rubros: primero, los talleres metalmeccánicos que funden y producen escapes de camiones, llaves y herramientas, reconstruyen muñones, arman chatas y tolvas, e incluso construyen camiones y autobuses, reutilizando chasis y ejes de vehículos accidentados; segundo, los productores de ollas cortadas y fabricadas en El Alto con aluminio chino; tercero, los fabricantes de cocinas, *broaster* y hornos (para pollos al *spiedo* y lechón); así como, una serie de máquinas artesanales industriales para la carpintería (cepilladoras, engrasadoras), la carnicería y la construcción (mezcladoras, grúas). Quizás, uno de los alcances más interesantes en el proceso de sofisticación de la economía popular es la capacidad de producir “máquinas que producen máquinas”, dando un giro tecnológico importante a la producción local.

El Alto cumple un papel clave en el tema de fabricación de muebles y confección de colchones, sábanas, edredones, chamarras y abrigos para el clima de tierras altas, que se redistribuyen a todo el país, y hasta las regiones orientales y sureñas durante las así llamadas “ferias de invierno”, incorporándose a las ferias, como Barrio Lindo y de Yacuiba en las épocas frías. El otro rubro importante en temas de confección, costura y bordado son los trajes folclóricos, zapatos de cholita, polleras y mantas, que durante las épocas festivas registran una expansión de los talleres, hasta Viacha, incorporando jóvenes aprendices rurales. Su radio de distribución es impresionante, llegando a las regiones rurales, las ciudades del eje central y hasta Puno, Juliaca, São

<sup>8</sup> En los últimos años se ha visto una creciente incursión en los mercados locales, tanto de acero chino para la construcción, como de aluminio chino, utilizados para los marcos de ventanas, la decoración de fachadas (alocubond), las calaminas y la producción de ollas.

<sup>9</sup> Un dueño de taller en Santiago II, por ejemplo, vende remolques y canastillos para la agricultura mediana en Montero. En algunos casos, se menciona que es el know how de ex mineros relocalizados en El Alto, que fueron encargados del mantenimiento de maquinarias en las minas, la fuente de conocimiento para reconvertirse al rubro de metalmeccánica para camiones, maquinaria pesada y agrícola.

Paulo y Buenos Aires. Como veremos, en término de polos, tops y poleras, el verdadero epicentro de la confección se ha desplazado a Santa Cruz.

El otro rubro alteño que identificamos como clave para la economía popular es el de abarrotos, tanto su producción como su comercialización, en un momento en que los productos e insumos de la cocina nacional están conquistando regiones y ciudades alejadas. En temas de abarrotos, hay una elevada concentración en una zona muy céntrica de la ciudad, entre La Ceja, 12 de Octubre y Villa Dolores, donde están repartidos varios tipos de comerciantes orientados a formas distintas de venta y distribución, que van desde las tiendas minoristas para la venta al paso, las tiendas que combinan venta minorista con formas de distribución al por mayor a otros comerciantes urbanos y rurales, hasta los grandes abarroteros de la Calle Palenque –también conocidos como los viajeros a Charaña–, que se encargan de la importación a escala regional (y también desde China) y la distribución a todo el país y las fronteras. En los últimos años, un grupo de grandes importadores y distribuidores de abarrotos han construido su propio mercado en la zona Bolívar D, a la altura de la Aduana.

### Oruro: de la mercadería americana a la gran importación de China

En el rubro de comercialización de ropa y zapatos, El Alto ha desarrollado también interesantes niveles de complementariedad económica con Oruro. Debido a la larga historia de articulación económica e intercambio entre las regiones occidentales de Oruro y los enclaves mineros de la costa chilena, los sabayenos, huachacalleños y escareños fueron pioneros en la importación de “mercaderías americanas” (principalmente ropa, zapatos, juguetes, vajillas y sábanas usadas). Estos importadores constituyen, junto con los taraqueños de la calle Eloy Salmón, en La Paz, uno de los grupos populares más antiguos y establecidos en el comercio transnacional.

Por lo general, la mercadería americana ingresa por los puertos chilenos, es seleccionada y colocada en fardos en galpones de almacenamiento –tanto en Oruro como en Iquique– y luego es revendida no sólo a todo el país, sino también a Perú<sup>10</sup>. Esta especialización de los orureños en la importación y distribución de “mercaderías americanas” se ha expandido hacia los así llamados “retornos”, prendas y zapatos nuevos no vendidos en las boutiques de los países del norte, que se recomercializan a precios accesibles en el sur. Además, con la creciente incursión de los productores chinos en los mercados regionales, los orureños se han especializado en la importación desde China de zapatos nuevos, que son imitaciones de las grandes marcas. Algunos optaron

<sup>10</sup> Algunos importadores orureños han empezado a traer modelos de zapatos directamente EE.UU. para la reventa al Perú, donde hay nichos de mercado para productos de más alto precio.

por importar reproducciones de marcas de moda, a veces recurriendo a bordar los logos localmente, por las dificultades de la importación de productos falsificados. Otros crearon sus propias marcas de zapatos o prendas producidas por pequeñas empresas chinas, a menudo incluyendo su nombre entero o abreviado en la marca, como, por ejemplo, la marca “Hernando” o “EVISA” de propiedad de Egidio Villca Salazar. De hecho, la capacidad de distribución de estos importadores orureños va desde ferias populares, como la 16 de Julio y la Cumavi (Santa Cruz), hasta las boutiques de la Zona Sur de La Paz y Zona Norte de Cochabamba.

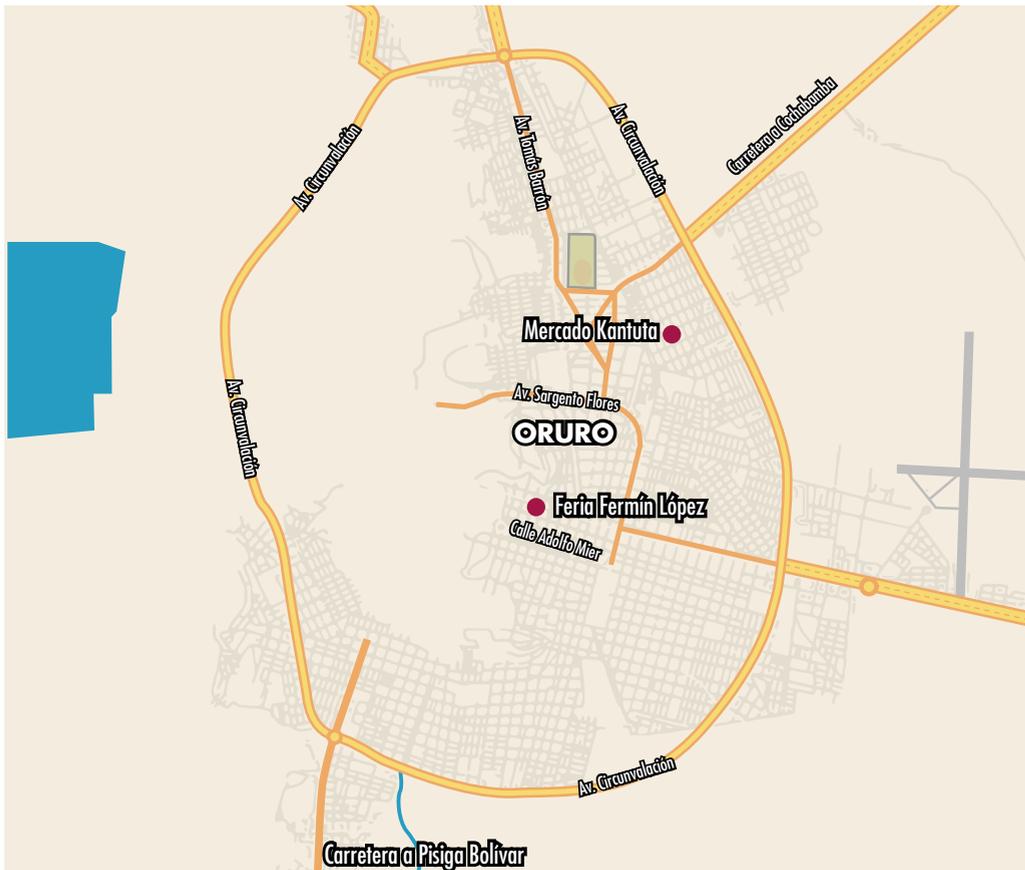


Figura 2. Mapa de las ferias de Oruro

Puesto que se trata de un rubro de gran distribución, tanto interna como a los países vecinos, las familias sabayeñas más experimentadas en este negocio logran importar más de dos contenedores de zapatos por mes. Aunque hay algunos mayoristas que revenden directamente en los galpones acoplados a su propia casa, en la Zona sud de Oruro, las mercaderías americanas son comercializadas al por ma-

yor, desde tempranas horas de la madrugada, los martes y los viernes, en un mercado sin permiso edil, que se extiende alrededor del mercado campesino Kantuta, estratégicamente ubicado en el lugar de convergencia de las carreteras que llegan de Cochabamba y La Paz, cerca de la nueva terminal.

La casi totalidad de la ropa y zapatos usados –y también los zapatos nuevos chinos de imitación de grandes marcas– que se venden en la Feria 16 de Julio de El Alto son comprados al por mayor a los importadores orureños, escogidos y traídos en pequeñas cantidades por revendedores alteños. En la Feria 16 de Julio hay alrededor de 3.000 ropavejeros, afiliados a una docena de asociaciones gremiales. Aunque haya intercambio fluido de actores y productos entre el Oruro y El Alto. Oruro saca su mayor tajada en el comercio mayorista. El Alto ha ido desarrollando, alrededor de la venta al por menor de ropa usada, un sistema de talleres de “alta costura” donde se achican las prendas de ropa usada o se las adapta a la moda local.

A pesar de ser un mercado urbano local relativamente limitado, Oruro se beneficia tanto de un flujo constante y semanal de compradores de otras ciudades, que van a buscar ropa americana al por mayor, como de su proximidad con ciudades más grandes, como La Paz, El Alto y Cochabamba. Esto ha permitido también que Oruro desarrolle una serie de otros rubros, como, por ejemplo, los así llamados rubros estacionales y rotativos, siempre en la venta al por mayor. Un caso que lo ilustra es la Súper Feria adyacente al Mercado Fermín López, donde en noviembre se venden productos navideños al por mayor, en diciembre material de escritorio y en enero productos para el Carnaval. La venta de material de escritorio termina un mes antes de que empiece la escuela, porque está destinada a revendedores al por mayor de otras partes del país. Sin embargo, no es poco común encontrar familias alteñas que viajan a Oruro para comprar productos de escritorio al por mayor y así abastecer a parientes y miembros de la familia en edad escolar. Además, este sistema de venta estacional al por mayor se encuentra encadenado con una serie de puestos y tiendas de comerciantes populares, a lo largo del país, que venden diferentes productos –cambiando totalmente su stock– en diferentes momentos del año.

### Cochabamba: los distritos “jeaneros” y la maquinaria pesada

Aunque, como hemos visto en el caso de Oruro, es bastante difícil trazar especializaciones territoriales unívocas entre ciudades, debido a los elevados niveles de flexibilidad y diversificación de la economía popular, Cochabamba es otro espacio importante, que se inserta de forma peculiar en la repartición de actividades y complementariedades de la economía popular. En los últimos años, uno de los ru-

bros emergentes en la economía popular de Cochabamba ha sido la importación y reventa de repuestos de maquinaria pesada (excavadoras, retroexcavadoras, palas mecánicas), así como también el alquiler de este tipo de maquinaria para la minería “venera” y para la construcción. La reventa de maquinaria pesada se concentra en la Avenida Blanco Galindo y cerca de Quillacollo. Esta venta de maquinaria pesada se ha sumado a la de repuestos usados de camiones, otro rubro en el que extrañamente los cochabambinos priman. Se supondría, intuitivamente, que este sector debería estar más vinculado a La Paz y El Alto, puesto que esta última ciudad tiene el parque automotor del transporte pesado más grande del país y, además, la mayor cantidad de minas “veneras” se encuentran en las provincias Larecaja y Franz Tamayo del departamento de La Paz.

Al parecer, la especialización y ventaja comparativa de Cochabamba, en el tema de repuestos usados de maquinaria y transporte pesado, se debe a los lazos que los comerciantes cochabambinos mantienen con parientes que viven en el exterior –principalmente Europa, Canadá y Estados Unidos–, los cuales se encargan de rastrear los talleres mecánicos en busca de repuestos usados o, a veces, maquinaria pesada usada. Una vez reunida la cantidad suficiente para llenar un *container*, se despacha esta mercadería usada como chatarra a los puertos del norte chileno. En los mismos puertos –principalmente Arica para estos rubros–, algunas familias cochabambinas han abierto sus propios almacenes, estableciendo así unas formas y prácticas importantes de control del mercado (Richard Canaviri, comunicación personal).

Es interesante observar que los cochabambinos cubren rutas de importación distintas a las rutas convencionales de la economía popular, las que son mucho más orientadas hacia Asia. De hecho, los repuestos usados para maquinaria y transporte pesado llegan principalmente de Europa y Estados Unidos debido a que las marcas principales utilizadas en estos rubros son suecas (Volvo) y americanas (Caterpillar)<sup>11</sup>.

En el rubro de repuestos de transporte pesado, sobre todo algunos de los productos chinos nuevos no proporcionan una calidad aceptable y no logran competir con los productos usados, pero originales, que traen los cochabambinos. Por ejemplo, los aros de camiones chinos todavía no han logrado entrar al mercado local, por su limitada calidad y resistencia. Por el contrario, los dados para llantas sí han logrado incursionar en el mercado. En general, la preferencia hacia lo usado, en el rubro de maquinaria y

<sup>11</sup> En el rubro de autos, las marcas utilizadas son principalmente japonesas y, en eso, los alteños mantienen un buen control del mercado. En realidad, son pocos los comerciantes que viajan directamente a Japón, pero los alteños juegan un papel clave en las playas de autos de la zona franca de Iquique, el principal puerto receptor de navíos transportadores de autos –*car carriers*– en la región. De forma parecida, en la importación de repuestos nuevos, tanto de autos como de transporte pesado, producidos en China falsificando las grandes marcas, los alteños siguen manteniendo la delantera debido al lazo establecido con las empresas manufactureras chinas y con las empresas de expedición.

transporte pesado, se debe a que los vehículos nuevos con elevado contenido electrónico no parecen aptos para las características del país. Un elemento interesante del caso cochabambino es que parece haber una clase media urbana, sobretodo la que está vinculada a la migración a Virginia, también involucrada en este tipo de comercio. Esto indicaría que no se trata de un tema estrechamente “popular” y que, en ciertos contextos socioeconómicos, otros sectores sociales podrían también adoptar prácticas y estrategias propias de la economía popular.

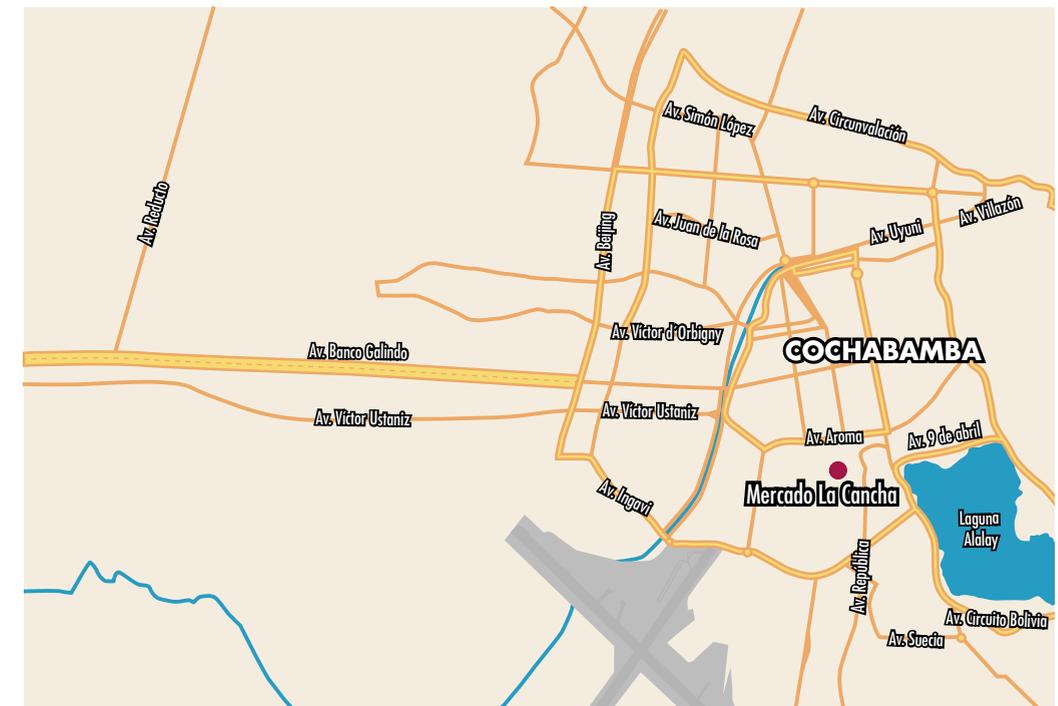


Figura 3. Mapa de Cochabamba

A diferencia de la relación que se ha entablado entre El Alto y Oruro, donde hay una clara repartición de espacios/territorios comerciales, en Cochabamba hay una fuerte incursión de alteños, paceños y orureños, tanto en temas productivos como comerciales. En el así llamado distrito de los jeans, que se ubica en la zona sur de Cochabamba, originariamente localizado en el barrio Sebastián Pagador, hay, desde hace muchos años, una fuerte presencia de orureños especializados en este rubro que mantienen también fuertes lazos con los talleres de confección de parientes orureños en Buenos Aires. Los alteños han intentado reproducir un distrito de producción de jeans en El Alto; pero, debido a la excesiva dureza del agua en El Alto, la producción alteña no logró los efectos deseados en el lavado de los jeans. Por lo tanto, los alteños, dedicados a la producción de jeans, tienden hoy a repartirse entre

El Alto y Cochabamba, conformando una especie de islas habitacionales al sur del aeropuerto y de la Laguna Alalay.

Es interesante observar que Cochabamba no constituye el espacio de comercialización de los jeans. Para los jeans producidos en Cochabamba, Santa Cruz y Desaguadero son los principales espacios y mercados, donde se revenden al por mayor, aunque su distribución llega a múltiples ciudades del país. A su vez, desde Santa Cruz, los jeans son comercializados hacia las zonas rurales y las fronteras con Brasil, Argentina y Paraguay. Es, también, interesante observar que, tanto en el rubro de maquinaria y transporte pesado como en la producción de los jeans, la economía popular tiende a dibujar unas articulaciones y complementariedades entre “pisos socioecológicos” distintos, explotando sus ventajas y diferencias, y perfilando actividades económicas simultánea y directamente vinculadas a múltiples espacios, actores y mercados.

### Santa Cruz: la puerta a la región

La ciudad de Santa Cruz es el espacio económico donde se hacen más visibles las superposiciones de diferentes dinámicas de la economía popular. También se manifiesta su dimensión país, por la innumerable afluencia y combinación de grupos de varias provincias y ciudades de Bolivia. Sus “múltiples” y extensos centros económicos populares, a veces geográficamente especializados, a veces divididos por rubro (Alto San Pedro, La Ramada, Barrio Lindo, Cumavi, Los Pozos, El Chiriguano, la rotonda del Plan 3000, el Mercado Mutualista, Las Siete Calles), se combinan con la privilegiada posición geográfica de la ciudad en relación tanto a tres importantes fronteras (Brasil, Paraguay y Argentina), como a su proximidad con una variedad de ciudades intermedias que están viviendo procesos importantes de crecimiento económico (Ivirgarzama, Yapacaní, Montero, San Julián, San Javier, Guarayos, Trinidad, Camiri, San José de Chiquitos, Roboré), debido a la producción agropecuaria y también al comercio.

Todos estos factores añaden un destacado elemento de heterogeneidad, al hablar de economía popular: la variedad socioeconómica y cultural de los diferentes grupos; las diferentes formas de relacionarse y posicionarse con el empresariado local; las formas organizativas dependientes tanto de las modalidades/tradiciones del lugar de origen como de las formas de hibridación sociocultural producidas localmente; los procesos distintos de integración a la realidad local; y las diferentes prácticas y lógicas de producción y comercialización<sup>12</sup>. Sin embargo, la penetra-

<sup>12</sup> Los actores populares paceños en Santa Cruz juegan un papel socialmente hegemónico en relación a actores migrantes de otros departamentos, demostrando una capacidad movilizadora y



Figura 4. Aduana de Santa Cruz

ción urbana, de los actores económicos populares de múltiples regiones del país, sus articulaciones internas y sus ramificaciones externas (departamentales y fronterizas) revelan en Santa Cruz una dimensión inédita, que, si no pone en duda, por lo menos cuestiona un “modelo económico cruceño” (Caballero & Schlink, 2011),

organizativa insuperable. Un indicador interesante del posicionamiento de los diferentes grupos son las fiestas patronales. La fiesta de la Virgen del Carmen, que se celebra a finales de julio para evitar superposiciones con las celebraciones en La Paz y El Alto, atrae tanto a orureños, potosinos y cochabambinos, generando un despliegue de recursos y poderío socioeconómico explícitamente amenazador hacia los potentados locales. Este año (2014), la fiesta de los paceños se ha celebrado en el “cambódromo”, espacio por excelencia de la farándula cruceña. Las recepciones de la fiesta se celebran en la Catedral de Santa Cruz y, a pesar de las tensiones sociales y las prohibiciones, los paceños a menudo “nos damos el gustito” de bailar morenada en la plaza. En la recepción de cada fraternidad, toda la comunidad “folclórica” participa en las celebraciones, generando un ciclo festivo ininterrumpido desde enero a agosto. A los paceños le sigue la comunidad orureña, que celebra su propia fiesta en febrero. Su capacidad organizativa y su “derroche” son igualmente cautivadores. Sin embargo, sus formas celebrativas y de expresión de estatus, tal como las modas de la cholita son heredadas de los paceños. En el caso de los cochabambinos, las celebraciones de la Virgen de Urkupiña, en agosto, se expresan en múltiples fiestas familiares en casas privadas, lo que parece evidenciar tanto una menor capacidad organizativa a nivel de comunidad como una más suave integración al contexto local.

que se lo sigue atribuyendo a la cultura y valores de la cruceñidad (Prado et al., 2007) y se lo identifica con la conducción y guía de sectores empresariales locales ilustrados (Prado et al., 2003).

Santa Cruz nos proporciona una ventana interesante para ver la dimensión país de la economía popular, en sus múltiples formas y en sus alcances. En La Ramada, por ejemplo, hay comerciantes paceños que venden electrónica. En varios casos, se trata de ex empleados de la Eloy Salmón o grandes importadores de la Huyustus que han abierto sus “filiales” en Santa Cruz<sup>13</sup>; alteños que venden parlantes y que reparten sus actividades y familias entre la Feria 16 de Julio y La Ramada; y orureños en el rubro de ropa, zapatos, juguetes y material de escritorio y cochabambinos o vallegrandinos que venden flores, alimentos y abarrotes.

A La Ramada llegan paceños, como los hermanos Katari, de la Huyustus, que no teniendo tienda en Santa Cruz reparten mercaderías al por mayor a los comerciantes locales, desde el camión en los estacionamientos para transporte de alto tonelaje, ubicados en el cuarto anillo. También, llegan los alteños que traen ropa nacional y zapatos desde Brasil y los revendedores de ciudades intermedias que van a comprar, en sus camionetas, mercaderías al por mayor. En La Ramada, también se encuentran importadores/vendedores establecidos en Santa Cruz, que viajan uno o dos días por semana para “ir a ofrecer” sus productos a minoristas de poblaciones rurales y ciudades intermedias. Todo este trajín hace de La Ramada el epicentro comercial más dinámico de la ciudad. Sin embargo, en el imaginario de la clase media urbana, que allí mismo se aprovisiona, este mercado es casi “invisible” o caracterizado como un espacio marginal.

La Feria de Barrio Lindo es el mercado mayorista de ropa más grande del país. Allí se concentran las últimas creaciones y diseños, y donde convergen múltiples actores y especializaciones por producto. En efecto, en Barrio Lindo se encuentran y concentran las diferentes especializaciones regionales en el tema de confección, así como una variedad de productos para cubrir las diferentes demandas de “pisos ecológicos” y climas. A Barrio Lindo llegan los miércoles y/o los sábados los productores alteños para vender chamarras y frazadas, que en época fría se las vende en Santa Cruz, pero también se las reparte al Norte Argentino y a Puerto Suárez. En Barrio Lindo se encuentran los cochabambinos/orureños que traen jeans al por mayor, muchos de los cuales han establecido su propio taller en Santa Cruz, y los “paceños” productores de ropa deportiva y de poleras estampadas, cuyos diseños son digitalizados en Gamarra –Lima– de acuerdo a la demanda del revendedor/

<sup>13</sup> A pesar de las nuevas especializaciones por mercado y actores, sobretodo en el rubro de electrónica, los importadores paceños de la Huyustus y Eloy Salmón siguen manteniendo cierto nivel de control del rubro, como de las rutas de distribución, lo que les ha permitido incursionar con relativa facilidad en los mercados cruceños.

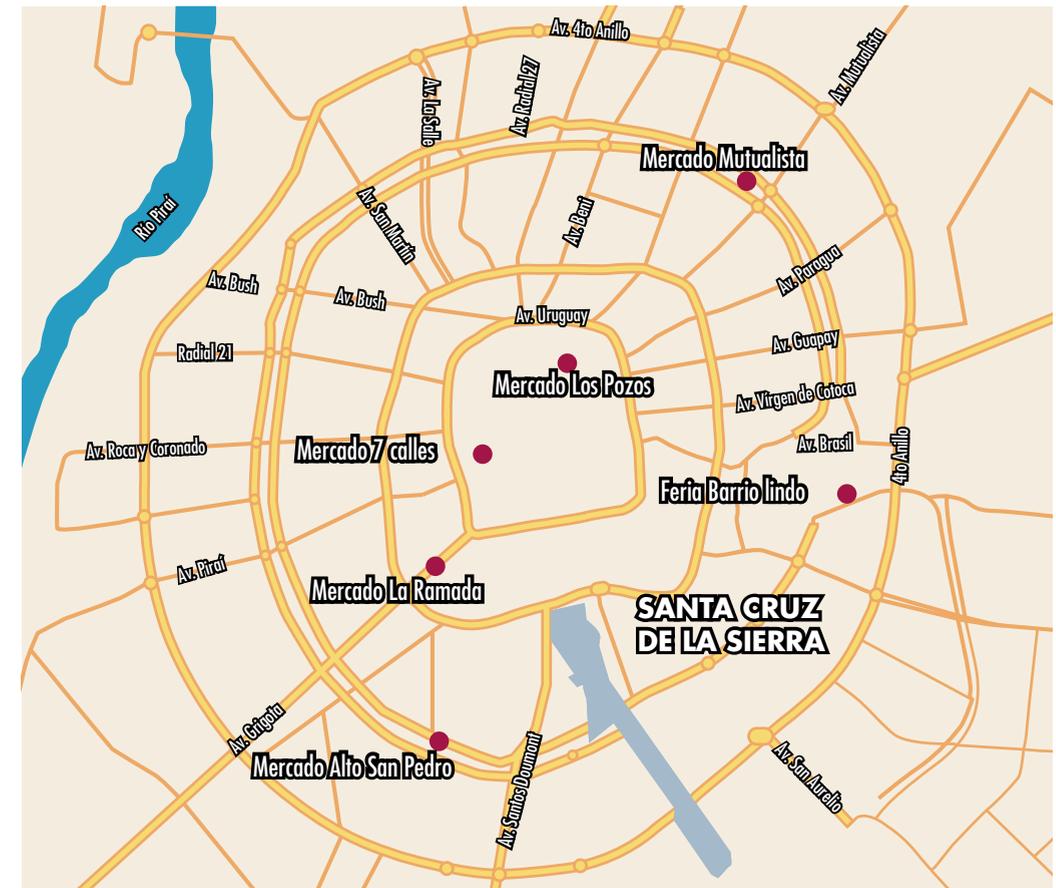


Figura 5. Mapa de Santa Cruz

comprador local. De la frontera brasilera llegan los viajeros que traen hilo brasilero, ropa de bebé, zapatos y modelos de una variedad de prendas que se las vende en Barrio Lindo, y también se las reproduce en los talleres locales para volverlas a enviar a diferentes mercados del país y a la frontera con Perú y Argentina. De forma opuesta, pero similar, llegan los viajeros que traen prendas y algodón peruano<sup>14</sup>.

Como en el caso de Cochabamba, los productores son en su casi totalidad migrantes de tierras altas. Entre ellos, hay algunos que están “retornando” del exterior después de experiencias en talleres de costura en Buenos Aires o São Paulo, que en algunos casos son migrantes de segunda generación.

<sup>14</sup> Esto flujos y dinámicas están sujetos a un continuo proceso de actualización, debido a la volatilidad de las discrepancias de los cambios monetarios. En 2012, por ejemplo, debido a la bajada del Real –la moneda brasilera– en relación al Boliviano, la actividad de los transportistas paceños, que proveen a Cobija de algunos abarrotes y alimentos, fue bruscamente frenada durante algunas semanas, dado que el comercio se hacía menos rentable (Tassi et al., 2013).

Antes de cerrar esta breve descripción de mercados y actores en Santa Cruz, es importante mencionar que uno de los grupos de comerciantes populares más antiguos está constituido por los vallegrandinos asentados en dicha ciudad. Hasta los años 50, Vallegrande constituía el principal centro económico del Oriente y representaba un centro estratégico para la articulación comercial entre el Occidente y las regiones orientales y meridionales. Con la expansión de Santa Cruz, los vallegrandinos fueron los pioneros en establecer tambos y actividades comerciales en los mercados más céntricos de la ciudad. Sin embargo, en el caso de algunas grandes marcas de productos de abarrotes (por ejemplo, la marca Quacker), cristalería y pintura, familias vallegrandinas siguen controlando la representación para Bolivia, a pesar de los intentos repetidos de los supermercados de quitarles su rol de distribuidores en el país. Aunque todavía mantienen una comunidad muy activa, la incursión masiva de los *gollas* parece haber diluido, si no el poder económico de los comerciantes vallegrandinos, por lo menos su presencia en la ciudad.

### Los “trajinantes”: las articulaciones entre mercados y actores distintos

Finalmente, no sería posible entender plenamente la dimensión país de la economía popular sin mencionar el rol de una serie de actores y flujos que logran articular los diferentes espacios económicos nacionales, regionales y globales. Definidos como “sariri” (Medinacelli, 2011), “trajinantes” (Glave, 1989) y/o “viajeros”, estos actores tuvieron históricamente la capacidad de conectar espacios económicos distintos, como los centros mineros y las regiones productoras de coca, las urbes y los valles vinícolas, a menudo debido a la incapacidad o desinterés de las instituciones oficiales de cubrir y controlar estos “intersticios” del mercado interno, dejando a las estructuras sociales locales –frecuentemente indígenas– la tarea de hacerlo (Klein, 1995; Glave, 1989; Medinacelli, 2011).

En anteriores trabajos (Medeiros et al., 2013; Tassi et al., 2013), argumentamos que, para articularse a múltiples mercados, fronteras y regiones, hoy en día, estas formas de movilidad geográfica se anclan en prácticas y formas de organización locales, que generan tanto institucionalidad como posibilidades de control de espacios comerciales, provisión de servicios y formas de autonomía de gestión. El anclaje en estas estructuras y prácticas locales se constituye en la herramienta por medio de la cual se diseñan una serie de redes más flexibles y dinámicas con múltiples espacios y mercados. De esta manera, se tejen articulaciones estratégicas entre regiones del país que, por razones infraestructurales o económicas, fueron con frecuencia vistas como desintegradas.

Uno de los ejemplos más antiguos de esta especialización por rutas de aprovisionamiento y distribución es el caso de los comerciantes ex llameros, de las provincias oru-

reñas occidentales de Sabaya y Litoral, que, ya desde el siglo XIX, habían logrado articular los enclaves mineros en la costa chilena con el espacio económico indígena local (Llanque & Villca, 2011). Este tipo de articulación se basaba en caravanas de llamas que transportaban hacia las costas del norte chileno pieles de chinchilla, lana de alpaca, hojas de coca, quinua y papas y, a su retorno, traían hacia Bolivia charque, pescado, harina, vino y carbón (Medinacelli, 2011). Las redes comerciales entre orureños y tarapaqueños, que estas dinámicas lograron tejer, fueron fundamentales para controlar el ingreso de mercaderías hacia Bolivia cuando se estableció de la zona franca de Iquique (1975). Por una parte, los sabayenos se convirtieron en los actores principales respecto al control del transporte pesado y, por otra parte, lograron implantar en el mero centro de Iquique una especie de “isla habitacional” para proveer servicios –en función a las necesidades de comerciantes y transportistas bolivianos– e incursionar en las playas comerciales de la zona franca.

Los comerciantes orureños fueron los primeros en incursionar en las regiones comerciales fronterizas de Pando, a menudo utilizando las mismas redes comerciales, facilidades y servicios que parientes y paisanos habían establecido con el Norte de Chile. Hasta el día de hoy, las mercaderías que transitan, desde la zona franca de Iquique a la zona franca de Cobija, no pasan por Tambo Quemado, a pesar de que tengan obligatoriamente que transitar por El Alto, sino que entran al país por Pisiga y siguen su camino hacia Oruro –la ruta tradicionalmente controlada por los sabayenos–, antes de llegar a La Paz y emprender el descenso hacia las tierras bajas.

En las últimas décadas, con la construcción de la carretera La Paz-Riberalta-Cobija (1991) y la conformación de la zona franca de Cobija (1983), el Norte Amazónico se ha convertido en un importante espacio económico para actores económicos “paceños” –sobre todo alteños–, involucrados en la distribución y aprovisionamiento de abarrotes, alimentos nacionales y algunos productos de origen peruano (por ejemplo, productos de limpieza y algodón). Al facilitar la llegada de productos nacionales más económicos y revigorizar una articulación cultural con el occidente del país, estas dinámicas han jugado un rol clave al reorientar las tendencias de ciertas regiones de Pando y Beni de conectarse cultural y económicamente más con Brasil que con el resto de Bolivia.

Los alteños<sup>15</sup> juegan un papel crucial en los procesos de distribución de mercadería a larga distancia y, por lo tanto, parecería que reproducen el patrón de los sariris, como actores claves en la “producción de la circulación” (Glave, 1989). De hecho, la

<sup>15</sup> La gran capacidad de los alteños de movilizarse a lo largo del territorio también se combina con el anclaje territorial, que les permite una de las más grandes ferias de la región: la 16 de Julio. De hecho, la Feria 16 de Julio produce un fenómeno inverso. Por ejemplo, en el rubro de los muebles, donde una serie de comerciantes mayoristas llegan desde Oruro, Potosí, Sucre y Juliaca, a horas tempranas de la madrugada de los días de feria, para comprar al por mayor directamente de los productores.

presencia “paceña” en fronteras estratégicas, como Puerto Suárez, Yacuiba, Cobija y Desaguadero –aunque entablando relaciones distintas con los actores económicos locales dependiendo de la frontera–, muy a menudo implica que dichos actores se involucren tanto en procesos de exportación (de productos nacionales) y reexportación, como de importación. En los últimos años, la creciente incursión económica de los “paceños” en los talleres de confección de Buenos Aires y São Paulo (Benencia, 2012), que además han logrado conquistar espacios y cuotas importantes de los mercados locales, parece haber fortalecido las redes y articulaciones regionales de tales actores, como también su capacidad de desplazamiento.

Desde hace varias décadas, las “paceñas” han jugado un rol importante en procesos de aprovisionamientos mayoristas a los mercados de los centros urbanos más grandes, adoptando, a menudo, el rol de “mañaneras” o “madrugadoras”, que llegan en la madrugada para vender al por mayor su mercadería a los revendedores minoristas. La Cancha, en Cochabamba, tiene una sección, llamada el “Mercado La Paz”, a la que tradicionalmente se hacía referencia como Mercado de las Paceñas, en donde se asentaban estas mañaneras para vender fundamentalmente ropa y productos tejidos.

A pesar de una serie de nuevas dinámicas y una constante reconfiguración de las rutas de los viajeros, en rubros específicos, como electrónica y línea blanca, los importadores de la Huyustus siguen jugando un rol central. Aunque no tengan su propia tienda para la venta al por menor, viajan repetidamente a las ciudades del eje central para la venta al por mayor a los establecimientos locales. Como hemos visto en La Ramada de Santa Cruz, también en el caso del Mercado La Cancha en Cochabamba, el aprovisionamiento mayorista está en manos de estos viajeros paceños, que han logrado desplazar a los locales y a los orureños –aunque estos últimos tuvieran la ventaja comparativa de una mayor cercanía con Iquique y con Cochabamba–, llegando a desaduanizar su mercadería en Oruro antes de repartirla a los mercados del eje central. Los viajeros de la Huyustus celebran aparte su propia fiesta en Cochabamba, el día de la Virgen de Urkupiña, cuando traen en masa a parientes y fraternidades enteras desde La Paz. La lógica del viajero y de las redes de parentesco, dispersas a lo largo del país, han hecho que se vuelva común celebrar los eventos preparativos a la fiesta patronal en múltiples lugares, generalmente la comunidad de origen, La Paz/El Alto y alguna otra ciudad del eje central.

De forma parecida, en la Feria de Barrio Lindo, en Santa Cruz, donde se vende ropa al por mayor, generalmente a revendedores que llegan de las ciudades intermedias del departamento de Santa Cruz y del trópico cochabambino, las asociaciones de productores/comerciantes están divididas en pasillos, los que tienen nombres sugestivos, como “Pasillo Huyustus”, “Tumusla” y “Desaguadero”.



Figura 6. Feria de Barrio Lindo, Santa Cruz

Es, también, sugerente la presencia de un santuario dedicado al Señor de Gran Poder, situado justo en la esquina del Pasillo Desaguadero. Estos símbolos indican cuán imbricados están los lazos culturales y comerciales, y cuán sólida es la presencia paceña en estos espacios.

De hecho, la Feria de Barrio Lindo se ha convertido en el verdadero epicentro de la economía popular en relación a la ropa, propiciando un espacio donde convergen múltiples actores, desde productores a comerciantes, desde revendedores rurales hasta grandes mayoristas de diferentes partes del país. Es, también, el lugar donde se experimenta y se evalúan las potencialidades comerciales de los nuevos modelos antes de empezar su proceso de distribución hacia los otros centros económicos del país.

Como está inscrito en el nombre de la asociación de productores en confección, Barrio Lindo proporciona una “visión integral” de lo económico. A la función de articulación regional que cumple esta Feria, se suma su función de polo de venta al por mayor a centenares de minoristas que llegan de los departamentos de Beni, Santa Cruz

y Cochabamba. Algunos de ellos viajan toda la noche en grupo, compran de las “madrugadoras” a horas tempranas de la mañana y las flotas los esperan en las calles colindantes a la feria para cargar la mercadería y llevarlos de vuelta. De hecho, la feria se encuentra al lado de la terminal bimodal, a donde llegan y salen tanto los trenes para Puerto Suárez, como los buses interprovinciales, interdepartamentales e internacionales.

En Sucre, el reciente crecimiento del Mercado campesino y su verdadera transformación en un polo comercial de múltiples rubros ha visto la incursión de una variedad de mayoristas “paceños” que, después de vender directamente a los comerciantes locales, han establecido sus propias tiendas, donde exhiben muestras de sus productos. En el transcurso, se han conformado fraternidades “paceñas” que bailan morenada en la fiesta de la Virgen de Guadalupe.



Figura 7. Santuario del Señor del Gran Poder en la Feria de Barrio Lindo, Santa Cruz

Algo muy parecido se puede notar en Trinidad, donde los sicasiqueños juegan un papel crucial, tanto en el abastecimiento de productos al por mayor como en la organización de la fiesta. Muy a menudo, grupos “paceños” se especializan en unos rubros específicos y utilizan la ciudad de El Alto como centro de operaciones, para tejer una estructura compleja de espacios articulados a lo largo del país. Por ejemplo,



Figura 8. Tinglado de los productores en confección con “visión integral”, Barrio Lindo, Santa Cruz

los sicasiqueños, especializados en el rubro de herramientas, material de construcción y ferretería, conectan El Alto/La Paz (las ferreterías de las calles Carrasco e Isaac Tamayo), Santa Cruz, Trinidad y Yacuiba. Obviando las limitaciones infraestructurales entre Oriente y Occidente que desarticulan el país, dichos actores han ido tejiendo vínculos económicos inéditos entre regiones distintas, reconfigurando los ejes económicos convencionales, en este caso, el bloque Beni-Santa Cruz, que parecía operar económicamente casi de manera desvinculada del resto del país.

La conformación y fortalecimiento de una serie de ciudades intermedias, en el Oriente del país, ha sido un catalizador para la extensión de redes y estructuras de aprovisionamiento, así como para la incursión de actores “paceños” vinculados al comercio y a la producción, en rutas y espacios económicos que habían quedado al margen tanto del mercado nacional como de la presencia de las instituciones oficiales. No tanto las ciudades más establecidas, por ejemplo Montero, Warnes y Portachuelo, como los lugares de más reciente explosión económica y, tal vez, los más apartados de las rutas convencionales de comunicación, como San Javier, San Ramón, Roboré, San José de Chiquitos, Guarayos, Puerto Suárez, San Matías, pero también Trinidad y una serie de poblaciones en sus alrededores (San Joaquín, El Carmen, San Ramón), han sido objeto de la penetración de los viajeros “paceños”, los que, articulándose primero a Santa Cruz, han ido después desplazándose hacia zonas y poblaciones rurales.

Dicha ola de penetración, la de los viajeros hacia los pueblos del Oriente, ha sido clave para la incursión de la economía popular en espacios “marginales” de la geografía económica (Colque, 2013), volviendo a entablar articulaciones económicas y sociales entre regiones alejadas del oriente, o fronteras permeadas por el capital transnacional, y el resto del país. En el caso de esta ola de penetración comercial, su fortaleza se ha asentado en la capacidad de encadenar mercados distintos, basándose en múltiples contactos con familiares, proveedores y comerciantes en pueblos intermedios. Un importador de Cobija tiene que generar múltiples formas de apoyo y asistencia a lo largo de la ruta, antes de que sus mercaderías emprendan un viaje de más de una semana, por caminos de tierra que no disponen de servicios básicos y carecen de la mínima presencia de las autoridades estatales. De igual manera, una “mañanera” alteña, que viaja para vender ropa al Oriente, necesita mantener una red de múltiples contactos con colegas de otras regiones, para negociar su ingreso a la Feria de Barrio Lindo, para hospedarse u obtener información sobre los mercados locales.

Otro grupo que ha logrado controlar y especializarse en ciertas rutas, en la parte suroriental del país, son los vallegrandinos. Tradicionalmente, los vallegrandinos alcanzaron ciertos niveles de especialización en el rubro de abarrotes, probablemente debido a su rol de aprovisionadores de alimentos y frutas de los valles mesotérmicos de Santa Cruz. Las rutas comerciales que articulan Santa Cruz con Paraguay y Brasil han sido uno de los espacios estratégicos para la emergencia económica de los vallegrandinos. De hecho, algunas de las fortunas comerciales vallegrandinas se han basado en la importación de whisky y perfumes desde Paraguay (en muchos casos se trata de productos de grandes marcas reproducidos localmente), para redistribuirlos a todo el país. Esto hace pensar que los vallegrandinos se encuentren entre los pioneros en articularse con la zona franca de Ciudad del Este, en Paraguay<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> Hoy en día, entre los comerciantes del mercado La Ramada de Santa Cruz, se encuentran importadores de electrónica que viajan a la zona franca de Ciudad del Este. Sin embargo, debido

Articular mercados no es el mero hecho de “convertir el espacio en tiempo” (Glave, 1989), simplemente transformando la distancia entre Santa Cruz y Desaguadero en dos días de camino. Como hemos visto, articular espacios geográficos y económicos distintos implica establecer relaciones sociales, vínculos culturales religiosos, institucionalidad en rutas alejadas, formas de encadenamiento organizativo y socioeconómico con múltiples actores y “abrir mercados” en zonas desarticuladas de la economía nacional. Estos actores y sus prácticas logran conectar espacios económicos, proveer los elementos institucionales y generar formas de confianza, para cerrar el círculo de un sistema económico y permitir que el mercado opere.

### La transnacionalización de la economía popular

La penetración capilar del país, es decir, el tendido de una red compleja y flexible que articula diferentes mercados y regiones, funciona como una plataforma para acceder a espacios transnacionales, que permiten una expansión y sofisticación de la demanda. La dimensión país, de la economía popular, se combina con una lectura regional del mercado, de las discrepancias económicas y de las diferencias de mercado entre los países de la región, en el intento de ubicar y articularse con múltiples nichos y posibilidades. La transnacionalización de la economía popular no es un proceso reciente. Los comerciantes de la calle Eloy Salmón y los vallegrandinos viajaban a la Zona Franca de Colón, en Panamá, antes de que existiera la Zona franca de Iquique (1975). Los vallegrandinos mantuvieron relaciones comerciales intensas con Brasil y Paraguay durante décadas, y, hasta hoy en día, los comerciantes de Cobija se aventuran hasta el interior de Brasil (São Paulo y Santos) para traer mercaderías brasileñas y revenderlas en la frontera.

Sin embargo, en las últimas décadas, los actores económicos populares han sido protagonistas de un proceso relativamente nuevo. Fueron los primeros en identificar las posibilidades económicas generadas por la recomposición de ciertos equilibrios geopolíticos y por la flexibilización de los sistemas de producción industriales. El acceso a estos sistemas de producción se debe tanto a la emergencia de la potencia manufacturera china como a las crecientes posibilidades de encadenamiento de los países asiáticos con la economía local, a partir de mayor accesibilidad a tecnologías de transporte y comunicación. En este sentido, lo

a la larga distancia en relación a Iquique, no les conviene traer mercadería de grandes dimensiones en camión. De hecho, muchos optan por traer productos electrónicos pequeños (celulares, tabletas, memorias) en maletas, por ser la zona franca de Ciudad del Este un espacio grande y abierto –a diferencia de Iquique–, donde las mercaderías compradas se entregan directamente y no en la aduana de destino.

“nuevo” no son necesariamente las dinámicas económicas *per se*, sino las posibilidades de estos actores de participar en estas dinámicas económicas globales desde sus espacios intersticiales (Medeiros et al., 2013; Tassi et al., 2013).

En la gran mayoría de los casos, los comerciantes e importadores populares optaron por vincularse con pequeñas empresas manufactureras chinas, que tenían la posibilidad de adaptar la producción a los requerimientos y demandas del(os) mercado(s) local(es). La gran mayoría de los comerciantes e importadores alteños han preferido entablar relaciones comerciales con empresas pequeñas<sup>17</sup> por sus escasos requisitos formales para exportación, por su mayor rapidez en las operaciones comerciales (Pinheiro-Machado, 2008) y por las modalidades parecidas de operar en el negocio, explotando los dobleces de las instituciones oficiales y la economía global. Hay el caso de una marca de llantas chinas, muy popular en El Alto, Squaretyres<sup>18</sup>, que, a diferencia de las grandes empresas estatales, hasta hace unos años simplemente producía llantas para carritos y carretas que se utilizaban para el transporte manual de mercaderías en los mercados de Indonesia. Como en casi todos los otros rubros, muchas de estas pequeñas empresas permiten al importador grabar su propio nombre o el de su empresa en las llantas que exporta, y definir los tamaños y el entallado.

Las grandes marcas y empresas prefirieron ignorar los tipos específicos de demandas bolivianas, tanto por las escasas dimensiones de su mercado como por el mantra de la falta de seguridad jurídica. Debido a su control del mercado mundial, la disponibilidad de recursos y capacidad de mercadeo, muchas empresas de capital transnacional lograron imponer sus propios productos localmente e, incluso, imponer ciertas formas de consumo desde arriba, considerando a los consumidores locales como un apéndice secundario plasmado a los gustos, demandas y características del consumo de los países modernos y desarrollados. En contraposición, las pequeñas empresas chinas permitieron a los importadores bolivianos poner su propia marca en el producto y escoger las formas de mercadeo que ellos consideraran más apropiadas. Además, permitieron a los importadores y productores populares responder a formas incipientes de consumo, aspiraciones locales y *know how* económicos ya existentes en el país, de tal forma que la articulación con los consorcios familiares chinos se convirtió en una herramienta de aprovisionamiento apta a la realidad y escala del país.

El otro elemento interesante de las pequeñas empresas chinas es que mantienen estructuras organizativas, formas de relacionamiento con las institucio-

<sup>17</sup> En pocos años, desde la reforma de la economía china, una serie de pequeñas empresas independientes y privadas se han ido afirmando, llegando a cifra de 60 millones de unidades y contribuyendo a más del 40% del PIB de China.

<sup>18</sup> El nombre es ficticio.

nes oficiales y niveles de flexibilidad parecidos a los de las empresas económicas populares. En el periodo de la transición de China a una economía de mercado, las pequeñas empresas jugaron un papel fundamental, debido a que lograban adaptarse mejor que como lo hacía la gran empresa y moverse en un contexto de institucionalidad borrosa y cambiante. Además, la gran empresa extranjera no entendía bien ni las transformaciones ni el tipo de institucionalidad/reglas, ni tampoco las culturas locales (Smart & Smart, 2012). En este sentido, los emigrantes chinos en el exterior jugaron un papel importante: ellos fueron los principales inversionistas en el proceso de reforma económica de China. De hecho, los emigrantes fueron clave en establecer empresas y fábricas en la zona especial de Guangdong, muy a menudo ignorando las reglas formales de inversión y haciendo acuerdos informales y directos con las autoridades locales. Estos actores funcionaban como *brokers* entre el mercado local y el global, y manejaban las empresas de una forma que mezclaba capital y trabajo, inversión y autoempleo, temas culturales, condiciones locales e intereses económicos (Smart & Smart, 2012).

La provincia china de Zhejiang es preponderantemente rural y su economía está basada en pequeñas empresas familiares organizadas alrededor de la evolución en clave global de la doctrina económica china de los años 70, que promovió la lógica de “una aldea, un producto” (Plietz, 2012). En esta provincia se han conformado una serie de *cluster* productivos, especializados en “pequeñas mercancías”, pero fuertemente articulados a la economía global, al punto que la ciudad de Datang produce el 60% de las medias en el mundo y Wenzhou el 70% de los encendedores (Sun, 2008). Tanto de forma espontánea como promovida por los gobiernos locales, alrededor de estos múltiples *cluster* se han organizado unas auténticas “ciudades de negocios”, verdaderas infraestructuras de servicios y coordinación comercial, que permiten tanto la recepción de pedidos internacionales como la repartición entre múltiples empresas familiares. Esta capacidad de las empresas familiares de acceder directamente al mercado internacional ha desacelerado procesos de concentración de capital y actualmente permite que una serie de pequeñas empresas sobrevivan en un contexto de rápida expansión del mercado (Sun, 2008: 69-70).

En la región de Guangdong, operarios chinos que aprendieron el negocio y la manufactura en empresas del Estado se compraron sus propias máquinas y robaron las muestras de productos para producir en el hogar con la familia (Youmin, 2012: 92). Con frecuencia, lograron producir más rápidamente e introducir el producto al mercado antes que las empresas estatales. Como en el caso de Bolivia, estas dinámicas reactivaron un tejido social que había sido reprimido durante los años de la “revolución cultural” china, poniendo nuevamente en la mesa el tema

de las relaciones y lazos de parentesco (precedentemente reprimidos por ser anti modernos), como herramientas fundamentales en un nuevo proceso de transformación económica vinculada al mercado. O sea, lo que se había asociado con el pasado, lo local y la tradición, la ineficiencia y lo perjudicial para el desarrollo, se convirtió en una herramienta fundamental para lidiar con los desafíos de una economía global moderna.

Muy a menudo, estas estructuras “tradicionales” sustituyeron, con respuestas estratégicas, la falta de apoyo institucional formal, y ayudaron a enfrentar la impredecibilidad de la acción del gobierno (Xin & Pearce, 1996; Zhou et al., 2007). En un contexto de desconfianza en las instituciones oficiales y en sus fuentes de información, y también en un contexto de lentitud de los procesos burocráticos formales, estas pequeñas empresas no recurrieron a las redes de negocio establecidas. Prefirieron invertir en redes más informales (menos visibles), pero también más dinámicas y flexibles, con mayor velocidad de respuesta, que les permitieron un acceso más rápido a la información y a las posibilidades de negocio. De hecho, dichas empresas familiares apostaron por formas de relacionamiento económico fundamentado en conexiones personales y relaciones de confianza –*guangxi* en mandarín (Biao, 2005)–, que, sorteando ciertas formalidades administrativas y barreras al acceso a la información, facilitaban operaciones de negocio internacionales y reducían los costos de transacción (Zhou et al., 2007).

Esto generó una convergencia de intereses y formas con los emprendedores populares bolivianos. Operando en un contexto de institucionalidad borrosa –tanto en Bolivia como en China– y de exclusión de las redes de negocios convencionales, los emprendedores bolivianos prefirieron entablar con sus *partners* chinos relaciones y redes interpersonales que, por razones históricas y culturales, manejaban con mayor agilidad. Esta forma de relaciones entre *partners* generó, a su vez, una superposición de redes de parentesco bolivianas con las estructuras familiares chinas, redes de servicios y acciones colectivas (*guangxi*; cf. Biao, 2005) y se convirtió en una herramienta para dinamizar el negocio y generar mecanismos no formales de confianza y control (Tassi et al., 2013; Medeiros et al., 2013). En resumen, estos procesos evidencian una lógica económica basada en la reactivación de estructuras y prácticas locales “tradicionales”, como herramientas para lograr una participación efectiva en la económica global (cf. Ong & Nonini, 1998; véase también sección 6).



Figura 9. Emprendedora china en la fiesta de residentes paceños en Santa Cruz

## Conclusiones

En esta sección hemos descrito el entramado económico social, y cultural de los mercados y actores de la economía popular. Como se ha evidenciado, las ciudades de El Alto, Oruro, Cochabamba y Santa Cruz son centros neurálgicos, donde se germina y centrifuga una amplia variedad de actividades económicas que integran pequeños mercados con zonas aisladas y fronterizas. Concomitantemente, los actores de la economía popular juegan un papel crucial en articular estos diferentes mercados con productores locales y, principalmente, chinos. En fin, este panorama general nos da pautas para el análisis de aspectos particulares de la economía popular. En la siguiente sección, analizaremos cómo la actividad comercial está abriendo paso a una serie de actividades productivas.

## 2. La articulación entre el comercio y la producción

La expansión de escala y la penetración del país de la economía popular se han visto posibilitadas tanto por la bonanza económica como por la mayor capacidad de adquisición e inversión del ciudadano de a pie. El otro aliado estratégico ha sido la pequeña empresa manufacturera china, que ha logrado entablar una serie de articulaciones inéditas y directas con los importadores populares. Después de una primera fase de entusiasmo, vinculada a la demanda China de materias primas, varios expertos económicos empezaron a advertir del peligro de la invasión china en el continente (Gallagher & Porsekansky, 2009). La incursión de mercancías chinas baratas en América Latina habría preparado el camino para la penetración geopolítica de China, ahondando la dependencia de la región en la exportación de materias primas (Gallagher & Porsekansky, 2008), acentuando procesos de desindustrialización y empeorando el déficit comercial (Slipak, 2014). Aunque efectivamente la competitividad de las mercancías chinas afecta a la manufactura local, este tipo de análisis macroeconómico, que se concentra en el papel de las grandes empresas estatales o semi estatales chinas, a menudo no logra captar un mundo económico subterráneo, en donde se gestan alianzas y articulaciones de otra naturaleza entre actores locales y empresas familiares chinas.

En el caso de la pequeña empresa china de base familiar, menospreciada por los empresarios convencionales, su flexibilización de los procesos productivos, sus circuitos transnacionales de información, relaciones y capital, a menudo articulados a las diásporas de familias chinas en diferentes continentes (Ong & Nonini, 1994; Smart & Smart, 2012), se tornaron en elementos atractivos para los importadores populares bolivianos. La capacidad de estas pequeñas empresas de producir mercancías a precios accesibles y en cantidades pequeñas, a menudo abriéndose a la posibilidad de compartir un contenedor con otras empresas, como también su capacidad de distribución a las aduanas menores desdeñadas por el comercio de gran escala, no sólo las posiciona como aliadas naturales de los actores económicos populares, sino como tejedoras de circuitos productivos comerciales globales intersticiales.

Hace más de veinte años, los importadores populares bolivianos identificaron las potencialidades de pequeñas empresas chinas que, en vez de imponer prácticas propias

de mercadeo y cuotas elevadas de importación, mostraban una inusual disponibilidad a adaptar la calidad, características y propiedades de sus productos a las demandas del mercado local boliviano. Por una parte, tal disponibilidad de adaptación fue evidenciando que la articulación y afinidad entre pequeños productores chinos e importadores populares garantizaba al consumidor local el acceso a una serie de productos de elevado contenido tecnológico y de cuyo consumo fueron tradicionalmente postergados debido al desinterés de las grandes empresas de apostar por mercados de escasos recursos (Tassi et al., 2013). Por otra parte, estas articulaciones globales intersticiales resaltaban cómo los importadores populares detentaban un conocimiento sofisticado de los mercados locales, de las posibilidades y limitaciones económicas del país, como también de la tipología de demandas y de aspiraciones de diferentes consumidores y ciudadanos. En sus negociaciones con el productor chino, el importador boliviano manifestaba una serie de conocimientos minuciosos sobre escalas, nichos, riesgos y posibilidades del mercado interno, de los que el empresario convencional o se había despreocupado o no había logrado identificar. Además, había adquirido la capacidad tanto de conjugar estas condiciones locales con producción, mercados y tecnología foránea como de captar sus incompatibilidades con las condiciones locales.

Lo que argumentamos, en esta sección y en la siguiente, es que este tipo de práctica comercial, basada en un conocimiento conjunto de la realidad y del mercado local y de las posibilidades y riesgos de la economía global, se ha ido articulando a los sistemas productivos populares locales. En algunos casos se han generado, además, procesos de afinamiento y expansión de la dinámica productiva local y, en otros, se han delineado prácticas productivas autónomas ancladas tanto en las posibilidades y limitaciones del país como en un *know how* económico propio. La magnitud de estos procesos es una consecuencia de la expansión de escala de la economía popular de los últimos años, que nos obliga a revisar aquellas afirmaciones relativas a la economía popular que remiten a la improvisación, marginalidad y subsistencia.

Por su asociación con sectores sociales populares, el comercio en Bolivia ha sido visto como una actividad especulativa, generadora de inflación, muy a menudo vinculada al contrabando –si no al narcotráfico–, que produce ganancia sin contribuir al crecimiento económico, además de ser incapaz de generar sinergias con otros sectores económicos y hasta perjudicial a la consolidación de un tipo de mano de obra y conocimiento especializado. No sólo se representa a los actores económicos populares como un sector que vive a espaldas del país, sino que, además, en esta coyuntura, como una dinámica económica que antagoniza con la producción local y el empleo de calidad. A pesar de utilizar el mantra de la producción local, para desacreditar el comercio, en realidad los mismos talleres productivos populares han sido a menudo desvalorizados y desacreditados, tanto por un tema de escasa calidad y falsificación de marcas como por unos niveles tan escasos de capacitación y capital humano que impiden hasta una mínima articulación con una gran

empresa que hubiera tenido que funcionar como motor del desarrollo (Casanova, 1988a; 1988b; Doria, 1988). Al final, todas estas visiones e imaginarios convergen en la necesidad de una concentración de capital y consolidación de una gran industria, para llevarnos hacia el verdadero camino del desarrollo (Escobar et al., 2014).

A pesar de los repetidos esfuerzos de diseñadores de políticas públicas y ONG por fomentar la gran empresa, como la entidad capaz de “jalar” el desarrollo de los pequeños emprendimientos locales (Tassi, 2012) –a veces como acopiadora que subcontrata a pequeños talleres, otras veces como detentora de conocimientos y tecnologías que gotearían hacia abajo–, la gran empresa no parece haber cumplido ese esperado rol. En el caso de la economía popular, observamos tanto procesos de autonomización y sofisticación de los talleres productivos populares en relación a la gran empresa, como una búsqueda de alianzas estratégicas con comerciantes populares, supuestamente hostiles a la producción local. Aunque, en un principio, nuestro trabajo se orientó hacia la dimensión comercial de la economía popular, muy pronto se nos manifestó con claridad que no se puede entender la dimensión comercial de forma separada respecto a los talleres y a la pequeña producción. Este tipo de encadenamiento, entre productores y comerciantes e importadores populares, nos demuestra dinámicas vinculadas al desarrollo de un *know how* económico local, lógicas de inversión de la economía popular y estrategias para lidiar con los flujos globales de mercaderías.

Muy a menudo, es el mismo núcleo familiar el que sigue manejando de forma complementaria la dimensión comercial, con todo el conocimiento de mercados y con las redes de contactos que esto implica y la dimensión productiva. Lo interesante de esta articulación, entre comercio y producción, es que productores y comerciantes comparten espacios comerciales –y sociales–, rutas y mercados de fronteras, como también una serie de estrategias y alianzas para establecer formas de control territorial. Es decir, la expansión territorial peculiar de un tipo de comercio popular y la creación de nuevos mercados internos y fronterizos han sido espacios compartidos con muchos de los pequeños productores. Esto se vuelve particularmente visible en las ferias de Barrio Lindo en Santa Cruz y 16 de Julio en El Alto, donde las articulaciones entre gremios populares comerciales y productivos son cruciales, tanto en el desplazamiento de otros actores y control de mercados como en el control sobre rutas de distribución y fronteras, que en un pasado no tan remoto estaban en las manos de actores no populares.

### Las sinergias entre producción y comercio

Una de las dimensiones más significativas de las articulaciones entre lo productivo y lo comercial es la manera directa en que pequeños talleres, en El Alto o en Santa

Cruz, se articulan a, y se manejan en, las dinámicas de la economía global. De hecho, una de las estrategias de los talleres productivos frente a la incursión de productos competitivos foráneos ha sido la de recurrir directamente a alianzas con otros actores, ampliando sus estructuras de contactos, para así poder lidiar con dinámicas globales y regionales que afectaban su producción.

Si tomamos por ejemplo el tema de frazadas, sábanas y edredones, en los últimos años los productos chinos parecían haber inundado nuestros mercados. A diferencia de las frazadas peruanas, muy a menudo producidas en El Alto (Stobart, 2010), las chinas, con decoraciones llamativas y variadas, empezaron a llegar empaquetadas en bolsas de plástico transparente y con cierre. La inmediata reacción de los productores fue recurrir a los importadores de telas, para ubicar un tipo de tela china económica para traer a Bolivia en rollos y confeccionarlas *in situ*, a un precio competitivo con las frazadas chinas en bolsa de plástico. La importación de la tela, en lugar del producto terminado, ofrecía una ventaja comparativa para el productor boliviano. En este sentido, se “agregaba valor” en Bolivia, aprovechando los sistemas de producción de tela en China. De forma paulatina, las frazadas chinas fueron remplazadas por frazadas confeccionadas en Bolivia con tela china, que algunos ponían a la venta sin bolsa de plástico y otros entregaban con bolsa de plástico –también chino–, debido a la elevada competitividad de su producto.

La articulación de los confeccionistas con China, mediada por los importadores de tela, también se traduce en la apertura de nuevas posibilidades productivas. En primer lugar, los mismos productores empezaron a exigir y diseñar patrones de tela que resultaron particularmente exitosos en el mercado boliviano, por ejemplo, telas para frazadas con el logo del equipo de fútbol The Strongest. El importador se encargaba, entonces, de buscar y juntar a diferentes talleres y confeccionistas interesados en tela con logo de The Strongest, para así alcanzar un volumen de pedido aceptable que amortizara los costos de transporte, como también las operaciones de producción del nuevo patrón por parte del proveedor chino.

Como podemos entender, esto genera una superposición de organizaciones de productores y comerciantes. Pero, además, requiere que el importador se familiarice con el *know how* de los talleres y con las características, necesidades y limitaciones del rubro, para apoyar a los confeccionistas, tanto a superar las trabas de la economía global como para captar una serie de novedades y posibilidades proporcionadas por la economía global, que fueran funcionales a los sistemas productivos locales. De forma complementaria, el importador se constituye en una fuente de conocimientos para que el confeccionista local ubique rápidamente tanto los peligros como las posibilidades ofrecidas por los flujos globales y diseñe estrategias para reposicionarse constantemente, especializarse, diferenciarse o diversificar su posicionamiento en el mercado global.

Desde hace décadas, y hasta hoy en día, las interpretaciones de la economía de El Alto siguen repitiendo que los emprendimientos productivos locales no tienen la capacidad de diversificar su propia actividad, supuestamente por falta de capacitación y conocimiento del mercado (Michel, 2013). De hecho, con la incursión de telas chinas, muchos productores han diversificado su rubro productivo. Por ejemplo, los confeccionistas de sábanas, cortinas y colchones empezaron a utilizar creativamente las partes de telas chinas desechadas para producir cojines, peluches y pufs, a menudo vinculándose además con productores alteños de fibra, espuma y polietileno. De esta forma, tanto la variedad de telas como la posibilidad de acceder a servicios locales baratos y encadenados han permitido o incentivado la continua experimentación con nuevas mercaderías, comercialmente competitivas con los productos chinos. Como veremos también en la siguiente sección, la familiaridad adquirida por los importadores con las necesidades y el alcance de la economía de la confección alentó a varios de ellos a reinvertir localmente en actividades productivas funcionales al rubro, como, por ejemplo, fábricas que producen fibra para colchones, chamarras y muebles a un precio más bajo que los productos de importación.

Al sur de la ciudad de Santa Cruz, a la altura del tercer anillo, desde hace unos veinte años, migrantes de tierras altas han transformado una zona roja de la ciudad en un barrio comercial especializado en repuestos usados provenientes de Europa y Japón, nuevos de China y otros hechos a medida localmente. En Alto San Pedro, lo que se ha conformado es un *cluster* de comerciantes, importadores, chaperos y fundidores, alrededor del rubro de los repuestos de autos, donde las características de los productos importados están vinculadas a las necesidades de los talleres locales. En los tinglados de Alto San Pedro, los revendedores de repuestos usados están acoplados con talleres mecánicos y chaperos, que cortan las partes de los vehículos. También, reproducen y moldean el repuesto de acuerdo a las demandas y limitaciones del mercado local, lo que genera un intercambio continuo entre revendedor y taller mecánico. Como veremos, este tipo de intercambio es clave para evitar la importación de productos y materias primas que no son aptos a la realidad socioeconómica local.

De forma parecida, la importación de ropa usada, que para algunos contextos se ha constituido en el emblema del perjuicio que los importadores populares y el contrabando generan a la producción local, se encuentra articulada con una serie de talleres de “alta costura” que la reconfecionan. Las tallas de la ropa usada, proveniente en su gran mayoría de EEUU, son generalmente grandes para las medidas del mercado local, pero además los modelos que llegan necesitan ser adaptados a las preferencias estéticas del consumidor que también demanda tanto la inclusión de nuevas decoraciones, como el colocar etiquetas y marcas en lugares más visibles.

Las sinergias entre importadores y productores populares han permitido la experimentación con nuevos productos y técnicas de producción. Originario de Huarina,

Emiliano Quispe vive en Shanghái, ya desde algunos años. Desde China, Emiliano trae a Bolivia perlas para trajes folclóricos, que distribuye a los bordadores de El Alto, La Paz y Oruro. Originariamente importadas desde Checoslovaquia, Emiliano ha hecho rediseñar las perlas en la China para que sean más livianas, manejables y baratas para el trabajo artesanal del bordador. De esta manera, se han podido reducir los tiempos de producción y aumentar el número de trajes producidos para distribuir, tanto a las múltiples ciudades intermedias emergentes como también a Buenos Aires y São Paulo. Paralelamente al aumento de la productividad y del radio de distribución, permitido por estas dinámicas articuladoras, también ha contribuido a una sofisticación y reconocimiento del sector, que ha logrado negociar con las autoridades aduaneras de Brasil y Argentina para que los bordadores viajen a estos países a la entrega de trajes folclóricos y vuelvan sin tener que pagar impuestos sobre el dinero que están ingresando a Bolivia.

En los talleres metalmecánicos observamos unas dinámicas parecidas. En primer lugar, los importadores de camiones usados y accidentados desde Europa y EEUU aprovisionan a una serie de talleres metalmecánicos que se ocupan de repararlos y reconvertirlos de acuerdo a las necesidades del camionero local. En algunos casos, los talleres se encargan de la reconstrucción y remodelación completa del vehículo, desde la cabina al corte del chasis, para el caso de las volquetas. En estos procesos de reconstrucción, la relación con los importadores que traen repuestos, como también herramientas para la metalmecánica, es crucial. Un elemento clave, en la adaptación de los camiones importados a volquetas, resulta ser el cilindro hidráulico nuevo y de buena calidad, para levantar la tolva, pieza que algunos importadores han empezado a traer a precio muy competitivo de China. La importación de este cilindro hidráulico ha posibilitado la construcción y/o ensamblaje de un tipo de vehículo construido localmente y apto a las características del sistema vial y de transporte local. Además, se ha logrado que el precio de estos camiones construidos localmente sea no sólo competitivo con las volquetas importadas (nuevas y usadas), sino accesible a una serie de actores económicos populares de recursos limitados que están incursionando en el rubro del transporte. En este sentido, tales circuitos de la economía popular generan las condiciones para democratizar el acceso a bienes de consumo y a ámbitos económicos, de los cuales los actores locales han sido tradicionalmente excluidos.

Este tipo de dinámicas y la posibilidad de alianzas transgremiales y translocales fomentan unas formas específicas de posicionamiento político económico de los actores económicos populares. Dicho posicionamiento rebasa las sugerencias de expertos económicos de juntarse entre pequeños y producir para una gran empresa acopiadora, o de ser gerentes del capital transnacional para aprender los trucos y evitar los riesgos de la economía global. Estos *cluster* de actores diversos muestran una capacidad para articular directamente lo local a los flujos y posibilidades de la economía global, sin

tener que pasar por el asesoramiento de, o la subordinación a la gran empresa. Pero, además, los actores económicos populares demuestran una gran capacidad de aprovechar tanto la flexibilización de los sistemas productivos globales como la bonanza económica nacional y regional; bonanza que ha posibilitado la conformación de nuevos mercados y de una demanda interna que la gran empresa no ha sido capaz de entender y explotar en pleno (Tassi et al., 2013). Como veremos, esto no sólo ha estimulado una ampliación de escala de la economía popular, sino también una complejización y afinamiento de un *know how* económico “local”.

### La reconversión productiva: el comercio como herramienta para conocer y controlar el mercado

El reciente crecimiento proporcional en la dinámica de ciertos rubros –por ejemplo la construcción o el mercado de los vehículos– también ha estimulado el desarrollo tecnológico y la expansión de una serie de actividades productivas locales. El *boom* de la construcción en las últimas décadas, incluso en barrios populares, ha estado acompañado por la emergencia de la producción local de una serie de maquinaria, como mezcladoras de cemento y grúas para levantar pesos. Pequeños talleres familiares y/o parientes de contratistas se han dedicado a la producción de viguetas para la construcción, implicando la utilización de cierta maquinaria y tecnología para el acero y el cemento. En el rubro de la metalmecánica, como ya vimos, los pequeños talleres han ido expandiendo su capacidad productiva, llegando a ensamblar y construir partes de camiones, autobuses, cisternas y chatas de camiones, además de una serie de productos para la agricultura mediana, como canastillos, silos y máquinas peladoras de arroz. Esta expansión hace que, espacios de especialización metalmecánica como El Alto, no sólo produzcan importantes formas de reinversión, sino que generen gran fermento económico y experimentación productiva.

En el pasado, el referente para los estándares de nuestras empresas productivas fue, muy a menudo, la gran empresa extranjera, tanto en modalidades de gestión como en calidad y características del producto. El momento de experimentación productiva, que está atravesando la economía, también moldea un tipo de dinámica productiva más anclada en la realidad del país. En el rubro de la producción de colchones, la formación de los artesanos, apoyada por instituciones privadas y ONG, se fundamentaba en técnicas y productos importados utilizados por una empresa importadora local de colchones, que apuntaba a un mercado de nicho. Sin embargo, algunas empresas populares de producción de colchones han ido apostando por fibras locales, enroscando sus propios resortes y, además, pensando tanto en la preferencia del consumidor local como en las características locales, por ejemplo, en un lugar como El Alto, el colchón tiene que almacenar el calor del cuerpo. Estas em-

presas populares no sólo han marcado línea en la producción de colchones –al punto que sus técnicas han sido reproducidas por nuevos talleres–, sino que también han logrado desplazar del mercado a otras empresas más formales y establecidas.

El tipo de sinergias entre lo productivo y lo comercial es además clave para fomentar un cierto tipo de inversión en actividades productivas. Hemos visto, por ejemplo, el caso del importador de telas chinas que aprovisiona múltiples talleres de confección. En base a su conocimiento, tanto de las necesidades locales como del mercado global, este importador decide invertir en una fábrica de fibra en El Alto y así permitir que la producción local de muebles, colchones, almohadas, cojines y hasta de chamarras sea competitiva con los productos chinos.

Importadores de ollas de aluminio desde la China han empezado a contemplar las facilidades que las pequeñas empresas manufactureras de ultramar pueden brindar a la producción local y han decidido instalar talleres para cortar y laminar aluminio importado desde China para la producción de ollas. De esta forma, han logrado establecer su propia marca “hecha en Bolivia”, reduciendo los costos del producto final y conquistando nuevas cuotas de mercados regionales, como Perú y Brasil.

En el rubro de la confección, sobretodo en Santa Cruz, las articulaciones entre productores locales, confeccionistas “retornados” de São Paulo o Buenos Aires y grandes importadores de tela y algodón, vinculados tanto a China como a Perú, han permitido generar productos confeccionados localmente y altamente competitivos respecto a la confección brasilera. Es así como los rubros de ropa de bebé, poleras, tops y polos han encontrado nichos de mercados locales y fronterizos.

La consolidación y sofisticación de un sector productivo local, fundamentado en la pequeña empresa y su articulación virtuosa con los comerciantes e importadores populares, ha esbozado una serie de posibilidades económicas inéditas y, como hemos visto, fomentan la reinversión de comerciantes populares en rubros productivos. Estas modalidades de operación económica nos obligan a revisar interpretaciones y lecturas lineales del comercio popular. El funcionamiento y la lógica de la economía popular local cuestionan de manera contundente la idea del comerciante que opera en una trayectoria especulativa creciente, así como la del comercio en cuanto instrumento que genera un paulatino desanclaje de la realidad concreta local para vincularse a dinámicas globales.

El comercio, primero minorista y después de importación, y el sistema organizativo que lo estructura constituyen herramientas claves para conocer el mercado en sus matices, nichos y posibilidades, como también para establecer formas de control del mercado frente a competidores externos, tanto por medio del control de los espacios de comercialización como a través de las rutas de aprovisionamiento y distribución. Una vez consolidadas dichas condiciones de “control” y “conocimiento” minucioso de los mercados, los comerciantes populares están en la posición de rein-

vertir en actividades productivas, con la confianza que su inversión en maquinarias y/o capital fijo brindará ganancias rentables. Por ejemplo, entre los grandes importadores populares, se observa una paulatina reinversión en dinámicas productivas estratégicas. Algunos importadores de productos electrónicos han empezado a ensamblar, muy a menudo en su propia casa y con mano de obra familiar, sus propios accesorios, desde consolas y controles para videojuegos hasta memorias de computadoras. Un grupo de importadores de la Huyustus, con cierto conocimiento en electrónica, está contemplando la posibilidad de invertir de forma conjunta en una sopladora de plástico para la producción de accesorios para celulares, videojuegos, computadoras y productos eléctricos.

Uno de los proyectos más atrevidos de reconversión productiva es el que plantea una asociación de importadores y distribuidores de abarrotes, en el “mercado Aso-dimin-Alianza” en El Alto. Estos importadores tienen una larga historia en la importación de productos de abarrotes, desde Chile, Perú y Argentina, y últimamente han logrado la representación nacional de empresas de enlatados chinas. Además, su radio de distribución es extenso, incluyendo el Norte Amazónico (Cobija, Guayaramerín, Riberalta), Yungas, Oruro, Potosí, Sucre, Tarija, Bermejo y una serie de ciudades intermedias a lo largo del país. La idea de esta asociación de importadores es instalar “micro fábricas” para producir los abarrotes que comercializan, fundamentalmente conservas, comidas en lata, jabones, productos de limpieza, fósforos. Como trabajan con múltiples productos y mercados, dichos importadores han desarrollado una capacidad marcada de ubicar tanto los nichos de mercado como el tipo de abarrote que se podría producir aquí a menor precio que la competencia peruana o china. De esta manera, tales actores proponen una vez más la idea del comercio/importación como una herramienta de sondeo, que permite identificar el funcionamiento de los diferentes mercados, necesidades, limitaciones y posibilidades locales.

Las “micro fábricas” son estructuras modulares y flexibles, con un costo de \$50.000 por cada unidad. Los importadores ya tienen un terreno destinado a las “micro fábricas” y han negociado la instalación con una empresa brasileña que cuenta con la tecnología. La apuesta de estos importadores es instalar una especie de “distrito abarrotero” de comercialización y producción, donde la propiedad de las “micro fábricas” sería individual/familiar –cada uno especializándose en un producto específico–, logrando producir localmente a menor precio que la competencia extranjera y, además, comprándose entre ellos.

En Santa Cruz, más de mil miembros de la Federación departamental de comerciantes por cuenta propia están invirtiendo de forma colectiva en una planta para la producción de leche y derivados. La idea es conformar una planta industrial de “propiedad comunitaria”, donde cada uno mantenga cierto nivel de autonomía de gestión y decida las escalas y los productos que quieren producir y comercializar. Este

tipo de iniciativas “comunitarias” de comerciantes, por un lado se fundan en una serie de múltiples y ya establecidas cadenas de aprovisionamiento con mercados e instituciones locales, y por el otro, por su composición gremial, no se posicionan como empresario individual, sino como sector económico con capacidad movilizadora que asienta su derecho a cuotas de mercado.

Estos actores reproducen las dinámicas organizativas de los gremios comerciales en su emprendimiento productivo, alternando formas “comunitarias” de propiedad de los medios de producción con prácticas individuales de gestión y decisión (Tassi et al. 2013). Una vez más, el patrón de gestión de estos emprendimientos, en vez que inspirarse en modalidades formales de gestión aprendidas en manuales de economía, parece fundamentarse en la lógica de manejo de las tierras comunitarias (*aynuqas*, en aymara). El terreno se reparte en parcelas, las que se asignan a cada familia, la cual de forma autónoma e independiente decide las estrategias productivas y se encarga de su control y administración.

Gregorio, por ejemplo, empezó su actividad comercial importando del Perú, por el Desaguadero, condimentos como ají, orégano, ajo, pimienta y canela, que redistribuía a vendedores minoristas para su reventa en las ferias de provincias. Al darse cuenta de que los ingredientes de la cocina nacional empezaban a tener una demanda cada vez más amplia, también en aquellos territorios alejados y de frontera, que paulatinamente se estaban reconvirtiendo al gusto y a los ingredientes nacionales, Gregorio decidió viajar directamente a Lima para traer los condimentos, repartirlos en Santa Cruz y Riberalta, y también “abrir” nuevos mercados en ciudades intermedias y pueblos de Beni. Después de cinco años de importación, aprendiendo de los productores limeños y conociendo los mercados del país, Gregorio decidió dedicarse a la producción, establecer su propia marca y abrir su fábrica en Ventilla. La maquinaria se la produce e instala Mariano, un alteño que trabajó en una empresa de máquinas envasadoras en el Brasil durante veinte años, a quien su hijo, que estudia en EEUU, le manda tarjetas madres que él instala en las máquinas para poder definir los tiempos y cantidades del envasado. En este contexto favorable, y gracias a sus conocimientos regionales del mercado, Gregorio ha empezado las negociaciones para exportar api al norte de Chile. Este ejemplo, muestra que, en espacios como El Alto y Santa Cruz, se han producido conocimientos y conexiones alrededor de la economía popular, generando un entorno propicio para este tipo de reconversión productiva y, también, las condiciones para reproducir y adaptar los productos importados a las necesidades locales.

El famoso arquitecto alteño de locales de fiesta, Freddy Mamani, exponente de la arquitectura neoandina, recurre a un importador de la 16 de Julio para aprovisionarse de los insumos y las decoraciones que usa en los edificios que construye. El importador trae planchas de yeso de China y candelabros de techo de Irán, que resultan estética-

mente compatibles con un proyecto arquitectónico propio. En este sentido, el importador, por sus conocimientos de los mercados externos, se constituye en una herramienta tanto para apropiarse de elementos foráneos como para extender un proyecto socioeconómico local. Es así que, después de años de importar las planchas decorativas chinas para cielos falsos, Freddy Mamani ha instalado su propia fábrica en Huaraco, con maquinaria hecha en El Alto. En esta fábrica se elaboran y producen planchas, moldes de yeso y decoraciones que él revende a precios más baratos y con detalles propios del gusto local. Por tanto, en el actual contexto productivo alteño, los procesos de importación han estimulado tanto un perfeccionamiento de los conocimientos del mercado como una tendencia a reproducir localmente productos y maquinarias foráneas, funcionales a las dinámicas económicas locales.

La otra inquietud que este tipo de dinámicas nos plantea es: ¿hasta qué punto estos actores pueden ser los promotores de un tipo de industria de dimensiones modestas y “modulares”, que no dependa de subvenciones del Estado ni sea una simple franquicia del capital transnacional? De alguna manera, éste ha sido el problema de ciertos sectores empresariales, que, acostumbrados a recibir favores del Estado y no muy capaces de lidiar de forma directa con el mercado global y las limitaciones internas, han preferido dejar al capital transnacional el rol de inversionista y productor (cf. Soruco, 2008).

## Conclusiones

Estas dinámicas comerciales productivas sugieren modalidades inéditas de pensar lo económico. Aunque la secuencia no es ni lineal ni homogénea, se esboza una tendencia general a pasar de una comprensión detallada del mercado a formas de distribución mayorista, para luego dedicarse a la producción. En muchos casos, la reconversión productiva no implica un abandono de lo comercial, sino un manejo simultáneo de producción y comercio, a veces acrecentando los niveles de complementariedad entre los distintos miembros de la familia que se especializan en diferentes actividades. Sin embargo, tales dinámicas dan pie para repensar el “desarrollo”, concebido como un proceso lineal de creciente desvinculación respecto a la tradición, a lo local y a su conocimiento anacrónico, considerado como autárquico, anti moderno y resistente al mercado.

En los últimos años, una serie de propuestas institucionales, tanto filo gubernamentales como de la oposición, han intentado magnificar la divergencia de intereses entre productores y comerciantes locales, a veces con el fin bastante explícito de limitar la capacidad de movilización y el poder de los gremios comerciales. Últimamente, hemos asistido a una mediatización del debate en relación a las Ferias de

Peso y Precio Justo, organizadas por los Ministerios de Desarrollo Productivo y Desarrollo Rural y Tierras para hacer frente a una tendencia supuestamente natural de los comerciantes a especular con los precios y, por ende, proteger al ciudadano del agio. Estas medidas pretenden generar unas alianzas entre gobierno, “sociedad civil” y sectores productivos, en desmedro de sectores gremiales especuladores. Sin embargo, si tomamos en cuenta el tipo de articulaciones y sinergias que hemos observado entre los sectores productivos y comerciales de la economía popular, este tipo de medidas, que reducen la relación productor comerciante a una simple oposición entre intereses de clase contrapuestos –o peor todavía a unas caracterizaciones antagónicas de “productor rural bueno” versus “comerciante urbano malo”–, no sólo puede resultar económicamente nociva, sino fallar espectacularmente en la lectura del país.

### 3. La consolidación del *know how* local

El tipo de articulaciones entre comercio y producción, que analizamos en la anterior sección, genera un encadenamiento de conocimientos que puede ser estratégico tanto para delinear un sistema económico que opere con y se fundamente en recursos humanos, institucionalidades y capacidades que ya existen en el país, como para consolidar un tipo de *know how* anclado en las limitaciones y posibilidades que ofrece nuestra economía. Mientras que los expertos siguen creyendo en la promesa de un desarrollo industrial basado en grandes empresas que transmitirían tecnologías de punta a las pequeñas empresas y en inversiones sustanciales para capacitarse en universidades extranjeras, lo que está tomando forma en el país es un sistema complejo de conocimientos económicos prácticos, que brota de las limitaciones infraestructurales del país como también de las posibilidades existentes.

#### Actores, encadenamientos y flujos de información

En primer lugar, la economía popular revela un conocimiento y una dinámica país que todavía los medios de comunicación no parecen captar. En segundo lugar, esta economía expresa una capacidad de utilizar, valorizar y desarrollar recursos económicos locales. En las regiones altiplánicas, el tipo de articulación cada vez más fluida entre las comunidades rurales y las ciudades ha generado una variedad de emprendimientos vinculados a la construcción urbana, donde empresas constructoras y contratistas entablan acuerdos con sectores rurales que se organizan para la explotación de cavas de arena y piedra, producción de estuco y aditivos para el cemento. Los talleres de productores de jeans, a pesar de estar distribuidos a lo largo del territorio nacional, desde El Alto a Villa Sebastián Pagador en Cochabamba al Plan 3000 en Santa Cruz, dado su conocimiento país han logrado identificar en Cochabamba el lugar más apto para el lavado de los jeans, debido a un tipo de agua menos “dura” y que permite obtener mejores resultados. Como hemos visto en la sección anterior, productores de abarrotes, como Gregorio, han captado la creciente demanda local de insumos de cocina nacional y han incursionado en múltiples ciudades de frontera,

desde Cobija a Riberalta, desde Yacuiba a Villazón. También, han logrado articularse con una variedad de regiones rurales, aprovisionándose y valorizando la producción local, como el ají en Padilla o el ajo en Culpina y Tarija.

Este tipo de conocimiento del país no se limita a sus posibilidades, sino también a sus limitaciones. Los talleres metalmecánicos que construyen chatas, tolvas y camiones muestran una fuerte renuencia a la utilización de repuestos y piezas electrónicas o de elevada tecnología en el proceso de ensamblaje de los camiones. Esto no se debe tanto a una resistencia arcaica a productos electrónicos, que supuestamente los desplazarían del mercado –muchos metalmecánicos manejan maquinaria de elevada tecnología–, sino al conocimiento de las limitaciones infraestructurales del país. Por ejemplo, los camioneros que aprovisionan el Norte Amazónico atraviesan durante días, por caminos de tierra, regiones deshabitadas del país, sin servicios mecánicos ni comida. En tales circunstancias, es primordial el poder arreglar una avería con los recursos existentes y en breve tiempo.

El tema del conocimiento de los mercados y de las posibilidades del país se vincula con una serie de dinámicas acordes al *know how*, debido a las sinergias y articulaciones descritas en la sección anterior. Los múltiples actores encadenados o la conformación de *cluster*, donde se combinan las tareas de fabricación con actividades de venta y servicios, genera un circuito completo de intercambio de información entre importadores, productores, usuarios y consumidores, disminuyendo tanto los costos de estudio del mercado como los de distribución, permitiendo así ofrecer productos a precios competitivos. Parecería, entonces, que la articulación y combinación de actividades productivas y comerciales tienden a favorecer el crecimiento de pequeñas empresas encadenadas, las que logran producir tanto economías de escala como elevados niveles de coordinación por medio de redes que facilitan el intercambio de información e insumos (cf. Chion, 2001). Como hemos visto en el caso de los talleres que producen camiones, dichas dinámicas engendran un tipo de encadenamientos de conocimientos entre el usuario/camionero que ubica las características de la infraestructura vial del país y las necesidades del transportista local, el tallerista que identifica los materiales y las características del producto que responden a estas necesidades, el importador que escanea las opciones proporcionadas por los mercados internacionales de piezas y repuestos más aptos a la demanda local y el consorcio familiar chino que utiliza la flexibilidad de su sistema productivo local para readaptar los repuestos a las demandas del importador.

### La tecnología externa como herramienta

Como hemos visto, muchos importadores de China entablan negociaciones con el productor para adaptar la mercancía a las características y expectativas del consumi-

dor local. Sin embargo, en el caso de la producción, esto adquiere un significado más amplio, dado que dicha forma de readaptación de productos permite consolidar, fortalecer y expandir unas capacidades productivas locales, sin que necesariamente la tecnología extranjera sea identificada con una expresión de la modernidad que debe ser necesariamente adoptada.

Al respecto, es interesante el ejemplo de Montero, que se ha transformado desde hace algunos años en un mercado estratégico para la importación, ensamblaje y distribución de motos chinas a Santa Cruz, Beni y Tarija, como también a Brasil, Argentina y Perú. En Montero, los encadenamientos entre mecánicos, federación de moto taxistas, importadores y empresas productoras chinas han permitido adaptar la producción de motos a la realidad y *know how* locales, rediseñando piezas para ser implementadas por los productores chinos. Las mejoras incluyen una red de metal para proteger el motor en las carreteras de ripio, amortiguadores reforzados, guiñadores plegables para que no se rompan en los choques, asientos fortificados con una capa de metal para que no se rompa o se doble en el transporte de bultos pesados. Estas adecuaciones de diseño a las particularidades locales han sido acompañadas por la adopción de una marca propia, “Yawar” (sangre, en quechua). En otras palabras, la articulación y las sinergias entre estos actores heterogéneos y ámbitos económicos distintos logran expandir los conocimientos locales, e incluso potenciar el sistema productivo local.

En el barrio de Santiago II, de El Alto, se ha generado un fermento económico importante, donde convergen talleres de mecánica y metalmecánica para camiones, revendedores e importadores de repuestos y también parqueaderos para estacionamiento de camiones. Estos espacios articuladores de múltiples actores constituyen entornos vitales para la consolidación de sistemas productivos y *know how* locales. En Santiago II, encontramos metalmecánicos que, en base a su experiencia y conocimiento técnico, rediseñan taladros de aire comprimido para llantas, soldadoras y amoladoras que alcancen los niveles de resistencia necesarios para cortar un chasis. Los diseños, para adaptar dichos productos importados por comerciantes populares que operan en el barrio, son negociados para su implementación con los consorcios familiares chinos. De esta manera, se logran obtener taladros y/o amoladoras adaptadas a las características y especificidades del mercado y del conocimiento local.

De forma parecida al cilindro hidráulico para levantar la tolva, producido por una pequeña empresa china, metalmecánicos e importadores de repuestos negocian durante semanas, planteando propuestas concretas para mejorar la resistencia y prestaciones del producto, sin alterar el precio, para que el cilindro se adapte a las modalidades locales de transporte. Así, y gracias a las capacidades desarrolladas localmente, los metalmecánicos logran construir vehículos de transporte pesado que, no sólo son competitivos con las grandes marcas estatales chinas que están llegando al mercado,

sino que además tienen una ventaja comparativa en relación a productos foráneos, por ser más aptos a las características de la realidad del sistema de transporte local y las carreteras nacionales. Los productos y tecnologías externas, más que simples mercancías, se constituyen en herramientas por medio de las cuales se construye y desarrolla un *know how* local.

A pesar de la tendencia difundida de mirar a China y a las mercaderías chinas como fuerzas que desplazan a las economías locales, y hasta herramientas de penetración geopolítica del “gigante asiático”, lo que vemos es que las articulaciones de múltiples actores intersticiales –el camionero, el mecánico, el importador y la pequeña empresa manufacturera china– acaban por reforzar un conocimiento económico local y reproducir una serie de ventajas comparativas locales. Como mencionamos anteriormente, Freddy Mamani adopta dos modalidades de operación para las decoraciones de los edificios que diseña. De un lado, él hace pedidos específicos de decoraciones diseñadas localmente y producidas en China, que reflejen la estética local. Del otro lado, en base a las planchas chinas, elabora en su propia fábrica, al lado de la apacheta Huaraco, decoraciones propias, que las define como andinas o más propiamente aymaras. En otras palabras, “lo chino”, en vez de ser interpretado como un elemento invasor y distorsionador de lo local (Slipak, 2014), se convierte en un elemento clave con la potencialidad de reproducir un horizonte cultural y económico “local”.

Lo que este tipo de dinámicas presupone son dos corolarios y tendencias complementarias. Por una parte, como afirma Freddy, frustrado por las interpretaciones que tildan su arquitectura de propuesta tradicionalista o kitsch, lo “tradicional” y lo local no son necesariamente incompatibles con las últimas tecnologías. El desafío consiste en no dejar que la lógica convencional de la tecnología socave la propuesta local. Por otra parte, las tecnologías externas pueden insertarse en procesos tecnológicos y conocimientos locales que están ya en marcha. Así, por ejemplo, Freddy nos comentó que gran parte de su proceso creativo toma forma en dibujos en las paredes de los edificios en construcción, donde experimenta formas e ideas que comparte con los maestros que trabajan con él. Freddy nos decía que “la pared es mi computadora”, no en el sentido radical de que la computadora no sirve o que él no sabe manejarla, sino que es a partir de las modalidades creativas/tecnológicas locales que se puede pensar la relación y utilización de la tecnología externa.

En el caso de los importadores populares que viajan a la China, tecnologías como internet o los teléfonos inteligentes son herramientas de negocio cruciales para comunicarse con los proveedores y expedidores de mercaderías (*forwarder*). De hecho, por internet se puede recibir el catálogo de nuevos productos, mandar diseños de productos ajustados y manejar los pedidos con la empresa y el *forwarder*, evitando viajar a la China para negociar personalmente con tales actores. Sin embargo, para

el importador popular, estas cómodas tecnologías son herramientas vacías y hasta inútiles si no se las complementa con un trabajo arduo, preventivo y paralelo de tejer redes y relaciones sociales, por medio de las cuales se enganchan y encadenan una serie de actores, que van desde el propietario de la empresa china al *forwarder*, hasta sus familiares y parientes. Lo que las tecnologías de punta, como la computadora o el teléfono inteligente, no logran proporcionar son los vínculos sociales por medio de los cuales se genera la confianza que permite que el intercambio ocurra. Una vez más, las tecnologías modernas se encuentran supeditadas o ancladas en unas “tecnologías tradicionales”, concretamente, la tecnología de tejer redes y relaciones sociales y personales cara a cara, que constituyen las fundaciones del funcionamiento de la economía popular.

Otro caso paradigmático es el de Mariano, un fabricante de máquinas envasadoras de productos culinarios en El Alto, que aprendió el oficio y la tecnología trabajando durante veinte años en una fábrica de máquinas industriales en el Brasil. Al retornar a Bolivia, adaptó su conocimiento al mercado local, modificando las máquinas de acuerdo a la escala y las necesidades de los emprendimientos locales. Mariano ha transformado piezas y máquinas de dimensiones estándar, de acuerdo a las dimensiones del mercado y a las posibilidades de los emprendedores locales. De Estados Unidos, su hijo le manda tarjetas madres para que se las pueda instalar en las máquinas. Estados Unidos no proporciona el servicio de las pequeñas empresas chinas de adaptar los productos a la demanda local, generalmente por las dimensiones reducidas del mercado y, también, por el costo elevado de mano de obra que puede involucrar este tipo de transformaciones. Sin embargo, de un lado, el hijo de Mariano escanea el mercado estadounidense para productos electrónicos funcionales a las necesidades y pedidos del padre y, del otro lado, programa las tarjetas madres de acuerdo a las dimensiones locales del mercado.

El caso de Mariano, en primer lugar, desafía el imaginario del desarrollo tecnológico como un proceso lineal al que hay que constantemente adaptarse si se quiere mantener el paso con la economía global. La existencia de un sistema económico popular, con lógicas específicas de gestión económica (véase secciones 4 y 5), modalidades locales de expansión y transformación, instituciones y conocimientos propios, cuestiona la inquietud históricamente enraizada de importar modelos ajenos de acumulación (Zavaleta, 1986: 99), como modelos tecnológicos estandarizados. Muy a menudo, la máquina y la tecnología presuponen y se basan en estándares productivos predefinidos, que no toman en cuenta las especificidades locales, sino que más bien buscan readaptarlas a unos cánones supuestamente universales. En las prácticas locales de relacionamiento con la tecnología externa, no observamos un rechazo sistemático de elementos tecnológicos foráneos o un sentido de contraposición entre tecnología local y externa (cf. Yampara, 1992), sino unas capacidades de apropiar,

descartar y remodelar tecnologías externas, expandiendo y complejizando un sistema económico local y poniendo en cuestión la idea de tecnología como mercancía impuesta desde arriba, por países y empresas “verdaderamente” desarrollados.

Lo que nos parece interesante resaltar es que, paralelamente a la adquisición de bienes, capacidades y tecnologías externas, promovidas por las instituciones gubernamentales en el intento de ampliar la escala productiva y mejorar las condiciones socioeconómicas del país, lo que observamos entre los actores económicos populares son procesos de apropiación tecnológica, fundamentados en las escalas, limitaciones y posibilidades del país y que, sin embargo, logran producir sinergias expansivas.

### **Know how local y conocimientos económicos formales**

A principios de los años ochenta, en Bolivia, se definió el tema de la economía informal como un ámbito económico marginal (cf. Germani, 1973; Casanovas, 1988a) simplemente orientado a la sobrevivencia de los sectores populares y a la simple reproducción de su estructura familiar y fuerza de trabajo. La supuesta falta de una aspiración a la ganancia, por parte de estos sectores, en proceso de modernización y desarrollo, perfilaba este ámbito económico como un instrumento volcado a subsidiar al capitalismo y a las clases dominantes, facilitando tanto las relaciones sociales como el consumo de estos últimos (Calderón & Rivera, 1984; Rivera & Calderón, 1985; Platt, 1982). En términos económicos, el problema de fondo de los actores populares era la imposibilidad de acceso a economías de escala, al capital y a tecnologías que operaran las necesarias transformaciones de escala de la economía popular (Long & Roberts, 1984).

Las interpretaciones y estudios de las “economías informales” del país, producidos a mediados de los años 80, en plena crisis de hiperinflación (Casanovas, 1988a; 1988b; Doria, 1988), sostenían que uno de los problemas de las microempresas productivas era su incapacidad de articularse al sector moderno de la economía urbana, debido a su organización precaria, falta de educación y conocimiento, imposibilitando de esta forma su crecimiento, desarrollo y, finalmente, integración a la economía formal. Las dinámicas señaladas anteriormente en relación al *know how* y a las capacidades tanto técnicas como empresariales (en la sección 5 complementaremos sobre la capacidad de los actores económicos populares de articularse a los productores con mayor rapidez y efectividad), proponen una reorientación dramática, no sólo de la relación jerárquica entre gran empresa y productores populares, sino, también, entre conocimientos económicos formales y *know how* local.

En Santa Cruz, algunas pequeñas empresas populares han incursionado en el parque industrial. Sin embargo, el elevado nivel de coordinación entre las pequeñas

empresas y talleres populares, un sistema más rápido de circulación de la información sobre mercados, insumos y tecnología, en un contexto de rápida expansión y transformación del mercado, han evidenciado los límites de un concepto de polo industrial centralizado y de “parque industrial” basado en empresas grandes, con menores capacidades de adaptación tanto a las coyunturas económicas como a las escalas locales. De hecho, las empresas populares apuestan por una rápida circulación de la información y por articulaciones entre las dimensiones comerciales y productivas, como, también, por una tendencia a la gestión autónoma del capital transnacional, para evitar la imposición de estándares productivos y lógicas de mercadeo. Esto les garantiza una estructura empresarial flexible, anclada en lo local, capaz de vincularse a múltiples espacios y mercados y reconfigurarse rápidamente. Estas dinámicas acaban por resaltar una lógica de desarrollo industrial basada en polos múltiples y heterogéneos, como también en múltiples articulaciones económicas con otros mercados nacionales y fronteras.

En la zona de Santiago II de El Alto, los pioneros de esta zona industrial, más bien casera, han sido los pequeños talleres de mecánica y metalmecánica los que se han multiplicado, transformando la zona en un atractivo distrito industrial/comercial. Allí se producen repuestos para maquinaria pesada, cisternas, camiones, autobuses e insumos para la agroindustria oriental. Es alrededor de estos talleres, fuertemente conectados con los centros económicos nacionales y los productores chinos, que se han establecido fábricas metalúrgicas para doblar el acero y reventas de marcas de camiones chinos y estadounidenses. Es la misma economía popular la que ha dado el ímpetu para la conformación de un tipo de distritos productivos, en donde las empresas más grandes y/u oficiales se adaptan a la definición y organización de espacios de la economía popular. En otras palabras, parece que la “gran empresa” empieza a refuncionalizarse e interesarse en proveer servicios a los talleres metalmeccánicos y a la economía popular, y no viceversa, puesto que estos últimos detentan tanto el capital social en términos de conocimientos, redes y conexiones como también un *know how* económico a dimensión país.

Estas dinámicas presuponen una importante vuelta de rosca en relación a las interpretaciones económicas que conciben a los talleres populares como caracterizados por escasos niveles de capacitación formal, que impedirían su articulación con la gran industria. La contundencia del *know how* “local”, fundamentado en unas sinergias sobrepuestas entre múltiples actores, se vuelve palpable en su capacidad de rebasar ciertos conocimientos convencionales y postulados del desarrollo. Entre los talleres metalmeccánicos de Santiago II, los mecánicos que han apostado por diplomas universitarios y modalidades de gestión empresarial, formal o aprendida en los manuales de economía, han puntualmente fracasado por la desatención a las características sociales y económicas del país, por la falta de “inversión” en lo social y en

la información y, finalmente, por proporcionar servicios y productos no aptos al contexto local (Canaviri, 2013). Muy a menudo, prácticas innovadoras de gestión y supuestamente más efectivas, como el pedir cita para un cambio de aceite o una reconstrucción de muñones, no responden a la lógica y dinámica de país, donde las colas en las fronteras, las prácticas de aduana o el estado del camino constituyen imprevistos no calculables en términos de tiempo. En el fondo, los mecánicos exitosos son los que logran articularse y constituir redes extensas con los gremios de transportistas e importadores y que, simultáneamente, participan en la vida social de estos sectores populares, manteniendo un posicionamiento social interno a, y no “por encima” de, estas redes locales de información, que permiten tener una percepción más clara de lo que funciona o no en el rubro o en el sector.

### Conclusiones

Los actores económicos populares nos proporcionan una manera de mirar los elementos externos poderosos, como la tecnología, el *know how* y la China, no simplemente como deseados insumos y símbolos de la modernidad que ojalá nos caigan del cielo, sino como herramientas que hay que volver a forjar y ajustar para consolidar un sistema propio que ya está en marcha y que tiene profundidad histórica. Como veremos en la siguiente sección, dicho sistema económico de comercialización-producción ha consolidado espacios, conocimientos, ámbitos sociales y dimensiones económicas, forjando prácticas y estrategias que les permiten enfrentarse con la economía global, así sea de manera intersticial o “desde abajo” (Mathews et al., 2012).

## 4. Emprendimiento económico y ciudadanía por cuenta propia: la gestión económica popular

En las anteriores secciones, analizamos cómo los actores económicos populares mantienen formas importantes de anclaje en el contexto y en la realidad local, tanto en términos de posibilidades y limitaciones económicas como en términos de conocimientos. Estas formas de anclaje llevan a formas modulares –“poco a poco”– de reinversión en el negocio, niveles importantes de flexibilidad y a una general cautela con fórmulas económicas, recetas de desarrollo y estándares productivos predefinidos, apostando más bien por la consolidación de un tipo de *know how* y de modalidades de relacionamientos socioeconómicos propios. En esta sección, intentaremos entender cómo esto se traduce en formas de gestión de negocio y en términos de posicionamiento socioeconómico de los actores económicos populares en su intento de manejarse, legitimarse y afirmarse, tanto en relación a actores económicos convencionales como a los flujos económicos de más largo alcance.

En Bolivia, los estudios sobre la participación de los sectores indígenas y campesinos, en la economía industrial y minera local, argumentaron que, tanto por la temporalidad de estos emprendimientos (Platt et al., 2006) como por la imposibilidad del trabajo asalariado de asegurar la reproducción de la mano de obra, una serie de estructuras, formas y prácticas locales se mantuvieron vigentes como herramientas y como posibilidades socioeconómicas alternativas (Dandler, 1987; Dandler & Medeiros, 1988; Mayer, 2004). La imposibilidad del minero o del obrero de asegurar su reproducción social como trabajador industrial, la dificultad de blanquearse como práctica de afirmación social por el racismo de las élites locales (cf. Van den Berghe & Primov, 1977) impidió que el incipiente proceso de industrialización generara rupturas contundentes con los sistemas socioeconómicos “tradicionales”. En respuesta a un capital incapaz de asegurar la reproducción social del trabajador asalariado y a la incapacidad del Estado de garantizar tradicionalmente formas sostenibles de participación social, civil y económica (Lazar, 2008) a los sectores indígenas y campesinos, estos últimos produjeron formas de reinversión en sus propias prácticas y formas de pertenencia, como herramientas para acceder por otros caminos a derechos, servicios y oportunidades (cf. Tassi et al., 2013).

Estudios recientes de los comerciantes populares revelan cómo su afirmación económica y participación en la economía global seguían estructurándose en prácticas, estrategias y formas “tradicionales” de la economía campesina (Tassi et al., 2013). La continuidad y constante readaptación de estas estrategias “tradicionales” propias desafiaron las prácticas de instituciones oficiales, encargadas de definir los caminos del desarrollo, y garantizaron formas de autonomía. En otras palabras, dichos actores no habían fundamentado su fermento económico en el influjo del capital transnacional o de la economía estatal, sino que habían fortalecido prácticas y formas intersticiales que empezaban a revelar un sistema económico con características propias.

### La autonomía del emprendimiento económico popular

En este contexto específico, el tema de la autonomía en la gestión de la economía popular adquiere un significado particular. A pesar de la literatura sobre el tema, en los medios de comunicación, cuando se habla de emprendimientos económicos populares se tiende a reproducir con una vena moralista las teorías sociológicas convencionales, enfatizando procesos de desclasamiento y desestructuración producidos por el involucramiento de los sectores populares e indígenas en la economía capitalista o en los flujos globales. Las posibilidades de ganancia y el dinero producirían quiebres, tanto en las familias como en las estructuras organizativas indígenas “tradicionales”, supuestamente fomentando formas extrema de individualismo, actividades ilícitas y comportamientos antisociales<sup>19</sup>. La otra manera de leer los emprendimientos económicos populares es por medio de los lentes de un romantizado comunitarismo indígena, que sin embargo se encuentra más anclado en teorías europeas del siglo XIX que en las formas locales de comunidad, donde, como hemos visto, se combinan formas de propiedad colectiva con toma de decisión individuales (Albó, 1975; Carter & Mamani, 1982) que garantizan ciertos niveles de autonomía en la gestión.

Desde el mismo gobierno, se han planteado prácticas de reinversión del excedente en las formas y estructuras comunitarias de la economía, para hacer frente a la penetración tentacular y desplazadora del capitalismo transnacional (García, 2006).

<sup>19</sup> “Niños sacan diesel en sus mochilas”, La Razón, 20 de mayo de 2012; “Comerciantes convierten zonas de La Paz en inmensos basurales”, La Razón, 31 de diciembre de 2012; en realidad, semanalmente hay reportajes de prensa, tanto en periódicos filo gubernamentales como más vinculados a la oposición, en donde se reportan denuncias en relación a los vicios y la codicia de actores económicos populares. Este tipo de denuncias enfáticas que salen desde las vísceras hacen la vista gorda a una serie de servicios socioeconómicos que los sectores populares proporcionan y de los cuales instituciones y medios de comunicación se han tradicionalmente preocupado.

Lo que argumentamos en esta sección es que la economía popular, en su relación histórica con la economía global, ha forjado estructuras organizativas y estrategias de movilidad y diversificación, que le permiten lidiar con el capitalismo global en sus propios términos, en algunos casos hasta poniendo límites y definiendo las reglas de operación de lo económico.

Al hablar de autonomía, no pretendemos subestimar el papel de una serie de estructuras colectivas de la economía popular, desde los gremios a las juntas de vecinos, desde las fraternidades religiosas a las asociaciones de padres de familias, que cumplen un rol clave tanto en el control de los espacios comerciales, reglamentación local de los conflictos y hasta la generación de economías de escala entre pequeños importadores, que logran reducir los costos compartiendo el espacio del contenedor o haciendo pedidos conjuntos (Tassi et al., 2013). Más bien, lo que nos interesa resaltar es cómo estas estructuras “tradicionales” de organización han funcionado, también, como elementos capaces de garantizar ciertos niveles de autonomía de gestión de las pequeñas empresas populares en un contexto de subordinación, tanto en relación a las jerarquías económicas locales como a los flujos de capital transnacional.

Como sugiere Silvia Rivera (citada en Soruco, 2012), la máxima ambición de los sectores empresariales bolivianos ha sido la de abrir franquicias del capital transnacional. Muy a menudo, la política y lógica de las organizaciones convencionales de empresarios siguen imaginando al capital transnacional en términos de fuerzas benéficas y modernizadoras. Con las posibilidades económicas y comerciales ofrecidas por la incursión del capital y las grandes empresas chinas, la Cámara Nacional de Exportadores, por ejemplo, ha sugerido la promoción de estrategias para atraer el capital chino a Bolivia y entablar *partnerships* comerciales<sup>20</sup>, de forma a menudo desigual y subalterna, debido a las diferencias astronómicas de acceso a capital y capacidad de operación financiera.

En Santa Cruz, donde la actitud de los empresarios locales hacia el capital transnacional es bastante más desinhíbrida que en la sede de gobierno, a pesar de la vigencia de un supuesto “modelo económico cruceño”, Marcelo Añez<sup>21</sup> sugiere una lógica rentista, asociada al deseo tanto de vender la propiedad de las empresas locales (en parte o en su totalidad) como de ceder la gestión a grandes colosos multinacionales. Añez apunta una serie de estrategias para que nuestras empresas se vuelvan atractivas, léase “comprables”, para el capital transnacional. Aunque ello implique un proceso de “reestructuración” que puede involucrar ciertos niveles de “estrés”, debido a los “despidos masivos”, esto se puede limitar si la empresa tiene un equipo de traba-

<sup>20</sup> “CANEB dice que debe verse a China más como socio de negocio”, Página Siete, 9 de febrero de 2013.

<sup>21</sup> “Multinacionales en Bolivia”, El Deber, 15 de julio de 2014.

jo calificado, que puede acompañar el proceso de ocupación de los cargos clave de la empresa por parte de la multinacional con un *downgrade* de los socios/trabajadores, para adaptarse a las necesidades de la nueva planilla. En otras palabras, Añez asume como deseable o natural la adquisición de propiedades de empresas locales por parte de las multinacionales, como también un proceso de baja de categoría del dueño de empresa nacional a trabajador dependiente de una multinacional.

Frente a este tipo de posicionamientos del empresariado “formal”, los emprendedores populares de Santa Cruz, en muchos casos, se posicionan como guardianes de los intereses y el territorio “nacional”, en oposición a unos sectores empresariales que “venderían el país”<sup>22</sup> al mejor postor<sup>23</sup>. A pesar de formas intrépidas de participación en la economía global, los actores económicos populares han mantenido elevados niveles de autonomía en la gestión, adoptando, además, una serie de estrategias para limitar las interferencias del capital transnacional en su gestión económica local. Mientras que ciertos empresarios cruceños apostaban a vender empresas y propiedades locales al capital transnacional, los actores económicos populares se lanzaban en una campaña de apropiación y conquista de espacios locales, para de esta forma controlar los mercados y la comercialización de sus productos, tanto en los centros neurálgicos como en la periferia de la ciudad.

Según dirigentes gremiales de Santa Cruz, los miembros de la Federación de cuenta propistas, solamente en esta ciudad, han invertido alrededor de 100 millones de dólares en la creación de infraestructuras comerciales, mercados y puestos. Este tipo de inversión en la ciudad les permite, por una parte, establecer formas de control capilar tanto de la comercialización como de la distribución, y, por otro, asentar legitimidad limitando la interferencia de instituciones locales o del empresariado cruceño, en un contexto donde éstos mantienen importantes niveles de hostilidad hacia una economía popular tildada de “qolla”. La estructura y organización de las asociaciones gremiales, que logran una circulación efectiva de información y un sistema eficaz de aprovisionamiento de los diferentes mercados, evidencia un constante desafío a las instituciones locales, como la alcaldía, que, tanto por el desconocimiento de la realidad comercial local como por la inaccesibilidad a estos espacios, implementan políticas de abastecimiento inadecuadas<sup>24</sup>.

<sup>22</sup> Entrevista a Luis Suñavi, emprendedor textil, 20 de julio de 2014.

<sup>23</sup> Zavaleta (1986) observaba una tensión parecida entre una clase dirigente boliviana o una sociedad oficial incapaz de generar un proyecto político y económico nacional y unos sectores indígenas subordinados e invisibilizados, que en la base de una “consigna milenaria” habían logrado articular un proyecto político que no se limitaba o circunscribía a meros intereses étnicos, sino que abarcaba una dimensión país.

<sup>24</sup> Revista Nuevo Rumbo, 2012; 4:4, p. 1-19.

En otros trabajos (Medeiros et al., 2013; Tassi et al., 2013), hemos discutido la capacidad del entramado de organizaciones populares en El Alto de encargarse de funciones económicas claves, desde la entrega de licencias de venta hasta la limpieza de calles, sustituyéndose a las instituciones oficiales (Lazar, 2012). En el caso del mercado Asodimin de El Alto, las asociaciones de comerciantes obtuvieron un préstamo colectivo de 40 millones de dólares para comprar terrenos de forma comunitaria, adoquinar las calles, instalar postes de luz e, incluso, poner el nombre del representante sindical a una de las calles. Estas prácticas revelan formas de “reversión” social directa en el país, en los recursos locales y en la provisión de servicios. Desde la construcción de escuelas y postas sanitarias en comunidades alejadas, generando institucionalidad y posibilidades (Richard Canaviri, comunicación personal), a los “seguros de vida” y médicos proporcionados por gremios y asociaciones locales, lo que se perfila es una toma colectiva de responsabilidad hacia su comunidad, lo que a la vez permite reproducir y expandir su base socioeconómica.

El mensaje, que estas modalidades de asentamiento urbano y inversión transmiten, es bastante claro: nosotros hemos creado aquí lo que las instituciones oficiales y el capital transnacional no han logrado crear (Tassi, 2010: 126). Esto, no sólo genera un desafío a la institucionalidad formal, sino que asienta y garantiza ciertos márgenes de autonomía en la gestión, tanto de estos espacios como de sus actividades económicas.

En muchos casos, la gran empresa y el capital transnacional son percibidos por los actores económicos populares como promotores e impositores de estándares de producción, estrategias de mercadeo y formas de exclusividad que no coinciden con las tipologías de mercados locales o con las formas e idiosincrasias de consumo. Desatendiendo las sugerencias de las organizaciones locales de empresarios, los productores y comerciantes económicos populares prefieren vincularse de forma más horizontal con las empresas familiares chinas, las que, a diferencia de la gran empresa transnacional, tienen la disponibilidad de adaptar sus productos a las características del mercado boliviano y de vender en pequeñas cantidades. Además, en vez de imponer prácticas de mercadeo, estas pequeñas empresas chinas aceptan que el importador popular boliviano ponga su propia marca en el producto y defina las estrategias de *marketing* más adecuadas.

El control de los espacios comerciales, que hemos descrito anteriormente, dificulta la incursión de las grandes empresas nacionales chinas o de las grandes marcas en los mercados y centros comerciales más establecidos. Imposibilitadas de tener espacios de venta directa en los mercados locales, las empresas chinas y las grandes marcas recurren a distribuir sus productos por medio de las redes de aprovisionamiento y distribución de la economía popular, contribuyendo así a reproducir un sistema local de control de los espacios comerciales (Tassi et al., 2012).

En un principio, las grandes marcas de electrodomésticos intentaron imponer a los actores económicos populares formas de exclusividad, exigiendo la venta única de sus propios productos. Estos intentos fracasaron al enfrentarse con una lógica comercial local de elevada diversificación para abastecer simultáneamente diferentes nichos y capas de mercado. Además, muchos actores económicos populares preferían manejar simultáneamente diferentes rubros, como una estrategia para garantizar más posibilidades de operación, movimiento y autonomía, y no someterse a los términos de dependencia de un rubro único que, debido a los ciclos del mercado internacional, expone al emprendedor a un riesgo elevado de saturación. El control de múltiples espacios comerciales, por parte de los emprendedores populares, su capacidad de distribución a los rincones más alejados del país –en un contexto donde la gran empresa no operaría por falta de servicios y “seguridad jurídica”– y su simultáneo conocimiento de los diferentes nichos de mercados locales han evidenciado tanto lo inadecuado de prácticas y conocimientos formales de venta y mercadeo como un cierto desvanecimiento de las jerarquías económicas.

Como nos decía Ramiro Yupanqui, importador de videojuegos, las cosas ya no son como antes –cuando había que adaptarse a lo que decidían los empresarios–, ahora ya se puede definir cómo las cosas tienen que operar y funcionar, y se lo puede hacer sin moverse de aquí. El resultado de este desencuentro fue que las grandes marcas tuvieron que bajar sus pretensiones, adaptarse a las estrategias locales de diversificación y limitarse a abrir puestos de muestra y promoción de sus productos, donde no se le permite la venta directa<sup>25</sup>. En otras palabras, como hemos visto en el caso de Freddy Mamani, la existencia de un sistema y horizonte socioeconómico local ya definido y un conocimiento profundo del contexto, le restaba espacios, posibilidades y capacidad de operación al capital transnacional, que se encontraba limitado a operar en los términos, ritmos y condiciones definidas localmente.

En los últimos años, con un gobierno que dice apoyar los intereses de los sectores populares, el tema de la autonomía en la gestión se ha expandido a la relación con las instituciones gubernamentales. Captando las intenciones del gobierno de crear industrias productivas, emprendedores populares ya establecidos se han acercado a los actores gubernamentales con la finalidad de coordinar actividades, buscar financiamientos para sus emprendimientos productivos y/o actuar de proveedores para el Estado. Lo interesante es que, en vez de buscar un tipo de relación de dependencia de proyectos y financiamientos gubernamentales o sumarse a las inversiones productivas estatales en tema productivo como “inversionistas dependientes”, los emprendedores populares han buscado mantener pleno control de la gestión económica. En el caso de los importadores de Asodimin, involucrados en un proyecto de

construcción de micro fábricas de abarrotes, vemos que, en sus negociaciones con personal gubernamental, se han posicionado como detentores de conocimiento técnico, comercial y de mercado en su propio rubro, descartando formas de interferencia del Estado en la gestión empresarial y en el manejo de sus actividades. Esta apuesta por la autonomía se enfrenta con un posicionamiento del gobierno como promotor del desarrollo y de la economía. También, se enfrenta con las apuestas de empresas nacionales que, en algunos casos, antagonizan abiertamente con los intereses de las mismas asociaciones de comerciantes y productores populares<sup>26</sup>. El resultado de estas dinámicas ha sido, por una parte, la agudización de las tensiones entre gobierno y asociaciones de comerciantes y productores y, por otra, la imposibilidad del gobierno de capitalizar tales conocimientos económicos estratégicos para consolidar empresas productivas ancladas en la realidad local y aptas para el tipo de mercado que tenemos.

La participación en unos flujos económicos globales, con desequilibrios de poder muy claros entre los diferentes actores involucrados, claramente no permite a los actores económicos populares definir el funcionamiento de lo económico en su totalidad. Sin embargo, los ejemplos elucidados nos permiten evidenciar su capacidad de delinear espacios e intersticios de la economía global, en donde logran conformar niveles importantes de autonomía de gestión como una capacidad de definir ciertas reglas del juego. Una posibilidad, esta última, que no había sido tomada seriamente en consideración por unos sectores empresariales locales, que seguían mirando al “mundo desarrollado” como un ejemplo y referente, en términos de bienestar, calidad de vida y conocimiento (Toranzo, 2007), a cuyos ritmos, formas y reglas valía la pena adaptarse e imitar. Debido al conocimiento económico que los emprendedores populares han desarrollado, a formas propias de gestión y a su habilidad de manejarse en la realidad socioeconómica poco convencional del país, dichos emprendedores han preferido no subordinarse a la gran empresa acopiadora ni abrir franquicias. Apostando por las elevadas sinergias con otros y múltiples actores populares, ellos han ido identificando nichos, mercados y posibilidades desde Bolivia, para después buscar formas de especialización, también productivas, independientes y de dimensiones modestas y modulares, aunque articuladas tanto a tecnología como a productos globales.

<sup>26</sup> Desde el caso de la quinua a la producción textil, desde la comercialización de carne a las hortalizas, el gobierno está mostrando una posición beligerante hacia productores y comerciantes populares, utilizando las empresas nacionales para hacer “competencia” a los emprendedores populares en base al supuesto de que éstos tienen un instinto especulador o que no logran producir las economías de escala necesarias para el desarrollo.

<sup>25</sup> El caso de la marcas de electrónica en la calle Eloy Salmón es emblemático.

## La cuestión del empleo: el trabajo como aprendizaje para ser autónomo

Como mencionamos en la introducción de este texto, la dinámica de organización de la economía popular se gestó en estrecha relación con los procesos históricos que estructuraron el país. Por lo tanto, las actividades que informan la economía popular no están exentas de dinámicas de explotación, y tampoco alegamos que reflejan una pureza de la “tradición comunitaria”. En este sentido, cuando discutimos el tema del empleo, buscamos entender cómo funciona y cómo lo percibe la gente. No buscamos pasar un juicio ni discutir cómo debería ser. Lo que sí argumentamos es que los actores de la economía popular están intentando negociar una historia de “ciudadanía condicionada”, afirmar una ciudadanía “por cuenta propia” y posicionarse frente a una coyuntura del capital transnacional con cierto nivel de autonomía (Tassi et al., 2013). En varios casos, los emprendedores populares con los que conversamos aprendieron su oficio en fábricas metalúrgicas, en grandes empresas de confección o en tiendas de comerciantes o importadores. A partir de este proceso de aprendizaje, dichos actores decidieron independizarse como productores o comerciantes. Otros tienen experiencia de los centros mineros y su capital social constituye una herramienta clave para acceder al gremio y abrir una tienda o taller de metal mecánica “por cuenta propia”. Para todos ellos, la lógica de apostar por una vida como “obrero” o “empleado” especializado, anhelando la promoción a gerente, aspirando a incrementos salariales y jubilación segura, resulta difícil de visualizar.

Haciendo eco a las estrategias agrícolas andinas de diversificación y reducción de riesgos, los actores de la economía popular tienden a entrar en actividades económicas o relaciones laborales que les permiten cierta flexibilidad y autonomía, a pesar de que no necesariamente maximicen los beneficios individuales que se podrían generar. Paralelamente, el lazo con la comunidad de origen sigue siendo importante –particularmente en El Alto–, ya que permite el acceso a productos agrícolas y el anclaje social. Esto sirve como una “red de seguridad social” para los momentos en que el salario no abastece, un emprendimiento no sale bien o la situación económica es demasiado precaria. Pero, el acceso a esta red viene acompañado de responsabilidades hacia la comunidad, que va desde participar en la siembra y cosecha, e invertir tiempo en la comunidad como autoridad, hasta reinvertir o redistribuir ganancias. La organización de estas “redes de seguridad social” surge a partir de la incapacidad histórica del capital de reproducir (de forma estable) la fuerza laboral o de las estructuras estatales de asegurar un bienestar mínimo para la mayoría de la población. Esta incapacidad de la industria de absorber la fuerza laboral ha mantenido vivas y activas una serie de estructuras socioeconómicas “tradicionales”, que la teoría sociológica convencional preveía volatilizarse con

el anhelado desarrollo industrial. Muy a menudo, es hacia tales estructuras que aboga el productor o el comerciante por cuenta propia, al momento de independizarse.

Así es que el trabajo asalariado no es percibido exclusivamente como un fin en sí mismo, sino que también es una herramienta para poder aprender el oficio, para conectarse con los proveedores de insumos, para insertarse en las redes de aprovisionamiento y distribución del rubro. Esta postura tiene muchas veces costos, en términos de explotación laboral y autoexplotación. Sin embargo, el acceso a conocimientos y técnicas de producción se convierten en un intento de autonomización, que permite su apropiación para ser proyectados en sus actividades económicas. Los empleados aprenden a hacer bluejeans (a manejar y readaptar la máquina), para después reconvertir este conocimiento a procesos propios. Estos conocimientos pueden ser aplicados en el mismo proceso de producción o comercialización, dependiendo del capital al que se tiene acceso.

Otro elemento importante es el aprendizaje sobre las dinámicas del mercado. Tanto en las empresas comerciales populares de la Eloy Salmón como en los pequeños talleres productivos de El Alto y Santa Cruz, los propietarios emplean mano de obra con plena conciencia que, en unos meses, una vez aprendidos los trucos del oficio y conformado su red con los clientes/proveedores, los empleados querrán independizarse y abrir su propia empresa o taller. Este empleado posiblemente empezará a aprovisionarse de, o proveer servicios para, la empresa. En su análisis de los talleres bolivianos de confección en Buenos Aires, Carlos Forment estimaba que un empleado, a los seis meses de trabajar en el taller, ya tenía el conocimiento, el capital y las redes como para poderse lanzar a emprendimientos de mayor autonomía. Para desacelerar este proceso de independización, los propietarios no recurren a aumentos salariales que supuestamente mantendrían ciertos niveles de fidelidad del trabajador asalariado con la empresa. Lo que se hace es combinar el sueldo mensual con una serie de incentivos y comisiones sobre la venta o producción, que garantizan al trabajador posibilidades y espacios de gestión independiente de su propio trabajo, de modo que no sienta una excesiva subordinación a las directivas del propietario.

Entre las empresas de la economía popular, es bastante común un tipo de acuerdo laboral definido como “contrato a voz” (Tassi et al., 2013). A pesar de la naturaleza informal de este tipo de acuerdo entre empleado y propietario de la empresa, el contrato involucra una serie de derechos y obligaciones formales y de costumbre. De un lado, el “contrato a voz” es regulado y definido por una serie de instituciones locales que aseguran el cumplimiento del mismo. Del otro lado, este tipo de contrato a voz es particularmente valorado por parte de los propios empleados por su indefinición. En otras palabras, el “contrato a voz” parece garantizar unos espacios de ambigüedad tolerada, que permiten al empleado también dedicar tiempo a otras actividades y hasta

emprendimientos independientes, “aparte” del salario convencional, mientras mantiene ciertos beneficios laborales (por ejemplo, vacaciones, aguinaldo, “seguro de salud”, etc.). Esta ambigüedad también puede ser leída como una forma en que los propietarios se aprovechan de sus empleados para aumentar los niveles de explotación. No descartamos esta posibilidad. Solamente resaltamos que esta posición puede coexistir con otras formas de racionamiento por parte de los empleados.

Lourdes, empleada de un comerciante de línea blanca de la Huyustus, aprovecha de las primeras horas de la tarde, cuando bajan las ventas, para “ir a ofrecer” o “ir a acomodar” por su propia iniciativa mercadería a precios al por mayor en Villa Dolores, en El Alto, a otros comerciantes que quieren diversificar su *stock*. Lourdes se pone de acuerdo sobre los precios al por mayor de los productos con el propietario y, en base al precio establecido, le aumenta un porcentaje para cubrir su propio emprendimiento, iniciativa y capacidad de negociación. En principio, el propietario no sabe de este porcentaje extra, sin embargo hay una tolerancia generalizada e implícita en relación con estas prácticas. En el caso de Lourdes, su iniciativa de “ir a ofrecer” le produce unas ganancias extras, que le permiten más que duplicar su salario. Después de unos años de trabajo, Lourdes con la ayuda de su mamá, ha empezado a revender directamente desde un puesto en la Calle Carvajal de Villa Dolores los productos que el propietario de la empresa importa desde Iquique.

Lo que estamos viendo en los últimos años, sobre todo en temas de empleo en El Alto, es que en el caso de trabajos asalariados supuestamente seguros, como enfermeros, maestros y policías, hay una tasa interesante de diversificación, debido a que limitan las posibilidades de movilidad social u obstruyen la ejecución de actividades económicas complementarias. De hecho, es interesante observar que los empleados de las pequeñas empresas populares no se posicionan como trabajadores sindicalizados con intereses opuestos a los de los dueños de empresas populares (véase la sección 6 sobre las formas de organización verticales). Por el contrario, los trabajadores establecen lazos con gremios, asociaciones y organizaciones locales de comerciantes y productores, porque tienen una idea más amplia de empleo –en el sentido de contrato social– y porque estas estructuras organizativas son los instrumentos clave para su futura independización.

No hay duda de que el “contrato a voz” y las modalidades de empleo de la economía popular implican una serie de ambigüedades que pueden ser utilizadas en desmedro de los trabajadores. Por ejemplo, pedir a cambio de la inserción laboral una mayor flexibilidad en términos de horarios y de tipo de trabajo, tales como venta de mercaderías, ayudar en acomodar los productos en los depósitos o recoger los hijos del dueño a la salida de la escuela. El tema del empleo nos proporciona una mirada sobre cómo los actores económicos populares se insertan en procesos globales y subordinados de precarización. Lo interesante de estas dinámicas es que estos acto-

res entran a los procesos de precarización del empleo, que implican por ejemplo los talleres populares de confección (Escobar, 2014). Sin embargo, a diferencia de otros contextos donde estos procesos implican una desestructuración y desarticulación social, lo que hemos detectado son procesos donde el empleo subordinado tiene las posibilidades de reconfigurarse en una herramienta para desarrollar un proyecto socioeconómico propio, expandir redes de negocios, acceder a conocimientos adaptados y funcionalizados a su proyecto económico.

Capaces de operar durante décadas o siglos en los intersticios de la economía o de la sociedad, estos actores económicos populares han encontrado también formas de reconvertir espacios y ámbitos de subordinación en posibilidades (cf. Abercrombie, 1998). En tal sentido, mientras claramente hay múltiples formas de explotación y precarización laboral en la economía popular, lo cual no defendemos ni justificamos, visto desde la perspectiva de los actores, las estrategias de empleo representan una dimensión de las estrategias de vida. La diversificación, reducción de riesgos, formas de aprendizaje y apropiación representan estrategias para hacer frente a una historia de despojo, intentando mantener cierto nivel de autonomía. En otras palabras, hacer frente al capitalismo en sus propios términos.

### Ciudadanía desde abajo

Como respuesta al legado de formas de “ciudadanía condicionada” que restringía la posibilidad de gozar de derechos civiles, políticos y sociales, los actores de la economía popular han apostado por formas propias de construir derechos ciudadanos. Esta afirmación de ciudadanía se realiza a través de la incursión en espacios que históricamente han sido considerados exclusivos y la redefinición de códigos de distinción ciudadana. El tema de apostar por una economía que garantiza niveles importantes de autonomía de gestión, tanto en relación a las instituciones gubernamentales como al capital transnacional, se convierte en un elemento clave para afirmar derechos y asentar legitimidad. En este sentido, los actores de la economía popular han desarrollado formas de ciudadanía que no son definidas exclusivamente por instituciones estatales, sino que también surgen de las prácticas y experiencia propias de organizar instituciones locales.

En la historia nacional, los sectores dominantes han intentado demarcar formas de ciudadanía a manera de naturalizar y justificar privilegios sociales. Esta demarcación se realizó a través de códigos sociales (lengua, fenotipos, apellidos, etc.) y de una delimitación de espacios modernos y “tradicionales”, para diferenciar los sectores populares, indígenas de los sectores mestizos urbanos de clase media o alta (Barragán, 1990; Rama, 1984). A través de esta demarcación, se pretendía definir y

justificar las modalidades de diferentes tipos de ciudadanía y, por tanto, establecer diferentes prácticas ciudadanas. La expansión de la economía popular desafía e invalida estos códigos y espacios de pertenencia y diferenciación. En este contexto, los actores de la economía popular subvierten las fronteras de ciudadanía a través de la ocupación de espacios exclusivos y la apropiación de códigos de modernidad. Esto da paso a la construcción de formas de ciudadanía que, por un lado traspasan fronteras, pero por otro consolidan espacios y códigos propios. Esta subversión ha reavivado imaginarios de una invasión indígena/chola, que trastorna el “orden natural de las cosas”. Tanto en La Paz como Santa Cruz, los barrios tradicionales de la clase media urbana se ven incursionados por sectores populares, que los transforman de acuerdo a su lógica y necesidades. Esta transformación se evidencia tanto en las residencias del barrio de Achumani, en la zona sur de La Paz, reestructuradas y transformadas en almacenes, como en las calles alrededor de la plaza de Santa Cruz, donde venden productores y comerciantes mayoristas de ropa, originarios de Barrio Lindo. A través de la reconversión de dichos espacios, se entretejen códigos de ciudadanía exclusiva con códigos de ciudadanía que surgen de la economía popular. Es en este contexto que los actores de la economía popular están construyendo una ciudadanía desde abajo.

Otra de las formas en que se constituyen nociones de ciudadanía desde abajo es a partir de la capacidad de tales actores y sus organizaciones de aprovisionar a los espacios que históricamente fueron desprovistos de servicios socioeconómicos básicos, como son el limpiado de las calles, resolución de conflictos y servicios de transporte. Es a partir de cumplir con la provisión de estos servicios que se afirma el derecho de pertenencia ciudadana sin condicionamientos impuestos. En varias ocasiones, las instituciones oficiales, que supuestamente deberían encargarse tanto de proveer servicios como de insertar a los sectores populares en un modelo dominante de ciudadanía y desarrollo, han sido rebasadas por la capacidad de aquellos de proveer servicios a partir de sus instituciones locales. La capacidad de los actores económicos populares de lidiar con el mercado, ponerle límites y generar espacios de autonomía crean las condiciones donde los mismos reinvierten y organizan la provisión de servicios. Sin embargo, el control, apropiación y expansión del mercado, que los actores económicos populares han logrado generar, lo reconfiguran en un instrumento para acceder y experimentar con formas de legitimidad, y expresar derechos y ciudadanía desde abajo.

## Conclusiones

La apuesta por una autonomía en la gestión de la economía popular es particularmente significativa por varias razones, que hemos analizado a lo largo de esta sec-

ción: primero, porque está anclada en una institucionalidad propia y es la condición de su reproducción; segundo, porque constituye una respuesta a la experiencia histórica de exclusión y discriminación económica, social y política; y tercero, porque es una manera de responder a esta experiencia histórica que concretiza y se apropia, en sus términos, de las promesas incumplidas de ciudadanía y modernidad. En resumen, y como corolario, la apuesta por la autonomía está estrechamente vinculada a una afirmación (construcción y/o definición) de ciudadanía desde abajo. En la siguiente sección veremos en más detalle la envergadura de su proyecto económico, sus lógicas y estrategias de operación. Una vez más, los actores económicos populares leen e interpretan la bonanza económica actual no como el principio de una tan ansiada inclusión en los flujos y dinámicas de una economía moderna sino como la posibilidad de trazar formas, redes, y circuitos propios que acaban por fortalecer y expandir un sistema económico popular.

## 5. Múltiples escalas y mercados: entramados de estrategias económicas

Las modalidades de gestión y el posicionamiento de los actores económicos populares en relación al país, las instituciones oficiales y las élites económicas nos proporcionan el contexto para poder entender prácticas y estrategias económicas que están posibilitando tanto una expansión y sofisticación de su capacidad de operación como formas relativamente inéditas de acumulación. Estos procesos van acompañados por dinámicas de expansión territorial, a través de las cuales los actores económico populares relegados a los intersticios de la economía formal (cf. MacGaffey & Buzenguissa-Ganga, 2000; Medeiros et al., 2013) reconfiguran los márgenes y se proyectan hacia una dimensión económica nacional que las élites económicas y el capital transnacional habían menospreciado. En este contexto, las elevadas sinergias que observamos entre múltiples actores y espacios nos obligan a cuestionar la idea de una economía nacional como sumatoria de “economías de enclave”, es decir, espacios económicos, políticos y sociales distintos que no generan articulaciones entre sí, ni generan conocimientos o estrategias colectivas orientadas a una mayor competitividad (Wanderley, 2003).

En esta sección, nos enfocaremos en las diferentes maneras en que la economía popular ha logrado constituir una plataforma para acceder a múltiples espacios, tanto nacionales como transnacionales, sin desprenderse de lo local. Esta capacidad de manejar múltiples escalas ha permitido una simultánea penetración de nichos y capas socioeconómicas distintas, convirtiendo la economía popular en una fuente de aprovisionamiento clave, tanto para poblaciones alejadas como para clases medias urbanas. De esta manera, se desarrollan prácticas de acumulación y reinversión específicas. Aunque tal vez no logren perfilar el esperado “modelo” de internalización del excedente (Zavaleta 1986), dichas prácticas de acumulación y reinversión esbozan unas estrategias económicas que alimentan un “sistema” económico popular, que tiene, tanto como el predominantemente ortodoxo, sus círculos y profundidades.

## Lo local, lo nacional y lo translocal: los nuevos mapas de la economía popular

Como hemos visto a lo largo de las anteriores secciones, la expansión en clave transnacional, de la economía popular, no presupone un abandono de lo local por haber alcanzado la tan esperada “integración” a la economía global. Por el contrario, muy a menudo es lo local lo que posibilita relacionamientos transnacionales. Sin embargo, lo que más llama la atención de las dinámicas de la economía popular es la capacidad de operar simultáneamente en espacios tan distintos. Desde los Limachi, que se mueven entre Shanghái, Guaqui, Batallas y Corumbá, hasta los sicasiqueños que viajan a China para importar herramientas que distribuyen a Yacuiba, a Alto San Pedro en Santa Cruz y a pueblos alejados del Beni, la economía popular demuestra una capacidad de operar en múltiples mercados, a menudo lidiando con escalas económicas y modalidades de consumo distintas, pero también con múltiples reglas comerciales y formas de negociación.

La dinámica fluida entre comunidades rurales y centros urbanos, las sinergias entre productores rurales de hortalizas y productores comerciantes urbanos de condimentos, la relación de comunidades productoras de aditivos para el cemento con los contratistas urbanos y los carniceros que reinvierten en actividades de cría de ganado en áreas rurales, pasando cargo en la comunidad, evidencian una serie de factores inéditos para el análisis socioeconómico. La interpretación del “agresivo sindicalismo étnico” rural (Molina, 2013: 43) y su corporativismo cerrado (Schulte, 1999), como “activo obstáculo” (Laserna, citado en Molina, 2013: 44) al desarrollo económico y a la participación en la modernidad, se contraponen a prácticas económicas multi-escala, donde el emprendimiento rural se complementa y se ancla a los negocios transnacionales con China.

De hecho, como hemos visto en el caso de Doña Teresa, es justamente la lógica de aquella supuesta economía rural “atrasada”, “supeditada” o “resistente” el elemento estructurante de un proyecto de manejo simultáneo de múltiples mercados a escala nacional y translocal. La lógica campesina de diversificación entre múltiples nichos ecológicos, con docenas de parcelas a veces desparramadas a lo largo de territorios extensos, se extiende al ámbito nacional y transnacional, sin embargo, con la misma racionalidad de reorganizar continuamente los recursos familiares para hacer frente a las diferentes demandas de territorios distintos.

Estas modalidades de operación generan flujos mercantiles más veloces y relaciones socioeconómicas más personalizadas (contratos orales, ajustes entre parientes, negocios familiares). También permiten un contacto y una lectura constante del mercado que se traduce en una reconversión, reducción y expansión constante de la estructura de negocio. Hemos visto el caso de los orureños que aprovisionan establecimientos estacionales, que reconvierten constantemente su tienda en base

a los ciclos de la demanda. También, mencionamos el caso de productores y comerciantes involucrados en múltiples líneas de productos y mercados. Mercedes Quispe vende autos usados los jueves y domingos en la Feria 16 de Julio de El Alto, espacio que comparte con amigos y parientes. Los autos los importa de la zona franca de Iquique, donde los compra a revendedores paquistaníes. El resto de la semana vende celulares al por mayor en pueblos del norte y este de Bolivia – Puerto Suarez, Palos Blancos, Caranavi. Los celulares se los proporciona su hermano, que importa una variedad de productos de China, desde cables de alta tensión hasta uniformes, para el aprovisionamiento de otras empresas, como también insumos para su tienda de muebles.

En un país enclaustrado no se puede desestimar el rol de estos actores multifunción y viajeros que recorren los intersticios de la economía global, asientan presencia y acaparan múltiples mercados. En el rubro de la confección, como hemos visto, los viajeros paceños entablan relaciones efectivas entre el *shopping* de Gamarra en Lima, Desaguadero, los talleres de jeans en Cochabamba y los nuevos mercados del Oriente boliviano, donde reparten fibras de algodón peruano. En el Norte Amazónico, los emprendedores populares importan enseres mecánicos y electrónicos en contenedores desde China, los desconsolidan en Iquique en pequeñas cargas, para ser transportados a lo largo de una ruta de tierra, durante más de una semana. Del lado brasileño, los mismos emprendedores populares viajan hasta los centros industriales de São Paulo y Santos, en la costa atlántica, para traer material de construcción, ropa de bebé y zapatos, con los que abastecen los mercados fronterizos.

En Buenos Aires, el éxito de los confeccionistas bolivianos en la Feria de La Salada, ha logrado un reconocimiento tal que el propio Estado nacional argentino ha llevado al presidente de una de las cooperativas de La Salada de gira a África, como parte de una comitiva oficial para entablar relaciones comerciales con sectores empresariales locales (Benencia, 2012). En Argentina, los horticultores bolivianos están comprando tierras y produciendo en Mendoza y Buenos Aires. Además, entablan alianzas con migrantes chinos, para abrir puestos de venta directa de verduras adentro de sus supermercados familiares, proponiendo precios altamente competitivos para con las cadenas de supermercados convencionales, que tradicionalmente habían definido precios de forma arbitraria (Alfonso Hinojosa, comunicación personal).

Mientras que, en Brasil, la sólida organización de los migrantes bolivianos que trabajan en la confección les ha permitido una fuerte representación en la subprefectura de São Paulo<sup>27</sup>, del otro lado del continente, en la conocida calle Esmeralda de Iquique, se ha constituido una “isla habitacional” boliviana, donde los taxistas chile-

<sup>27</sup> “Histórico: Siete bolivianos representarán a los inmigrantes en São Paulo-Brasil”, Eduardo Schwartzberg, nota de prensa de la Coordinación de Políticas Públicas para Inmigrantes de la prefectura de São Paulo. Agradecemos a Alfonso Hinojosa por compartir la información.

nos vocean tarifas reducidas para taxis compartidos entre Esmeralda y Zona Franca. Desde Lima a Santa Cruz, vía El Alto, desde el Pacífico al Atlántico, vía Oruro, estos actores económicos populares tejen un ramificado mapa económico que encadena grupos sociales, mercados y talleres de producción. Es así que estos actores asientan una fuerte presencia boliviana y convierten a Bolivia en un espacio clave para la articulación de los flujos intersticiales de la economía regional.

Estas dinámicas se anclan en unos actores multifunciones y en una estructura económica ramificada y flexible, basada en lazos familiares y capaz de articularse de forma rápida, por caminos menos burocráticos, a proveedores y compradores trans-locales, sorteando las formalidades administrativas, los intermediarios, las formas de control y las imposiciones de instituciones y empresas convencionales. Las consecuencias económicas y geopolíticas de estas prácticas han sido a menudo desestimadas o ignoradas. Por ejemplo, en su articulación rápida y directa con los consorcios familiares chinos, dichos actores han revertido el proceso económico que había consolidado Miami, como centro comercial intermedio en las relaciones entre Asia y América Latina. De un lado, Miami proveía una institucionalidad legal segura para inversionistas asiáticos. Del otro, los intermediarios locales ubicaban los códigos y las formas, tanto para dar préstamos como para cobrar de los emprendedores latinoamericanos. Sin embargo, las dinámicas de la economía popular trazan una articulación más rápida y directa entre la empresa familiar china y los emprendedores populares bolivianos, sorteando las redes de negocios convencionales y la dependencia de los establecidos intermediarios de Miami. Lo que esto parece dibujar son unas relaciones económicas no hegemónicas –intersticiales–, que logran no ser mediadas por el gran capital y la gran empresa.

### “Abrir mercados”

Estas modalidades de operación, fundamentadas en la diversificación geográfica y económica, han sido ampliadas en los últimos años tanto por el momento de bonanza económica del país como por la capacidad misma de actores económicos populares de “abrir nuevos mercados” en áreas cuyas posibilidades de adquisición y vínculos sociales e infraestructurales permitían la introducción de productos de consumo. Las poblaciones de Beni, las nuevas ciudades intermedias de Santa Cruz, las poblaciones y ciudades del Norte Amazónico han constituido unos espacios privilegiados para la incursión de actores económicos populares, cuya intención es abrir mercados. Como hemos visto, abrir mercados no significa simplemente traer productos, sino generar presencia, confianza y servicios, lo que garantiza la legitimidad para penetrar en espacios alejados, que históricamente quedaban fuera del alcance de las instituciones.

Ariel Loza es un bordador de Patacamaya y fundador de una morenada de residentes paceños en Santa Cruz. Él tiene en La Ramada una empresa de importación y un taller de costura y bordado. Ariel tiene un hijo establecido como “fabricante” en São Paulo, bien insertado en la comunidad boliviana, un hermano como confeccionista en El Alto, una ahijada en Trinidad y un sobrino en Ascensión de Guarayos, que le “abren mercados”. Ariel se aprovisiona de insumos en El Alto, Brasil y Perú, pero también distribuye –y hasta exporta– sus productos a Puno, a São Paulo y a las ciudades intermedias y pueblos en proceso de consolidación socioeconómica de Santa Cruz y Beni.

En el caso de Gregorio, que produce y distribuye condimentos en el Oriente y el Norte Amazónico, su capacidad de penetración comercial en nuevos mercados se ha fundamentado en un sistema de venta al fiado a los comerciantes locales. El vender a crédito se constituye en una estrategia para generar confianza y mercado en un lugar ajeno, a pesar de que por lo menos un tercio de sus ventas a crédito no se habrían recuperado. Sin embargo, su persistencia, a pesar de las pérdidas en el breve plazo, le habría posibilitado ganancias en el mediano plazo, debido a la consolidación de unas redes sociales y canales comerciales que le permitieron conquistar paulatinamente cuotas importantes del mercado local. Este tipo de estrategias comerciales, que se desbordan constantemente en lo social, generan un tipo de articulación entre espacios y actores distintos, la que se concretiza por una nueva capacidad de movilización y presión para pedir servicios y transporte. La reinversión de los actores económicos populares no sólo presenta niveles elevados de diversificación, debido a sus vínculos con múltiples mercados y a su elevada movilidad, sino que además incluye una constante “reinversión” en las estructuras y redes que permiten que su economía opere. Ariel Loza gasta 15.000 dólares por año en actividades sociales y familiares vinculadas a su red económica. Para los emprendedores articulados a los consorcios familiares chinos, la reinversión social es aun mayor. De hecho, en varios casos, el tipo de entorno social y de red orienta y define sus reinversiones y posibilidades.

El tema de “abrir mercados”, para un emprendedor popular, no se limita a áreas alejadas. En muchos casos, los emprendedores económicos populares se arriesgan a penetrar espacios comerciales o esferas de consumo de diferentes capas sociales, a veces extendiéndose hasta los lugares céntricos de las principales ciudades. Así, los emprendedores populares apuestan por múltiples posibilidades, abriendo tiendas o puestos en diferentes espacios de la ciudad con diferentes capacidades de adquisición y tipología de demanda, o hasta en ciudades distintas. Mercedes Limachi ha orientado su estrategia de reinversión hacia la compra de múltiples puestos de venta en diferentes zonas comerciales de Santa Cruz, para poder trabajar simultáneamente con diferentes tipos de consumidores, desde la *boutique*, a dos cuadras de la plaza, a

los puestos en Barrio Lindo, para la gran distribución. Algo parecido pasa con la provisión de insumos, donde muy a menudo el emprendedor popular diversifica sus opciones, por ejemplo, entre las telas chinas, el algodón peruano y el hilo brasileño.

Esto se demuestra en el hecho de que productores y comerciantes de Barrio Lindo han ido penetrando las calles centrales, alrededor de la plaza de Santa Cruz, abriendo tiendas más sofisticadas para vender sus productos –los mismos que se venden al por mayor en Barrio Lindo– a una clientela de clase media urbana. Los sicasiqueños, después de consolidar espacios comerciales de gran envergadura en zonas populares, como la calle Isaac Tamayo en La Paz o Alto San Pedro en Santa Cruz, han ido conquistando espacios comerciales y abriendo sus filiales de herramientas y material de construcción en zonas más aptas para la clase media urbana, como la Zona Sur de La Paz.

Los Colque tienen dos tiendas de zapatos en la Feria 16 de Julio de El Alto, donde venden retornos de grandes marcas de EEUU y copias chinas nuevas “de marca” a clientes de la clase media paceña. Mientras que en la feria venden productos “de marca”, apostando por la calidad y los precios muy elevados con márgenes de ganancias de hasta el 80%, en las noches abren su puesto en la Avenida Tiahuanaco de El Alto, para vender zapatos usados y chinos sin marca para compradores alteños y rurales a menor precios, con un margen de ganancia del 10%, pero con ventas mucho más frecuentes.

El tema de la marca constituye una herramienta estratégica para penetrar mercados y, a veces, incluso desplazar a los comerciantes más establecidos. En el caso de Santa Cruz, los confeccionistas locales producen a precios bajos prendas de calidad idéntica a las grandes marcas locales o extranjeras, lo que les permite incursionar en espacios de “calidad”, como las *boutiques* de Equipetrol, donde supuestamente no entran marcas “falsificadas”. En el centro de la ciudad, importadores populares de ropa y zapatos brasileños, argentinos y chilenos venden el mismo producto a un precio que, a veces, es la mitad del de las *boutiques*. En tales condiciones, establecimientos más convencionales se encuentran obligados a revisar una estrategia de segmentación del mercado por precio, debido a la competencia de los establecimientos populares.

En el caso de los sicasiqueños, éstos han logrado un acuerdo con una empresa china de Hangzhou, en la provincia de Zhejiang, para la producción de una marca propia de herramientas llamativamente denominada “Uyustools”, donde el conocimiento local en temas de herramienta se lo combinaba con la flexibilidad productiva de la empresa. La red distributiva extensa de los sicasiqueños y las constantes propuestas de mejoría de los productos de la empresa les ha permitido transformar “Uyustools” en una verdadera y competitiva marca regional, conquistando cuotas de mercado en Chile, Perú y Argentina.

Con diferentes estrategias, los productos y los actores económicos populares han ido abriendo, creando y conquistando mercados, transformándose en una realidad cotidiana de la cual ya nadie puede prescindir. Mientras que, en el pasado, los emprendedores populares eran aprovisionados por las casas importadoras de migrantes europeos y de Oriente medio, ahora su rapidez en la articulación con los productores chinos, su capacidad de distribución y penetración de mercados, donde la empresa “formal” prefiere no arriesgarse a vender, su desplazamiento de *boutiques* y tiendas convencionales, reconfigura una jerarquía socioeconómica que ya no ve a los emprendedores populares subordinados a los productos y formas de venta de las grandes empresas.

Actores económicos populares, como Ariel Loza, Mercedes Limachi, las familias de productores de ollas, el importador y propietario de la fábrica de fibra en El Alto, los importadores de Asodimin, la Federación cruceña de cuentapropistas o los metalmecánicos de Santiago II han reinvertido en el país en actividades productivas. La conquista previa de espacios institucionales, de múltiples nichos y capas de mercado en el país y en la región les garantiza una variedad de posibilidades de mercado, como también cierta seguridad para sus inversiones en el ámbito productivo. Como hemos visto en el caso de Ariel, la inversión bifurcada hacia ámbitos económicos, sociales e institucionales les permite afincarse en el territorio y desplazar a la competencia de grandes empresas, que no lograron moverse en un país que no ubican. Estas formas de anclaje se basan en reinversiones paulatinas y modulares, en el intento de no comprometer la estructura flexible de las empresas populares y la posibilidad de articularse con otros mercados o diversificarse hacia otros rubros.

Tanto los procesos de reinversión en lo productivo como la extensión del radio y escala de operación “abriendo mercados” nacionales y regionales configuran un proceso de expansión hacia nuevos y múltiple ámbitos, por parte de la economía popular, que no es sólo económica, sino también social y cultural. Este proceso de expansión, generalmente, no implica grandes concentraciones de capital<sup>28</sup>, sino se ancla en pequeñas empresas familiares articuladas, diversificadas y dinámicas que alcanzan y penetran territorios. Aunque la economía popular mantenga una fuerte adscripción andina, no parece traducirse en intereses corporativos y geográficos cerrados, en desmedro del resto. Más bien, lo que observamos es un proceso de penetración país y una capacidad de abastecer capas sociales múltiples, que les permite imponerse como un factor enraizado en la cotidianidad económica de todos.

<sup>28</sup> Éste es otro de los imaginarios en relación a los emprendedores populares, sobretodo en La Paz. Cuando se habla de la Feria 16 de Julio o del mercado de la calle Huyustus, el estereotipo de la clase media urbana es que la riqueza se concentra en las manos de dos o tres familias, alrededor de las cuales se organiza el movimiento comercial.

## Estrategias de empresa y de acumulación

A pesar de los alcances tanto económicos como sociales de los actores económicos populares, este tipo de economía sigue fraguada por una serie de imaginarios que la representan como un fenómeno coyuntural, que tenderá a desaparecer con el tiempo, o como una serie de actores improvisados que hacen frente como pueden a las fluctuaciones del mercado<sup>29</sup>. En los últimos años, se ha explicado el crecimiento innegable de la economía popular recurriendo a imaginarios que asocian a los actores económicos populares con el narcotráfico y el contrabando, por una supuesta tolerancia del gobierno actual hacia actividades ilícitas de los sectores populares<sup>30</sup>. Este tipo de imaginarios, de un lado peligrosos e ingenuos, por suponer que los verdaderos “ilícitos” en la economía sean las empresas familiares populares, suposición que no considera las ilegalidades de los grandes y virtuosos empresarios y financistas (cf. Nordstrom, 2007)<sup>31</sup>, del otro lado, presuponen una incapacidad de las primeras de generar formas de acumulación sin recurrir a prácticas ilegales.

En realidad, las formas de acumulación en la economía popular se basan tanto en las prácticas más convencionales de la economía (por ejemplo, eficiencia en la productividad, expansión de mercados, etc.) como en estrategias menos convencionales y que se desbordan a menudo en esferas sociales (por ejemplo, reinversión en redes sociales para economías de escala, encadenamiento de actores, etc.). Así, entre las prácticas económicas convencionales hemos visto cómo la utilización de tecnologías

<sup>29</sup> Vale la pena mencionar que algunos de los mercados y centros de la economía popular tienen décadas de antigüedad. El gremio de comerciantes de la calle Eloy Salmón, en La Paz, fue fundado en el año 1957 y ampliamente ha desacreditado las previsiones de los expertos económicos que pronosticaban su rápida desaparición por la saturación del mercado.

<sup>30</sup> La percepción sobre el tema de los actores económicos populares, con los que hemos trabajado, es claramente opuesta. El gobierno de Evo Morales es considerado como el que más duramente ha interferido con sus actividades económicas, a fin de contrastar su “ilegalidad”, como también contrarrestar su enriquecimiento (ley de Extinción de bienes, ley para incentivar la denuncia del contrabando). Esto ha generado altos niveles de tensión entre los gremios populares y el actual gobierno, cuyas políticas e intervenciones en temas económicos son, a menudo, consideradas como intentos de fragmentar y debilitar a las organizaciones de la economía popular.

<sup>31</sup> En el caso de Santa Cruz, a pesar de las duras denuncias de Reymi Ferreira (1994; 2000) hacia familias de empresarios cruceños involucrados en actividades criminales y en prácticas de repartición de los recursos públicos a familiares, se sigue hasta hoy en día insistiendo en las virtudes de un “modelo económico cruceño” (Caballero y Schlink, 2011). En la misma Argentina, como afirma Carlos Forment, sigue vigente el imaginario que los verdaderos ilegales y evasores fiscales son los talleristas y comerciantes de La Salada. Sin embargo, en base a un estudio de impuestos nacionales argentino (ARBA) parece que los grandes evasores fiscales son los centros comerciales y los propietarios de barrios residenciales de la clase media urbana (Carlos Forment, Comunicación personal).

“ajustadas” permite una reducción de los costos y tiempos de producción, como es el caso de la producción de condimentos o el rubro de trajes festivos. Dicha reducción de costos no sólo incrementa la ganancia y permite la puesta en el mercado de productos más competitivos, sino que a su vez se vincula con la ampliación de mercados, la conquista y apertura de nuevos nichos y, también, la experimentación con nuevos productos. Otro caso interesante es el de los talleres de metalmecánica, que logran una sofisticación de procesos productivos y un aumento de la productividad con la incursión de nuevas herramientas y productos. Además, esta sofisticación de procesos productivos se combina con un proceso proactivo de apertura de mercados en nuevas áreas del país y de la región<sup>32</sup> y de incursión en nuevos rubros, como la maquinaria agroindustrial.

La expansión de los niveles de producción se acompaña, también, de la comercialización de nuevos productos chinos que, por sus costos menores, están reemplazando una serie de productos originales monopolizados por las grandes marcas o por sus representantes locales. A pesar de ser más económicos que las grandes marcas, generalmente los nuevos productos chinos que incursionan en el mercado garantizan márgenes de ganancia elevados, de hasta el 300% del costo, aunque la consecuente saturación de éste impone una reducción relativamente rápida de las ganancias.

A estas prácticas económicas más convencionales, se suman otros tipos de prácticas menos convencionales y más ligadas a la lógica propia de la economía popular. Encontramos, así, una serie de formas de reducción de costos en el tema de estudio de mercado, muy a menudo facilitados por la circulación rápida y completa de información entre importadores, productores y usuarios económicamente encadenados y por los elevados niveles de coordinación proporcionados por las redes socioeconómicas, a lo largo de espacios extensos. Las sinergias y articulaciones con las empresas chinas, por ejemplo, permiten reducir los costos de las transacciones internacionales, operando por medio de procesos y redes de negocios menos formales. Éstos permiten que los productos chinos, ensamblados localmente, o los productos locales con tecnología china, se vuelvan extremadamente competitivos para con los de los países vecinos. De hecho, en el caso de algunos productos electrónicos chinos que se venden en Bolivia, los precios son competitivos con el mismo producto que se vende en el Perú, a pesar del tratado de libre comercio existente entre Perú y China, lo que alimenta formas de reexportación (Tassi et al., 2013).

En un contexto de emprendimientos familiares, las economías de escala funcionan por medio de un sistema de encadenamientos comerciales y productivos entre actores distintos. Ramiro Yupanqui, de la Huyustus, y Héctor Villca, orureño establecido en La Ramada en Santa Cruz, hacen pedidos conjuntos a consorcios familia-

<sup>32</sup> Véase, por ejemplo, la reciente conformación de un sindicato de transporte pesado en la ruta La Paz-Ixiamas, con un parque automotor de ochenta camiones (Tassi et al., 2013).

res chinos para acceder a descuentos y formas de créditos del proveedor, consolidan su mercadería en el mismo contenedor, reduciendo así los costos, y se reparten los mercados para no hacerse competencia. El importador Jason Machaca, originario de Pocota, cerca de El Alto, recoge diseños y pedidos de unos cincuenta talleres metal-mecánicos –en su mayoría de propiedad de pocoteños– de herramientas de soldadura, cilindros hidráulicos para tolvas y herramientas mecánicas producidas por un “casero” chino. De forma parecida, Teresa Limachi tiene vínculos con casi trescientos talleres de confección a lo largo del eje central, que abastece con tela china que su hijo José hace producir en Hangzhou. Las redes socioeconómicas de la economía popular, las prácticas gremiales de cooperación y las articulaciones entre importadores y productores permiten el acceso a las economías de escala y a los sistemas productivos flexibles de los consorcios familiares chinos.

La intención de los actores económicos populares no es simplemente maximizar las ganancias a toda costa. Por el contrario, la maximización de las ganancias se subordina a una serie de estrategias paralelas, como la diversificación de mercados y rubros, la reducción de riesgos y, como hemos visto, la apertura de mercados a pérdida, en vista de una remuneración en el mediano y largo plazo. En otras palabras, en vez del inmediatismo de una ganancia a toda costa, los datos recogidos indican el desarrollo de estrategias de acumulación y consolidación a largo plazo. Los datos recogidos sobre estrategias de acumulación y consolidación revelan una reflexión económica a largo plazo y una clara comprensión de las transformaciones repentinas y constantes del mercado. En Santa Cruz, los emprendedores populares tienden a resaltar sus procesos de crecimiento paulatino, “poco a poco”, acompañados por formas de redistribución o reinversión en las estructuras sociales y servicios que sustentan su economía, frente a unos empresarios locales que aspiran a formas de enriquecimiento rápidas y fáciles, muy a menudo sacando grandes ventajas en el adjudicarse concesiones públicas para seguir viviendo de esta renta (Soruco, 2008). No se puede evitar, aquí, la comparación entre la lógica de la economía popular y la de algunos mineros medianos que alcanzaron niveles importantes de ahorro, a veces en el breve plazo, y que, sin embargo, prefirieron llevarlos fuera del país en vez que reinvertirlos localmente<sup>33</sup>. Aparte de las diferentes formas de acumulación y reducción de costos, dichos factores nos indican la consistencia de un proyecto económico popular a largo plazo, que va operando no sólo en los factores económicos, sino en elementos sociales e institucionales.

El posicionamiento, por parte de los actores económicos populares, resalta sus discrepancias en relación a unos sectores empresariales que históricamente habían buscado formas interesadas de relacionamiento con las instituciones del Estado, para mantener su estatus y reproducir sus privilegios. Estas modalidades de “acumu-

<sup>33</sup> “Comportamiento del ahorro interno y mercado financiero en Bolivia 1960-2001”. Superintendencia de Recursos Jerárquicos, La Paz, 2001.

lación” establecen las bases para un sistema socioeconómico que no simplemente espera los vientos favorables de una economía global más imprevisible que generosa, sino que se construye paulatinamente “poco a poco” con el país.

A pesar de su transformación de escala y su expansión en la capacidad de operación, el anclaje del sistema económico popular sigue siendo el país como un espacio estructurador de los minuciosos y variados conocimientos económicos y como base de un proyecto hacia futuro, en donde vale la pena y es oportuno reinvertir. De hecho, la verdadera transformación histórica, proporcionada por la economía popular, es la reinversión en el país, en forma de emprendimientos locales e independientes. Desde la fábrica de hilado de los Limachi a los puestos de venta y mercados populares, la economía popular ha mostrado un patrón consistente de reinversión en el país, a veces potenciando el *know how* local y generando efectos económicos multiplicadores, como en el caso de los talleres metalmecánicos y los confeccionistas de telas chinas, que están atravesando un momento creativo de experimentación y expansión de su capacidad productiva. Por eso, el sistema económico popular no sólo aprovecha la bonanza que la actual coyuntura económica ha logrado generar, sino que la ancla, la proyecta y la canaliza en las direcciones de su propio proyecto, alimentando formas endógenas de apropiación.

El conjunto de estas características perfila un inédito sistema o conglomerado de empresas, territorialmente y socialmente encadenadas y ancladas en formas, códigos e institucionalidades propias históricamente enraizadas, expansivas y en las que se reinvierte paulatinamente y recurrentemente. Esta forma y lógica de empresa permite puentearse los tratados internacionales que aspiran a definir universalmente el funcionamiento de lo económico, los estándares productivos impuestos muy a menudo en base a los intereses del gran capital, como también los círculos oficiales de negocio con elevada burocracia y lentitud de operación. A su vez, esta modalidad de empresa, delinea mecanismos de operación fuera del radar de la institucionalidad oficial lo que permite concentrarse en fortalecer el sistema productivo local evitando las trabas de los estándares internacionales, puenteadando la competencia internacional y generando formas de acceso a productos y tecnologías de cuyo consumo el país entero ha sido postergado.

Por su parte, los lazos que se van trazando entre diferentes espacios económicos del país y de la región y, el encadenamiento de múltiples actores desde comerciantes, productores, transportistas y consumidores genera un flujo constantemente actualizado de información, reduciendo los costos de estudio del mercado y los de distribución. Pero además, este sistema de empresas, redefine las metas económicas de los emprendimientos locales. En muchos casos las empresas populares limitan su capacidad de crecimiento: cuando el volumen de negocio excede la capacidad de la familia de controlar socialmente y económicamente la empresa, lo que implicaría la tran-

sición a un sistema de contadores y controles de almacén, a menudo la empresa decide reducir el tamaño y las operaciones. Un excesivo crecimiento del emprendimiento suele ser percibido como un impedimento a la posibilidad de reconversión de la estructura productiva y un riesgo de excesiva burocratización en la gestión lo que limitaría los niveles de flexibilidad, velocidad y posibilidades de articulación que son características constitutivas de este tipo de empresa.

El mandato de estas empresas, por ende, no es el de crecer o morir, o el de constantemente ampliar sus volúmenes de producción y venta. La noción de economía que estos conglomerados de empresas multidimensionales proponen es aquella que reconcilia la flexibilidad y rapidez de reconversión de lo pequeño con niveles importante de articulación que generan valiosas economías de escala. La flexibilidad y multiplicidad de las empresas familiares populares que presentan niveles de diversificación y especialización, incluso en el seno de la misma familia –como el esposo, por ejemplo, que se especializa en la importación de tecnología y electrónica y la esposa en el ensamblaje de tarjetas de memoria– permiten, en diferentes coyunturas económicas, concentrarse en ciertas actividades disipando las otras. Al mismo tiempo, la articulación con otras empresas familiares y la participación en gremios y asociaciones de productores permiten tanto hacer pedidos conjuntos con otros comerciantes y productores, accediendo a economías de escala, como responder a demandas de mercado amplias encadenando múltiples talleres.

Lo que el dinámico entramado de flexibilidad, rapidez y múltiples articulaciones acaba por fortalecer es un sistema de empresas multidimensionales, sin excesiva concentración de capital y toma de decisiones, capaz de operar con las posibilidades y limitaciones que existen en el territorio y, consecuentemente, apto para moverse en las características del mercado local. Lo que se perfila es un tipo de empresa, socialmente y territorialmente expansiva, capaz de permear territorios y mercados distintos –a veces de dimensiones modestas– y operar a lo largo de espacios extensos. Por estas características, la empresa popular se presenta como un candidato privilegiado tanto para administrar el excedente, en este contexto de bonanza económica, anclándolo localmente, como para expandir y ramificar esta misma bonanza.

## Conclusiones

El proceso de expansión de la economía popular permite evidenciar una serie de dinámicas y estrategias económicas que nos interpelan a reconsiderar ciertos mapas, imaginarios y recetas, por medio de los cuales se interpreta la economía. En su ramificación a lo largo del país y de la región, y en su capacidad de abrir mercados locales y nacionales, la economía popular se postula como elemento que penetra la cotidia-

nidad y que, desde los intersticios, desafía narrativas de la modernidad hegemónicas, en términos de reinversión, de economías de escala y en las formas de consolidación de su sistema socioeconómico. Para entender mejor estos retos y estos procesos de consolidación y expansión, nos queda comprender las formas de la institucionalidad de la economía popular. Veremos, entonces, que las formas de contruir institucionalidad se han traducido, en los últimos años, en una percepción de “hacer país”, articulando y protegiendo intereses nacionales, tanto frente a proyectos foráneos de modernización y desarrollo como frente a la pulsión de ciertos sectores socioeconómicos de subordinarse al capital transnacional.

## 6. La dimensión organizativa en relación a lo económico

En las secciones anteriores, hemos visto que los actores económicos populares desarrollan un alto nivel de sofisticación y complejidad. A partir de las transformaciones comerciales productivas, de los procesos de aprendizaje y apropiación, y de las estrategias económicas que despliegan en múltiples territorios y escalas, que hemos evidenciado, nos preguntamos: ¿Cómo lo hacen?, ¿cómo han logrado estos actores crear, y/o participar en diversos espacios económicos con cierta autonomía? Tal como presentaremos a continuación, las formas organizativas que han desarrollado son claves para comprender la economía popular. Planteamos que es sobre la base de las formas de institucionalidad que estos actores negocian historias de exclusión y discriminación, despliegan estrategias para hacer frente a las dinámicas económicas locales, regionales, y globales, y desde donde se está construyendo una ciudadanía propia desde la cual interactúan con el Estado.

Las dimensiones organizativas de la economía popular tienen sus raíces en los espacios intersticiales de la sociedad boliviana. Las formas de institucionalidad están enraizadas en las particularidades locales –con sus propios códigos, formas de negociación, y lógicas económicas–, lo que les da contenido social y las constituye en espacio de pertenencia. Dichas formas y contenidos institucionales, a su vez, se entrelazan a través de prácticas sociales, culturales y económicas, formando redes que abarcan tanto el territorio nacional como espacios más allá de las fronteras. Es así que se definen múltiples niveles de pertenencia desde los cuales se desarrollan estrategias económicas. Estos niveles de pertenencia implican que el actor, en la economía popular, no es un actor atomizado, sino un actor anidado en una red de instituciones que le permiten articularse horizontal y verticalmente en un complejo entramado institucional.

### La cuestión de la institucionalidad

Las formas de organización de los actores de la economía popular se ponen en evidencia a partir de sus estrategias de participación en el mercado, pero más importan-

te son las formas y contenidos de institucionalidad en los que ellos están enraizados y que han facilitado su participación en una multitud de espacios y escalas económicas. Dichas formas de institucionalidad tienen una larga historia, a lo largo de la cual estos actores han enfrentado estructuras sociales de discriminación y exclusión, a partir de la organización de espacios intersticiales. Tales espacios –casi siempre invisibilizados por institucionalidad oficial– se convirtieron en terrenos fértiles para la construcción de formas de institucionalidad propia, expresadas en términos de fraternidades, organizaciones artesanales o de vendedores (tambos), o territoriales (juntas vecinales o sindicatos agrarios), a partir de las cuales aquéllos pudieron negociar condiciones propias de participación en el mercado o enfrentar difíciles condiciones políticas. Por tanto, las formas de institucionalidad que vemos hoy son el resultado de un largo proceso histórico, en que los actores han aprendido a negociar con un sinnúmero de vicisitudes.

El contenido de la institucionalidad es un poco más difícil de comprender, ya que refleja procesos de apropiación y negociación con el contexto local, muchas veces invisibles al resto de la población. Por ejemplo, la asociación de conjuntos folclóricos “Virgen del Carmen” está a cargo de la organización de la fiesta de los paceños que formalmente existe en Santa Cruz desde 1998. En la asociación hay una generación que lleva en Santa Cruz unos 35 años, como es el caso de Demetrio, quien también es fundador de una morenada de Santa Cruz. A pesar de los muchos años que lleva en Santa Cruz, Demetrio sigue moviéndose con bastante flexibilidad entre las asociaciones y organizaciones cruceñas y las paceñas: dependiendo de la manera en que quiere posicionarse socialmente, unas veces se presenta como fundador de la morenada de Santa Cruz y, otras veces, como folclorista autóctono de la comunidad Viluyo, de la provincia Ingavi. La estrategia de posicionarse en estos diferentes espacios conlleva códigos sociales particulares a las formas de institucionalidad local y el contexto histórico de las mismas.

El contenido social y cultural de las formas de institucionalidad permite a personas como don Demetrio construir redes en múltiples localidades. La dimensión regional de la economía popular es contundente en Barrio Lindo, donde los paceños/alteños son los que mejor se manejan en mantener múltiples conexiones comerciales y productivas con una multiplicidad de lugares distintos, tales como Lima, Desaguadero, El Alto, Puerto Suarez, São Paulo y la distribución a las variadas ciudades intermedias en el departamento de Santa Cruz: Montero, San Julián, San José de Chiquitos, Robore, Ivirgarzama. Los migrantes de tierras altas parecen mantener un vínculo fuerte con su lugar de origen, en términos de contacto con sus familias y comunidades, particularmente en momentos agrícolas y fiestas patronales, como también en términos de redes de aprovisionamiento. Esto sugiere un tipo de migración que siempre vuelve, que no ha perdido la articulación

con el pueblo de origen, y, por tanto, apunta a la importancia de mantener cierto tipo de pertenencia.

### Múltiples niveles de pertenencia

Muchos de los actores que hemos descrito en las secciones anteriores son emprendedores populares, que se encuentran vinculados a múltiples ciudades y a espacios económicos distintos. Esto implica una pertenencia a múltiples organizaciones, asociaciones y redes de parentesco (muy a menudo con diferentes posicionamientos y preocupaciones sociopolíticas, dependiendo del contexto) en los diferentes espacios por los que transitan y permanecen. La señora que produce sábanas y edredones en El Alto está afiliada, allí, a la Federación de artesanos, lo que le da derecho a tener un puesto de venta en la Feria 16 de Julio. Pero, además alquila un puesto en Desaguadero, lo que requiere estar registrada en la asociación de comerciantes que participan en la feria y alojarse en el cuarto de una comadre la noche anterior. Cuando viaja a Santa Cruz, para vender al por mayor en Barrio Lindo, su articulación con la asociación de “mañaneras del occidente” le permite tener un espacio para comercializar sus productos. Las múltiples capas organizativas (comunidad rural, gremio, junta vecinal), a las que estos actores pertenecen, facilita la construcción de capacidades para establecer redes organizativas. La importancia de la construcción de tales redes es que reaviva la pertenencia comunal en función del posicionamiento económico: se readeúa la institucionalidad de la comunidad a la nueva realidad del país, reactiva capas organizativas específicas y la capacidad de la organización de reorientarse continuamente en relación a las transformaciones en Bolivia.

Es interesante el caso de la Federación departamental de comerciantes por cuenta propia de Santa Cruz, que ha ido reconfigurando su estructura gremial en términos de comunidad. En una coyuntura en que la comunidad constituye una estructura crucial para la definición de ciertas dinámicas sociales y políticas, la Federación ha reactivado formas de organización comunal al interior de su estructura, como también propuestas de propiedad colectiva de los mercados y actividades empresariales comunitarias, por ejemplo, en el caso de la planta de leche y derivados. Esta capacidad de los actores económicos populares de leer constantemente y de cerca las transformaciones sociales y económicas del país les garantiza una sintonización fina con la realidad local. En vez de conformarse en torno a modelos organizativos preestablecidos, las federaciones reconfiguran o reactivan aquellas dimensiones asociativas más afines al contexto, transformando sus organizaciones en entidades capaces de anclarse a un país en rápida transformación.

La especificidad de las instituciones de la economía popular se fundamenta en la multiplicidad de formas de pertenencia a organizaciones, las que operan en ámbitos tanto territoriales (desde lo vecinal a lo urbano, lo nacional) como temáticos (desde lo político a lo económico, desde lo cultural a lo religioso). Al final, se perfila un entramado organizativo multinivel, con la capacidad y flexibilidad de privilegiar ciertos aspectos o niveles de institucionalidad en diferentes coyunturas. Una muestra de ello es que en un momento en que hace falta consolidar el asentamiento, apropiación y acceso a espacios comerciales y de vivienda, o garantizar la seguridad del barrio, la organización vecinal y comunal adquiere una dimensión primordial, mientras que los otros niveles organizativos, a pesar de no desaparecer, se disipan hacia el fondo.

Egidio es un maestro contratista y camionero involucrado en la construcción de una sede sindical que aglutinará a todos los maestros contratistas en El Alto. Simultáneamente, Egidio está pasando un cargo en su comunidad de origen, en Pucarani, y bajo su asesoramiento la comunidad ha constituido una cooperativa para explotar piedra. En Río Seco, esta piedra es transformada con máquinas chancadoras en ripio y arena que son utilizados en la construcción. Como camionero, Egidio está asociado a un gremio de volqueteros que ahora está trabajando en Pucarani con la cooperativa de la comunidad para transportar la piedra a la chancadora. En este contexto, la pertenencia de Egidio al sindicato de contratistas, a la cooperativa de explotación de piedra, al gremio de volqueteros y a la comunidad en Pucarani le permite negociar múltiples aspectos de la dinámica económica y, así, posicionar sus variados entornos institucionales de forma favorable. Por tanto, en este momento de fermento económico, los actores populares manejan múltiples formas organizativas que les permiten transitar entre una variedad de espacios económicos que se han ido consolidando recientemente.

En una coyuntura como la actual, en la que el fermento económico es palpable, los conflictos de propiedad sobre terrenos y espacios en zonas populares han disminuido y la dimensión territorial ha logrado consolidarse, la dimensión gremial es la que más frecuentemente da la cara hacia afuera, transmitiendo la impresión ser de un grupo corporativo que simplemente defiende sus propios intereses sectoriales. De hecho, en estos últimos años, los gremiales, articulados a nivel nacional, se han convertido en la expresión y cara pública más contundente de las protestas sociales –al punto que parecen haber remplazado el papel que anteriormente jugaron las juntas vecinales y las centrales obreras.

Tanto en El Alto como en el Plan 3000 de Santa Cruz, la dimensión vecinal jugó un rol más protagónico en momentos específicos, en los que los pobladores locales buscaban asentar su presencia en áreas marginales, lograr el reconocimiento de terrenos baldíos que habían ocupado o de barrios enteros todavía no reconocidos dentro del plan regulador, acceder a la provisión de servicios básicos y defen-

derse de la amenaza de actores externos. Éste es el caso de una zona de Río Seco Abajo, que logró recientemente obtener reconocimiento como junta vecinal y asegurar algunos servicios básicos, como transporte y electricidad. La necesidad de una feria se convirtió en una prioridad para los vecinos, ya que tenían que viajar a zonas aledañas para obtener productos. Los vecinos decidieron escribirle a la maestra mayor de la feria de la zona 16 de Febrero, que era comadre de la secretaria de relaciones de la junta. En la carta, la junta vecinal le ofrecía arreglar un terreno de la zona para que se realice la feria dos veces por semana. La maestra mayor convocó a sus afiliadas para discutir la propuesta y ocho de éstas estuvieron dispuestas a vender en el nuevo espacio (de hecho, la mayoría envió a una hija o ahijada, prestándole capital para que obtenga productos). Las nuevas vendedoras recibieron un puesto de 1,15 por 1,15 metros en las inmediaciones de la plaza de la zona. A los seis meses de comenzar la feria, diez vecinas se unieron a las ocho vendedoras originales y conformaron una organización con su propia maestra mayor. Actualmente, la oferta de productos se ha expandido de verduras y abarrotes a otros artículos, como los electrónicos.

El caso de Río Seco Abajo ilustra cómo formas de pertenencia y organización de redes institucionales generaron la oportunidad para que los vecinos lograran organizar una feria en su zona y engendraron nuevas formas de institucionalidad. En este sentido, la junta vecinal juega un rol particular para posibilitar la constitución de una organización gremial. Sin embargo, la interacción entre junta vecinal y organizaciones gremiales no siempre es fluida. En 2003, en El Alto –y en el 2008 en el Plan 3000–, la Federación de Juntas Vecinales jugó un papel clave en la organización de las protestas callejeras y bloqueos, mientras que la dimensión gremial tomó un papel secundario, dado que los mismos comerciantes se integraron a las directivas de la junta de vecinos.

En años recientes, una vez que se estabilizaron las condiciones vecinales y que mejoraron las condiciones económicas, tanto El Alto como el Plan 3000 se transformaron en centros de elevada movilidad geográfica, articulándose con actores gremiales –como en el caso de Río Seco Abajo–, que les permitían proteger mercados y simultáneamente desarrollar redes y alianzas organizativas con otras regiones y espacios (o sea, buscar nuevos mercados). La dimensión vecinal, local y comunal se reactiva en determinados momentos tomando la delantera sobre otras formas de institucionalidad, como instrumento que regula la justicia barrial, robos vinculados a las actividades comerciales y organización de la fiesta. La organización gremial –de la misma manera que la vecinal– tiende a pasar a segundo plano en los momentos que alcanza sus objetivos y supera sus obstáculos, y, también, en los momentos en los que la economía funciona a pleno ritmo.

Cuando abarcamos los temas organizativos y sociopolíticos de la economía popular, siempre encontramos entramados de múltiples dimensiones. Por ejemplo, hay una

forma particular de enlazar lo local con lo nacional o de vivir procesos nacionales en función de lo local. Dinámicas de alcance nacional, como la bonanza económica que está viviendo el país o como el mismo proceso de cambio, no son interpretados como un fin en sí mismo, sino como un instrumento que puede fortalecer (u obstaculizar) “lo nuestro”, en el sentido de mayor control de espacios comerciales, oportunidades para emprendimientos productivos, mayores posibilidades de toma de decisiones y, por ende, de autonomía. Sin embargo, el tema “local” tiene, también, una connotación y una dimensión país y conlleva una responsabilidad con éste. En tal sentido, el “nosotros” se vuelve en “los que cargamos el país en nuestros hombros” (véase figura 9), en “la energía viva del país” y en “los que movemos y conectamos cada rincón del país”. Los talleristas de Santiago II, cuando se jactan de sus capacidades técnicas y productivas, dicen que “Bolivia ya produce sus propios autobuses”. Los comerciantes populares, en Santa Cruz, hablan de proteger el país de aquellos empresarios que venderían el territorio a las multinacionales. También, hablan de una construcción de país a partir, tanto de sus emprendimientos exitosos y reinversiones en la ciudad, como de sus familias, supuestamente más estructuradas y estables, que permiten asentar y gestar una sociedad y una ideología económica anclada en el territorio nacional. De hecho, en Santa Cruz, los actores económicos populares adquieren a menudo el rol de representantes de lo nacional. Parecería, entonces, que lo intersticial y lo local se combinan en un proyecto de hacer país.



Figura 10. Logo de la Federación cruceña de cuentapropistas

## Asociaciones horizontales y verticales

Las formas de autonomía en la gestión de negocio y penetración a nivel país, de la economía popular reflejan un tipo de estructura organizativa que combina una variedad de asociaciones gremiales dentro de un mismo rubro con federaciones gremiales altamente heterogéneas, tanto en términos de rubros como de tipologías de actores. De hecho, la tipología de organización que conglo mer a mayoristas, que importan de China, con minoristas que venden desde su puestito, no coincide con una lógica de organización de clase y de defensa de intereses de clase. Por el contrario, actores con intereses supuestamente divergentes participan en la misma federación y eso aparece tan incomprensible como engañoso a los observadores externos, progresistas y conservadores, oficialistas y de oposición, que en algunos casos aspirarían a fragmentar el poder de sectores gremiales que juegan un papel clave en la definición de las dinámicas espaciales urbanas<sup>34</sup>.

Una forma de analizar el entramado institucional, de esta economía popular, es a través de su articulación vertical y horizontal. En otras palabras, las formas de organización que se basan en relaciones directas se articulan con formas jerárquicas y translocales, y dan un matiz a las formas y contenidos institucionales de la economía popular. Los talleres de metalmecánica que trabajan con el transporte pesado, en las inmediaciones del puente Bolivia en El Alto, han constituido una asociación que acoge individualmente a cada miembro y lo representa colectivamente. La asociación facilita el encuentro de dichos actores, pero también articula relaciones que van más allá del espacio inmediato, conectándolos con importadores de autopartes y llantas, y los dueños/choferes del transporte pesado. En este sentido, la horizontalidad que se articula entre los miembros de la asociación se encuentra con la verticalidad de otras asociaciones jerárquicas.

La articulación de un tipo de organización gremial horizontal pequeña, más familiar y orgánica, con una más vertical y heterogénea, tiene una lógica tanto política como económica, sobretodo en el caso de un tipo de actores económicos populares que han sido tradicionalmente excluidos de la participación, tanto de la economía “formal” como de las organizaciones “oficiales” de emprendedores. En primer lugar, esta dimensión vertical de la organización gremial permite una más fácil y rápida asignación de los productos importados o producidos a los varios revendedores, agilizando el movimiento económico y el recambio continuo de mercancía. De esta forma, además, se van instaurando unas articulaciones entre actores económicos variados y distintos que, como hemos visto, tienden a generar sinergias económicas que amplifican, refinan y desarrollan un *know how* local. Pero, también, como hemos

<sup>34</sup> Véase, por ejemplo, la publicidad de Impuestos Nacionales, que tilda a los importadores populares de “millonarios”, con intereses opuestos a los minoristas.

visto en el caso de los empleados de la economía popular que participan en los mismos gremios de sus empleadores, dicho tipo de estructura organizativa, heterogénea y vertical, permite el acceso a una serie de redes sociales y económicas de clientes y proveedores de insumos, que son cruciales para su futura independización.

La lógica política de este tipo de organización vertical es clara, en el sentido de que logra movilizar un número importante de actores bajo intereses comunes del sistema económico popular. Los dirigentes, que negocian con las instituciones públicas los intereses de los gremiales, pueden ser grandes importadores, es el caso de La Paz. Sin embargo, su credibilidad y capacidad de “jalar gente” estarán irremediablemente comprometidas si no logran representar el conjunto de los intereses del gremio, o no se adscriben a las reglas sociales y al comportamiento de este “sector social”, económicamente heterogéneo, pero socialmente específico.

Es gracias al conjunto de tales actores, que operan en estas estructuras más verticales, que se empiezan a pensar articulaciones, posibilidades y emprendimientos económicos que van más allá del espacio local, para tender redes a nivel nacional y regional, generando institucionalidad en áreas alejadas (para lo cual se necesitan actores económicos populares que operan en múltiples rubros y niveles) y conquistando otros espacios comerciales y mercados. Dichos tipos de flexibilidad organizativa, de superposición de niveles distintos de asociatividad, de combinación de dimensiones familiares y nacionales pueden proporcionar pautas importantes para ubicar hacia dónde está transitando la asociatividad de los sectores populares en una nueva coyuntura política y económica.

### Estructuras “tradicionales” en las transformaciones globales

En un contexto de transformaciones globales que, supuestamente, requieren institucionalidades más sólidas, modernas y complejas, y en un contexto de simultánea expansión de la economía popular, observamos procesos paralelos de “extensión” de las estructuras institucionales de los actores económicos populares. En secciones anteriores, vimos que en el ámbito económico las prácticas “tradicionales” (por ejemplo, contratos orales y redes de parentesco) funcionan como efectivas herramientas capaces de operar con mayor rapidez y flexibilidad en las transacciones translocales y en la economía global. De manera similar, en el ámbito de la institucionalidad observamos que las estructuras socioeconómicas “tradicionales” se reactivan y extienden para hacer frente a fenómenos globales. Estructuras supuestamente “tradicionales”, ineficientes o extintas, como el sistema de ferias encadenadas (Langer, 2004), las formas de múltiples domicilios (Murra, 1975; Harris, 1982) y el sistema de viajeros y “trajinantes” (Glave, 1989; Medinacelli, 2011), son reactivadas

y también transformadas como herramientas que permiten tanto protegerse como participar en los modernos flujos de la economía global.

Uno de los procesos más contundentes, de la expansión de la economía popular basada en la multiplicación de articulaciones con diferentes espacios, gremios y mercados, es el proceso de ensanchamiento del sistema itinerante de ferias. Las ferias rurales fueron siempre un espacio económico, cuyos ritmos de operación y funcionamiento quedaban definidos por redes, linajes y organizaciones indígenas (Langer, 2004). Hoy en día, el sistema de ferias rurales, que alternan entre múltiples poblaciones y generan un sistema de productores comerciantes itinerantes, se ha ido reproduciendo en la misma ciudad, siendo el caso de El Alto el ejemplo urbano más impactante, con familias de productores y comerciantes que reparten su negocio entre múltiples casetas y pequeños depósitos esparcidos a lo largo de los barrios de la ciudad (Quispe et al., 2011). De hecho, cada zona de la ciudad de El Alto ya cuenta con su propia feria.

Los días de la Feria 16 de Julio, algunos de los comerciantes que tienen tiendas de parlantes en Villa Dolores, o los que venden llantas para autos y minibuses en la Avenida 6 de Marzo, cierran sus tiendas para ir a vender en el puesto que alquilan en la 16 de Julio (los mismos comerciantes que tienen tienda en la zona 16 de Julio prefieren cerrarla y vender en el puesto en la calle). El mismo fenómeno se puede observar en la relación entre La Ramada y Barrio Lindo, en Santa Cruz. Los días miércoles y sábados, tiendas y puestos de ropa, electrónica y material de escritorio se cierran en La Ramada, para abrir puestos en los tinglados de Barrio Lindo.

La expansión de este sistema de ferias parece ser uno de los articuladores de una dimensión país, propia de la economía popular. Por un lado, nos encontramos con comerciantes de zapatos de El Alto que venden las tallas grandes, para las cuales no hay mercado en el occidente, en las ferias en la frontera con Argentina. Por otro lado, vemos familias de comerciantes o productores que participan en el lapso de tiempo de una semana en la Feria 16 de Julio, Desaguadero, Barrio Lindo y Puerto Suarez, alternando operaciones de compra y venta, generando formas localmente relevantes de institucionalidad (redes, participación en gremios, alquiler de casetas) en cada lugar y encadenando el eje central con los rincones del país. En tal sentido, el sistema de ferias teje un sistema de actores intercalados a lo largo de espacios socioeconómicos distintos, que reproducen la estructura de las complementariedades ecológicas (Murra, 1975) en clave económica global.

La famosa Feria de La Salada, en Buenos Aires, tiene un horario de atención de lo más extraño. La Feria está abierta al público los martes, jueves y domingos, desde las nueve de la noche a las nueve de la mañana. Este inusual horario de atención permite a los productores y comerciantes de las “Saladitas” –ferias satélites de la Salada distribuidas a lo largo del país– acudir a la Salada para compras al por mayor

fuera de los horarios de trabajo. En ciertos rubros, este sistema de ferias extendido permite definir los ritmos económicos de un país entero.

La estructura “tradicional” de los tambos (Aramayo, 2013) o de las ferias –que hoy alcanzan la cifra de 388 en El Alto (Quispe et al., 2011)– ha adquirido un valor económico central en la economía popular del país, dado que por la temporalidad de su funcionamiento facilita formas de diversificación y flexibilidad económica que coinciden con las dinámicas del capitalismo global. Además, por estar ancladas en múltiples redes económicas conectadas a diferentes espacios sociales y geográficos, las ferias se basan en, y permiten, múltiples articulaciones entre diferentes mercados y actores. Esta dinámica de ferias ha redefinido la lógica de mercado como un espacio fijo, concentrado y circunscrito. A menudo, las tendencias y dinámicas de la globalización se implantan y sobreponen a elementos, lógicas y estructuras locales de movilidad y flexibilidad, así como a prácticas de organización. Estos procesos desafían a aquellos modelos de desarrollo que promovían tanto una liberación emancipadora de las estructuras socioculturales “tradicionales”, para generar formas de acceso al *know how* moderno, como la lógica del “salto” económico, para liberarse del atraso y participar en el capitalismo.

La fraternidad religiosa es otra institución “tradicional” que se ha potenciado en el proceso de globalización, en vez de ser fagocitada por estructuras “más eficientes” y modernas. Fraternidades paceñas y alteñas emblemáticas, como los Fanáticos, Illimani, Chacaltaya y Transporte Pesado, han creado sus “sucursales” en Santa Cruz, Cochabamba, Sucre, Trinidad, Buenos Aires y São Paulo. A pesar de tener diferentes fundadores, las “sucursales” mantienen un lazo marcado con la fraternidad de origen (por ejemplo, los colores, los ritmos y la afiliación a bandas y bordadores específicos). Esta relación se traduce en un intercambio continuo con bloques paceños, que participan en la entrada o en las actividades sociales de Santa Cruz, Trinidad y hasta de São Paulo, logrando tejer unas articulaciones extensas que cruzan el territorio nacional y la región.

Es interesante observar que, en Santa Cruz, el nombre de la mayoría de las gestiones de las fraternidades hacen referencia a la idea de romper las fronteras: “Illimani sin fronteras”, “Comerciantes sin fronteras”, “De Bolivia al Mundo”. Sin embargo, esto se combina con un mayor énfasis marcado en el lugar de procedencia de bloques y fraternidades. Por ejemplo, la Morenada Sica Sica menciona en su estandarte los nombres de los cuatro ayllus de Sica Sica que participan en la fiesta. En la Morenada Central Aroma, se nota no sólo la diferenciación por zona, como el bloque Chijmuni, sino diferentes mantas que hacen referencia, por ejemplo, a Luribay y a los yungas de Aroma. El vuelo transnacional que están tomando las fraternidades y las redes comerciales de la economía popular parece habilitado por su sólido anclaje en las especificidades locales.

Estos tipos de estructuras han sido frecuentemente caracterizadas como formas “tradicionales” que obstaculizarían el desarrollo moderno (Molina, 2013; cf. Ávila Molero, 2000), o también como estructuras rígidas, fragmentadas y fundamentadas en antiguas costumbres (Geertz, 1963; 1979), y, por ende, de escasa capacidad organizativa en relación al capitalismo moderno (cf. Meagher, 2010). Contradiendo dichas caracterizaciones y predicciones, estas estructuras se convierten hoy en herramientas en expansión, de elevado dinamismo y múltiples articulaciones, que permiten delinear formas propias de participación en lo global. Como hemos visto en el caso de China (Youmin, 2012) –también en la mayoría de los países de África occidental (Gregoire & Labazée, 1993; Benjamin & Aly, 2012)–, en contextos de institucionalidades convencionales, borrosas o limitadas, grupos locales recurren a la reactivación y extensión de sus propias estructuras “tradicionales”, para poder funcionar en la economía.

### Un sistema económico por cuenta propia frente al proyecto económico del Estado

En su penetración capilar a diferentes territorios a través de múltiples modalidades organizativas, los actores económicos populares han logrado reconvertir institucionalidades, estructuras y prácticas tanto locales como “tradicionales” en herramientas para participar en circuitos globales de producción y consumo. En vez de arrinconarse en una esquina del país, someterse a proyectos civilizatorios que exigen dejar de ser para poder triunfar (Holmberg, 1952) o a una modernidad hegemónica en donde la movilidad social implica blanqueamiento (Van den Berghe & Primov, 1977), los actores económicos populares han apostado por desarrollar de forma paulatina sus instituciones, conocimientos y lógicas económicas, desplegando prácticas de afirmación social (Tassi, 2012) que refuerzan lo que siempre han sido<sup>35</sup>.

Este sistema económico popular, con sus sofisticaciones y complejidades y en pleno proceso expansivo hacia una dimensión país, se cruza y confronta con un proyecto gubernamental que busca fortalecer la presencia estatal, tanto en el territorio como en la economía. Parecería que, mientras las instituciones gubernamentales preparan propuestas y proyectos económicos de largo alcance y escala, los actores económicos populares fueron llenando de contenidos el mismo escenario económico. De un lado, para las asociaciones formales de empresarios privados y las instituciones oficiales, los emprendedores populares frecuentemente representan uno de

<sup>35</sup> En Santa Cruz, la expansión de sectores populares paceños ha visualizado la potencia de su proyecto de afirmación, sobretudo en actividades sociales, organizativas y festivas, logrando atraer miembros de otros grupos de migrantes (orureños, potosinos) hacia estas modalidades de movilidad y organización social, en relación a las clases medias urbanas.

los peores males del país. Del otro lado, los mismos emprendedores populares, fuertemente organizados y en pleno proceso de expansión, no tienen mucho interés en ser cooptados por las estructuras e ideologías oficiales<sup>36</sup>.

Hay una serie de elementos que parecen presentar los dos “proyectos” –el del Estado y el sistema económico popular– como en ruta de colisión. El proyecto gubernamental está apostando por una gran industria nacional, con el fin de generar formas de empleo especializado y prácticas de abastecimiento dirigidas desde el Estado para garantizar el acceso a productos básicos a todos los ciudadanos. A menudo, el proyecto de una gran industria estatal va acompañado de llamados a inversionistas bolivianos para que lo apoyen con sus inversiones. Para este tipo de iniciativas, el gobierno ha recurrido a capacidades y tecnologías externas, en el intento de ampliar la escala productiva, obras de infraestructura para generar un salto económico, empezar a exportar y acceder a posibilidades económicas y productivas de las que el país se encuentra todavía excluido.

Para los actores económicos populares, el tema del abastecimiento ha sido un espacio constante de lucha, en el que muchas veces han logrado exponer la incapacidad de las políticas públicas de regular y definir formas adecuadas de abastecimiento, debido a su falta de sintonía con el país. El control de las rutas, servicios e institucionalidad, vinculada a la distribución por parte de los gremios de comerciantes y productores, les permite un manejo más preciso de la información sobre cantidades y demandas, una mayor facilidad para manejarse en un territorio con limitaciones infraestructurales y, finalmente, una mayor rapidez en los procesos de abastecimiento en relación a instituciones convencionales menos flexibles. De hecho, la incapacidad de las instituciones de acceder a esta información y servicios ha impulsado una paulatina conquista de espacios económicos por parte de los gremios y un consecuente retroceder de los sectores oficiales, transformando la distribución en una prerrogativa de la economía popular.

A menudo, los emprendedores populares se han posicionado frente a las instituciones como detentores de conocimientos prácticos del país, que los funcionarios públicos no

<sup>36</sup> Mientras a los actores económicos populares se los representa como ilegales y evasores, desde el gobierno y la oposición, la Federación Nacional de Cuentapropistas reivindica que en el sólo mercado de Los Pozos, en Santa Cruz, se pagan anualmente Bs. 400.000 de patentes, en contraposición con el Hipermaxi, que paga Bs. 4.000. Debido a los cobros desfavorables para servicios públicos, que reflejan la idea de que los gremiales son responsables de la insalubridad y fealdad de la ciudad, en Los Pozos, por un sólo medidor de luz se paga a la Cooperativa de electrificación Bs. 5.000 por mes, y sólo en Los Pozos hay 50 medidores de luz. Los gremiales también denuncian una carga impositiva desequilibrada: mientras que las grandes empresas tienen que pagar un 6%, la mediana 7%, ellos pagan el 11.5%. Siendo más del 60% de la población económicamente activa (PEA) y representando una mayoría urbana, después de haber luchado por su reconocimiento en la Nueva Constitución Política del Estado (que entró en vigencia en febrero de 2009), ahora están planteando una ley marco para el reconocimiento de sus derechos y aportes a la economía del país.

tienen. Entablar *partnerships* con las industrias del Estado es generalmente visto como una inversión a pérdida, que, además, interferiría con la flexibilidad estructural de las empresas populares y su sentido de autonomía en la gestión. Sin embargo, el problema de fondo, en la relación con los emprendimientos del Estado, es la lentitud con la que se hacen los pagos. Para una economía popular, acostumbrada a la rápida reposición del capital y al acceso expedito al dinero en efectivo, esta lentitud tiene un efecto entorpecedor.

La otra gran apuesta de la economía popular es el “poco a poco”. Frente a las teorías y propuestas oficiales del salto económico, los actores populares proponen una práctica de reinversiones paulatinas y modulares, tomando en cuenta las dimensiones de los mercados en los que operan, reduciendo riesgos y mirando siempre por el retrovisor a los ciclos económicos. La idea del “poco a poco”, además, se combina con una idea de crecimiento económico no atomizado, que jala y se acompaña de la expansión de las instituciones populares, de las redes, de sus eventos sociales y religiosos, como elementos que requieren tanto inversión como paciencia, pero que constantemente reconstruyen y expanden su sistema y proyecto. Es importante aclarar que la costumbre de una rápida reposición del capital no necesariamente contradice las prácticas de reinversiones paulatinas y modulares (“poco a poco”). En realidad, estos dos tipos de prácticas expresan dos dimensiones estructuradoras de la económica popular.

En estas posturas, aparentemente contrapuestas, entre proyecto oficial y popular, se vislumbran una serie de roces interesantes. Los procesos de redistribución del excedente, por parte del Estado, y los proyectos de infraestructura, que aspiran a generar formas de recirculación de la riqueza derivada de los hidrocarburos hacia aquellas áreas del país que históricamente fueron desatendidas, se intercalaron con una economía popular que ya había logrado penetrar el territorio, a lo largo de ciudades de frontera, rutas alejadas y ciudades intermedias. Con la mayor afluencia de recursos y, junto a ello, mayor capacidad de adquisición, se generó una expansión de la demanda de ciertos productos. Con la bonanza en áreas alejadas del país y el mayor flujo de personas y mercaderías, hace unos seis años, los talleres de metalmecánica de Santiago II empezaron a expandir sus ventas de repuestos, productos mecánicos y hasta de camiones ensamblados, hacia ciudades como Ixiamas, Riberalta y Cobija, que han ido expandiendo su parque automotor. Sólo en Ixiamas, por ejemplo, se instala un gremio de transporte pesado de ochenta camiones “pachajchos”. La expansión de ventas incentiva la inversión en nuevos insumos y productos, como los cilindros hidráulicos para tolvas y herramientas de soldadura y amoladoras. Este incremento de ventas les permite expandir su capacidad productiva, como también su radio y rubro de operación, incursionando, por ejemplo, en la producción de insumos mecánicos para la agroindustria en Santa Cruz.

Es en este sentido que la economía popular logra germinar la bonanza y las formas de redistribución del excedente extractivo, activadas por el gobierno, no

sólo reconvirtiéndolas en un *know how* local, o en una consolidación/sofisticación de los sistemas productivos, sino además irradiándolas hacia caminos transversales a los ejes dominantes de la economía. El encadenamiento de actores y mercados de la economía popular logra generar articulaciones económicas inéditas, como entre La Paz, Beni y la Amazonía, o entre Yacuiba y El Alto. Es así que la accidental superposición de proyectos económicos distintos puede reequilibrar las contraposiciones de la economía dual entre enclaves modernos globales de elevada rentabilidad y tecnología, pero incapaces de generar articulaciones con el resto del país y con comunidades “tradicionales” de “sobrevivencia”, donde supuestamente no vale la pena reinvertir.

Las institucionalidades y las estructuras ramificadas de la economía popular siguen, hasta ahora, rebasando en lo local y en lo económico la capacidad de operación de las instituciones oficiales, logrando de forma latente o invisibilizada centrifugar y ramificar la bonanza económica. A diferencia de unas élites económicas, que establecieron relaciones arrendadoras con el Estado demandándole que las subcontrate, las proteja y se creen mercados para ellas, el sistema económico popular se posiciona como una fuente de conocimientos y capacidades, institucionalidades y servicios de los que el país no puede prescindir.

## Conclusiones

La expansión de la economía popular está acompañada por procesos de extensión y reconfiguración de sus organizaciones e instituciones. Lo que esto permite observar es un sistema socioeconómico complejo y finamente sintonizado con los ritmos y realidades del país, y, además, capaz de articularse con múltiples espacios internacionales. De esta manera, se despliega un sector emprendedor popular con un proyecto país y con una responsabilidad hacia éste que se sobrepone, conecta, articula y choca con el proyecto del actual gobierno, generando múltiples tensiones sociales no resueltas.

## Conclusiones generales

En las últimas décadas, los análisis de los procesos económicos globales han enfatizado formas de “compresión del tiempo-espacio” (Harvey, 1998) que resultaron en una división global del trabajo. Estas dinámicas postfordistas activaron un desanclaje del trabajo de la realidad local y de sus espacios específicos, como también unas prácticas de subcontratación desde grandes empresas altamente estructuradas y burocratizadas hacia pequeños emprendimientos más flexibles y dinámicos. Estos procesos globales de flexibilización lograron imponer formas de reorganización socioeconómica, desplazando a las institucionalidades locales y logrando activar procesos de segmentación, precarización y desprofesionalización de los sistemas productivos (Harvey, 2014). El resultado de este proceso global ha sido una tendencia a atomizar a los actores económicos, proyectando una noción de que el bienestar depende de la capacidad individual de participar en el mercado (Hindess, 2002). La investigación que hemos presentado matiza este tipo de análisis, presentando a las llamadas “víctimas” de la globalización como agentes activos. A pesar de las condiciones de exclusión y negación en las que se han encontrado estos actores, ellos están creando espacios intersticiales desde donde organizan actividades económicas.

En el caso de Bolivia, la historia de precarización se entrecruza con una historia de discriminación activa hacia grupos indígenas y campesinos. La penetración de las fuerzas económicas globales ha estado acompañada por una serie de transformaciones políticas de base, las que buscaban enfrentar procesos de creciente desigualdad y fragmentación. A esto se sumó la paulatina crisis de los sectores económicos dominantes, incapaces de lidiar directamente con estas nuevas dinámicas (cf. Arellano y Burgos, 2010; Tassi et al., 2013), lo que evidenció la emergencia de sectores populares más móviles y dinámicos. En el caso específico de los actores económicos populares bolivianos, lo que observamos es una simultánea capacidad de tejer alianzas no hegemónicas entre actores translocales (Mathews et al., 2012) y la consolidación y expansión de sus estructuras sociales, religiosas y económicas, en el seno de la economía global. Con esto, no sugerimos que los actores económicos populares no hayan entrado a las dinámicas de precarización y explotación que la división global del trabajo implica. Lo que nos interesa resaltar es la capacidad de dichos actores de

afincarse, expandir y articular estructuras/instituciones “tradicionales” existentes –la fraternidad, la comunidad, las redes socioeconómicas con anclaje histórico–, con el fin de generar márgenes de autonomía y no ser reducidos a simples enseres a merced de las reglas del capital: individualización, blanqueamiento, mera maximización de la ganancia, abandono de identidades y prácticas “tradicionales” (léase indígenas). Si, de un lado, estas estructuras limitan la incursión del gran capital en los equilibrios socioeconómicos locales, del otro lado, promueven formas de participación en la economía global en sus propios términos.

Estos procesos rompen con las narrativas en base a las cuales se pretendía promover una Bolivia moderna. Mientras los discursos más progresistas promovían la transformación del indio en campesino o trabajador asalariado, liberado de sus supersticiones y gremios feudales (Lora, citado en Wanderley, 2003), los más conservadores abogaban por la educación, asimilación y normalización del indio en mestizo urbano, con formas más o menos violentas (Irurozqui, 1994). El emprendedor popular mantiene un lazo social con las comunidades indígenas rurales y se encuentra anclado en estructuras organizativas, como gremios y fraternidades. El surgimiento de tales actores revela el intento fallido de las élites gobernantes de implementar un “proyecto nacional paternalista” de modernización (Larson, 2001: 35). Pero, fundamentalmente, expone su histórica subordinación a las reglas, narrativas e ideologías de la modernidad y del desarrollo –conservadoras y progresistas–, descartando ideas, proyectos o inquietudes generados localmente.

Es, tal vez, que por esas razones que el emprendedor popular en Bolivia sigue siendo estigmatizado como la fuente de todos los males del país (Escobar et al., 2014). Paradójicamente, la emergencia de este sistema económico popular es una consecuencia de un círculo vicioso de discriminación racial, exclusión social y persistente negación del país que somos. Estas formas de violencia han orientado a los actores económicos populares a apostar, consolidar y expandir sus propias formas sociales intersticiales y su lógica económica, por la imposibilidad de participar en la sociedad y economía oficiales.

Partiendo de un fuerte anclaje territorial, que permite formas locales e intersticiales, y control de los espacios comerciales y mercados, el tipo de economía que emerge de este proceso hoy en día se fundamenta en pequeñas empresas, articuladas en el encadenamiento y expansión hacia múltiples espacios, mercados y actores, y en la capacidad de desarrollar flujos de informaciones y conocimiento que pueden generar coordinación, complementariedad económica, y hasta sinergias virtuosas. De hecho, dicho encadenamiento de actores por medio de redes, a veces capilares, posibilita tanto formas de control y conocimiento detallado del territorio, sus posibilidades y limitaciones, como una capacidad exacerbada de leer los mercados, sus transformaciones y discrepancias.

Las formas comunitarias de propiedad de los mercados, o de ciertos emprendimientos productivos que requieren una inversión en capital fijo, se combinan con espacios de gestión independientes, donde cada miembro toma también decisiones autónomas en relación a escalas, productos, estrategias y mercados de comercialización. De esta manera, el emprendimiento comunitario, en vez de ser un emprendimiento autárquico, localizado y circunscrito, se constituye en un espacio de articulaciones múltiples con diferentes mercados y actores, permitiéndole alcanzar ciertos niveles de diversificación y capacidad de reorientar cotidianamente su producción. Por tanto, no se trata de simples *cluster* de actividades productivas concentradas, sino de emprendimientos locales con ramificaciones nacionales, internacionales y translocales. Tales emprendimientos permiten el control de espacios comerciales locales, como también de rutas de distribución y aprovisionamiento. Como hemos visto en el caso de la producción de jeans, el control de mercados y territorios les permite encadenarse con otros emprendimientos y actores, delineando una actividad económica con niveles de complementariedad entre pisos ecológicos y económicos distintos.

Tal complementariedad, entre actores y pisos económicos, es crucial para el proceso de consolidación del *know how* en el que participan actores diversos, desde importadores a productores locales, desde usuarios bolivianos a emprendedores chinos, desde comerciantes en el Oriente a comerciantes de tierras altas. Esta red extensa de actores permite filtrar, apropiar y reconfigurar la incursión de una serie de conocimientos tecnológicos foráneos, de acuerdo a su compatibilidad con la realidad local. Una máquina que impone los ritmos y estándares de embolsado de condimentos, o un camión de elevada tecnología en los caminos amazónicos, en vez de posibilitar una mejor gestión, se convierte en problemas y obstáculos que hay que sortear. Por eso, la tecnología es objeto de prácticas de apropiación y readaptación, convirtiéndola en una herramienta para desarrollar un horizonte económico local, en vez de una tan ansiada y poderosa mercancía que hay que alcanzar a toda costa.

Este sistema de actores y conocimientos articulados y anclados en la realidad del país delinea un sistema económico complejo, que cubre, ensambla e incluye dimensiones múltiples, como el conocimiento de mercados, el *know how* técnico, la institucionalidad, la gestión y las estrategias económicas. Así, se perfila una extensión de la economía popular tanto en términos de espacios como de volúmenes, que incorpora y se acompaña por procesos de expansión de sus estructuras sociales, conocimientos y mercados.

Es por esta multidimensionalidad de su sistema que argumentamos que una economía popular activamente involucrada en la economía global logra conformar espacios donde define formas de participación en sus propios términos y, localmente, define las reglas del juego. Como hemos visto, la economía popular limita, restringe, se apropia de y canaliza hacia sus propias lógicas las dinámicas de la economía glo-

bal, imponiendo formas de mercadeo, leyendo más fina y constantemente los mercados locales, controlando rutas de distribución y proveyendo servicios. Las alianzas translocales, de la economía popular, ancladas en sus estructuras, conocimientos y lógicas tradicionales, facilitan formas de reconversión productiva basadas en iniciativas propias y en realidades locales. Es en este sentido que la economía popular es un eje estructurante de la economía nacional.

A diferencia del posicionamiento ideológico de los empresarios cruceños, que reivindican un proyecto autonómico de un país que, supuestamente, no marcha a sus ritmos, los emprendedores populares, a pesar de su énfasis en la autonomía, han identificado en el país una posibilidad en la que vale la pena reinvertir para expandirse. Quizás, es aquí, en este proyecto de reterritorialización, apropiación y adecuación de tecnologías, y de consolidación de las estructuras locales, que el proyecto del sistema económico popular y el del Estado se encuentran, aunque, como afirmamos antes, no sin contradicciones. Es en esta apuesta por el país que somos que se enfrentan, sin tapujos al gran capital y a los flujos de la economía global, donde se puede visualizar una propuesta propia de modernidad y desarrollo que no se conforma a las expectativas de expertos progresistas o conservadores, místicos o pragmáticos, de lo que deberíamos ser.

## Bibliografía

- Abercrombie, Th. (1998). *Pathways of Memory and Power: Ethnography and History among an Andean People*. Madison, Wisconsin: University of Wisconsin Press.
- Albó, Xavier (1975). *La paradoja aymara: solidaridad y faccionalismo*. La Paz: CIPCA, Cuadernos de Investigación (8).
- Aramayo, L. (2013). El rol de los tambos en la seguridad alimentaria de La Paz-Bolivia. *Cultura y representaciones sociales*. 8 (15), pp. 124-137.
- Arbona, J. M. (2011). Dinámicas históricas y espaciales en la construcción de un barrio alto. *Colombia Internacional*. (73), pp. 91-120.
- Arellano, R. & Burgos, D. (2010). *Ciudad de los Reyes, de los Chávez, de los Quispe...* Lima: Planeta.
- Arnold, D. & Espejo, E. (2012). *Ciencia de tejer en los Andes: Estructuras y técnicas de faz de urdimbre*. La Paz: Fundación Cultural del banco Central de Bolivia, Fundación Interamericana, Fundación Albó e Instituto de Lengua y Cultura Aymara.
- Ávila, J. (2000). Los dilemas del desarrollo: antropología y promoción en el Perú. *No hay país más diverso*. Degregori, C.I. (Ed.), pp. 413-442. Lima: PUCP, UP, IEP.
- Ayo, D., et al. (2013). *Municipalismo de base estrecha. La Guardia, Viacha, Quillacollo: La difícil emergencia de nuevas élites*. La Paz: PIEB.
- Barragán, R. (1990). *Espacio urbano y dinámica étnica: La Paz en el Siglo XIX*. La Paz: Hisbol.
- Bebbington, A. (2000). Reencountering Development. Livelihoods Transitions and Place Transformation in the Andes. *Annals of the Association of American Geographers*. 90 (3), pp. 495-520.
- Benencia, Roberto (2012). "De migrantes a ciudadanos. Proceso de ciudadanía de bolivianos en Buenos Aires". Ponencia CLACSO. 9 de noviembre de 2012, Ciudad de México.
- Benjamin, N. & Aly, A. (2012). *The Informal Sector in Francophone Africa. Firm Size, Productivity and Institutions*. Washington: The World Bank.
- Biao, X. (2005). *Transcending Boundaries. Zhejiangcun: the story of a migrant village in Beijing*. Leiden y Boston: Brill.
- Caballero, T. & Schlink, C. (2011). Modelo productivo cruceño y soberanía alimentaria en Bolivia. *Economía y sociedad en la Santa Cruz actual*, pp. 13-60. Santa Cruz: OPN-UAGRM y FBDM.
- Calderón, F. & Rivera, A. (1984). *La Cancha: una gran feria campesina en la ciudad de Cochabamba*. Cochabamba: CERES.
- Carter, W. & Mamani, M. (1982). *Irpa Chico. Individuo y comunidad en la cultura aymara*. La Paz: Juventud.
- Casanovas, R. (1988a). El impacto de la nueva política económica en el sector informal urbano en Bolivia. En CEDLA y FLACSO (Coords.). *El sector informal urbano en Bolivia*. La Paz: EDOBOL.

- \_\_\_\_\_. (1988b). El sector informal urbano: Apuntes para un diagnóstico. En CEDLA y FLACSO (Coords.). *El sector informal urbano en Bolivia*. La Paz: EDOBOL.
- Chion, M. (2001). Informalización e internacionalización de Gamarra, Perú: De barrio marginal a centro metropolitano. *Ambiente y desarrollo*, 17 (1), pp. 68-77.
- Colque, G. (2013). *Expansión de la frontera agrícola. Luchas por el control y apropiación de la tierra en el oriente boliviano*. La Paz: Fundación Tierra.
- Dandler, J. & Medeiros, C. (1987). Diversificación, procesos de trabajo y movilidad espacial en los valles y serranías de Cochabamba. En Harris, L. & Tandeter (Comp.). *La participación indígena en los mercados surandinos. Estrategias y reproducción social, Siglos XVI a XX*. Cochabamba: CERES.
- Dandler, J. & Medeiros, C. (1988). Temporary Migration from Cochabamba, Bolivia to Argentina: Patterns and Impact in Sending Areas. En: Patricia Pessar (Comp.). *When Borders don't Divide: Labor Migration and refugee Movements in the Americas*. Nueva York: Center for Migration Studies.
- Davis, M. (2006). *Planet of Slums*. Londres: Verso.
- Doria, S. (1988). La economía informal en Bolivia: una visión macroeconómica. En CEDLA y FLACSO (Coords.). *El sector informal urbano en Bolivia*. La Paz: EDOBOL.
- Escobar de Pabón, S. (2014). Mayor crecimiento con bajos salarios. Prolongación de la política de explotación laboral. *Alerta Laboral*, (74).
- Escobar de Pabón, S.; Rojas, B. & Arze, C. (2014). *País sin industrias, país con empleos precarios: Situación de los derechos laborales en Bolivia, 2011-2012*. La Paz: CEDLA.
- Escobari de Querejazu, L. (2014). *Producción y Comercio en la Historia de Bolivia Colonial, Siglo XVI y XVII*. La Paz: Plural.
- Ferreira, R. (2010). *Las logias en Santa Cruz. Santa Cruz*. Santa Cruz: Fondo de Ediciones Municipales.
- \_\_\_\_\_. (2010). *Las logias en Santa Cruz. Santa Cruz. Segunda Parte (1994-2010)*. Santa Cruz: Fondo de Ediciones Municipales.
- Gallagher, K. & Porsekansky, R. (2008). China Matters: A Report on the Economic Impacts of China on Latin America. *Latin American Research Review*, 43 (1), pp. 179-194.
- \_\_\_\_\_. (2009). *China and the Latin America Commodities Boom: A Critical Assessment*. Amherst: University of Massachusetts Political Economy Research Institute, Working Papers 192.
- García Linera, Á. (2006). *El capitalismo andino-amazónico*. Santiago de Chile: Le Monde Diplomatique.
- Geertz, C. (1979). Suq: the bazaar economy in Sefrou. En Geertz, C. & Rosen, L. (Coords.). *Meaning and Order in a Moroccan Society. Three essays in cultural analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_. (1963). *Peddlers and Princes. Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns*. Chicago y Londres: University of Chicago Press.
- Germani, G. (1973). *El concepto de marginalidad: Significado, raíces históricas y cuestiones teóricas, con particular referencia a la marginalidad urbana*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Glave, L. (1989). "Trajinantes": Caminos indígenas en la sociedad colonial, siglos XVI-XVII. Lima: Instituto de Apoyo Agrario.
- Gregoire, E. & Labazée, P. (1993). *Grands Commerçants d'Afrique de l'Ouest*. Paris: Karthala y Orstom.
- Harris, O. (1982). Labour and Produce in Ethnic Economy, Northern Potosi, Bolivia. En Lehmann, D. (Comp.). *Ecology and exchange in the Andes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harvey, D. (1998 [1989]). *La Condición de la Posmodernidad: Investigación sobre los Orígenes del Cambio Cultural*. Buenos Aires:
- \_\_\_\_\_. (2014). *Breve Historia del Neoliberalismo*. La Paz: Vicepresidencia del Estado/AKAL.
- Hindess, B. (2002). La ciudadanía neoliberal. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, (186), pp. 107-131.
- Holmberg, A. (1952). Proyecto Perú-Cornell en las ciencias sociales aplicadas. *Perú Indígena*, (5-6).
- Irurozqui, M. (1994). *La armonía de las desigualdades. Elites y conflictos de poder en Bolivia 1880-1920*. Madrid y Cusco: Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Centro de Estudios Regionales Andinos "Bartolomé de Las Casas".
- Klein, H. (1995). *Haciendas y ayllus en Bolivia, siglos XVII y XIX*. Lima: IEP.
- Langer, E. (2004). Indian trade and ethnic economies in the Andes 1780-1880. *Estudios interdisciplinarios de Latino América y el Caribe*, 15 (1), pp. 9-33.
- Larson, Brooke (2001). Indios redimidos, cholos barbarizados: imaginando la modernidad neocolonial boliviana (1900-1910). En Johnson, C. & Villegas, Iris (Comps.). *Visiones de fin de siglo: Bolivia y América Latina en el siglo XX*. La Paz: IFEA.
- \_\_\_\_\_. (2003). Capturing Indian Bodies, Hearths and Minds: "El hogar campesino" and Rural School Reform in Bolivia, 1920s-1940s. En Grindle, M. & Domingo, P. (Comps.). *Proclaiming Revolution: Bolivia in comparative perspective*. Cambridge: Harvard University Press.
- \_\_\_\_\_. (2007). La invención del indio iletrado: la pedagogía de la raza en los Andes bolivianos. En de la Cadena, M. (Comp.). *Formaciones de indianidad: Articulaciones raciales, mestizaje y nación en América Latina*. Popayán: Envión.
- Laserna, R. (2005). *La democracia en el ch'enko*. La Paz: Fundación Milenio.
- Lazar, S. (2008). *El Alto, Rebel City: Self and Citizenship in Andean Bolivia*. Durham: Duke University Press.
- \_\_\_\_\_. (2012). A Desire to Formalize Work? Comparing Trade Union Strategies in Bolivia and Argentina. *Anthropology of Work Review*, XXXIII (1), pp. 15-24.
- Llanque, J. & Villca, E. (2011). *Qamiris Aymaras: Desplazamiento e inclusión de elites andinas en la ciudad de Oruro*. La Paz: PIEB.

- Long, N. & Roberts, B. (1984). *Miners, Peasants and entrepreneurs: regional Development in Central Highlands of Peru*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MacGaffey, J. & Bazenguissa-Ganga, R. (2000). *Congo-Paris. Transnational Traders on the Margins of the Law*. Bloomington: Indiana University Press.
- Mathews, G.; Lins, G. & Alba, C. (2012). *Globalization from Below: The World's other Economy*. Nueva York y Londres: Routledge.
- Mayer, E. (2004). *Casa, chacra y dinero. Economías domésticas y ecología en los Andes*. Lima: IEP.
- Meagher, K. (2010). *Identity Economics. Social Networks and the Informal Economy in Nigeria*. Suffolk y Rochester NY: Boydell and Brewer.
- Medeiros, C.; Ferrufino, G.; Rodríguez-Carmona, A; Tassi, N. (2013). Ensanchando los intersticios: institucionalidades y estrategias económicas del comercio popular. *Tinkazos*, (33), pp. 27-46.
- Medinacelli, X. (2011). *Sariri: los llameros y la construcción de la sociedad colonial*. La Paz: IFEA, PLURAL, Asdi, IEB.
- Michel, J. (2013). *Mapeo Económico Ciudad de El Alto*. La Paz: Infocal.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2014). *Economía Plural*. La Paz: MEyF.
- Molina, F. (2013). *¿Por qué Bolivia es subdesarrollada?* La Paz: Fundación Pazos kanki.
- Montenegro, C. (1982 [1943]). *Nacionalismo y Coloniaje*. La Paz: Los Amigos del Libro.
- Morley, S. (2000). Efectos del crecimiento y las reformas económicas sobre la distribución del ingreso en América Latina. *Revista CEPAL*, (71), pp. 23-41.
- Murra, J. (1975). *Formaciones económicas y políticas del mundo andino*. Lima: IEP.
- Nordstrom, C. (2007). *Global Outlaws: Crime, Money, and Power in the Contemporary World*. Los Angeles y Londres: University of California Press.
- Ong, A. & Nonini, D. (1994). *Ungrounded Empires: The Cultural Politics of Modern Chinese Transnationalism*. Nueva York: Routledge.
- Parsons, T. (1972). Evolutionary universals in society. En Desai, A. R. (Comp). *Essays on modernization of underdeveloped societies*. Humanities Press.
- Patzi, F. (2004). *Sistema comunal: una propuesta alternativa al sistema liberal*. La Paz: CEA.
- Pinheiro-Machado, R. (2008). China-Paraguay-Brasil: una rota para pensar a economía informal. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 23 (67), pp. 117-133.
- Platt, T. (1982). The role of the Andean ayllu in the reproduction of the petty commodity régime in Northern Potosi (Bolivia). En Lehmann (Comp.). *Ecology and Exchange in the Andes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Platt, T.; Bouysse-Cassagne, T. & Harris, O. (2006). *Qaraqara-Charka. Mallku, Inka y Rey en la provincia de Charcas. Historia antropológica de una confederación aymara*. La Paz: Instituto Francés de Estudios Andinos/Plural Editores/University of St. Andrews/University of Londres/Fundación Cultural del Banco Central de Bolivia.
- Plietz, O. (2012). Following the new silk road between Yiwu and Cairo. En Mathews, et al. (Cords). *Globalization from Below: The World's other Economy*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Portes, A. & Roberts, B. (2004). Empleo y desigualdad urbanos bajo el libre mercado: consecuencias del experimento neoliberal. *Nueva Sociedad*, (193), pp. 76-96.
- Prado, F.; Seleme, S. & Gandarillas, E. (2003). *Los Desafíos de la Globalización y la Competitividad en el Área Metropolitana de Santa Cruz*. Santa Cruz: Editorial El País.
- Prado, F.; Seleme, S. & Peña, C. (2007). *Poder y Elites en Santa Cruz: tres visiones sobre un mismo tema*. Santa Cruz: Editorial El País.
- Price, M. (2013). Emprendedores bolivianos en una ciudad global: el caso de Washington. *Tinkazos*, (33), pp. 69-87.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2005). *Informe Temático de Desarrollo Humano en Bolivia: La economía boliviana más allá del gas*. La Paz: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Recuperado de: [http://idh.pnud.bo/index.php?option=com\\_hello&view=hello&Itemid=55](http://idh.pnud.bo/index.php?option=com_hello&view=hello&Itemid=55)
- \_\_\_\_\_. (2007). *Informe nacional sobre desarrollo humano: el estado del Estado en Bolivia*. La Paz: PNUD.
- Quijano, A. (1998). *La economía popular y sus caminos en América Latina*. Lima: Mosca Azul Editores.
- Quispe, D.; Tonconi, F. & Canaviri, C. (2011). *Warmis alteñas en el puesto de la vida. Testimonio económico y político de las mujeres del comercio minorista en la ciudad de El Alto. El Alto: Centro de la promoción de la mujer Gregoria Apaza*.
- Rama, Á. (1984). *La ciudad letrada*. Hannover: Ediciones del Norte.
- Ribeiro, G. L. (2006). Economic globalization from below. *Etnográfica*, 10 (2), pp. 233-249.
- Rivera, A. & Calderón, F. (1985). *La mina urbana*. Cochabamba: CERES.
- Rivera, S. (1983). La Raíz: Colonizadores y Colonizados. En Albó, X. & Barrios R. (Comps.). *Violencias Encubiertas en Bolivia*. La Paz: CIPCA-Aruwiyiri.
- Rostow, W. W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schulte, M. (1999). *Llameros y caseros. La economía regional kallawaya*. La Paz: PIEB.
- Slipak, A. (2014). América Latina y China: ¿cooperación Sur-Sur o “Consenso de Beijing”? *Nueva Sociedad*, (250), pp. 102-113.
- Smart, A. & Smart, J. (2012). Hong Kong petty capitalists investing in China: risk tolerance, uncertain investment environments, success and failure. En Mathews, et al. (Comps.). *Globalization from Below: The World's other Economy*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Soruco, X. (2011). *La Ciudad de los Cholos: Mestizaje y Colonialidad en Bolivia, Siglo XIX y XX*. La Paz: PIEB/IFEA.
- \_\_\_\_\_. (2012). Mestizaje y ascenso social en Bolivia. *Tinkazos*, (31), pp. 9-24.
- \_\_\_\_\_. (Coord.) (2008). *Los barones del oriente. El poder en Santa Cruz ayer y hoy*. La Paz: Fundación Tierra.
- Spedding, A.; Flores, G. & Aguilar, N. (2013). *Chulumani flor de clavel. Transformaciones urbanas y rurales, 1998-2012*. La Paz: PIEB.

- Stobart, H. (2010). Rampant Reproduction and Digital Democracy: Shifting Landscapes of Music Production and “Piracy” in Bolivia. *Ethnomusicology Forum*, 19 (1), pp. 27-56.
- Sun, Zh. (2008). The Role of Trading Cities in the Development of Chinese Business Cluster. *International Business Research*, 1 (2), pp. 69-81.
- Tassi, N. (2010). *Cuando el baile mueve montañas. Religión y economías cholo-mestizas en La Paz, Bolivia*. La Paz: Praia.
- \_\_\_\_\_ (2012). *La otra cara del mercado: economías populares en la arena global*. La Paz: ISEAT.
- Tassi, N.; Arbona, J.; Ferrufino, G. & Rodríguez-Carmona, A. (2012). El desborde económico popular en Bolivia: comerciantes aymaras en el mundo global. *Nueva Sociedad*, (241), pp. 93-105.
- Tassi, N.; Medeiros, C.; Rodríguez-Carmona, A. & Ferrufino, G. (2013). *Hacer plata sin plata. El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: PIEB.
- Toranzo, C. (2007). Burguesía chola y mestizaje. En Ayo, D. (Coord.). *Democracia boliviana: un modelo para desarmar*. La Paz: Oxfam y FES-ILDIS.
- Van den Berghe, P. & Primov, G. (1977). *Inequality in the Peruvian Andes: Class and Ethnicity in Cuzco*. Columbia y Londres: University of Missouri Press.
- Wanderley, F. (2003). *Trabajo no mercantil e inserción laboral - una mirada de género desde los hogares*. La Paz: CIDES-UMSA - PLURAL.
- Willer, H. (2013). El reino de los precios pequeños: el modelo empresarial del imperio textil “Gamarra” en Lima a sus límites. *Diálogos*, n.º pp. 36-38.
- Xin, X. R. & Pearce, J. L. (1996). Guanxi: connections as substitutes for institutional support. *Academy of Management Journal*, 39 (6), pp. 1641-1658.
- Yampara Huarachi, Simón (1992). “Economía” comunitaria aymara. En Van den Berg, H. & Schiffers, N. (Eds.). *La cosmovisión aymara*. La Paz: Hisbol/UCB.
- Yampara, S., et al. (2007). *La cosmovisión y lógica en la dinámica socioeconómica del qhatu/feria 16 de Julio*. La Paz: PIEB.
- Youmin, L. (2012). Making Sense of Good Life: Local Modernity from a Traditional Industrial-Commercial Region in Southern China. *International Journal of Business Anthropology*, 3 (1), pp. 85-101.
- Zavaleta, R. (1986). *Lo nacional-popular en Bolivia*. México: Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ (1990). *La formación de la conciencia nacional*. Cochabamba: Amigos del libro.
- Zhou, L. (2007). Internationalization and the performance of born-global SMEs: the mediating role of social networks. *Journal of International Business Studies*, (38), pp. 673-690.

## CAPÍTULO 2:

### **Economías populares transnacionales.**

### **Espacios y dinámicas festivas transnacionales en el altiplano paceño**

**Alfonso Hinojosa Gordonava**  
**Germán Guaygua Choqueguaita**

## **A manera de introducción: aspectos teórico-metodológicos**

Los cambios por los cuales la sociedad boliviana atraviesa en los últimos tiempos provienen de diversos ámbitos, responden a dinámicas diferenciadas social y políticamente y afectan a variados niveles del tejido social. Sin duda, en medio de estos procesos, la dimensión de lo político estatal ha concentrado las miradas y reflexiones, debido a la intensidad, profundidad y simbolismo que en ella se expresan. Sin embargo, consideramos que también existe un conjunto de transformaciones que se vienen operando desde hace tiempo atrás y que en la actualidad ya son muy evidentes, y que corresponden al ámbito de la sociedad misma, de la economía y de la cultura, pero que no se visibilizan en las esferas de la institucionalidad del Estado ni de su centralidad económica.

Hablamos de sectores populares aymaras que, desde hace tiempo atrás, vienen conformando una nueva elite económica, cuyas expresiones festivas patronales, en distintas localidades del altiplano paceño, expresan del momento económico por el cual atraviesan en sus trayectorias de vinculación con el capital transnacional, ya sea como mano de obra en los mercados de la manufactura en las ciudades de Buenos Aires o São Paulo o en tanto relacionamiento comercial de importación de productos chinos y su distribución y manejo en los mercados internos nacionales.

El marco de reflexión teórico y metodológico en el cual se enmarca la presente investigación tiene que ver con lo que se asume o entiende como “economía popular”, es decir, “aquella que protagonizan los que no controlan los recursos principales de producción, ni los resortes del poder estatal, o los mercados” (Quijano, 1998: 132-133). En nuestro caso, hablar de sectores populares aymaras vinculados a dinámicas transnacionales (laborales y/o comerciales) plantea el reto de analizar los entrecruzamientos que se dan entre lógicas étnicas y prácticas capitalistas, en varios casos exitosas.

Consideramos este texto como un primer acercamiento desde la perspectiva de las migraciones al mundo de lo festivo transnacional en los Andes bolivianos y a lógicas y prácticas económicas y sociales que se hallan por detrás. Pero, al mismo tiempo, consideramos que es un buen mapa referencial de lo que a mayor escala viene desarrollándose desde el mismo altiplano paceño, ligando a diversas regiones con presencia migrante aymara.

En esta perspectiva, Nico Tassi et al. (2012) parten de la constatación de que, en el país, las prácticas económicas de tipo informal e indígenas permanecieron durante décadas invisibles a la mirada de los estudios económicos; así como “Las instituciones dominantes –el Estado y las elites urbanas letradas– asociaron a los actores indígenas populares con la informalidad, la falta de educación e higiene, la marginalidad social y el atraso civilizatorio, lo que contribuyó a invisibilizar aún más sus prácticas económicas [...]”.

De manera paralela, señalan que la exclusión de estos sectores de la economía formal, su discriminación y su limitada movilidad social retroalimentaron su rechazo a los procesos de integración vertical o a los códigos y hábitos de la burguesía dominante, aspecto que explica la búsqueda de formas distintas de manifestar el estatus y expresar el ascenso social. En este sentido, el éxito económico de determinados sectores comerciantes populares (en La Paz, mayormente aymaras) ha sido tan relevante que ha desencadenado reestructuraciones socioeconómicas en los ámbitos urbano y rural. Y ha fortalecido las identidades étnicas, lazos y redes sociales, al mismo tiempo que intensificó y renovó las prácticas festivas y religiosas que sostienen la reproducción y expansión de las estructuras de poder local.

En la perspectiva de los autores, durante las últimas décadas los comerciantes aymaras se han transformado en uno de los sectores económicos emergentes que están desplazando a las elites tradicionales en Bolivia. “A través de los viajes a las grandes ferias chinas y de empresarios chinos a Bolivia, se han ido tejiendo amplias redes comerciales globales. Pero estas últimas se asientan, no obstante, en las propias prácticas económicas, sociales y festivas locales, que dan cuenta del denso mundo de economías familiares y redes de compadrazgos en los Andes [...]. (Tassi, et. al., 2012:93)”

Para los autores, estos sectores aymaras “han convertido un país enclaustrado como Bolivia en un sorprendente punto de apalancamiento del comercio regional, para lo cual no han dudado en expandir sus redes comerciales ubicando a hijos y parientes en los principales puertos y centros productivos chinos. Pero, además, han logrado que los fabricantes asiáticos adapten el diseño de televisores y refrigeradores a los gustos y requerimientos del mercado regional”.

En este sentido, “los comerciantes populares aymaras despliegan estrategias en las que negocian en los intersticios de los procesos de la economía global desde su propia historia y sus propias formas de relacionamiento. Esto ha permitido el crecimiento de espacios económicos importantes en la economía nacional boliviana”. Otro aspecto trabajado en el texto es el referido al crédito. Los autores afirman que ahora, determinados sectores populares, son sujetos de crédito. En los últimos años, algunas entidades financieras han caído en la cuenta de que este tipo de empresarios registra los niveles más bajos de mora y se han acercado a ellos.

Para trabajar con estos emprendedores emergentes, los bancos han tenido que reformular sus procedimientos y requisitos de concesión de préstamos, con el fin

de adaptarlos a las necesidades específicas de un desbordante comercio popular e informal.

Estos actores populares han construido su pujanza económica a contracorriente del Estado y del control ejercido por los sectores criollos. El actual fenómeno de desborde se asienta en una doble estrategia política económica. Por un lado, a través de prácticas de disimulo y protección –“estrategia del búnker”– que implican la manipulación de sus propios códigos culturales con el fin de blindar sus espacios sociales y económicos a la incursión de agentes externos. Este *modus operandi* se combinaría, de otra parte, “con prácticas de expansión y conquista –‘estrategia del caballo de Troya’–, que los llevan a abandonar su ‘escondite’ para presentarse de forma amenazante como alternativas reales de poder político y económico”.

Entre los elementos que habrían posibilitado el éxito de determinados sectores populares aymaras, se tendía en primer lugar el control físico de los espacios comerciales locales por medio de lazos familiares; pero, al mismo tiempo, una asombrosa flexibilidad, basada en la alta diversificación, la movilidad geográfica y el uso de extensas redes de parentesco que se entrelazan con amplios contactos socioeconómicos.

En lugar de buscar la especialización de funciones, la diversificación comercial aymara entrelazaría una serie de rubros superpuestos, articulando múltiples vínculos económicos, lo que permitiría reducir los riesgos comerciales y reorientar continuamente el comercio en momentos de crisis. Es precisamente esta flexibilidad la que le permite mudar continuamente de rubro, proveedores o canal de comercialización y adaptarse a la globalización mejor que muchas empresas de la economía formal. No en vano, estos comerciantes populares han incursionado en diferentes mercados, sin complejos, desde artefactos de tecnología avanzada en la frontera con Brasil hasta productos de alimentación para centros urbanos en la frontera con Argentina.

En lo referente a las relaciones entre comerciantes aymaras y proveedores chinos, Tassi señala:

Los comerciantes bolivianos se relacionan directamente con los «consorcios familiares» chinos que tienen la flexibilidad para readaptar con rapidez el diseño de sus productos y producir para un mercado relativamente pequeño como el boliviano. Ahí reside la ventaja competitiva de estos consorcios: están listos para vender a cualquiera, con independencia de las cantidades demandadas, la religión o el pasaporte del comprador. Los consorcios familiares se han mostrado, además, receptivos a modificar los productos a petición de los comerciantes bolivianos, con la expectativa de que la readaptación del diseño les permitirá multiplicar las ventas a otros comerciantes de la región y ampliar así sus mercados.

En tal sentido, las relaciones comerciales con China serían generalmente bidireccionales. De un lado, representantes de empresas y fábricas chinas han empezado a

viajar a Bolivia para entender mejor las dinámicas económicas locales, mejorar su producción y entablar relaciones con los comerciantes. Del otro lado, nudos comerciales como la Huyustus, la Eloy Salmón y especialmente la zona franca de Iquique se han convertido en polos atractivos para los pequeños inversionistas y comerciantes de ultramar que buscan alternativas a la asfixiante competencia local.

Por su parte, y como regla general, los comerciantes aymaras han dificultado expresamente el acceso de empresas o actores foráneos a los espacios comerciales que ellos lograron ocupar. Sin embargo, han mostrado cierta apertura hacia los empresarios chinos, por sus múltiples contribuciones al comercio y por estar en la base del éxito comercial aymara.

Los actores populares y locales se nutrirían de prácticas económicas vinculadas a una globalización que, a pesar de invisibilizarlos, se alimentaría a su vez de ellos.

La discusión sobre las economías populares y sus alcances y repercusiones tuvo, en el Perú, uno de sus mayores centros de análisis desde hace muchas décadas atrás. Coraggio, en su libro “La economía social como vía para otro desarrollo social” (2002), plantea la dimensión social porque “produce sociedad y no sólo utilidades económicas, porque genera valores de uso para satisfacer necesidades de los mismos productores o de sus comunidades –generalmente de base territorial, étnica, social o cultural y no está orientada por la ganancia y la acumulación de capital sin límites” (p. 3). Este autor sostiene que “el Estado centralizado” debe ser superado, porque despoja de poder a amplios sectores de la sociedad y asume la representación de un bien común nacional, actuando como delegado que, en ausencia de una democracia sustantiva, fácilmente cae en la tentación de obedecer a los intereses de los grupos económicos más concentrados, haciendo “gobernable” un sistema injusto y socialmente ineficiente.

Siguiendo esta línea de reflexión, para el caso del Perú, Matos Mar ya en la década de los años ochenta evidencia un desborde de las pautas institucionales que encauzaron la sociedad peruana y sobre las cuales giró desde su constitución como República. Este desborde procedería de la movilización espontánea de los sectores populares que, cuestionando la autoridad del Estado y recurriendo a múltiples estrategias y mecanismos paralelos, alteran las reglas de juego establecidas, cambiando el rostro del Perú<sup>37</sup>.

El autor hace resaltar algunas de las características de este sector, al que denomina como contestatario en crecimiento, al decir: “uso intensivo de la mano de obra, utilización del trabajo familiar, baja relación capital-trabajo, alta flexibilidad, sentido agudo de la creatividad” (1984: 60). Estas empresas del sector con-

<sup>37</sup> En este punto, Matos Mar enfatiza en el hecho de que la ciudad de Lima habría ido perdiendo su fisonomía de ciudad industrial y de administración gubernamental, para convertirse en una ciudad bazar, desbordada por actividades precarias, informales o fuera del circuito oficial.

testatario tendrían un carácter predominantemente familiar, dotándoles de una identidad muy particular. “En ellas participan no sólo la familia nuclear sino también la extensa (hermanos, tíos, cuñados, primos). Ligada al carácter familiar de la organización del trabajo, es importante destacar la fuerte participación femenina, que se explica por su mayor compatibilidad con la responsabilidad de las labores del hogar que posibilitan horarios flexibles, actividades desarrolladas en la casa o en otros lugares donde pueden llevar también a los hijos pequeños, como en el caso del comercio callejero. Estos trabajadores se encontrarían distribuidos principalmente en las zonas populares constituidas por distritos con alto porcentaje de población, viviendo en barriadas, tugurios y urbanizaciones populares.

Para Coraggio, la economía social debe competir por las voluntades que orientan las decisiones económicas individuales y también competir con las organizaciones capitalistas en sus mercados, pero “sin caer en la objetivación propia de la empresa capitalista, que ve a las personas como sustituibles y sus necesidades como un “gancho” para incentivarlas a contribuir a la eficiencia empresarial. Debe también reservar una parte de sus resultados económicos para reinvertir en sí misma o en su entorno. No se trataría de una acumulación en el sentido capitalista, pues estaría subordinada a la satisfacción de necesidades y a la calidad de las relaciones sociales y no se basa en la explotación del trabajo ajeno.

Por su lado, Matos Mar enfatiza que en cierto modo estos sectores se organizan para defender su derecho al trabajo contra un sistema económico que limita mercados en la esfera oficial y favorece en forma exclusiva los intereses de las grandes inversiones y de determinados sectores.

El tema de la migración interna hacia las ciudades es un aspecto central en estas consideraciones. “El migrante tuvo que adaptarse al contexto que le ofrecía la ciudad y encontrar soluciones dentro de las posibilidades dadas por su experiencia previa. Tenía dos opciones: someterse al sistema legal imperante aceptando la falta de techo o violentar los límites del sistema establecido (1984: 77).” A partir de esta decisión, tanto los migrantes como los nativos que conformaban los sectores populares urbanos, se convirtieron en invasores de propiedades, llegando con frecuencia a apropiárselas por la fuerza.

Las barriadas y los barrios populosos convertidos en crisoles que fusionan las distintas tradiciones regionales, se convierten en focos poderosos de un nuevo mestizaje de predominante colorido andino, generando estilos de cultura, opciones económicas, sistemas de organización y creando las bases de una nueva institucionalidad que se expande, encontrando escasas resistencias, entre los resquicios de las estructuras oficiales, desbordando sin pudores, los límites de la legalidad cada vez que éstos se oponen como obstáculos (Ibíd.,79).

Por su parte, Coraggio plantea que estamos en otro momento de la historia, porque la globalización del capital financiero requiere repensar la comunidad local en su vinculación con fuerzas sociales nacionales y transnacionales, porque las nuevas tecnologías pueden ser vistas como un recurso fundamental para desarrollar un sistema alternativo de autogobierno, de gestión de las necesidades y de integración por el trabajo social.

En el caso de Bolivia esta discusión también ha estado presente. Ya en los años noventa Carlos Toranzo habla de una burguesía chola. Afirma que se trata de “otras formas de acumulación, que hay otros sectores empresariales con un vigor muy fuerte que se han formado sin la ayuda del Estado, que se han hecho a pulso, se han construido ellos mismos, son los empresarios populares *selfmademan*” (2012: 11).

Ésas serían las burguesías cholos que se mencionó en el prólogo al libro “La política del silencio” de Fernando Mayorga. En ese texto, titulado: “Burguesía chola y señorialismo conflictuado”, comenzó a explicitar cómo era evidente que habían burguesías cholos y cómo el viejo señorialismo tenía que jugar dos cartas, subsistir y tratar de guardar las apariencias, o tratar de guardar el apellido en un mundo de acumulación económica que correspondía a otros sectores sociales, a otra sociología, más popular.

Según Toranzo, la “vieja sociología boliviana incluida la sociología marxista que definía bien la lucha de clases y al proletariado no podía entender que había una burguesía marcada por su tez morena, marcada por sectores populares, nacional populares... para esa vieja sociología hablar de burguesía chola era una contradicción, pues no podía haber burgueses morenos”<sup>38</sup>. El elemento clave de esos sectores sería más lo económico que lo político, según él: “prefieren el espacio de la economía y no necesariamente el espacio de la representación política”; aunque se hallan también en la política, ya sea como asambleístas departamentales, asambleístas nacionales y especialmente estarían presentes en los poderes sub nacionales.

Ancla la noción de burguesía chola en la Revolución de 1952, porque a decir de Toranzo es ésta la que permite hablar no sólo de democratización social y política, sino también de democratización económica, apertura del espacio económico de la circulación de mercancías y de personas, del transporte interprovincial, interdepartamental y de metal mecánica a los sectores populares. Es un antecedente muy fuerte.

Más recientemente, Toranzo plantea la idea de “neoliberalismo popular” en la medida que los sectores populares se acercan al Estado para que los proteja, para que les proporcione salud, educación, infraestructura; sin embargo, estos sectores no quieren que el Estado se entrometa absolutamente para nada en el control de sus

negocios, de sus empresas y que no perturbe la lógica de mercado, que es la lógica con la cual actúan en determinados sectores de las ciudades (ya sea en la Cancha Cochabambina, la lógica del mercado de Las Siete Calles en Santa Cruz, y de la calle Uyustus en La Paz). Pero, sería también la lógica de los coccaleros, del narcotráfico, la lógica del contrabando, como la de la Feria 16 de Julio en El Alto. Para el autor, “cada sujeto popular, es de alma fenicia, quiere vender, vender, desea hacer comercio” (p. 13). Esa es la mezcla entre burguesía chola y el neoliberalismo popular, que sería el *chip* más profundo de los sectores populares.

Este neoliberalismo es muy fuerte en los actores sociales, ellos aman el mercado, aman la acumulación. Pero, a la par, conocen sus límites, sabe que el músculo de las burguesías cholos no es tan grande como para convertirse en el centro de la acumulación económica en el país. Sin embargo, sociológicamente, serían esos actores sociales populares los que controlan los canales de la circulación de mercaderías y de personas, entonces existe un vínculo entre un Estado que produce excedente a veces con ayuda de la empresa privada, pero que es manejado por este neoliberalismo popular en los canales de la circulación. Ése es el remate de la burguesía chola.

En todo caso, el acercamiento y análisis respecto al universo de lo popular que nos proponemos en la investigación no sólo implica una dimensión práctica de interacción (metodología), sino también una dimensión de entendimiento desde las propias nociones de estos actores, desde sus propios términos (teoría), situación que nos lleva a indagar en las lógicas aymaras de la movilidad social, la economía y el trabajo, así como en las de acumulación y el prestigio. Metodológicamente, planteamos el acercamiento a estos universos populares desde el análisis de la fiesta y sus implicaciones: dos festividades concretas en el altiplano paceño servirán de soporte a este análisis.

Las fiestas elegidas son la festividad del Apóstol Santiago en la localidad de Guaqui (Provincia Ingavi) y la Virgen del Rosario en el pueblo de Sica Sica (Provincia Aroma). La elección de estas dos festividades respondió a criterios específicos; por un lado, Guaqui concentra un porcentaje significativo de emigrantes transnacionales cuyos destinos principales son Buenos Aires (Argentina) y São Paulo (Brasil) y dedicados casi en exclusividad al trabajo textil en ambas “ciudades globales” (Sassen, 2007), aunque algunos de ellos también han incursionado en el rubro del comercio en dichos países. Por su parte, en la zona de Sica Sica nos encontramos con que los emigrantes a las ciudades (El Alto, La Paz, Santa Cruz, Trinidad) se han especializado en el comercio transnacional con mucho éxito, específicamente con el comercio hacia China. En ambos casos, el hilo conductor tiene que ver con sectores populares ligados a capitales transnacionales, ya sea como mano de obra migrante en nichos laborales de manufactura textil (la mayoría de ella de manera en talleres clandestinos) o como migración interna especializada en el comercio y vinculada a la produc-

<sup>38</sup> En esa perspectiva, el autor ejemplifica a partir de el mercado negro, la calle Uyustus, el comercio de El Alto, la metal mecánica de la 16 de Julio, ver el mundo de las carnicerías, el mundo del transporte y todo sustentado en el poder económico que poseen esos sectores populares.

ción e importación desde China. Las fiestas patronales de Guaqui y Sica Sica (El Apóstol “Tata” Santiago y la Virgen del Rosario, respectivamente) evidencian de manera explícita los momentos o ciclos económicos y sociales por los cuales estas sociedades/comunidades van atravesando en su vinculación, de lo local con lo global de la economía, ya sea en nichos laborales transnacionales o en dinámicas comerciales al mismo nivel.

En esta perspectiva, el trabajo se lo asume como de orden cualitativo y descriptivo de las lógicas y prácticas de movilidad poblacional entre los aymaras del departamento de La Paz, en su vinculación a nichos laborales y capitales transnacionales, a partir de la dimensión festiva que hace evidente las dinámicas de movilidad que viven estos sectores sociales del altiplano paceño.

En tal sentido, hacemos un acercamiento a los migrantes paceños en sus vinculaciones con nodos que se encuentran más allá del territorio nacional, en nuestro caso las urbes de Buenos Aires y São Paulo como mano de obra, o con China como nexos comerciales; y cómo en dichos procesos se evidencian elementos de acumulación y prestigio. Desde la consideración de estas dos festividades de Guaqui y Sica Sica, sus articulaciones, lógicas y características, pretendemos realizar un mapeo mayor de estos itinerarios, trayectorias y economías populares del mundo aymara, que están articuladas con dinámicas transnacionales.

En las lógicas sociales y culturales de los aymaras existe una serie de prácticas que están íntimamente ligadas con nociones de acumulación y de prestigio, la reciprocidad simétrica o asimétrica que constituye la plataforma social para establecer los vínculos de parentesco que son importantes para el establecimiento de itinerarios y trayectorias económicas, las que están articuladas de lo local a lo global.

En ese contexto, la fiesta es el escenario donde se articulan distintas trayectorias económicas de las elites aymaras, se articulan con el pueblo y se proyectan a nivel nacional e internacional. No solamente es exceso, “irracionalidad” o despilfarro, sino es el espacio donde se evidencia el prestigio, la movilidad social y la acumulación frente a los demás. En este escenario, la tradicional danza de la morenada es, acaso, la más representativa y simbólica de lo social en las entradas folclóricas en los Andes bolivianos, tanto por su prestigio como por su gran capacidad de convocatoria. En el libro “Gran Poder: La Morenada” (2009), Rossana Barragán y Cleverth Cárdenas reflejan el poderío de esta festividad y destacan sobre todo la participación de la mujer de pollera<sup>39</sup>. La morenada es una danza simbólica para La Paz, porque juega muchos roles, como el orden, la organización, la disciplina, el valor de las jerarquías y de poder anual que gira en torno a los organizadores y fundadores de cada una de las fraternidades. En el imaginario social de estos sectores sociales “se baila

morenada porque es un “gustito” aparte, porque es una danza que otorga mucho prestigio a quien la baila, y por el hecho de que la persona que pertenece a una fraternidad es considerada más importante que otras fraternidades”. La popularización de esta danza a nivel nacional e internacional está en directa relación con las dinámicas migratorias de estos sectores.

Las trayectorias de estos migrantes y comerciantes están vinculadas a lógicas ancladas en la cultura andina y la comunidad de la cual provienen, articulando vínculos locales y con otros de carácter transnacional. Estas dinámicas económicas populares son denominadas por algunos autores como “globalización desde abajo”. La globalización desde abajo está siendo construida por redes y dinámicas sociales que sobrepasan las instituciones y retan la supremacía de las elites tradicionales que históricamente definieron los ritmos de la economía nacional.

<sup>39</sup> Las fraternidades de morenos en un principio eran integradas sólo por varones, mientras que en estos últimos años ha sido muy visible y creciente la participación de la mujer.

# 1. Itinerarios migratorios transnacionales en el altiplano paceño

## Antecedentes históricos y lógicas de circulación

Desde una dimensión histórica y etnográfica, mucho es lo que se puede decir sobre las dinámicas de movilidad poblacional en la región del altiplano paceño desde la información arqueológica que se dispone del periodo formativo medio de Tiwanaku, donde surgen los primeros asentamientos en las riberas del lago Titicaca, dando lugar a los primeros agricultores, pastores y pescadores que desarrollarían lógicas de control y aprovechamiento productivo del espacio. Desde esos primeros momentos prehistóricos, la organización cultural del espacio económico y social en los Andes estuvo vinculado al rol que jugaron “las caravanas de llamas que recorrían estas zonas sobre las redes de tráfico e interrelaciones grupales” (Arnold, 2008: 99).

Las redes de comercio jugaron un papel muy importante en las conformaciones territoriales del altiplano, en lo que distintos autores asumieron como “intercambios transversales” en los Andes, entre costa, sierra y selva (Casevitz et al., 1998), conformando así redes interétnicas de intercambios comerciales. Pero el comercio no era el único nexo de intercambios entre distintas regiones o lugares, lo era también la agricultura, ya que existe amplia evidencia de que muchas de las plantas cultivadas en tierras altas provenían de regiones alejadas de valles e incluso de tierras bajas; en este sentido, Lumbreras menciona que “las líneas generales de la agricultura andina hablan de conexiones intensivas entre la cordillera y la selva” (1981:140).

En este mismo sentido, Romero (1987) destaca el rol de estas redes de comunicación, circulación y migración para las tierras altas, generando de esta manera una gran fluidez que unificaría ciertos espacios a través de mecanismos de organización social y laboral. “Esto permitió –primero a los señoríos locales y después a los Estados convertir un territorio montañoso, agreste y hostil en una fuente de abundancia y riqueza mediante el desarrollo de formas propias de acceso a los recursos” (Arnold, 2008: 107). En esta concepción andina de la organización del espacio la noción de “taypi” o centro, como eje articulador, juega un papel central en la organización del territorio y que hoy en día sigue siendo importante. En cierto sentido, la fiesta en los Andes puede ser también considerada como un

“taypi”, en tanto organiza y articula diversos elementos del hacer y sentir de estas comunidades y de sus habitantes, ya sea en el mismo lugar o en sus nodos migratorios.

Siguiendo esta línea de análisis, una de las hipótesis que guía nuestra investigación es que en estas sociedades andinas existen matrices culturales y dinámicas poblacionales que están fuertemente arraigadas en las prácticas comunales. Para Patterson (1997), quien, desde una mirada histórica, dice:

La autosuficiencia comunal es una forma antigua de organización social en los Andes. La consecuencia más importante de tal forma de organización para adquirir los recursos que se necesitan, consiste en que los miembros de una comunidad tienen que distribuirse eficientemente en el espacio, a través de su territorio. Las zonas donde se dan tales recursos, pueden estar ubicadas a cercana proximidad una a la otra o a distancias considerables según los patrones ecológicos que rigen esos territorios.

De acuerdo a esta mirada, se refiere a lo que más generalizadamente se conoce como la teoría de John Murra (1975) sobre el control vertical de un máximo de pisos ecológicos, o lo que, en su momento, años antes a Murra, el boliviano Condarco Morales (1970) denominaba “ecosimbiosis andina”. Debemos decir que no apelamos a estos datos de la antropología histórica sólo como referencias románticas del pasado, sino que pretendemos reactualizarlas –como referencias teóricas y metodológicas– en la medida en que afinamos en ellas una determinada manera de percibir los movimientos poblacionales en estas latitudes en la actualidad.

A partir de estas ideas y de estas referencias históricas y culturales, debe decirse que el hecho migratorio en los Andes no expresa solamente la puesta en práctica de estrategias de sobrevivencia modernas, sino que se trata de un *habitus*, de unas prácticas asociadas a una cosmovisión particular, de un saber de vida que permitía y permite a esas sociedades una mejor y más sostenible utilización de los recursos naturales y humanos, no ya para la sobrevivencia de una familia, sino para la vida y la reproducción de toda una comunidad y sociedad. Afinamos, por tanto, una de nuestras ideas de trabajo respecto a las migraciones en este hecho, en el hecho que persiste en estas sociedades, un *habitus* de movilidad espacial que les permite desplazamientos de una manera muy activa.

En cierta medida, esta idea de la movilidad poblacional como un *habitus* es también abordada en el estudio de Tassi et. al. “El modelo económico popular”, presente en esta publicación, donde se aborda la idea de los “trajinantes” (Glave, 1989) como articuladores entre mercados y espacios económicos diversos. Para los autores, el “trajinante y viajero se lo atribuía a aquellos actores que por la propiedad de los medios de transporte [...] tenían la capacidad de conectar espacios económicos distintos” (2014: 16).

Otro elemento que debemos mencionar, de enorme trascendencia para nuestro análisis, es el referido a la migración interna. En las últimas décadas, la migración interna –que normalmente es asumida como migración campo-ciudad– se ha acelerado significativamente no sólo en Bolivia, sino en la región. Fue en 1992, según los datos oficiales del Censo realizado ese año, cuando el país deja de ser eminentemente rural y pasa a ser un país de preponderancia urbana con un 58%. Este dato, posteriormente, se ha ido acrecentando, haciendo que el año 2001 el porcentaje de personas que vivían en las áreas urbanas fuera del 62% y, según el último censo del año 2012, este porcentaje subió al 67,3%, siendo que el 32,7% vive en áreas rurales.

Pero, además, estos datos van señalando otra tendencia que es muy particular y que asumimos tiene que ver con las dinámicas poblacionales y, en particular, con el fuerte crecimiento de las ciudades intermedias, que para algunos autores expresa procesos de urbanización de lo rural, también se ha intensificado y da cuenta de la mencionada e intensa movilidad interna.

En las distintas miradas que podemos rescatar sobre la región del altiplano paceño y su relación con procesos de movilidad poblacional contemporáneos, lo que sobresale es la dimensión de la migración interna, la migración campo-ciudad, ya sea a El Alto o a determinados barrios de la ciudad de La Paz. En esta perspectiva, el trabajo de Godofredo Sandóval, Xavier Albó y Tomas Greaves de 1982: “Chukiyawu la cara aymara de La Paz”, en sus cuatro tomos, es un referente fundamental en el análisis de ese proceso de urbanización a partir de “oleadas migratorias” experimentadas en La Paz en los años ochenta; aspectos tales como el mercado de trabajo, la especialización ocupacional, las fiestas y ritos aymaras en la ciudad y los retornos y nuevos lazos con las comunidades de origen y los “residentes” son algunos de los elementos que se desarrollan en esta serie de investigaciones de tanta relevancia para el momento, pero también hoy en día.

Ahora bien, además de señalar todos estos elementos referidos tanto a los procesos de urbanización como a los de migración interna campo-ciudad, lo que hay que establecer es que, en ningún sentido, estas dinámicas poblacionales representan procesos de rupturas con las áreas rurales o con las comunidades campesinas. Lo que, más bien, vamos a encontrar son fuertes vínculos, fuertes relacionamientos en diferentes momentos –ya sea del ciclo agrícola o del ciclo festivo– en los que estos migrantes rurales asentados en las ciudades van a retornar hacia sus comunidades. Dicho de manera más breve: las mencionadas dinámicas poblacionales no tienen como resultado una ruptura entre el campo y la ciudad.

En los cuadros siguientes presentamos algunos datos demográficos emigratorios para los municipios de Guaqui y Sica Sica, de acuerdo a la información del último Censo de Población y Vivienda 2012 que expresa con claridad las dinámicas migratorias transnacionales en el altiplano paceño, con destino casi exclusivo a la Argenti-

na y Brasil, en que entre ambos países representan más del ochenta por ciento de la emigración internacional en estas regiones. Según los datos de migración internacional por Provincia del Departamento de La Paz, tenemos:

**Cuadro N° 1**  
Emigración de las Provincias paceñas a la Argentina

Provincia	Casos	Porcentaje
Pedro Domingo Murillo	29638	61,62
<b>Ingavi (Guaqui)</b>	2868	5,96
Omasuyos	2438	5,07
<b>Aroma (Sica Sica)</b>	1851	3,85
Los Andes	1816	3,78
Eliodoro Camacho	1368	2,84
Sud Yungas	1302	2,71
Pacajes	1129	2,35
Inquisivi	1071	2,23
Otras Provincias	4621	9,59
<b>Total</b>	<b>48102</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda – 2012

En la Provincia Domingo Murillo se hallan las ciudades de La Paz y El Alto, que entre ambas concentran a más del 60 por ciento de los emigrantes paceños, confirmando que en las últimas décadas la emigración internacional proviene ya no tanto de las comunidades rurales, sino más bien de las áreas urbanas y periurbanas de las ciudades, que –como ya dijimos– en los últimos tiempos también han recibido contingentes significativos de migración interna, evidenciando con ella los fuertes nexos entre campo y ciudad, así como entre migración interna e internacional que hoy en día se despliegan.

Ya desde un análisis de la migración internacional rural del departamento de La Paz, tenemos que la Provincia Ingavi, donde se encuentra el Municipio de Guaqui, es la que presenta el mayor índice de emigrantes a la república Argentina, seguida de la Provincia Aroma cuya capital es Sica Sica. Como ya mencionamos, Argentina en primer lugar y luego Brasil son los destinos más importantes a nivel internacional, sumando entre ambos países a más del 80 por ciento de las emigraciones. En todo caso, con estos datos queda corroborada la noción de Argentina como el destino tradicional y vigente hoy en día como principal mercado laboral, que, para el caso de los migrantes paceños, se concentra en torno a los talleres de confección textil donde estos sectores han sabido copar no sólo la producción de prendas de vestir, sino también su comercialización en distintas ferias

creadas por ellos mismos y que hallan en la Feria de La Salada su máxima expresión y despliegue<sup>40</sup>.

**Cuadro N° 2**  
Emigración de las Provincias paceñas al Brasil

Provincia	Casos	Porcentaje
Pedro Domingo Murillo	24165	54,76
<b>Ingavi (Guaqui)</b>	2795	6,33
Omasuyos	2451	5,55
<b>Aroma (Sica Sica)</b>	2613	5,92
Los Andes	1480	3,35
Eliodoro Camacho	1274	2,89
Sud Yungas	1419	3,22
Pacajes	1121	2,54
Inquisivi	849	1,92
Otras Provincias	5964	13,52
<b>Total</b>	<b>44131</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda – 2012

En el cuadro N° 2 se aprecia también la dimensión de la emigración a Brasil, que si bien resulta más reciente en lo que hace a su antigüedad –asumimos a inicios del presente siglo su mayor relevancia respecto a Argentina, pero que en los últimos años viene siendo cada vez más importante, ya sea por el tipo cambiario del real brasileño o por el crecimiento de la demanda manufacturera que hace crecer la demanda de mano de obra para el sector. En todo caso, Brasil ya es un destino muy importante, sobre todo para estas comunidades del altiplano paceño, aunque en muchos casos la emigración hacia este país no se da directamente de estas comunidades, sino que previamente suelen existir procesos migratorios internos, ya sea hacia la ciudad de El Alto u otras capitales departamentales (sobre todo Cochabamba y San-

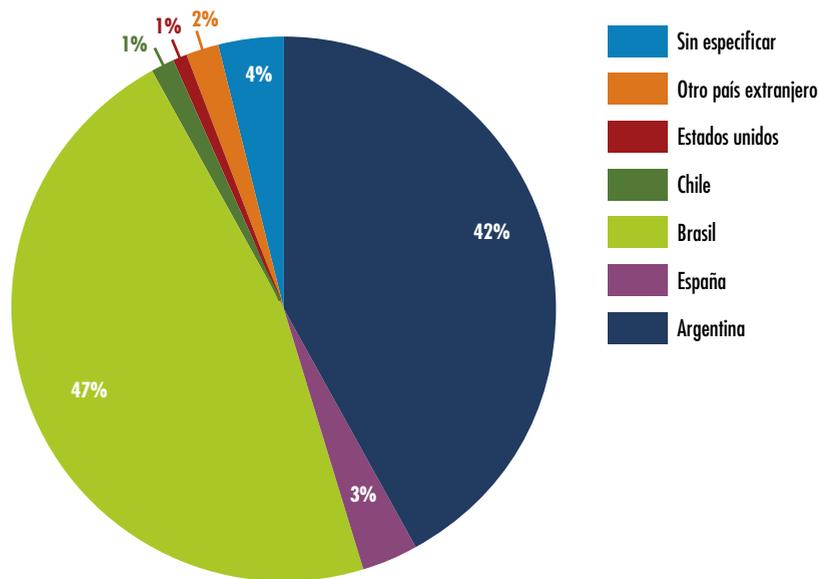
<sup>40</sup> La Feria La Salada es un complejo ferial, ubicado en el partido de Lomas de Zamora (Argentina) que ha ido evolucionando hasta convertirse en un enorme conglomerado humano y económico de trascendencia internacional. Los orígenes de esta feria datan de 1991, cuando un grupo de personas, muchos de ellos de origen boliviano, se instalaron en la localidad lomense de Ingeniero Budge, en unos terrenos que en tiempos de Perón estaban acondicionados como balnearios. En un principio montaron sus propios puestos rudimentarios y vendían distintos tipos de productos, ya sean confeccionados por ellos o importados. Cuando comenzaron a crecer, reunieron a sus familias, y luego establecieron una sociedad: Urkupiña SA, que después se dividió en Cooperativa Ocean y Punta Mogotes SA.

[[http://es.wikipedia.org/wiki/Feria\\_La\\_Salada](http://es.wikipedia.org/wiki/Feria_La_Salada)]

ta Cruz de la Sierra) para luego dar el salto internacional hacia Argentina o Brasil. Resulta también frecuente hallar relatos en los cuales hay experiencias de circulación entre ambos destinos, vale decir, entre Buenos Aires y São Paulo, siempre dentro del rubro de la manufactura textil.

Según datos del mismo Censo, a nivel Municipal tenemos los siguientes datos de emigración sobre una población total en Guaqui de 7.278 habitantes. El porcentaje de emigración internacional del Municipio de Guaqui respecto a su población es del 11,3 por ciento, dato que para un Municipio rural es significativo. Como mencionábamos anteriormente, en este Municipio casi el 90 por ciento de la migración internacional tiene como destino Brasil y Argentina y con seguridad que la mayoría se hallan insertos en el rubro del trabajo textil. Si bien, según los datos del Censo, existe mayor población que se dirige a Brasil, es interesante notar que en la fiesta patronal de Guaqui son los “argentinos” los que más se hacen visibles, no sólo como bailarines, sino también en los diferentes actos festivos. Esto se debe sin duda a la antigüedad de esta migración y, por tanto, al acumulado de experiencias y capitales que son desplegados en la fiesta.

Gráfico N° 1  
Emigración del Municipio de Guaqui

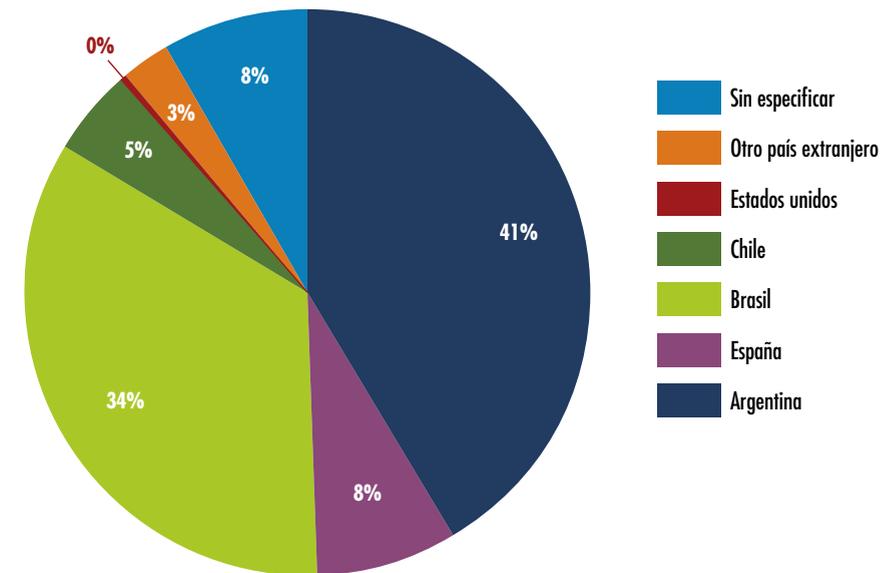


Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda – 2012

Por su parte, el Municipio de Sica Sica en la Provincia Aroma tiene una población de 31.054 habitantes y el porcentaje de emigración internacional de este Muni-

cipio respecto a su población es del 4,7 por ciento, muchísimo menor que Guaqui, ya que esta región se caracteriza más por su migración comercial a nivel interno, ya sea hacia las ciudades de El Alto, La Paz, Santa Cruz u otros centros poblacionales importantes del interior del país, sobre todo en el oriente y el sur boliviano (Trinidad, Cobija, Bermejo); en tal sentido, su emigración internacional es menor.

Gráfico N° 2  
Emigración del Municipio de Sica sica



Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda – 2012

En todo caso, siguen siendo estos dos países limítrofes los que concentran los mayores volúmenes de migrantes internacionales del Municipio: Argentina con un 41 por ciento y Brasil con el 34 por ciento. Destacan, también, en estos flujos España (9 por ciento) y Chile (5 por ciento) que son los nuevos destinos del presente siglo, aunque –claro está– que España ya no resulta tan atractiva luego de la crisis financiera que se vive en Europa y en ese país en particular, desde hace unos cuatro años atrás.

### Nichos laborales transnacionales: Buenos Aires (Argentina) y São Paulo (Brasil)

En Bolivia, los procesos emigratorios fronterizos han sido una constante durante muchos años. Algunos de ellos incluso pueden ser considerados como históricos, como es

el caso de la migración laboral boliviana a la Argentina, cuyos orígenes y magnitudes pueden ser rastreados desde hace más de un siglo atrás, aunque los momentos de masificación corresponden a las dos últimas décadas del siglo pasado. Si bien, son muchos y muy variados los destinos emigratorios de los bolivianos en el exterior, durante las últimas décadas estos procesos migratorios focalizaron como lugares de destino masivo básicamente a cuatro países: Argentina, Estados Unidos, Brasil y recientemente España.

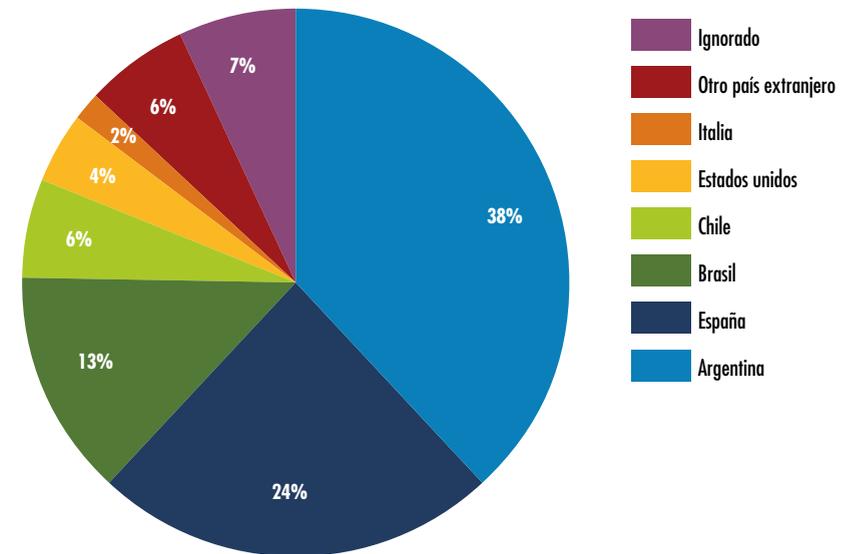
Uno de los problemas al estudiar el hecho migratorio en Bolivia tiene que ver con la obtención de datos oficiales sobre la cantidad de residentes en el exterior. En todo caso, la cuantificación de la población boliviana en situación migratoria es una incógnita que suele ser utilizada desde diversos espacios (políticos, económicos, sociales, etc.), ya sea para magnificar, ya sea para invisibilizar o dramatizar unas realidades que hasta hoy se nos presentan con demasiados vacíos.

El año 2012 se realizó en Bolivia el Censo Nacional de Población y Vivienda, en el cual por primera vez se incorporó una pregunta sobre el tema emigración internacional, la pregunta indagaba sobre si en los hogares, durante los últimos diez años, algún miembro habría emigrado al exterior. Si la respuesta era positiva se abrían otras preguntas respecto al país de residencia de esa persona, su edad y sexo. Los resultados arrojados por ese censo dan un total de 487.995 bolivianos que, entre el 2002 al 2012, habría emigrado del país, primando ligeramente las mujeres con un 51.03% frente a los varones con un 48.97%. El destino principal de los emigrantes bolivianos en este periodo fue la república de Argentina con un 38,22%, seguido de España con un 23,88%, Brasil con 13,18%, Chile con 5,95% y Estados Unidos con 4,20%. El restante veinte por ciento se dispersan en un abanico muy amplio de países, entre los que sobresalen Italia, Cuba, Perú, Reino Unido, Suiza y Japón (INE, 2014).

Si bien estos datos reflejan en términos generales las percepciones que se tenían sobre los destinos emigratorios, en términos de cuantificación los datos son bastante inferiores a las cifras que se manejaban con anterioridad. Es claro que el umbral temporal que la pregunta del censo establecía (últimos diez años) puede ser una causal de ello, más aún tomando en cuenta el carácter estructural de las dinámicas migratorias en Bolivia y su sostenido crecimiento desde mediados de los años ochenta. Recurriendo a los datos que desde la Cancillería boliviana se manejan para los cuatro destinos internacionales más importantes, tendríamos: Argentina con un millón 200 mil, España, con 240 mil personas, Estados Unidos y Brasil, con más de 200 mil bolivianos cada uno. En todo caso, diversas fuentes (OIM, PMH) señalan que cerca de un veinte por ciento de la población boliviana se halla más allá de sus fronteras.

En el caso de Argentina, y luego de la marcada desaceleración de su economía a principios de siglo, desde el año 2009 volvió a expandirse significativamente, registrando un crecimiento interanual del 9,2 por ciento, bastante por encima del promedio de la región. Dicho crecimiento trajo aparejada una disminución de la tasa

Gráfico N° 3  
Emigración de Bolivia



Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda – 2012

de desocupación, que pasó del 8,4 por ciento en el último trimestre de 2009 al 7,3 por ciento en el mismo período de 2010. En el primer trimestre de 2011, el crecimiento interanual del PIB fue del 9,9 por ciento, lo que implica un piso de crecimiento del 6,1 por ciento para el resto del año. En este país, la mayor inmigración regional procede desde Bolivia. La cantidad oscila por el millón y medio de personas, que se asientan en barrios periféricos de Buenos Aires y dentro de la capital.

Por su lado, la economía brasileña demostró en 2010 su vigor, al recuperarse rápidamente del impacto de la crisis internacional, con un crecimiento de su producto interno bruto (PIB) del 7,5 por ciento, el mayor observado desde 1986. Esa expansión se produjo gracias a la respuesta del mercado interno y a la recuperación de las exportaciones. Sin embargo, el aumento de la demanda interna y el alza de los productos básicos en el comercio exterior influyeron en la inflación, que en 2010 alcanzó el 5,9 por ciento, cifra que las autoridades económicas consideraron una amenaza, dada su cercanía al límite superior de la meta inflacionaria, fijado en el 6,5 por ciento. Para hacer frente al problema, se endurecieron las políticas monetaria (con la elevación de las tasas de interés) y crediticia (mediante cambios de las condiciones para la concesión de préstamos) y se programó una reducción del gasto público presupuestado para 2011. A estas medidas se sumó el fin de otras, adoptadas en 2010 con el propósito de contrarrestar los efectos de la crisis, lo que

también contribuiría a disminuir el impulso fiscal a la actividad económica. Así pues, para 2011 se previó una menor expansión de la economía brasileña, que crecería en torno al cuatro por ciento.

De acuerdo con el Banco Mundial, Brasil recibe más inmigrantes extra regionales que sudamericanos, situándose la comunidad japonesa como la más numerosa en este país. El crecimiento geopolítico y económico brasileño lo convierte en un polo de atracción de migrantes sudamericanos, que antes ostentaba Argentina. La comunidad boliviana es la más amplia de la región y se sitúa principalmente en São Paulo y donde, al igual que en Buenos Aires, una gran mayoría de residentes bolivianos no cuentan con la documentación requerida y necesaria para trabajar, lo cual repercute en numerosos casos de abusos laborales hacia esta población migrante, haciendo que muchos trabajen en condiciones extremas de explotación en los talleres de manufactura.

#### El trabajo boliviano en los talleres textiles de Buenos Aires y São Paulo

La historia y desarrollo de los talleres textiles en la Argentina, como sector productivo con las características actuales, comienza en los años ochenta, período definido como neoliberal en términos económico políticos, donde variables como el desempleo, la reconversión económica, los procesos migratorios en busca de trabajo y mejores oportunidades de vida, como producto directo de las crisis y estallidos sociales en la región, alcanzan su momento de constitución en la década de los noventa. En este decenio gobernado por Menem, el gobierno realizó la aplicación de las políticas impulsadas a partir de las premisas diseñadas por el Consenso de Washington: retiro activo y reducción del Estado, cierre masivo de fuentes de empleo, reconversión económica hacia la especulación financiera. etc.

Respecto a los talleres, los talleristas y los trabajadores migrantes bolivianos, Jorge Vargas (2010) nos advierte sobre lecturas y aproximaciones muy controversiales que se generan cuando se habla del trabajo en los talleres de costura, a partir de nociones como las de: “trabajo esclavo”, “en negro”, “marginal e informal”, donde dichas interpretaciones tienden a soslayar la complejidad, los cambios e hibridaciones de los procesos en los cuales intervienen y construyen de modo cotidiano los sectores migrantes involucrados, en procesos colectivos que, por otra parte, ya suman más de dos décadas de desarrollo en la actividad productiva, laboral y económica local. Utilizar el término esclavo, para referirse a una actividad productiva inserta en un sistema social y en un modo de producción del capital, no permite generar herramientas de conocimiento adecuadas y productivas. Algo de ello ocurrió con el abordaje de situaciones concretas

en los talleres textiles. Ante una tragedia como el incendio del taller de Caballito<sup>41</sup>, la mirada generalizada posterior fue encontrar el mismo tipo de situación de explotación laboral y humana en la actividad productiva en general. Desde entonces todo taller textil en el que participan ciudadanos de origen boliviano es sospechoso, si no culpable, de ser esclavista.

Insistimos que no se trata de desconocer u ocultar la existencia de ese tipo de abusos, de lo que se trata es de abordarlos desde el conocimiento, por un lado, para comprender los procesos que conducen a esa condición y para que, quienes deban generar acciones institucionales desde el ámbito público, lo hagan generando soluciones efectivas y reales como ciudadanos, trabajadores, pequeños empresarios y atendiendo al sentido de dignidad y autonomía.

El otro punto señalado por Vargas es el de la “criminalización de la actividad productiva”. Esto ocurre con la actividad de los talleres textiles, donde en términos generales se criminalizó la actividad laboral del sector; ante la actividad delictiva de una parte, esa modalidad se trasladó a todo el sector como condición asociada.

De ahí que se deben partir desde otros puntos de vista, con otras herramientas conceptuales, abordar la situación como procesos complejos y cambiantes, evitando reducirlas al campo de la simplificación y el prejuicio.

Una de las causas de que muchas unidades productivas textiles deban estar obligadas a apelar a grados de informalidad laboral o tributaria es porque, en la distribución de ganancias y beneficios de todo el sector, éstos favorecen abiertamente a los fabricantes y grandes marcas y no al sector laboral. La ausencia del Estado para equilibrar esta desigualdad e injusticia es notoria. No se trata de que no se hayan establecido precios y parámetros en las negociaciones colectivas. Se trata de que estas aún no lleguen al sector de talleristas y trabajadores, y que en la realidad están sujetos al interés y arbitrio de intermediarios y fabricantes.

En este contexto laboral de Buenos Aires y São Paulo, en el rubro de la industria de la confección textil como demandante de mano de obra migrante boliviana, si bien la presencia de mano de obra boliviana –sobre todo masculina– no es ninguna novedad en estos ámbitos, si lo es su incremento en los últimos años que involucra a personas cada vez más jóvenes y a un número también creciente de mujeres, que a la postre jugarán un rol muy importante en la retroalimentación de estos espacios productivos.

Magliano (2007) señala que la migración de mujeres bolivianas hacia Argentina ha sido históricamente parte de un proyecto migratorio familiar y, si bien en los últimos años aumentó el número de mujeres que arribaron solas, todavía la mayor

<sup>41</sup> El 31 de marzo de 2006 se produjo un incendio en un barrio residencial de la Ciudad de Buenos Aires, donde seis personas de nacionalidad boliviana, entre ellos cuatro chicos de entre 3 y 15 años, murieron encerrados y calcinados al incendiarse un taller textil de dos plantas en el barrio de Caballito.

parte de este flujo se desplaza hacia este país en contextos familiares. De ahí la importancia de la familia para analizar el rol de la mujer boliviana en este proceso, y la persistencia de relaciones de género desiguales en ámbitos familiares y sociales.

Asimismo, cuando la mujer se mueve como integrante de un grupo familiar, cuando la familia ejerce control a través de las redes sociales o parentales, cuando no disponen de sus ingresos, o cuando son indocumentadas y ocupan puestos de trabajo en el sector informal de la economía, son mayores las probabilidades de que no se modifiquen los roles de género (Hugo, 2000). Además, las actividades productivas y los aportes económicos que realizan las migrantes bolivianas no generan necesariamente una autonomía e independencia en el ámbito de la familia, pues esto va a depender, en muchas ocasiones, del tipo de trabajo que llevan a cabo estas mujeres y de la forma en que lo obtienen. En efecto, la estratificación de género, etnia y clase en los mercados de trabajo en las comunidades de arribo profundiza la desigualdad, discriminación y exclusión que afecta a esta población, situación que refuerza también los roles de género.

Por su parte Tanja Bastia (2010), en su texto sobre las relaciones de género y los cambios sociales en la migraciones urbanas para el caso de Cochabamba, señala que “la inserción laboral de los emigrantes bolivianos en Buenos Aires mostró que fue más fácil para las mujeres conseguir trabajo en el periodo inmediato a su llegada” (p. 77). Establece también que en el caso de las manufacturas textiles de Buenos Aires, si bien se emplean en igual porcentaje hombres y mujeres, pareciera que en los últimos años habría un leve aumento de las mujeres:

Del total de encuestados, el 45% trabajaron en talleres textiles, siendo este oficio una opción mucho más importante para las mujeres que para los hombres, ya que más de la mitad de ellas (52,5%) se habían sustentado principalmente por medios de este oficio mientras sólo lo habían hecho así aproximadamente un tercio de los varones encuestados. Según la encuesta, en este sector los hombres ganaban el doble del sueldo mensual de las mujeres. (Bastia, 2010: 80)

Si bien los procesos migratorios permiten a las mujeres bolivianas opciones de generación de recursos económicos de manera autónoma, reposicionándolas desde un rol más activo en el seno de sus familias, también parece ser que su inserción laboral tiende a ser provisional, lo cual incide en cierta medida en sus retornos a la comunidad.

Pero también otros grupos y organizaciones han emergido relacionados con actividades económicas y de inversión en mercados, como la Asociación de Feriantes Latinoamericanos que organiza la Feria Urkupiña en La Salada (que, como dijimos, es considerada como la mayor feria comercial a cielo abierto de Sudamé-

rica), una zona crucial para la industria textil. Asimismo, la Colectividad Boliviana de Escobar, fundada en 1990, reúne a casi 500 miembros en dos grandes mercados en los cuales se venden frutas y verduras, un negocio con grandes beneficios lo cual ha convertido a esta organización en una de las más poderosas de la comunidad (Pizarro, 2007).

Ya hacia finales de los años noventa, y con el mejoramiento de la situación económica de algunos migrantes bolivianos, se conformaron cooperativas comerciales y de trabajo, adquirieron propiedades que se transformaron en mercados y ferias, sobre todo en Escobar y La Plata, donde se concentran trabajadores hortícolas; pero también en el sector de la manufactura y las indumentarias se creó la feria de Urkupiña, sobre la cual posteriormente se consolidará la Feria de la Salada. Otras organizaciones económicas son aquellas de comerciantes en Liniers y Escobar, barrios que pueden ser definidos como en clave étnica. El último ha sido ampliamente estudiado por Roberto Benencia, debido a la asombrosa productividad de la unidad agrícola de los “quinteros” bolivianos.

Por su parte, en Brasil el crecimiento geopolítico y económico convierte a este país en un polo de atracción de migrantes sudamericanos, que antes ostentaba Argentina. A medida que la economía de Brasil siga creciendo, es probable que se abran nuevas fábricas para sustituir a las que cierran las autoridades. Así, todavía parece fácil atraer a los inmigrantes pobres a las grandes ciudades, con promesas de una vida más digna y un futuro mejor.

La presencia boliviana en São Paulo no es un hecho nuevo. Podemos encontrar antecedentes ya en la década de los años cincuenta, pero será recién a finales de la década de los años ochenta cuando esta presencia se hace significativa, cobrando otro momento de crecimiento en los últimos años. El perfil característico de los/as migrantes de Bolivia está dado por el hecho que en su mayoría son jóvenes de ambos sexos (si bien no se puede precisar porcentualmente la relación es también evidente la sistemática incorporación de mujeres en dichas dinámicas), muchos de ellos solteros con escolaridad media y atraídos fundamentalmente por las promesas de buenos salarios en talleres textiles de empleadores coreanos, pero donde, en los últimos años, muchos bolivianos también incursionaron en la industria de la confección. Suelen ser oriundos de diversas partes de Bolivia, pero sobre todo de zonas periurbanas de La Paz, El Alto y Cochabamba. La gran mayoría de estos inmigrantes se hallan en una situación migratoria de irregularidad.

Desde un punto de vista ocupacional, los y las bolivianos/as inmigrantes en Brasil, desde los años ochenta, trabajan en su gran mayoría en el sector de la costura, por ser un segmento del mercado laboral que no exige experiencia previa ni edad mínima para la faena, lo cual le permite incorporar menores de edad sin mayor inconveniente y en condiciones de insalubridad, ya que esta ámbito de produc-

ción escapa a los controles y regulaciones del ramo. Este modo de producción se enmarca en el modelo de “acumulación flexible” del capital, donde la producción se da en base a la cantidad de prendas que el trabajador/a es capaz de costurar en el día. Resulta evidente también que las reglas de trabajo son permeadas por relaciones de parentesco y paisanaje, que engloban y albergan relaciones de subordinación de la mano de obra, sobre todo la de mujeres. El producto final es vendido de manera general en los mercados locales de las ciudades, muchas de ellas bajo nombres de marcas muy conocidas.

### Redes sociales y de parentesco

En el análisis de las dinámicas migratorias, la importancia de las redes sociales y del parentesco es fundamental. Ahora bien, desde el ámbito de la sociología se encuentra la “teoría de las redes”, como aspecto principal de lo social. Barnes fue uno de los pioneros en usar el concepto de redes sociales, al señalar que “cada persona se relaciona con un cierto número de individuos, algunos de los cuales están en contacto entre si y otros no [...]. Creo conveniente llamar red [network] a un campo social de este tipo. La imagen que tengo es de una serie de puntos, algunos de los cuales están unidos por línea. Los puntos representan a las personas o a veces grupos, y las líneas indican cuales son los contactos entre unos y otros” (Requena, 1991: 36).

Al respecto, Radcliffe-Brown había definido la estructura social en general como la “red de relaciones sociales que existen en realidad”. Las familias en una barriada (asentamientos de bajos recursos) de la ciudad de México, ilustra que la red se constituye en una estructura social, de relaciones sociales. Además, considera que todo campo social constituido por relaciones entre personas constituye una red social. A su vez, cada individuo podrá ser el centro de otra red, o podrá pertenecer a varias redes simultáneas. Las redes de esta clase son conjuntos de individuos entre los cuales se produce con cierta regularidad una categoría de eventos de intercambio, que constituye una estructura social de bastante fluidez y valor adaptativo a distintas situaciones urbanas (Lomnitz, 1991: 140-141).

Esta definición de la teoría de las redes sociales destaca las relaciones y posiciones sociales que conectan dentro de un sistema social y da una visión global de la estructura laboral y social y de sus componentes. Para ello, la organización de las relaciones de todo tipo se constituye en vínculos sociales, donde los actores interactúan para el aprovechamiento de los recursos sociales, operando en base al intercambio recíproco y la solidaridad (de bienes y servicios) entre sujetos o entre familias en el sistema económico informal, paralelo a la economía de mercado.

Las redes sociales y la reciprocidad son la auto ayuda o la ayuda mutua, la solución

a una amplio número de problemas que los pobres enfrentan cotidianamente en las actividades alternativas al sector del empleo formal y sobre las que los trabajadores se organizan para paliar la escasez del salario y las crisis económicas (Lomnitz, 1991).

El destino de buena parte de la producción se tributaba o transfería a la parentela por obligación; pero sin beneficio personal utilitario y donde lo importante eran las alabanzas, el prestigio, pero también las ambiciones y vanidades sociales, con soporte en la cantidad y calidad de su producción, después grande y generosamente entregada, haciéndonos notar que todo ello no es solamente un hecho local, sino que se reiteraba en toda la región.

Los estudios de transnacionalidad, en las distintas investigaciones sobre migraciones internacionales, han reconocido que la relación de los migrantes y sus descendientes está fuertemente influenciada por los vínculos con su país de origen o por redes sociales que sobrepasan las fronteras nacionales (Levitt & Glick, 2004). Las investigaciones realizadas sobre la migración transnacional, las formas de vida transnacionales o el llamado vivir transnacional, han representado un importante aporte para la reflexión sobre los cambios producidos en nuestras sociedades, producto de los procesos globalizadores.

De otra parte, hablar específicamente de la migración en términos de la configuración de comunidades transnacionales implica también hacerlo en términos de la construcción de redes sociales y comunitarias en espacios transnacionalizados. Como señala Portes (1997), las comunidades transnacionales se fundan en un denso sistema de redes sociales que cruzan las fronteras políticas y que son creadas por los migrantes en su búsqueda de reconocimiento social y avance económico. Estas redes dependen de vínculos y relaciones de parentesco, amistad y, sobretodo, de identidad comunitaria. Sus bases son las relaciones de confianza, reciprocidad y solidaridad que signan el carácter de los vínculos en el seno de las comunidades (Enríquez, 2000).

El carácter transnacional de este tejido social deriva del hecho de que ha sido construido sobre la base de prácticas, actividades e intercambios que traspasan continuamente las fronteras políticas, geográficas y culturales que tradicionalmente habían enmarcado y separado las comunidades de origen y las de asentamiento de los migrantes. En esta forma, el “transnacionalismo” es definido como el proceso por el cual los migrantes construyen estos campos sociales que unen sus propias comunidades y sociedades de origen con las de asentamiento (Goldring, 1992; Levitt & Glick, 2004).

Se trata de la formación y consolidación de redes sociales que hacen del proceso migratorio un fenómeno social y cultural de profundas raíces. Así, por ejemplo, en aquellas regiones y comunidades donde éste ha presentado mayor intensidad, a lo largo del tiempo se ha configurado un complejo sistema de redes de intercambio y

circulación de personas, dinero, bienes e información que tiende a transformar los asentamientos de migrantes a ambos lados de la frontera en una sola gran comunidad dispersa en una multitud de localizaciones.

El concepto de “campos sociales transnacionales” es una herramienta poderosa para analizar la construcción de redes sociales y la variedad potencial de relaciones que vinculan a quienes se trasladan con los que se quedan. Nos lleva más allá del vínculo directo del fenómeno migratorio hacia ámbitos de interacción en los que los sujetos que permanecen mantienen relaciones sociales por encima de las fronteras, mediante diversas formas de comunicación. Las redes dentro del campo conectan a la gente que carece de conexiones directas, a través de la frontera, con aquellos que las tienen. Además, las redes pueden consistir en vínculos fuertes o débiles, que contactan a las personas que tienen relaciones transnacionales con aquellos que no las poseen, pero que reciben influencias indirectas de los flujos de ideas, objetos y remesas colectivas dentro de su campo de relaciones sociales (Levitt, 1999).

No podemos suponer que aquéllos que tienen vínculos sociales más directos estarán más activos, en lo transnacional, que los que cuentan con conexiones más débiles; ni presumir que las acciones y las identidades, de quienes tienen vínculos más indirectos, no se ven influidas por la dinámica dentro del campo (Levitt & Glick, 2004: 67).

Por otra parte, consideramos que las redes transnacionales no están limitadas sólo a las remesas familiares o las visitas a los pueblos de origen que, por sí mismos, no constituyen un fenómeno nuevo. Los avances más importantes por tomar en cuenta son la diversidad y densidad de estas redes, así como su frecuencia, facilitada por las innovaciones en medios de transporte y comunicaciones globales. Guarnizo et al. (2003) considera que hay dos categorías importantes de diferenciación: las prácticas integrales y las expandidas. Las primeras son actividades que forman una parte integral de la vida de la persona, que se realizan de forma regular y que llevan patrones y, por lo tanto, son relativamente predecibles.

En particular, las redes sociales sirven para recrear, aunque de manera transformada, la comunidad de origen en los lugares de asentamiento y así reproducirla en el contexto de su transnacionalización. Por su parte, las comunidades de origen también se transforman, como resultado de su estrecha dependencia con respecto a la dinámica de los mercados de trabajo en Estados Unidos, así como por la fuerte vinculación con la vida social y cotidiana en los lugares de asentamiento de los migrantes. Se trata de un proceso de adaptación continua de sus formas de vida y sus estructuras sociales y económicas.

Estas redes sociales operan en todos los niveles y campos sociales que comprende la reproducción social de las comunidades. En esta forma, en cada campo social se establecen y reconstruyen redes sociales y familiares, a través de las cuales los miembros de las comunidades interactúan y realizan sus actividades sociales, culturales, económicas y políticas. Asimismo, la práctica de estas acciones e intercambios, en contextos transnacionales, fortalece las redes y permite la expansión territorial de los ámbitos de reproducción de la propia comunidad. Así, por ejemplo, la búsqueda de un trabajo y la inserción laboral se extiende no sólo a los confines territoriales de la comunidad de origen, sino que incluye, también, y de modo importante, opciones laborales disponibles en los lugares de asentamiento de los migrantes. De hecho, a través de la estructura de redes sociales de cada comunidad transnacional la información sobre necesidades y opciones de trabajo en cada ámbito territorial fluye en ambos sentidos.

Asimismo, el apoyo de estas redes de familiares, amigos y paisanos facilita la movilidad de los individuos de un lugar a otro, ya que permite minimizar los riesgos del desplazamiento, así como los costos del asentamiento e inserción laboral (Sassen, [1995], 2007). Procesos similares están en correspondencia con la reproducción de la unidad doméstica y la vida familiar. En este caso, aun cuando una familia, o los miembros de un hogar, puedan estar separados territorialmente, su pertenencia a una comunidad transnacional permite que se reconstruya su unidad doméstica, sobre la base de las redes sociales, a través de las cuales no sólo fluye información, sino también formas de ejercicio del poder intrafamiliar y de toma de decisiones domésticas y cotidianas, entre otras.

Por su parte, la reproducción de las relaciones y estructuras comunitarias también adopta una forma transnacionalizada. De hecho, las formas de poder, las diferencias sociales y, en general, las estructuras sociales, culturales y políticas que constituyen cada comunidad, son también trasplantadas del país de origen a los lugares de asentamiento. Sin embargo, y esto es importante, el “transnacionalismo” no sólo implica el transplante de las relaciones y estructuras sociales de las comunidades de origen a los lugares de asentamiento, ya que éste es un proceso que también modifica dichas relaciones y estructuras (Tilly, 1990). Así, por ejemplo, se puede citar la ampliación de los roles de la mujer, en los casos en que el jefe de hogar ha emigrado. En esta situación, la mujer debe asumir parte de las tareas y responsabilidades tradicionalmente asignadas al varón, en tanto proveedor de los recursos materiales para la reproducción familiar y sujeto sobre el cual descansa gran parte de la estructura de poder dentro de la familia. Las modificaciones de los roles femeninos, derivadas de la ausencia de esta figura masculina por largas temporadas, dan lugar a conflictos familiares en el momento de la reunificación, ya sea por el retorno del jefe de hogar o por la migración de la familia a España.

Por su parte, la creciente migración femenina y familiar ha permitido que las mujeres accedan a contextos sociales en los que la distinción de género se construye a partir de principios y relaciones sociales diferentes de los imperantes en las comunidades de origen. En términos generales, esto ha permitido una transformación de las relaciones de poder en el seno de la familia y la comunidad, que ha favorecido a la mujer; sin embargo, esto no implica que no existan conflictos y tensiones cotidianas (Hondagneu-Sotelo, 1994). Algo similar puede plantearse respecto de las relaciones intergeneracionales, esto es, de los cambios que experimentan los roles y posiciones relativas de jóvenes, adultos y ancianos.

Por otra parte, las redes sociales y comunitarias no sólo permiten esta reproducción y modificación de las relaciones y estructuras comunitarias, sino que, sobre esta base, tiene lugar también una reproducción de formas de desigualdad social (Tilly, 1990).

Las redes contribuyen a reproducir y perpetuar procesos y relaciones sociales, pero también las formas y el carácter de tales procesos y relaciones. En el caso de la desigualdad social, por ejemplo, ésta es creada y reproducida en la medida en que las redes sociales configuran redes de inclusión social y de pertenencia a una comunidad transnacional y, simultáneamente, formas de exclusión y de no pertenencia a comunidades nacionales. Cada forma de inclusión es, a la vez, una forma de exclusión. Esto significa que, si bien la red social permite el acceso a determinados flujos de información, intercambios y posiciones sociales, es también un mecanismo de exclusión en un doble sentido. Por una parte, excluye y margina a otros individuos que no pertenecen a la red social, a la comunidad, y, por otra, impide asimismo que los miembros de la comunidad accedan a otras redes de información e intercambio.

De esta forma, las redes sociales, a la vez que se extienden y modifican, recrean distintas formas de desigualdad. Así, por ejemplo, al buscar un empleo por medio de redes sociales, el migrante no llega a obtener el empleo óptimo para él o ella, de acuerdo con las condiciones “objetivas” del mercado y sus propias capacidades. Sólo consigue el empleo posible, esto es, aquél accesible a las redes sociales de las que es miembro. En la búsqueda de un empleo no se cuenta con todas las opciones teóricamente disponibles, sino sólo con aquellas a las que se tiene acceso mediante los contactos familiares y de paisanos. En esta forma, la disponibilidad de empleos y, por tanto, la forma de inserción laboral, dependen de la extensión de la red y de su capital social y cultural.

En definitiva, las redes sociales constituyen un componente fundamental del capital social, que permite la configuración y reproducción de comunidades transnacionales. Dichas redes forman la base tanto de las relaciones de solidaridad y ayuda mutua entre sus miembros, como de la reproducción y generación de des-

igualdades sociales de clase, de género y generacionales, las que a menudo son ignoradas en las visiones más románticas y celebratorias del modelo de migración transnacional. Por lo pronto, en no pocas ocasiones la comunidad transnacional tiende a reproducir en los lugares de asentamiento de los migrantes las estructuras de desigualdad y los conflictos sociales de sus comunidades de origen (Pries, 2002).

Estas redes se plasman en las relaciones más íntimas de los individuos e incluyen los lazos familiares, la afinidad étnica y redes de vecinos, donde potenciales migrantes aprovechan esos vínculos para conseguir información sobre la migración, financiar el viaje e insertarse en una nueva localidad y empleo. El parentesco es muy importante, pues los miembros de la familia proporcionan el soporte sociocultural esperado o deseado por el migrante y, de la misma forma, es el soporte fundamental para reorganizar las estructuras familiares a través de la ampliación o contracción de las redes sociales, generando en muchos casos sentidos de cohesión.

### La importancia de las remesas económicas

Las remesas son parte del flujo de la emigración internacional y se constituyen en uno de los incentivos importantes para la emigración. Emigrar es, muchas veces, visto como un símbolo para resolver problemas, principalmente económicos, y una de las vías para resolverlos es a través de las remesas. La gente se desplaza cuando los beneficios futuros esperados superan los costos financieros y sacrificios personales asociados a la inmigración, y las remesas tienen un peso considerable que influye en esta diferencia (FOMIN, 2009: 9).

Si tomamos la definición de remesas de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM, 2005: citado en Carling, 2007), son los “fondos transferidos por los migrantes en el extranjero a sus familias en el país de origen”. Es decir, participan en el ciclo de las remesas, tanto por parte de los inmigrantes que las envían desde el país de destino, como de la familia que las recibe en el país de origen, que son aspectos importantes para el análisis del impacto de dichos flujos.

Es a partir de mediados de los años 90 cuando estas transferencias cobran importancia por su rápido crecimiento (que se desaceleró a partir de 2007 por la crisis global). Según datos registrados por el Banco Mundial, las remesas crecieron entre 1995 y 2004 a una tasa de crecimiento mayor a la inversión extranjera directa y a la asistencia oficial para el desarrollo.

**Cuadro N° 3**  
**Crecimiento de remesas superior al flujo de capital privado y la asistencia oficial para el desarrollo**  
**(en miles de millones de \$us)**

	1995	2004	Tasa de crecimiento (%)
Remesas	58	160	176
Inversión extranjera directa	107	166	55
Deuda privada	170	136	-20
Asistencia oficial para el desarrollo	59	79	34

Fuente: Banco Mundial (2005: 88)

Si bien el debate sobre el beneficio real de las remesas es amplio y abundan los estudios para sostener una u otra posición, la mayoría de los estudiosos del tema coinciden en que las remesas tienen beneficios “inmediatos” para las familias que las reciben, principalmente cuando son gastadas en necesidades básicas de subsistencia –que generalmente es el caso de las familias más pobres–, siendo una contribución directa para paliar la pobreza, aunque no tengan un efecto sostenido (Carling, 2007: 57).

Las remesas económicas de bolivianas/os en el exterior son un factor que ha ido cobrando importancia junto con los crecientes flujos migratorios. Según datos del SICREMI (OEA, 2011: 21), las remesas en Bolivia representan el 6,26% del PIB, porcentaje superior al promedio de Latinoamérica y el Caribe, que es de 5,6%, y constituye el mayor porcentaje respecto a cifras para los países andinos.

Según datos del CEMLA-BID, dichas transferencias constituyen una parte importante de los ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos de Bolivia. El 2008 representaron el 12,8% de tales ingresos, el 15% de las exportaciones, más del 85% del total de las transferencias corrientes y más del doble de los ingresos por inversión extranjera directa.

Existen algunos factores importantes para tomar en cuenta como parte de las dinámicas sociales que conforman el envío y gasto de remesas en Bolivia. De acuerdo a un estudio realizado por la Fundación Colectivo Cabildeo (2010), respecto a la migración de las mujeres bolivianas a España, la principal motivación para migrar es ganar dinero para el envío de remesas. Las personas entrevistadas afirmaron, además, que el destino de las remesas estará en función a las necesidades de la familia en el país de origen. Es decir, a pesar de las condiciones adversas enfrentadas en los países afectados por la crisis de altas tasas de desempleo y menores posibilidades de ahorro, los/as inmigrantes no descuidan sus obligaciones familiares y siguen envian-

do recursos, considerando además que los/as inmigrantes son uno de los grupos más desfavorecidos en los países de destino. En el 2010, alrededor de 728 mil bolivianos y bolivianas recibieron remesas (8% de la población total), de los cuales un 70% se encuentran en las zonas urbanas (Fundación Vicente Cañas, 2011: 10).

Es así que tanto el volumen de la migración como el volumen de las remesas han hecho que las teorías del desarrollo empiecen a prestar más atención a la migración internacional, muchas veces considerada como un fenómeno marginal por los problemas del subdesarrollo (Portes, 1997: 65). Aunque queda establecido que la relación entre los ámbitos de la migración y el desarrollo no se da de manera directa, una relación positiva está muy ligada al impacto de las remesas en el país de origen. En este sentido, las remesas por sí mismas no necesariamente tienen efectos positivos, éstos dependen de otros factores, entre los cuales el papel del Estado es fundamental. Por el carácter particular de las remesas, su integración en los procesos de desarrollo es compleja. A pesar de ello, el potencial de dichos flujos para el desarrollo supera su impacto inmediato, debido principalmente a elementos, como el que las transferencias de dinero por remesas están sólo parcialmente integradas al mercado financiero; el potencial acceso al crédito que tienen las familias que reciben remesas o que las remesas son importantes para las economías locales por ser un “recurso financiero fresco” (Fundación Vicente Cañas, 2011: 68).

Por otro lado, es necesario considerar las formas de envío de remesas. En algunos países incluso los flujos “formales” no son registrados debido a deficiencias en la recolección de información. Lo propio sucede con los envíos a través de canales “informales” –como empresas de transferencias de dinero no reguladas o envíos a través de familiares y amigos<sup>42</sup>– que son captados muy pocas veces. Es decir, su análisis debe tomar en cuenta que la calidad y cobertura de dichos flujos monetarios es muy variable.

Asumiendo que los entornos familiares que reciben remesas tienen un estándar de vida mayor al de las familias que no las reciben, para analizar su impacto es importante revisar el concepto de uso de las remesas y su relación con el “uso productivo” de las mismas. En términos generales, más del 60 por ciento de las remesas son utilizadas en gastos de subsistencia, como alimentos, vestimenta y alojamiento. El resto de los recursos se los ahorra o invierte en vivienda, pequeños negocios, salud o educación. En el caso de Bolivia, más del 50 por ciento de dichos flujos son destinados a gastos del hogar, siendo un promedio aproximado del 30 por ciento de las remesas invertidas en vivienda y educación según datos del OIM-CEMLA (2010).

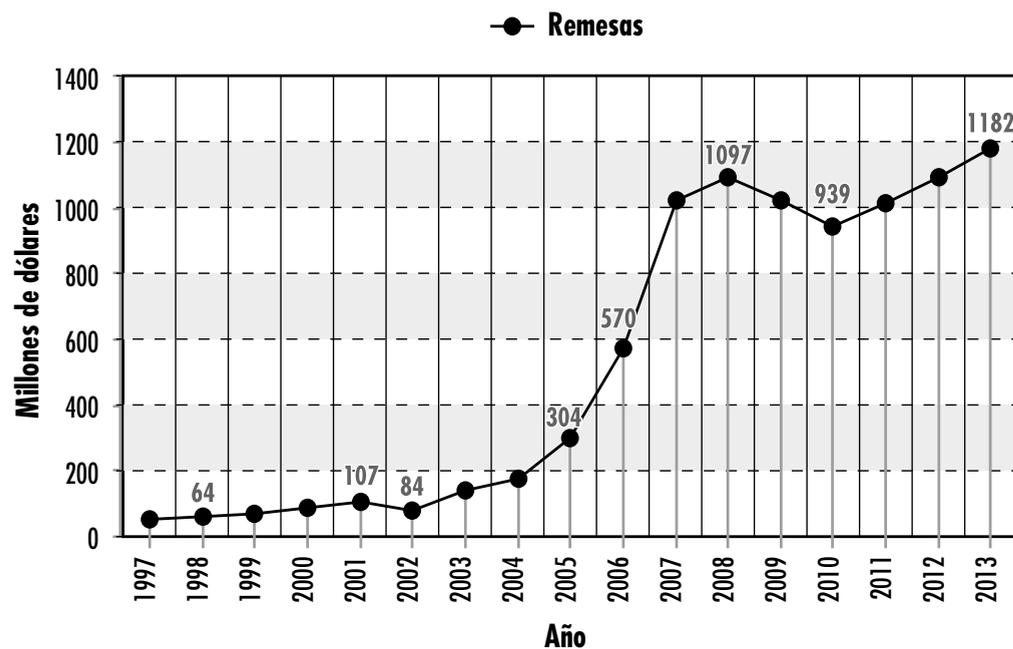
En lo que va del presente siglo, Bolivia ha pasado a ser un destino importante en la lista de los países que reciben remesas, sobre todo de aquellas que llegan de Espa-

<sup>42</sup> Existen remesas que se llevan “en especie” en forma de efectivo o bienes.

ña. El monto de las remesas que harán los bolivianos que viven en España a sus familias llegará este año a unos 880 millones de dólares, señalan los datos del Banco Central. También se sabe que en algunos casos las remesas van disminuyendo, conforme pasa el tiempo y los emigrados consolidan sus propios proyectos en el país que los cobijó. Pero, para que aquello suceda, las más de las veces suelen pasar varios años. Es en ese sentido que, países como Ecuador, están creando una serie de políticas públicas para que el efecto de la migración deje no sólo signos negativos, sino permita mecanismos que se conviertan en oportunidades para las familias de los migrantes.

Según datos del Banco Central de Bolivia, podemos observar en el Cuadro N°4 el crecimiento de las remesas económicas en Bolivia, desde el año 1997, donde se empieza a tener registro de ellas. Su crecimiento es vertiginoso y está ligado, sin duda alguna, al éxodo que el país vivió hacia España, pero también al mayor nivel de bancarización en el envío de las remesas en los últimos años desde otros países, como Argentina, Estados Unidos, Brasil y otros. En todo caso, la importancia que las remesas económicas han ido adquiriendo en el país es indudable y para nada desdeñables.

Gráfico N° 4  
Remesas que ingresaron a Bolivia por año



Fuente: Banco Central de Bolivia 2014

Para el caso del Departamento de La Paz, si bien es el tercer destino en importancia en lo que hace al destino de las remesas a nivel nacional (luego de Santa Cruz y Cochabamba), podemos observar en el Cuadro N° 4 como éstas van en aumento durante los últimos años por encima de los 150 millones de dólares por año, dando en promedio más de 15 millones por mes durante el pasado año, cifra por demás considerable. Si bien, para el conjunto del país la mayoría de las remesas provienen sobre todo de España y de Estados Unidos, en el caso específico del altiplano paceño –como hemos mencionado anteriormente– la emigración se concentra en más del 80 por ciento en los países de Argentina y Brasil, siendo de allí de donde se originan también estos envíos. En muchos casos, si bien no son utilizados en aspectos productivos, sí apoyan emprendimientos de tipo comercial, aunque no necesariamente en los mismos lugares de origen, vale decir, en la comunidades campesinas del altiplano, sino en aquellos destinos de la migración interna, sobre todo en la ciudad de El Alto, mostrando también en esta temática cómo la dimensión de la migración interna e internacional se hallan estrechamente articuladas en sus itinerarios, pero también en sus emprendimientos económicos.

Cuadro N° 4  
Remesas recibidas según departamento de destino - años: 2011, 2012 y 2013  
(en miles de millones de \$us)

Departamento	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Total	Porcentaje
La Paz	157,19	163,85	187,85	508,88	15,47

Fuente: Banco Central de Bolivia 2014

De manera paralela a los flujos de remesas económicas, están también las remesas sociales, es decir, al conjunto de ideas, cultura, educación y prácticas que fluyen del país de destino de la emigración al país de origen. Las remesas sociales provienen, al igual que las monetarias, de los migrantes a través de los distintos medios disponibles. Estas remesas afectan a las relaciones de familia, al papel de la mujer, a la identidad cultural, al cambio político y a la dinámica económica de los países emisores.

Este otro factor, además de la circulación de productos y recursos, tiene que ver con la cultura que carga cada migrante, la que se traduce en el intercambio de ideas, concepciones, discursos y tradiciones, donde las distintas visiones sociales pueden modificarse recíprocamente. Esto –que algunos autores llaman remesas sociales– muchas veces genera cambios en estructuras de poder, como el de roles y estatus en la función de género, en general, que es menos equitativa en los países de origen.

Los efectos de las remesas sociales no se limitan al hogar de origen, sino que pueden esparcirse a toda la sociedad en su conjunto. En todo caso las remesas sociales es un concepto que recién está empezando a ser desarrollado e investigado empíricamente, pero su análisis cuantitativo es complicado porque las remesas sociales generalmente son sutiles e intangibles. A veces, las remesas sociales transferidas a las familias de origen son relativamente concretas. Por ejemplo, ideas de negocios directamente aplicables, tales como un nuevo producto o un servicio descubierto en el extranjero, un diseño más eficaz o un empaquetado atractivo o una nueva forma de publicidad.

## 2. Transnacionalizando la fiesta: economía, acumulación y prestigio

La fiesta como “tecnología social”



Junta de Pasantes Fraternidad Morenada “Verdaderos Intocables” (Foto: Beatriz Castillo, 2009)

“Mientras tenga vida y salud seguiré bailando la morenada, porque cuando muera qué voy a llevar, solito en la tumba me van a dejar. En mi última morada, que me toquen morenada, junto a mi agrupación, los Intocables que son tradición” es un estribillo que a voz en cuello cantan todos los fraternos, encabezados por las mujeres “guías” que lucen la “última novedad” en su indumentaria, mantas y polleras confeccionadas con telas traídas directamente desde China, sus ostentosas joyas de oro que resaltan en sus sombreros “borsalinos” y en sus mantas. Junto al compás de la música

ca deslizan con delicado encanto sus manos, en las que lucen y brillan sus mejores anillos de oro. Más atrás encontramos a los varones, ataviados con gabardinas de cuero negro que cubren los elegantes trajes estilo Alcapone, esto y más es la emblemática morenada: “La amenaza elegante en Gran Poder, Verdaderos Intocables”.

Estos productos culturales dan lugar a mecanismos de fragmentación-concentración en el campo cultural aymara, articulando un bombardeo visual de imágenes globalizantes con aquellas instancias locales en las que se reconstruyen memorias colectivas e identidades sociales. Esto da como resultado un sinnúmero de cambios sociales y culturales, cuyos signos más visibles se expresan en la aparición continua de elementos de distinción sociocultural, en las que el entrecruzamiento de producciones socioestéticas diversas, registran nuevos estilos de vida, nuevos posicionamientos, identidades sociales y culturales, que articulan lo tradicional y lo moderno, en el sentido planteado por Salman & Kingman (1999). La modernidad –hoy más que antes– lejos está de constituir un fenómeno externo a la cultura popular mestiza e indígena (algo que pueda seguir percibiéndose como “imposición” desde afuera), ha pasado a formar parte fundamental de su vida. De hecho, existe una interiorización mucho más profunda de valores y códigos “culturales modernos”.

Seyla Benhabib (2006) señala que las culturas son complejas prácticas humanas de significación y representación, organización y atribución, fraccionadas en el interior mismo de narraciones en conflicto, que se constituyen a través de complejos diálogos con otras culturas. Y, en la mayor parte de aquellas que han llegado a un cierto grado de diferenciación interna, ese diálogo con el otro es antes intrínseco que exterior a la cultura misma. Propone concebir la identidad cultural como un proceso de negociación dinámica, en la esfera no sólo pública sino también privada. Las identidades se construyen a través de la diferencia, no al margen de ella. Esto implica la admisión radicalmente perturbadora de que el significado “positivo” de cualquier término –y con ello su “identidad”– sólo puede construirse a través de la relación con el Otro, la relación con lo que él no es, con lo que justamente le falta, con lo que se ha denominado su afuera constitutivo (Hall, 2003).

¿A qué nos referimos cuando hablamos de identidades culturales, de cambios y rupturas en la fiesta? ¿Estamos presenciando procesos culturales de asimilación, readecuación, innovación, creación de nuevas identidades a partir de lo festivo? ¿Y qué se construye en torno a los vínculos y redes sociales, qué características tiene en el ámbito social?

A esa luz, pensar la diferencia en este espacio festivo ha dejado de significar la búsqueda de aquella autenticidad en que se conserva una forma de ser, en su pureza original, para convertirse en la indagación constante de cómo se apropian de la modernidad cada nueva generación de aymaras y cómo construyen sus imaginarios urbanos, donde viven y sienten su cultura urbana. A pesar de las discriminaciones que

conlleva ser aymara, estos códigos culturales (acumulación de experiencias, saberes incorporados, matrices innovadoras) se reproducen y transforman sus identidades, que se potencian y se desarrollan de modo nuevo frente a la necesidad de sobrevivir en condiciones de exclusión social y cultural que, al parecer, termina imponiéndose a pesar de las agresivas olas de la globalización.

La fiesta andina es el escenario donde se expresan tanto los procesos de modernización y de globalización como los de reivindicación étnica. Actúa como el “lugar” donde se viabilizan una sumatoria de identidades en las que intervienen los relatos y las representaciones de los sujetos sociales. Desde diferentes miradas, en el espacio festivo aparecen imaginarios urbanos que dan cuenta de una estética propia, síntesis de esta “mixturación” de prácticas y representaciones socioculturales. Es un espacio de ósmosis entre unas largas memorias de vida y relato y unos dispositivos de narración nuevos de identificación y de diferenciación social y cultural, es decir, tiene repercusiones en la conformación de las identidades urbanas, recurriendo a diversas estrategias, tanto de reproducción como de subversión, que van estableciendo estos sectores aymaras.

Tanto en la danza como en la música, en esta festividad se van estructurando recreaciones culturales, donde, por una parte, existe una continuidad de ciertos códigos culturales del “núcleo aymara” y, por otra, la influencia de códigos modernos. Brota lo nuevo, pero se mantiene la existencia en una combinación compleja que produce colores nuevos, mezclas y tonalidades, sin perder los colores originales y las singularidades de cada cultura particular. Hay cruces culturales, pero también hay convivencia no necesariamente conflictiva. Las relaciones son asimétricas y desniveladas, pero esto no significa que sean necesariamente contradictorias. Hay momentos de alta contradicción, lo que no significa que las culturas en contradicción no tengan un poco de la otra. Hay procesos de hibridación, de intercambios, de mestizaje, de préstamos y conjunciones, pero al mismo tiempo hay espacios de continuidad para la singularidad de cada cultura. Hay espacios para la germinación de nuevas culturas, pero también de vigorización de las ya existentes. La fiesta se constituye en un escenario del abigarramiento cultural y una especie de tecnología social que permite desplegar formas de relacionamiento y de vinculación social al interior de elites aymaras.

En ese territorio de lo simbólico (danza, vestuario, música) se trabaja no sólo con relaciones entre culturas, sino con mediaciones que afectan las relaciones de poder que atraviesan el campo cultural, por tanto no podemos hablar de (inter)culturalidad sin hablar de relaciones de poder. Se trata de un múltiple y complejo escenario de mediaciones que sirven como lugar y tiempo donde realizar negociaciones (inter)culturales.

La estética es un elemento fundamental que, al igual que la identidad, marca, une y separa permitiendo la diferencia. En la fiesta, se va construyendo una estética muy

particular, tal vez vinculadas con gustos, aspiraciones, modas o rememoraciones, definidas por la trama de sus usos más que por la pureza de sus orígenes, y por la riqueza de sus mezclas e intercambios más que por la autenticidad de los orígenes.

“¿Cuánto cuestan, cuánto vales? amor mío...” manifiesta una estética verdaderamente provocadora en las manos de las mujeres de pollera de la tropa, donde no queda un solo dedo sin anillo; en los modelos exclusivos de las afamadas “ramas y ramilletes” trabajadas en oro, de la misma forma en los “morenos” se destaca el pisacorbatas, o las esclavas de oro. También, se observa en los entallados trajes varoniles impecablemente uniformados que hacen su paso por las calles de la zona, para luego, el día de la Entrada, una parte de la urbe y las ciudades intermedias se convierten en una inmensa pasarela donde se exhibe el estreno de mantas, polleras y joyas, y trajes folclóricos, junto, al mismo tiempo, a las últimas composiciones de las bandas de música. Es una ciudad que, así mirada, descubre las diversas ciudades que la conforman.

También está la puesta en escena del cuerpo. El ruido de los cuerpos, en el caso de las mujeres de pollera, claramente se puede distinguir lo que se puede llamar las estéticas de las caderas, de las manos y matracas. En suma, es la cadencia de movimientos acompasados que tiene como centro a las matracas, las manos y el vigoroso movimiento de las polleras. Por otro lado, el baile basado en las caderas, que es el fuerte de las “figuras”, de las chinas morenas, que son una invención urbana. Antes que un recurso a la manera de bailar, aquí hay que ver la tensión que representa el baile como espectáculo, en el caso de la mucha pierna al aire, y el baile de la afirmación cultural que trae consigo el complejo saber mover la pollera.



Las calles de la ciudad de La Paz se convierten en una pasarela de moda (Foto: Beatriz Castillo, 2009)

Estos sectores aymaras reivindican constantemente el cambio, la innovación pragmática que se evidencia en los cambios permanentes en el vestuario, en la coreografía de la danza, en el estreno de las mejores composiciones musicales, el bailar con las mejores bandas del país, o el “traer” el mejor grupo de cumbia del momento desde Argentina o México, con el objetivo de ser los “ganadores absolutos” de esta gestión. Marcar la diferencia es el horizonte a cumplir, y sobre todo acumular prestigio y posicionar un status sociocultural que va influyendo en la conformación de una identidad que cambia con intensidad, año tras año. Quizás la vitalidad y la vigencia de esta festividad radica en esta capacidad de innovar y mantener la tradición, a la vez, de construir estrategias para entrar y salir de la modernidad.

La fiesta se ha convertido en un lugar estratégico de reciclaje cultural: de la formación de identidades sociales y culturales, en la que se mezclan una trama de intercambios y exclusiones, de las diversas sonoridades étnicas, que posibilita que estos imaginarios aymaras vayan estableciendo nuevos escenarios de relaciones sociales. Esta expresión cultural se encuentra en forma permanente en una dinámica de cambio, se recomponen los tejidos sociales tradicionales y se van articulando otras tradiciones. Los sectores populares están creando y recreando constantemente imaginarios aymaras de diversa índole: religiosos, laborales y económicos, cuya articulación constituye un mapa estable que organiza y orienta la vida social de este grupo social.

## El Apóstol Santiago de Guaqui y la Virgen del Rosario de Sica Sica

### La Recepción Social de la Virgen del Rosario en Sica Sica

La festividad en devoción de la Virgen del Rosario, patrona del Municipio de Sica Sica, se celebra cada día 6 de octubre de todos los años y fue declarada patrimonio cultural por la Asamblea Legislativa Plurinacional. Sica Sica es la capital de la Provincia Aroma, del departamento de La Paz. La provincia Aroma es la décima en extensión (4.510 km<sup>2</sup>) de las veinte que tiene La Paz. Su capital es Sica Sica, municipio que ocupa 1.713 km<sup>2</sup> y que se divide en 14 distritos. Uno de ellos es Lahuachaca, donde se erigen vestigios de una cultura prehispánica: los chullpares de CulliCulli Alto. El acceso a Sica Sica es relativamente fácil desde La Paz y Oruro, ya que se encuentra al lado de la carretera, la misma que hoy está siendo ampliada.

Sobre la fecha de fundación de Sica Sica no se tienen mayores datos: “El hecho es que el pueblo comenzó a cobrar importancia a fines del siglo XVI, a raíz del descubrimiento de minas de plata en las cercanías”, según Teresa Gisbert y José de Mesa, en el libro Monumentos de Bolivia. La evidencia de su florecimiento es la iglesia de San Pedro, que originalmente fue erigida en el siglo XVI y que en el XVIII fue modificada

en el estilo renacentista del Collao que exhibe hoy. Se trata de la estructura más bella e imponente del pueblo. Sus muros de piedra impidieron la destrucción que pudo ser total en el incendio que sufrió el templo en 1998<sup>43</sup>. La portada es magnífica e imponente, con sus columnas salomónicas y las figuras de San Pedro y San Pablo. En el amplio atrio destaca, en un lateral, un añoso árbol de eucalipto que se aprecia desde la carretera La Paz-Oruro. La amplia plaza de la capital, Sica Sica, es el segundo espacio en importancia en el pueblo, después de la iglesia colonial, y escenario para la realización de las entradas folclóricas una vez pasada la misa.



Iglesia de Sica Sica, Recepción Social de la Virgen del Rosario 2014  
(Foto: Alfonso Hinojosa)

<sup>43</sup> Ese año, el fuego destruyó el altar principal cuyo artesanado estaba forrado con láminas de plata. Sólo quedó allí una escultura, la de San Bartolomé, obra de Gaspar de la Cueva (segunda mitad s. XVII). El Ministerio de Culturas (entonces viceministerio) restauró la Iglesia, aunque resta hacer obras, por ejemplo, en campanarios y cúpulas, nido actual de palomas que están empeorando la situación de ese bien declarado patrimonio nacional.

Y es que Sica Sica no destaca por su iglesia en sí o por el pueblo, ni por su producción pecuaria o agrícola, sino por su derroche festivo en devoción a su Santa Patrona, a partir del éxito y laboriosidad de sus hijos en el rubro del comercio, el transporte y la importación de mercadería del exterior, sobre todo desde China, estableciendo un amplio entramado de redes sociales que van desde lo local a lo global y que se hallan fuertemente expresadas en los momentos festivos a partir de la fe popular. Como ya mencionamos anteriormente, no solamente es exceso, “irracionalidad” o despilfarro, sino que la fiesta es también el espacio donde se evidencia el prestigio, la movilidad social y la acumulación frente a los demás. El éxito en las trayectorias de estos migrantes internos y comerciantes está vinculado con lógicas ancladas en la cultura andina y de la comunidad de la cual provienen, articulando vínculos locales con otros de carácter transnacional.

En devoción a la Virgen del Rosario, los pasantes hacen diversos preparativos en diferentes momentos del ciclo festivo, a partir de recepciones, ensayos y entradas folclóricas. Cientos de fraternos rinden homenaje con su fe a la Virgen del Rosario, quienes representan a las cuatro zonas/ayllus que comprende Sica Sica, vale decir: al sur Collana, al este Uchusuma, al norte Capunuta y al oeste Maca. Cada morenada ocupa una esquina de la plaza.

Cada una de estas zonas baila la morenada, que es asumida como el baile que identifica a la región. Los pasantes hacen intensos preparativos, a lo largo del año, para celebrar esta festividad religiosa, sobre todo en torno a las tradicionales entrada folclórica y las veladas artísticas, que cuentan con grupos electrónicos de renombre internacional. Cada fraternidad aglutina a entre 200 y 400 integrantes, quienes hacen los aportes para contratar los servicios de grupos musicales y las bandas de música (mayormente orureñas).

Esa recepción social ha ido creciendo año tras año, actualmente parece una gran fiesta pero con mucha ¡pompa! Ahí fácilmente millones de bolivianos debe correr porque van los Kjarkas y los grupos más famosos a Sica Sica. Por eso se llama a Sica Sica “la fiesta más grande del Altiplano boliviano” y cada pasante está con dos bandas, y cada banda entre ochenta y cien músicos, ¡es un buen número! Los Kjarkas están, que son famosos, por ocho mil o diez mil dólares; no sé cuánto les pagan. ¡Hay un movimiento económico! Allí sólo se bebe cerveza Huari; no hay cerveza Paceña. Y los aparatos los suben con grúas, ésa es una competencia única. Sica Sica es una particularidad... (Facundo Espejo, folclorista).

Según el Alcalde Wálter Maizo, esta fiesta data de hace mucho. “No sabemos con exactitud cuándo comenzó la festividad, pero, según cuentan los abuelos, apareció en la época de la colonia y con el transcurso del tiempo, la fiesta se modernizó, pues anteriormente sólo se bailaba danzas autóctonas del sector”. Según uno de los pa-

santes de la “Poderosa Morenada Central Maca”, cada fraternidad está compuesta por 300 a 500 parejas, cada una de las cuales hace un aporte de 100 dólares para ser parte del grupo, esta cantidad cubre el costo del traje de moreno de los caballeros y la alimentación. Dice también que, aparte de ello, se deben hacer gastos adicionales, como la confección de los trajes de diana o de gala, que son cubiertos por los mismos danzarines. “Puedo decir que los caballeros gastan entre 5 a 6 mil bolivianos en su vestimenta y las mujeres de 15 a 25 mil”. Según un reportaje periodístico de La Razón del año 2012, las cuatro fraternidades (zonas), que participaron en la entrada folclórica de dicho año, invirtieron cerca de 400.000 dólares, pues debían cubrir el costo de las bandas, grupos y orquestas musicales

La fiesta de Recepción Social en honor a la Virgen del Rosario de este año, el 29 de junio, tenía un programa articulado por la Alcaldía de Sica Sica, el mismo que –obviamente– no se cumplió en los tiempos planificados, pues es claro que los horarios no importan en los imaginarios de los que festejan. La misa en la iglesia de San Pedro estaba programada para las 08.30 de la mañana, pero recién se la realizó a las 10:30. Algunos elementos peculiares que se dieron en el transcurso de la misa fueron el hecho de que, en el momento mismo de la eucaristía, se detuvo el ritual del sacerdote para dar paso a la entonación del himno nacional por parte de una banda de música al interior del templo, y pasado este acto, el sacerdote continuó con la consagración de la hostia. Otro aspecto a resaltar tiene que ver con el sermón del párroco, quien con gran énfasis echaba en cara a los feligreses el nivel de gasto que hacían en la fiesta (cerveza, grupos musicales), olvidándose de la dimensión religiosa y espiritual de la misma, así como del abandono en el cual estaba la iglesia que requería recursos para su mantenimiento.

Pasada la misa, el conjunto de feligreses se dirigieron al atrio, donde estaban en muchísima más cantidad los hermanos de las cuatro morenadas, así como los espectadores. La utilización de gran cantidad de cotillón, flores y mistura daba un toque muy colorido al atrio de San Pedro.

Luego de los juegos artificiales en la iglesia y de los respectivos abrazos y congratulaciones a los pasantes, cada comparsa se dirigirá en caravana folclórica a sus respectivos locales para hacer el brindis de honor. A partir de las dos de la tarde, las fraternidades mostraron su gala en la plaza principal. La Recepción Social fue todo un desfile de moda para las mujeres que asisten a la fiesta, los trajes de cholos, donde las polleras mostraban confecciones llamativas de numerosas bastas (que curiosamente afirmaban que ya venían así desde China y, por tanto, ya no las confeccionaban del todo en Bolivia). En las matracas de los morenos también reconocemos elementos que hacen a sus pertenencias comerciales: botellones de aceite fino, baldes de pinturas *Monopol*, tráileres y sisternas, toneles de vino y otros. En el caso de las mujeres, la presencia de flores artificiales y cantidad de joyas, donde resalta el oro

con diseños andinos, pero también juegos de imitación, en medio de todo esto, más cotillón de procedencia China.

En total había nueve bandas de música, con un promedio de 50 a 70 operarios cada una. Ocho de las nueve bandas eran de Oruro, entre las que sobresalían: la Central Cocani Oruro (con 70 músicos), la Intercontinental de Oruro (70 músicos), la Espectacular Poopó de Oruro (con 55 músicos y a la que se le rindió homenaje por parte de la Alcaldía por sus 50 años de fundación), entre las más destacadas.



Entrada folclórica, Recepción Social Virgen del Rosario 2014

(Foto: Beatriz Castillo)

En torno a las esquinas de la plaza principal de Sica Sica fueron armadas siete tarimas de considerable tamaño, con pantallas gigantes y gran derroche de luces y sonido, para ser desplegadas durante la noche, durante la actuación de las orquestas y grupos electrónicos. El armado, manejo y despliegue de las tarimas estaba al cuidado de empresas exclusivas del rubro del espectáculo, utilizando cada una alrededor de 12 a 15 personas. La presencia estelar de los grupos electrónicos estaba dada por “Los Bibis”, que llegaban desde México D.F. directamente a Sica Sica traídos por el pasante de la zona Maca, pero también

habían agrupaciones de Argentina (Coralí), de Perú y, obviamente, de Bolivia (Iberia, Ronix).

¡Bronco! Han venido de Argentina, de México. “Súper Auto” ha estado hace dos años atrás. Además, una particularidad a propósito, cuando era pasante un miembro de la familia Blanco, parecía toda una artillería de fuegos artificiales, mucho lujo, y en medio de eso soltaron los globos en la puerta de la iglesia, en el atrio. Cuando todos dirigían la mirada hacia el cielo, de pronto, aparecen dos aviones de la FAB y de esos aviones iban descendiendo paracaidista, seis paracaidistas. ¡Eso fue mucho lujo, fue increíble! Imaginen, Sica Sica tiene eso: ¿de dónde sacan plata? (Facundo Espejo, folclorista).

Unos de los componentes centrales de la fiesta está dado sin duda alguna por la cerveza, por el abundante consumo de bebidas alcohólicas por parte del conjunto festivo (fraternal, músicos, pasantes, bailarines, familiares, hombres, mujeres y público en general). En la medida que se trata, como hemos dicho, de mucho derroche y prestigio expresado en la fiesta, lo que se manifiesta de manera muy fuerte en la borrachera que se prolongará más allá de los dos días siguientes. De la fiesta grande, que es en octubre, afirman que dura cinco días. Es que así expresa cada pasante el gran cariño y devoción que le tienen a la Virgen del Rosario.

#### La Fiesta Patronal del Apóstol “Tata” Santiago de Guaqui

El Municipio de Guaqui se encuentra a 92 kilómetros de La Paz y en su templo se conservan retablos barrocos, pinturas de caballetes y, en especial, las piezas de un museo al “Tata” Apóstol Santiago, patrono de la región. El “Tata” Santiago es milagroso y severo. Al menos, así es como lo describen sus fieles seguidores de Guaqui. Algunos de ellos atribuyen ese impulsivo carácter a su origen militar, pues el Santo Patrono de esta población del altiplano central no se constituye solamente como una imagen católica, sino que luce el grado de General de las Fuerzas Armadas de Bolivia.

Antiguamente la festividad empezó como un homenaje al Illapa, que significa “rayo”, ya que, durante la colonia, esta deidad fue sustituida por el “Tata” Santiago, de ahí que se lo conozca también con el santo del rayo. Según Pablo Singolani, “En Waki, desde tiempos inmemoriales, se veneraba al rayo, Illapa, el fecundador, dios poderoso como pocos en los Andes”. Desde la iglesia católica de Guaqui se impuso el culto a Santiago Apóstol, el matamoros, santo guerrero a caballo... “Tata” Santiago, Illapa transfigurado y renacido, es la fe y la esperanza del pueblo andino, allí donde se encuentre. No hay otro “Tata” [...]. La fiesta es sublevación latente. Estalla la devoción: los bailarines son guerreros que danzan; allí estarán, en la celebración del poder del rayo” (Erbol, 9 de abril de 2013).

La historia del Santo se remonta hasta el año 40 d.C. cuando el apóstol fue decapitado a causa de su fe por orden directa de Herodes Agripa, el gobernador de Judea, en ciudad de Jerusalén. Varios siglos después, durante la ocupación árabe en España, un pequeño ejército cristiano se encomendó al apóstol antes de entrar a una batalla donde derrotó a un numeroso contingente islámico. Desde entonces, Santiago se convirtió en el protector de las fuerzas cristianas y, con los siglos, en patrono de varios regimientos militares. En Bolivia, esa veneración se muestra de sobremanera en la iglesia Apóstol Santiago de Guaqui, población donde se asienta, además, el Regimiento Lanza V de Caballería. El Santo, va montado en un caballo blanco, con el rostro rígido y vistiendo en la cabeza un sombrero negro con plumaje color rojo, amarillo y verde, donde destaca el traje militar de gala con tres estrellas doradas que certifican que el “Tata” Santiago ostenta el grado de General de División, otorgado oficialmente por las Fuerzas Armadas el año 2005.

Tres días dura la fiesta en Guaqui en devoción al “Tata” Santiago. En torno al 25 de julio miles de personas, muchísimas de ellas llegadas desde el exterior del país – sobre todo de Argentina y de Brasil, donde radican luego de haber emigrado de las comunidades circundantes del Lago reafirman la fe a su patrono. Y la mayor parte lo hace bailando, pero no cualquier danza, ya que dicen que el Santo sólo disfruta con las morenadas. “En una ocasión, una comparsa de negritos de Tiwanaku quería bailar, pero se volcó su bus. Otra comunidad, por su parte, trajo kallawayas, y su camión se plantó en medio del camino... El “Tata” no acepta otra cosa que no sea la morenada”, afirma doña Magui, ex pasante del Santo. Y es ésa la danza que domina cada año la celebración religiosa, donde cerca de una decena de comparsas de morenos renueva su fe bailando por las calles de Guaqui.

Yo le digo sinceramente sí, es por fe al “Tata” Santiago, así no tenga [dinero] se hace la fiesta. Hay mucha gente que no tiene disponibilidad económica como otros pensarían que tienen, “éste tiene plata, por eso está pasando la fiesta”, pero no. Así sin plata hay fiesta, ¿cómo le harán?, no lo sé. Hasta cuando yo pasé en el [año] 96, no tenía, pero aparecía y así hacía la fiesta. Ése es el mayor logro: conceptualizar su fe [R.E.-22/04/14].

Según relatos de ex pasantes, antiguamente la fiesta del “Tata” Santiago no era ampulosa como ahora. En esas épocas bailaban cincuenta personas, siendo veinte morenos, unos cuatro caporales, un ángel, un diablo, una mujer montaña o mundana (un hombre que se vestía de mujer). A eso se circunscribía, antes, la fiesta en Guaqui. Con el transcurrir del tiempo, poco a poco, ésta va agrandándose.

Hoy, esas tradiciones han dado paso a una estilizada entrada folclórica y a la realización de suntuosos prestes. Pero el atractivo mayor tiene lugar cada año en la la-

guna 25 de Julio, donde los devotos y los bailarines cruzan sus aguas en balsas de totora, desparramando a su paso sus ofrendas.

Y es que el “Tata” Santiago puede ser renegón y exigente, pero para sus devotos lo más importante es que es milagroso. Lo confirma así el interior del atril, forrado con paño azul, donde descansa otra réplica del adorado santo. Allí, como una alfombra multicolor, se esparcen fotografías de sus fieles y miles de papelitos con escritos de pedidos y agradecimientos por lo concedido.

Con todo, y como más vale prevenir, la cúpula de la iglesia –que en 1958 sufrió un voraz incendio por la descarga de relámpagos durante una tormenta– ahora cuenta con un enorme y estirado pararrayos, sólo por si al “Tata” Santiago algún día le da por enojarse.

Guaqui, la capital folclórica de la morenada, ubicada a 80 kilómetros de la ciudad de La Paz, este año 2014 fue la sede que albergó a más de 2.700 morenos y a unos 1.000 músicos que se lanzaron a batir un récord Guinness para Bolivia, bailando durante una hora, al ritmo de la morenada. El circuito de baile fue la plaza principal de Guaqui y las tres calles aledañas. Desde tempranas horas de la mañana del 25 de julio, los bailarines y músicos se concentraron en los alrededores de la plaza princi-

pal, iniciando el baile al sonido de la tercera campanada de la iglesia, a las nueve y quince de la mañana. La Organización boliviana de Defensa y Difusión del Folclore (Obdefo) y la Asociación de Conjuntos Folclóricos Apóstol Santiago, junto con la radio Pasión Boliviana, son los organizadores de este desafío.

Engalanados con vistosas máscaras y pesados trajes multicolores, los bailarines llegaron de distintas regiones del altiplano, pero también del exterior, para lograr su meta y efectuar la celebración católica a la devoción del “Tata” Santiago, patrono del pueblo de Guaqui. La festividad se inició con una procesión del patrono, mientras músicos y bailarines irrumpían por las calles del pueblo. Según los organizadores, se decía: “Hemos rebasado las expectativas; convocamos a 2.000 bailarines y han llegado más 2.700”.

La fiesta ya empieza el jueves en la noche la matanza, el viernes es la entrada, el sábado la fiesta, el domingo recibiente y el lunes termina. Antes era toda la semana, a veces empezaba el lunes o martes, hasta el viernes. Se dice que antes nadie quería bailar moreno, por ejemplo, los pasantes iban a insinuar a los bailarines con comida, con trago, para hacerles “farrear” toda una noche o un día más y aceptaban el baile. Ahora, por el contrario, todo mundo se ofrece para bailar.

Hay dos morenadas de Argentina y tranquilamente deben venir más de quinientos hermanos en total a bailar para la fiesta. Ahora, los “argentinos” hacen más ampulosa la fiesta con el consumo y el gasto, ya que por ejemplo en años anteriores han llevado al grupo más famoso que tenemos en Bolivia, que son los Kjarkas,<sup>44</sup> en dos oportunidades a Guaqui, costeados por estas agrupaciones que residen en Argentina y en Brasil.

Y es que la fuerte emigración de Guaqui se expresa en diversas percepciones registradas en conversaciones sobre el tema, cuando se afirma por ejemplo que “de las 450 o 500 casas que existen en este momento en el pueblo, el veinte por ciento deben estar habitadas, y los que habitan son los viejitos, a veces los papás, y más los abuelos” [R.E.-22/04/14]. Se habla que, al ir pasando el tiempo, mucha gente ha salido del pueblo, han terminado por estudiar en la ciudad. Casi la totalidad de la gente ha migrado. Antes se quedaban allá, en Guaqui, por la actividad económica del ferrocarril; había suficientes fuentes de trabajo, pero después del 85 desaparece el ferrocarril y todos se van a la ciudad.

Aquí en La Paz está la mayor cantidad de gente, pero la otra gente, por necesidad de trabajo y subsistencia se han ido a la Argentina o al Brasil. [...] La mayor parte se dedica a la costura, a los talleres de confección de ropa. Yo tengo algunos amigos que ya tienen su fábrica. Incluso tengo un ahijado de matrimonio que ha llegado acá y se ha casado, se



Guaqui, Record Guinness 2014  
(Foto: La Razón)

<sup>44</sup> El costo de los Kjarkas debe pasar los diez mil dólares; una banda está por los diez mil dólares, un conjunto folclórico y otro electrónico, es para gastar tranquilamente unos treinta mil dólares.

ha ido y ya tiene sus máquinas costurando ropa y eso lo ha diversificado de acuerdo a sus posibilidades. Ya tiene algún socio y una pequeña empresa, le va bien, así es la gente que sabe aprovechar las circunstancias y el momento de la economía del vecino país. Pero después hay mucha gente que va a trabajar y vuelven [R.E.-22/04/14].

Continúa en el mismo sentido:

Tienen sus boutiques, las tiendas donde exponen sus productos. Algún amigo, hermano, pariente me decía: “mi hermano en tal lugar tiene su boutique: dos tiendas, cuatro tiendas”. Así. A algunos les ha ido muy bien, por eso le digo que ellos no escatiman ningún esfuerzo para pasar la fiesta en Guaqui y muestran un “poder económico” [R.E.-22/04/14].

Pero, según lo expresan algunos guaqueños, lo más lamentable es que esa inversión, o ese gasto que hacen los pasantes, no repercute en la economía del pueblo. Absolutamente nada. Tal vez, unos dos o tres días que tienen actividad económica las señoras que venden sus bebidas, las vivanderas, después no pasa nada, no dejan impuestos.

Asimismo, se señala que ahora la gente ya no es tan familiar en la fiesta, vienen de otros lugares. Hay gente que van a bailar al Gran Poder, a Copacabana, a Sica Sica y vienen a Guaqui. La peculiaridad de Guaqui es que allá no se paga ninguna cuota al pasante, a excepción de los de Argentina, ya que los pasantes de Guaqui corren con la contratación de la banda, de la comida, de la bebida, de los conjuntos. La pareja asume toda la carga. Los pasantes, al asumir un compromiso moral de pasar la fiesta por el “Tata” Santiago, son bien vistos y reconocidos socialmente.

En términos de gasto tenemos que, en promedio, las bandas valen alrededor de diez mil dólares aproximadamente, unos un poco más, otros un poco menos; los conjuntos folclóricos alrededor de unos tres mil dólares y los conjuntos electrónicos unos dos mil, de acuerdo a la jerarquía. La buena banda vale unos diez mil dólares. Ésa es la diferencia entre los otros pasantes de las diversas morenadas. La inversión está por los 150 mil dólares, según ex pasantes:

Los mejores tragos, la mejor comida, todo lo mejor. Uno quiere mostrarse pero no es porque quiera competir con los otros sino, uno lo hace por un compromiso que satisface porque es una vez en su vida que la va a pasar.

Yo he traído sesenta y cinco músicos, porque yo quería eso para la Morenada Central. Los de la Central tienen una característica, todas las morenadas tenemos en la plaza nuestro lugar característico, nadie puede ocupar o meterse al lugar del otro, y la Morenada Central tiene su lugar. Le han tenido mucha gente cariño a la Morenada Central, y otros bronca, porque todo es la Morenada. No era porque nosotros queríamos diferenciarnos,

absolutamente, entonces solamente ha sido casualidades de que esto se haya ido agrandando. La satisfacción es que en la Morenada Central siempre pasan guaqueños nacidos allí. Lógicamente han salido de allá, han hecho sus negocios, sus trabajos, han salido profesionales... [R.E.-22/04/14].

## La Virgen de Copacabana como articuladora de la migración boliviana: los casos de Buenos Aires y São Paulo

### Las Asociaciones de “residentes bolivianos en el exterior”

Al interior de estas dinámicas migratorias podemos hallar básicamente dos ejes o niveles de articulación de las asociaciones de bolivianos, tanto en Argentina como en Brasil. Por un lado, lo religioso festivo expresado en fiestas devocionales y, por otro, lo deportivo, las asociaciones deportivas y sus ligas de fútbol; aunque se debe reconocer también que existe un indefinido pero importante universo de otras instituciones y asociaciones con características muy diversas.

Ahora bien, si en ambos países podemos encontrar rasgos muy similares en la conformación de sus asociaciones y/o organizaciones, es en Argentina donde se ha desarrollado de manera mucho más significativa y sistemática el estudio y análisis de estos aspectos, bajo miradas que van de la sociología, la antropología, la geografía humana, entre otras disciplinas. En esta línea, Pereyra (2001) afirma que, a pesar de que algunas organizaciones bolivianas fueron fundadas por líderes con experiencia de militancia, en su gran mayoría estas organizaciones se autodefinen, sobre todo, en base a aspectos primariamente culturales, deportivos y económicos.

Resulta altamente complicado el determinar un número cierto de organizaciones, debido a lo efímeras que son algunas y a la informalidad de su funcionamiento o a su rápida desaparición, pero además porque no ha habido demasiado interés en investigar la cuestión. Una excepción para el caso de Argentina lo constituye el Censo, realizado por OIM-CEMLA (2004), donde se muestra parte de la riqueza de este campo aún inexplorado; según el mismo: “para dar continuidad a la identidad y hacer posible la migración secuencial, una comunidad de migrantes necesita conservar intactas sus relaciones con la comunidad de origen, para lo cual es necesaria la creación de instituciones informales, que en la primera etapa faciliten este pasaje y eviten la ruptura” (2004: 12). Es así que, en Argentina, país que concentra a más del cincuenta por ciento de la emigración nacional, las asociaciones bolivianas se definen principalmente en torno a objetivos religiosos y culturales.

Diversos estudios (Benencia & Karasic, 1995; Santillo, 2001; OIM-CEMLA, 2004) reconocen a la comunidad boliviana en Argentina como una de las de mayor

densidad cultural y organizativa, expresada en los niveles de endogamia, fuerte identificación y prácticas socioculturales a partir de valores transmitidos de generación en generación, pero sobre todo en función a sus redes sociales altamente activas y constantes.

Es así que hablar específicamente de la migración, en términos de la configuración de comunidades transnacionales, implica también hacerlo en términos de la construcción de redes sociales y comunitarias en espacios transnacionalizados. Como señala Portes (1997), las comunidades transnacionales se fundan en un denso sistema de redes sociales que cruzan las fronteras políticas y que son creadas por los migrantes en su búsqueda de reconocimiento social y avance económico. Estas redes dependen de vínculos y relaciones de parentesco, amistad y, sobretodo, de identidad comunitaria. Sus bases son las relaciones de confianza, reciprocidad y solidaridad, que signan el carácter de los vínculos en el seno de las comunidades (Enríquez, 2000).

El carácter transnacional de este tejido social deriva del hecho de que ha sido construido sobre la base de prácticas, actividades e intercambios que traspasan continuamente las fronteras políticas, geográficas y culturales, que tradicionalmente habían enmarcado y separado las comunidades de origen y las de asentamiento de los migrantes.

Es así que, en el caso boliviano, “casamientos y celebraciones religiosas, bautismos y velorios, reuniones familiares y bailes son los ámbitos más propicios para reproducir los elementos fundamentales de la cultura boliviana en el Gran Buenos Aires” (Santillo, 2001: 37). Sobre las organizaciones de residentes bolivianos, tanto en Argentina como en Brasil, puede decirse que el “*background* político” de sus líderes y fundadores es también un factor importante, ya que buena parte de ellos llevan incorporadas experiencias sindicales y/o comunales, así como de movimientos sociales (mineros, étnico campesinos, gremiales) en sus trayectorias migratorias.

Para Argentina, el primer dato de una organización boliviana hace referencia a la Asociación Boliviana de Buenos Aires, que data de 1933 y fue creada por “militantes del exilio y desertores de la Guerra del Chaco”<sup>45</sup> (Santillo, 2001: 436). Ya en la segunda mitad del siglo veinte, entre las décadas de 1960 y 1970, las organizaciones bolivianas presentes en Buenos Aires podían ser agrupadas en dos tipos: por un lado, las relacionadas con movimientos “villeros” que buscaban acceso y condiciones de vivienda en barrios emergentes y, por otro, las que se autorreconocían como organizaciones culturales.

En esos años, surge también en la capital federal “la Asociación Boliviana con un inmueble prestado de la Municipalidad de Buenos Aires. La actividad principal era la de realizar bailes típicos los fines de semana” (Santillo, 2001: 437), aunque desaparecerá en los ochenta. Un elemento que hay que destacar, en lo que hace a las

asociaciones de bolivianos, es su constante “faccionalismo”, es decir, la gran capacidad de rupturas y crisis a sus interiores, ya sea por rasgos de personalismo y/o caudillismos muy acentuados o por pugnas internas.

### La religiosidad popular

Para los fines de este artículo, nos interesa señalar el carácter devocional y de religiosidad popular de los migrantes bolivianos sobre todo del altiplano paceño, como elemento organizativo estructural en sus destinos translaborales. Para ello, nos interesa señalar la festividad de la Virgen de Copacabana como articuladora de los migrantes bolivianos en estos dos países.

En esta festividad transnacional, los grupos de danza o las fraternidades culturales juegan un papel central en la vida social de la comunidad, principalmente en estos mega eventos religiosos y culturales. Tal es el caso de las festividades patronales, principalmente a la Virgen de Copacabana, que es uno de los espacios más importantes de encuentro entre bolivianos en Buenos Aires y São Paulo.

En Buenos Aires, según datos del Equipo Pastoral Boliviano (EPB) citado por Santillo, el año de 1996 se registraban en 37 parroquias celebraciones a la Virgen de Copacabana. La Virgen de la Candelaria de Copacabana, Nuestra Señora de Copacabana o Virgen de Copacabana, es una de las advocaciones más antiguas de la Virgen María en América, venerada en Copacabana, Departamento de La Paz, Bolivia. El culto a esta virgen se inició en 1583 en el pueblo de Copacabana, a más de 3.800 metros sobre el nivel del mar, y a 139 km. de la ciudad de La Paz, y recostado sobre una colina, donde la península de Copacabana se adentra en el lago Titicaca, lugar que corresponde a Bolivia, acercándose a las islas del Sol y de la Luna, antiguos lugares sagrados para los aymaras e incas. Su fiesta se celebra el 2 de febrero y también el 5 de agosto. El 1 de agosto de 1925 fue coronada y declarada “Reina de la Nación”.

Aproximadamente desde 1972, la colectividad boliviana en Argentina celebra la Fiesta de la Virgen de Copacabana en Buenos Aires, que convoca a más de cincuenta mil personas. La Virgen de Copacabana es considerada patrona de los bolivianos residentes en ese país. La celebración se realiza el segundo y tercer domingo de octubre, en el Barrio General San Martín, más conocido como Barrio Charrúa. Este barrio está ubicado en una zona límite entre los barrios de Villa Soldati y Nueva Pompeya, en la zona sur de la ciudad de Buenos Aires. En la primera fecha indicada, luego de la celebración de la misa de fiesta, se realiza la procesión de la imagen de la Virgen de Copacabana por algunas calles de la zona, seguido de los grupos folclóricos de danzas; en la segunda fecha se realiza propiamente la demostración de los danzas propias de Bolivia, como se hacen en las entradas típicas de las fiestas en los lugares de origen.

<sup>45</sup> Conflicto bélico suscitado entre Bolivia y el Paraguay entre 1932 a 1935.

El epicentro de la celebración es la Capilla Nuestra Señora de Copacabana, ubicada en la calle Charrúa esquina Itaquí. Al pie de campanario, en el patio delantero, está el escenario desde el cual se oficia la misa por la mañana y por la tarde se conduce la presentación de los grupos de baile. La calle Charrúa, en las cercanías de la capilla Nuestra Señora de Copacabana, está decorada con coloridos arcos y frente a algunas casas se han preparado mesas-altar en homenaje a la Virgen. En las cuadradas aledañas se suceden distintas actividades vinculadas con la celebración, donde se ubica también la feria en cuyos puestos se vende comida y otros productos típicos.



Entrada folclórica Virgen del Carmen, Charrúa, 2008

(Foto: Alfonso Hinojosa)

La historia de Nuestra Señora de Copacabana en el barrio Charrúa data del año 1972, cuando por iniciativa del fraile Abel y un grupo de madres del barrio llegó la primera imagen de la virgen, réplica de la talla famosa, a la capillita de madera de la villa. Hay también quienes ubican esa fecha en septiembre de 1975. Durante sus primeros tres años de vida, la celebración fue organizada por los vecinos del barrio, quienes participaban de la ceremonia religiosa y luego se reunían en un espacio abierto frente a la capilla. Como el número de asistentes al evento iba en aumento, se decidió incorporar el sistema de compadrazgo como método de

organización. Por lo general, estos “pasantes” son matrimonios que se responsabilizan de todos los aspectos de la realización de la fiesta. Este segundo período duró hasta mediados de la década de 1980, momento en que, como la dimensión de la fiesta ya excedía la capacidad de un grupo de pasantes para organizarla, se decidió que se encargaran de ella la comisión vecinal y la capilla.

En el año 1991, la Fiesta de Copacabana en el Barrio Charrúa fue declarada de Interés Municipal por el entonces Concejo Deliberante. Luego, sería también declarada de Interés Cultural por la Legislatura y de Interés para la Ciudad por el Gobierno de la Ciudad. Desde 1999, aproximadamente, otras instituciones se suman a la organización, como la Dirección General de Colectividades y de Culto del Gobierno de la Ciudad, o algunas áreas de la secretaría, hoy ministerio, de Cultura.

En Buenos Aires, la fiesta de la Virgen de Copacabana está conformada por un ciclo de festejos en honor a dicha virgen. Éstos se dan en diferentes fechas a lo largo de todo el año en aquellos lugares donde hay una fuerte presencia boliviana. En términos generales, la fiesta suele durar entre dos a tres días: víspera, entrada y despedida (Vargas, 2010).

El mayor despliegue de los grupos de danzas se produce en el marco del festival que se realiza por la tarde. En cada uno de los años se presentaron entre cincuenta y sesenta grupos, que representan diferentes bailes típicos bolivianos. Diabladas, caporales y morenadas se despliegan a lo largo de la fiesta.

Dentro de la colectividad boliviana, esta fecha reúne a los miembros que se encuentran viviendo en distintos lugares. La Virgen de Copacabana del Barrio Charrúa es considerada Patrona de todos los bolivianos residentes en Argentina. La fiesta, que se realiza en el mes de octubre por las calles del barrio Charrúa, convoca a miles de devotos de distintos lugares de la ciudad e incluso del país, trascendiendo ya el carácter barrial con el que se originó.

Desde hace tres años atrás, esta entrada folclórica fue llevada a la avenida 9 de Julio de la capital porteña, bajo el denominativo de Entrada Folclórica “Integración Cultural Latinoamericana” de la colectividad boliviana residente en Buenos Aires, que recorre las principales avenidas del centro de la ciudad, 9 de Julio y Avenida de Mayo, para terminar de forma magistral en la histórica Plaza de Mayo. Más de setenta conjuntos folclóricos se organizaron en trece bloques, que se intercalaron con las trece morenadas, y más de diez mil bailarines participaron en la tercera versión de la fiesta boliviana más grande de Buenos Aires, que de por sí es más grande que muchas entradas folclóricas entre las más importantes de Bolivia y, desde ya, la más grande expresión cultural de las que presentan las colectividades migrantes en Buenos Aires los fines de semana en el mismo lugar.

El año pasado (2013), dicha festividad tuvo el auspicio de la Secretaría de Cultura de la Nación Argentina, así como de la delegación diplomática de Bolivia en

ese país. Ya van tres años consecutivos donde los bolivianos muestran su folclore en pleno centro porteño, para un público compuesto por bonaerenses y turistas, aunque básicamente por ciudadanos bolivianos que residen en la capital porteña. Esta presencia transfronteriza, antaño surgida del *ghetto* de la villa, hoy en día tiene carta de ciudadanía para entrar bailando por el corazón mismo de Buenos Aires, mostrando sus elementos culturales transnacionales y ostentando prestigio y acumulación en la misma Argentina.



Entrada folclórica Virgen del Carmen Av. 9 de Julio, Buenos Aires, 2013

(Foto: <http://bcharrua.com.ar>)

En nuestro otro ejemplo, desde hace ya varios años atrás los bolivianos residentes en São Paulo (Brasil) conmemoran el 6 de agosto a la Virgen de Copacabana<sup>46</sup> en las instalaciones del Museo Memorial de América Latina, diseñado por Óscar Niemeyer, con fastuosas procesiones y la participación de ruidosas bandas de música y coloridos grupos folclóricos –algunos de ellos llegados exclusivamente desde Bolivia–. Es un momento de exaltación en el que se realizan novenas, misas, se canta, se baila y se organizan prestes al mejor estilo de las celebraciones en la urbe paceña. São Paulo es conocido por ser la sede de las mayores presentaciones festivas, con fiestas y entradas folclóricas que congregan a centenas de grupos formados por bolivianos y brasileños.

En el año 2013, la Entrada Folclórica de Residentes Bolivianos en devoción a la festividad de la Virgen de Copacabana fue organizada por la Asociación Cultural

<sup>46</sup> Sin embargo, es en Río de Janeiro donde el significado de fe en la Virgen de Copacabana tiene una relación histórica más directa, ya que es en esta ciudad donde se encuentra una de las imágenes de la Virgen de Copacabana, tallada con gran detalle por el escultor Francisco Tito Yupanqui hacia 1580. Esta imagen original, ya completada, terminó en el santuario donde ahora se le venera, en la localidad de Copacabana. De ahí, según relatan los sacerdotes de la Iglesia Nuestra Señora de Copacabana en Río de Janeiro, una copia de la imagen hecha por el mismo Tito Yupanqui fue trasladada años más tarde hasta territorio carioca por un emisario o negociante portugués. Así, acabó por no moverse de aquel sitio, un lugar realmente estratégico del Atlántico que terminó por convertirse en lo que en estos momentos es Río de Janeiro.

Folclórica Bolivia Brasil (ACFBB)<sup>47</sup>. Una de las morenadas más numerosas en dicho evento fue la “Morenada Bolivia Central”, donde participaron casi 800 componentes. Se contó, también, en la festividad con la presencia de bordadores bolivianos, así como de bandas de música venidas desde La Paz y Oruro, así como guías de baile (mujeres jóvenes que guían los bloques de baile).

Cerca de 7.000 folcloristas y unos 3.000 espectadores fueron el marco que cubrió de bolivianeidad el famoso Museo Memorial da América Latina en São Paulo, el sábado 3 y domingo 4 de agosto, según reportan las crónicas periodísticas que empiezan a realizarse desde Bolivia. Si bien en esta festividad de los residentes bolivianos se baila por fe y devoción inicialmente a la Virgen de Copacabana (6 de agosto), se acordó que también debía ser parte de la celebración la Virgen de Urkupiña, cuya festividad en Cochabamba (Quillacollo) coincide con el mes de agosto (15 de agosto).

<sup>47</sup> La Asociación Cultural Folclórica Bolivia Brasil es una institución sin fines lucrativos, creada para promover la de la cultura boliviana, y que cuenta 13 agrupaciones folclóricas (tinkus, morenadas, caporales, chacarera, sicuris, huaycheños y diablada, entre otros).

### 3. La transnacionalización desde abajo: la vía aymara

#### Lo global en lo local: impactos en las comunidades/localidades

La globalización está convirtiendo al mundo entero en una red de relaciones sociales, por donde circulan de manera fluida símbolos, imágenes, bienes y personas (Castells, 1996). En la actualidad, la mayor parte de los bienes y mensajes que se reciben en cada localidad no han sido producidos dentro del mismo territorio. No surgen de relaciones peculiares de producción, ni llevan en ellos los signos exclusivos que los vinculen a la comunidad nacional, sino otras señales que más bien indican su pertenencia a sistemas transnacionales desterritorializados (García Canclini, 1992; 1995), donde para los sujetos el proceso de construcción de identidades se encuentra en permanente negociación entre lo local y lo global, lo nuestro y lo ajeno, recreándose en medio de la creciente interacción entre diversas culturas, sin tener muchas veces un anclaje claro en un territorio determinado.

El resultado de todo ello serían las culturas híbridas o lógicas transculturales (García Canclini, 1992), la posibilidad de expresarse cada vez más en diversos lenguajes y contextos, de pasar con mayor facilidad desde uno hacia otro, en un escenario en el cual antiguas fronteras culturales se vienen diluyendo entre los nuevos pliegues y márgenes producidos por la globalización. Todos ellos, contextos nuevos donde se redefinen identidades a caballo entre varios mundos, o en medio del cruce de éstos. En este sentido, muchos autores señalan que se trataría de complejos procesos de simultánea “globalización” y “localización”, denominados bajo los neologismos de “glocalización”, así, con “c” (2003), “creolización” (Hannerz, 1992), “indigenización” (Appadurai, 1996), o “hibridez” (García Canclini, 1992), conceptos todos que, en resumidas cuentas, apuntan a dar cuenta de la capacidad de agencia y plasticidad cultural de los subalternos para reapropiarse y redefinir, en su propio beneficio, elementos culturales originalmente foráneos.

El desarrollo de culturas híbridas se relaciona con el proceso de desanclaje del espacio y tiempo (Giddens, 1994). En el caso de la noción de espacio, su redefinición genera lógicas cada vez más desterritorializadas, donde la diáspora de grupos “tradicionales”, anteriormente localizados, nos muestra que lo que creíamos eran socieda-

des cultural y geográficamente delimitadas se revelan cada vez más “estructuralmente” móviles y deslocalizadas. El proceso dibuja nuevas cartografías de la cultura, las cuales no sólo se recrean bajo anteriores criterios geográficos, ya que la migración internacional ha dado lugar a la aparición de comunidades “transnacionales”; fenómeno de movilidad poscolonial y posnacional, que se caracteriza por la nueva experiencia de sujetos migrantes que construyen sus espacios sociabilidad atravesando fronteras nacionales convencionales.

Ahora bien, es importante poder ver a la festividad en el marco de los procesos de globalización y su articulación con lo local, es decir, como una suerte de escenario transcultural en el que las fronteras quedan disueltas configurando un entramado abigarrado. Las relaciones entre culturas, o interculturales, no ocurren entre culturas ajenas unas a las otras, sino como complejidades culturales donde no se pierden de vista las singularidades de culturas particulares, pero donde estas singularidades ocurren en medio de procesos entrecruzados, yuxtapuestos y sedimentados.

Como consecuencia, los procesos contemporáneos de “etnogénesis”, de reafirmación étnica mediante reapropiación y reinversión cultural, necesariamente generan “culturas híbridas” (García Canclini, 1992), cuyas prácticas y representaciones han sido y siguen siendo profundamente transformadas, tanto mediante la modificación y resignificación de relaciones intraculturales como mediante la incorporación de elementos extraculturales, pero etnificados como propios. La hibridación intracultural, que a menudo constatamos en contextos interculturales, implica una reordenación de los factores endógenos y exógenos de las culturas en contacto.

Se trataría, por tanto, no de respetar las ficticias diferencias inmutables que separan las culturas, sino de construir espacios interculturales crecientemente solapados y comunes, en base a procesos de hibridación intracultural mutua y recíproca capaces de generar nuevos canales de comunicación interétnica. Sólo así será posible renegociar las fronteras entre “ellos” y “nosotros” y, con ellas, replantear los mecanismos de exclusión e inclusión social.

Con el pasar de los años, la festividad se ha convertido en un espacio de encuentros entre distintos sectores sociales, como elemento integrador y desintegrador, a la vez, del espacio aymara. Las afiliaciones culturales no constituyen círculos cerrados, sino más bien círculos entrelazados dentro de los cuales no todos los que integran ese círculo comparten las mismas referencias culturales. La existencia de varios círculos entrelazados facilita el encuentro de rasgos comunes, la relación entre grupos y, en consecuencia, la interculturalidad. En medio de dichas relaciones y cruces no se puede negar la existencia de ciertas identidades culturales que pesan más que otras, por el hecho de que comparten más elementos en un determinado marco de referencia. De esta manera, se puede evidenciar el surgimiento de conflictos derivados de la misma diversidad cultural.

Por lo tanto, las culturas no son estáticas y detenidas en el tiempo, sino que se renuevan constantemente por evolución interna o por contacto con diversos imaginarios socioculturales. En la amplitud de este universo cultural, Albó (1999) distingue dos grandes categorías de rasgos culturales: a) la categoría simbólica: formada por todos los elementos que transmiten un mensaje (más allá de lo tangible); y, b) la categoría pragmática: formada por el conjunto de instrumentos, destrezas y conocimiento que reflejan, de forma práctica, la manera de resolver un problema.

La fiesta es un elemento equilibrador en las relaciones socioculturales, tanto en las comunidades de origen como en las de destino, articulándolas a partir de los sonnes de una morenada, o la elegancia y porte de una chola. Esto se hará posible cuando se produzca el intercambio genuino de códigos culturales entre diferentes, es decir, entre los indígenas y los mestizos, sin que necesariamente prevalezca la hegemonía de unos grupos sobre otros, como se observa en nuestro contexto local, lo que supone iniciar procesos de negociación sociopolítica, sociocultural o (inter)étnica. Es decir, desarrollar argumentos en los órdenes lingüístico, social y político, articulado lo local y lo global, desde las actividades productivas y comerciales hasta el plano social y comunitario.

### Las dimensiones de la “territorialidad aymara” transnacional

La configuración de las comunidades transnacionales aymaras, en la región suramericana, parten del presupuesto de movilidad permanente que configura itinerarios transculturales que definen una peculiar forma de interacciones sociales y culturales, una abigarrada mezcla de experiencias culturales y posibilidades en un mundo cada vez más conectado, pero no homogéneo, que marcan esta forma de movilidad humana.

Dicha movilidad implica una gama cada vez más compleja de experiencias y prácticas de interacción que modifican los localismos, tomando en cuenta que antes se concebía la residencia como la base local de la vida colectiva y la movilidad como suplemento. En ese sentido, la inversión de las lógicas de desplazamientos podría constituirse en constitutivas de significados culturales, en lugar de ser su extensión. Esto nos desafía a preguntarnos por los cambios que existen en las identidades tanto en el ámbito local como transnacional: ¿cuál es el impacto de la circularidad de la cultura y la identidad y cómo se articula la configuración y reconfiguración de las identidades aymaras? La permanencia y la pureza de la cultura local se afirman, creativamente y violentamente, contra fuerzas de movimiento y contaminación de la cultura global y van estableciendo una cultura traslocal (Clifford, 2001).

Estamos en las postrimerías de un mundo posnacional (Habermas, 2000), que

opera de un modo flexible, para borrar las hegemonías nacionales. Hall (1994) señala que la economía política global avanza sobre terrenos contradictorios, a veces reforzando, a veces borrando diferencias culturales, regionales y religiosas, divisiones por género y de carácter étnico, Los flujos de inmigrantes, de medios de comunicación, de tecnología y de mercancías producen efectos igualmente dispares. ¿Será prematuro hablar de una cultura transnacional, donde se articule lo local con lo global, que interpele lo nacional y configuren nuevas comunidades e identidades?

Ahora bien, ¿de qué modos los aymaras conforma redes que, a la vez, presuponen y exceden a la cultura y a la nación? ¿Qué formas del transnacionalismo, existente en la actualidad, favorecen la construcción de las comunidades e identidades aymaras? En la misma línea, ¿qué aspectos de la identidad aymara son profundos y cuáles superficiales?, ¿qué elementos se consideran para la movilidad y cuáles para residir?, ¿cómo se articula la tensión y el diálogo en la comunidad transnacional?, ¿cómo se configuran las identidades transnacionales?

Esto nos plantea analizar lo que significa la residencia, así: ¿cómo se perfilan las diversas historias, culturas y prácticas de residencia en los espacios transnacionales?, ¿cómo se determina el itinerario?, y, sobre todo, ¿qué es lo que permanece, aun cuando uno se desplaza a otro país?, ¿existe un núcleo de identidad que permanece e influye, tanto en la comunidad de origen como en la destino, o se trata de un *habitus* (Bourdieu, 1997), un conjunto de prácticas y disposiciones que se recuerdan y se articulan en los nuevos contextos? Esto nos lleva a plantearnos preguntas primordiales, como: ¿qué traes de tu conocimiento local?, ¿y cómo éste se mantiene y se transforma en las comunidades de destino?

La migración aymara a Argentina, Brasil, Chile y Perú tiene una amplia historia de acuerdo a cada país, que durante los últimos años se ha intensificado y que se ha constituido en una migración transnacional, que implica el establecimiento de redes sociales y familiares y la conformación de comunidades transnacionales (Smith, 1993; Portes, 1997; Georges, 1990; Roberts et al., 2003), que plantean una diferencia sustancial con el concepto tradicional de comunidad, en su dimensión espacial y territorial.

La desterritorialización de las comunidades aymaras tiene como características el flujo e intercambio de personas, bienes materiales y simbólicos, y de recursos económicos, culturales, sociales y políticos, como de información, que surgen con la migración. Éstos repercuten en la reproducción social y cultural de las comunidades de origen en Bolivia, fuertemente vinculadas a las comunidades de destino en las áreas urbanas y rurales de la región, configurando un desplazamiento circular de bienes, símbolos e información.

Esta migración indígena nos plantea la persistencia de identidades y elementos culturales en los nuevos espacios de destino, sobre todo en la diversidad de prácticas

culturales, que despliegan una tecnología social que posibilita la ampliación de la comunidad local y se constituye en un espacio donde se articulan y reconfiguran las “identidades transnacionales” de los aymaras migrantes.

En ese sentido, se están construyendo diversas formas de identidades transnacionales de los aymaras, tanto en Argentina, Brasil, Chile y Perú, donde sus influencias en las comunidades locales y la conformación de redes transnacionales articulan nuevas formas de residencias e itinerarios migratorios.

### Acumulación y diferenciación: Entre la devoción popular y la pujanza económica

La presencia del catolicismo popular en nuestras ciudades es una evidencia de la permanencia de la combinación de elementos indígenas precolombinos y catolicismos hispanos populares, logrando un equilibrio relativo entre estos mundos, que continúa reproduciéndose con relativa estabilidad hasta nuestros días.

Una de las formas de identificar y nombrar a las religiosidades indígenas era de calificarlas de “idólatras” y “paganas”, cuya erradicación fue el principal elemento de legitimación de la Conquista. El concepto hispano de “idolatría” se refiere a la presencia efectiva de lo sagrado en objetos, siendo éste un rasgo típico en la percepción española de las religiones indígenas, pero inaceptable para el catolicismo ortodoxo oficial. Sin embargo, dicho concepto de la condensación de lo divino en objetos particulares y únicos pertenecía a un esquema intelectual que no necesariamente se ajustaba a las formas de religiosidades indígenas, cuyas nociones de lo sagrado tendían a ser más fluidas y dispersas. Aquí se plantea el problema de cómo se define a la religión. Los españoles trajeron consigo un esquema interpretativo de dioses, templos y sacrificios que no tomó en cuenta el hecho que la fiesta era la base principal de la religiosidad indígena. Lo opuesto a la idolatría no fue la imposición exitosa de un catolicismo ortodoxo, sino un sincretismo de facto, que mezcló prácticas y creencias indígenas con la liturgia y la iconografía católicas (Rowe & Schelling, 1993).

Sin embargo, tal sincretismo religioso no indica una débil adhesión al catolicismo, sino una coexistencia a veces conflictiva con el catolicismo oficial, debido a la persistencia de las creencias populares y de la refuncionalización de sus sentidos, teniendo en cuenta que no existen significados permanentes, sino diferentes historias que se entrecruzan con estabilidades e inestabilidades variables.

El calendario del departamento de La Paz está salpicado de fiestas, ya sea por un santo o por una imagen de la Virgen o de Jesucristo al que se festeja con cierta regularidad, tanto en los barrios o zonas rurales como en los distintos gremios donde se celebran festividades religiosas. Dichas festividades condensan las expresiones reli-

gias, culturales y sociales de las diferentes regiones y espacios del mundo andino. Otros señalan que es una expresión folclórica que refleja la diversidad de las danzas de nuestro país, mientras otros lo ven como una expresión de un renovado catolicismo popular, que se va irradiando en diferentes sectores sociales, tanto en los ámbitos urbanos y rurales del país.

La fiesta, en el mundo rural, tiene muchas facetas que recubren y encubren las diversas creencias de sus habitantes. Indudablemente, marcan distintos espacios y memorias que permiten seguir teniendo fe, devoción, con construcción de redes sociales de diversas magnitudes. Allí cohabitan, se hibridan distintas identidades urbanas, configurando un paisaje cultural múltiple. Las comunidades rurales se convierten en un escenario que acoge a diferentes fiestas en diferentes lugares, una expresión cultural religiosa inspirada en la constante innovación cultural de los migrantes aymaras y en la incesante acumulación de capital simbólico, social y económico, que sirve para configurar la ostentosa “elite aymara”, que, al paso de una “deslumbrante” y “fastuosa” morenada, va desgranando estéticas irreverentes, reforzamiento de redes sociales y económicas, y el posicionamiento de un influyente sector social: los qamiris aymaras.

En este espacio festivo se van sucediendo simultáneamente distintos procesos socioculturales, como ser los procesos de hibridación, yuxtaposición cultural, de continuidad y/o ruptura, se van forjando emblemas, imaginarios sociales, estéticas irreverentes, en fin, prácticas sociales diferenciadas, que tienen como protagonistas fundamentales tanto a los migrantes aymaras provenientes del área rural del departamento de La Paz (Sandoval, 1987), como a los hijos de éstos que tienen una participación decisiva en las distintas festividades urbanas de Bolivia y del exterior, donde existe una gran cantidad de bolivianos.

A pesar de los estigmas, de los rechazos, de estas incomprensiones, la fiesta continúa cada año, perfilando nuevos procesos interculturales densos, nuevas negociaciones, procesos de acumulación donde están presentes el exceso, de derroche supuestamente “injustificado” en una efervescencia que se disuelve, se ahoga en sí misma, en su caos o libertad original. Todo se comunica; se mezcla el bien con el mal, el día con la noche, lo santo con lo maldito, el folclore con la devoción. Todo cohabita, pierde forma, singularidad, y vuelve al amasijo primordial.

Ambas categorías pueden combinarse en cualquier ámbito cultural. Por ejemplo, la creación de nuevas fraternidades de morenadas en el exterior es un proceso pragmático, pero la identificación con las mismas, como fraternidad emblemática, es al mismo tiempo una construcción simbólica. De esta forma, ambas categorías van cambiando en el tiempo junto al conjunto de la cultura, ya sea por evoluciones internas o por influencias externas; sin embargo, dentro de esta evolución, los componentes simbólicos son los que contribuyen a mantener la identidad del grupo.

Por ello, varias miradas se despiertan generalmente para observar las fiestas que se han diseminado a lo largo del país y se han proyectado en países como Argentina, Brasil, España y Estados Unidos, entre otros, las que se han ido transformando en función a los intereses de esta nueva elite aymara. Se han constituido en referencia ineludible para hablar de la disolución de fronteras estables y demarcadas, que estos “señores” reconstruyen permanentemente, otorgando nuevas configuraciones culturales donde se pueden advertir tanto los aportes de las fuentes originales, así como el brote de lo inédito. Se produce un proceso de construcción de lo abigarrado, que se refiere a un mosaico compuesto por múltiples colores que se mezclan entre sí, que mantienen un cuadro altamente heterogéneo y variado, sin que por eso se pierdan los colores originales.

## Bibliografía

- Albó, X. (1999). *Iguales aunque Diferentes. Hacia unas políticas interculturales y lingüísticas para Bolivia*. La Paz: CIPCA.
- Albó, X. & Preiswerk, M. (1986). *Los señores del Gran Poder*. La Paz: CIPCA.
- Albó, X.; Greaves, T. & Sandoval, G. (1983). *Chukiyawu. La cara aymara de La Paz*. I. *El paso a la ciudad*. II. *Una odisea: buscar pega*. III. *Cabalgando entre dos mundos*. IV. *Los Lazos con el campo*. La Paz: CIPCA.
- Appadurai, A. (1996). *Modernity At Large: Cultural Dimensions of Globalization*. Minnesota: University of Minnesota Press.
- Arnold, D. (Comp.) (2008). *¿Indígenas u obreros? La construcción política de identidades en el Altiplano boliviano*. Serie de investigaciones: Identidades regionales de Bolivia. La Paz: UNIR.
- BANCO CENTRAL DE BOLIVIA (2014). *Datos sobre remesas (correspondencia institucional)*. La Paz.
- Barragán, R. (1990). *Espacio urbano y dinámica étnica: La Paz en el siglo XIX*. La Paz: Hisbol.
- \_\_\_\_\_. (2006). Más allá de lo mestizo, más allá de lo aymara: Organización y representaciones de clase y etnicidad en La Paz. *América Latina Hoy*, (43), pp. 107-130, Universidad de Salamanca.
- Barragán, R. & Cárdenas, C. (2009). *El gran Poder: La morenada*. La Paz: Instituto de Estudios Bolivianos.
- Bastia, T. (2010). Migración Transnacional y emancipación: relaciones de género y cambio social en las migraciones urbanas. *Revista Decursos*. Cochabamba: CESU-UMSS.
- Bauman, Z. (2003). *Comunidad. En busca de seguridad en un mundo hostil*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Béjar, H. (2007). *Identidades inciertas de Zygmunt Bauman*. Barcelona: Herder.
- Benencia, R. (2012). "De migrantes a ciudadanos. Proceso de ciudadanía de bolivianos en Buenos Aires". Ponencia CLACSO. Reunión del Grupo de Trabajo sobre Migración, Culturas y Política, Ciudad de México.
- Benencia, R. & Karasic (1995). *Inmigración limítrofe. Los bolivianos en Buenos Aires*. Buenos Aires: Editorial CEAL.
- Benhabib, S. (2006). *Las reivindicaciones de la cultura. Igualdad y diversidad en la era global*. Buenos Aires: Katz.
- Bourdieu, P. (1997). *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama.
- Carling, J. (2007). Interrogar a las remesas: preguntas centrales para reflexiones más profundas y políticas más adecuadas. En Castles, R. & Delgado, R. (Coords.). *Migración y desarrollo: perspectivas desde el sur*. México: INM-UAZ-SEGOB.
- Casevitz, R., et al. (1998). *Al este de los andes. Relaciones entre las sociedades amazónicas y andinas entre los siglos XV y XVII*. Lima: Instituto Francés de Estudios Andinos-Ediciones Abya Yala.
- Castells, M. (1996). *La ciudad informacional. Tecnologías de la Información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*. Madrid: Alianza Editorial.
- Centro Vicente Cañas (2011). *Migración, remesas e inversión productiva: En la zona sur de la ciudad de Cochabamba*. Cochabamba: Centro Vicente Cañas- MUSOL-Gneralitat Valenciana-OMDE.
- CEPAL (2011). *Estudio comparativo de América Latina y el Caribe. Modalidades de inserción externa y desafíos de política macroeconómica en una economía mundial turbulenta (2010-2011)*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado de: <http://www.cepal.org>
- CEPAL/UNASUR (2011). *UNASUR. Un espacio de desarrollo y cooperación por construir*. Santiago de Chile: Recuperado de: <http://www.cepal.org>
- Clifford, J. (2001). *Dilemas de la cultura, antropología, literatura y arte en la perspectiva posmoderna*. Barcelona: Gedisa.
- Coraggio, J. L. (2002). *La economía social como vía para otro desarrollo social*. Biblioteca Virtual TOP sobre Gestión Pública. Recuperado en: [www.top.org.ar/publicac.htm](http://www.top.org.ar/publicac.htm)
- Enríquez, R. (2000). Redes sociales y pobreza: Mitos y realidades. *Revista de Estudios de Género La ventana*, (11), pp. 36-92. México: Universidad de Guadalajara.
- FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (FOMIN) (2009). *Las remesas en tiempos de inestabilidad financiera: impacto de la crisis financiera en las remesas a América latina y El Caribe*. Washington, D.C.: Programa de remesas BID-FOMIN.
- García Canclini, N. (1992). *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad*. México: Grijalbo.
- Georges, E. (1990). *The making of a transnational community. Migration, Development and Cultural Change in the Dominican Republic*. Nueva York: Columbia University Press.
- Giddens, A. (1994). *Consecuencias de la modernidad*. Madrid: Alianza Universidad.
- Glave, L. (1989). "Trajinantes": *Caminos indígenas en la sociedad colonial, siglos XVI-XVII*. Lima: Instituto de Apoyo Agrario.
- Goldring, L. (1992). La migración México-EUA y la transnacionalización del espacio político y social: perspectivas desde el México rural. *Estudios Sociológicos*, X (29). México: El Colegio de México.
- Guarnizo, L., et al. (2003). Desconfianza, solidaridad fragmentada y migración transnacional: Los colombianos en la ciudad de Nueva York y Los Ángeles. En Portes, A., et al. (Coord.), *La globalización desde abajo: Transnacionalismo inmigrante y desarrollo. La experiencia de Estados Unidos y América Latina*. México: FLACSO.
- Habermas, J. (2000). *La constelación posnacional. Ensayos políticos*. Barcelona: Paidós Ibérica.
- Hall, S. (1994). Estudios culturales. Dos paradigmas. *Revista Causas y azares*, (1), Buenos Aires.
- \_\_\_\_\_. (2003). Introducción: ¿quién necesita «identidad»? En Hall, S. & Du Gay Paul (Comp.), *Cuestiones de identidad cultural*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Hinojosa, A. (2009). *Buscando la vida. Familias bolivianas transnacionales en España-Estado de situación*. La Paz: CLACSO-Fundación PIEB.

- Hondagneu-Sotelo, P. (1994). *Gendered Transitions: Mexican Experiences of Immigration*. Berkeley y Los Angeles: University of California Press.
- Hugo, G. (2000). Migration and Women's Empowerment". En Presser, H. & Sen, G., *Women's Empowerment and Demographic Processes. Moving Beyond Cairo*, Nueva York: Oxford University Press.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (2014). *Censo Nacional de Población y Vivienda 2012*. La Paz: INE.
- Levitt, P. (1999). Social Remittances: Migration Driven Local-Level Forms of Cultural Diffusion. *International Migration Review*, 32 (4). Winter, The Center for Migration Studies of Nueva York.
- Levitt, P. & Schiller, N.k (2004). Perspectivas internacionales sobre migración: conceptualizar la simultaneidad. *Revista Migración y Desarrollo*. México [en línea].
- Lomnitz, L. (1991). *Redes sociales, cultura y poder*. México D.F.: FLACSO.
- Magliano, M. J. (2007). Migración de mujeres bolivianas hacia Argentina: cambios y continuidades en las relaciones de género. *Amérique Latine Histoire et Mémoire. Les Cahiers ALHIM*, (1). URL : <http://alhim.revues.org/index2102.html> (26 de agosto de 2008).
- Maldonado, L. (1990). *El catolicismo popular*. Navarra: Ed. Verbo Divino.
- Mardones, J. M. (2003). *La vida del símbolo. La dimensión simbólica de la religión*. Bilbao: Salt-errae.
- Marzal, M. (1988). *Los caminos religiosos de los inmigrantes en la Gran Lima*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Matos, J. (1984). *Desborde popular y crisis del Estado. El nuevo rostro del Perú en la década de 1980*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (IEP).
- Mayorga, F. (1994). *Max Fernández: La política del silencio*. Cochabamba: ILDIS-UMSS.
- Morales, C. (1970). *Ecosimbiosis andina*. La Paz: Hisbol.
- Murra, J. (1975). *Formaciones económicas y políticas en el mundo andino*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (IEP).
- Organización de Estados Americanos (2011). *Migración internacional en las Américas. Primer Informe del Sistema Continuo de Reportes sobre Migración Internacional en las Américas (SICREMI)*. Washington D. C.: OEA. Recuperado de: [http://www.migracionoea.org/sicremi/documentos/SICREMI\\_2011.pdf](http://www.migracionoea.org/sicremi/documentos/SICREMI_2011.pdf)
- Organización Internacional de las Migraciones (2011). Informe sobre las Migraciones en el Mundo 2011. Comunicar eficazmente sobre las Migraciones. En OIM. *Informe sobre las Migraciones en el Mundo 2011. Comunicar eficazmente sobre las Migraciones*. Ginebra: OIM.
- Organización Internacional de las Migraciones – CEMLA ( 2004). *Informe final de Relevamiento y diagnóstico de las asociaciones de la colectividad boliviana en Argentina*. Buenos Aires: OIM-CEMLA.
- Parker, C. (1993). *Otra Lógica en América Latina. Religión popular y modernización capitalista*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.
- Patterson, T. C. (1997). *The Inca Empires: The Formation and Disintegration of a Pre-Capitalist State*, Nueva York: Berg Publishers.
- Pereyra, B. (2001). *Organizaciones de migrantes de países vecinos en la construcción de ciudadanía*. (Tesis de Maestría en Políticas Sociales). Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Pizarro, C. (2007). Inmigración y discriminación en el lugar de trabajo. El caso del mercado fruti hortícola de la Colectividad Boliviana de Escobar. *Estudios Migratorios Latino-americanos*, 21(63), pp.221-243.
- Portes, A. (2005). Migración y desarrollo. Una revisión conceptual de la evidencia. *Revista Migración y Desarrollo*, (4), pp. 21-49. Zacatecas.
- \_\_\_\_ (1997). *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Pries, L. (2002). La migración transnacional y la perforación de los contenedores de Estados-nación. *Estudios Demográficos y Urbanos*. México: El Colegio de México.
- Quijano, A. (1998). *La economía popular y sus caminos en América Latina*. Lima: Mosca Azul Editores.
- Requena, F. (1991). *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. Madrid: CIS.
- Rivera, S. (2011). *De chuequistas y overlockas. Una discusión en torno a los talleres textiles*. Colectivo Simbiosis/Colectivo Situaciones. Buenos Aires: Tinta Limón.
- Roberts, B., et al. (2003). Las comunidades migrantes transnacionales y la migración mexicana a los Estados Unidos. En Portes, A., et al. *La globalización desde abajo: Transnacionalismo inmigrante y desarrollo: La experiencia de Estados Unidos y América Latina*. México: FLACSO.
- Romero, H. (1987). *Planeamiento Andino*. La Paz: Hisbol.
- Rowe, W. & Schelling, V. (1993). *Memoria y modernidad: cultura popular en América Latina*. México: Grijalbo.
- Salman, T. & Kingman, E. (1999). *Antigua Modernidad y Memoria del Presente*. Quito: FLACSO.
- Sandoval, G. (1987). Actores emergentes y movimientos sociales urbano-populares. El caso de La Paz. En *Reflexiones del movimiento obrero*. La Paz: CET.
- Santillo, M. (1997). Más allá de las fronteras culturales y religiosas: religiosidad popular de los inmigrantes bolivianos en las comunidades católicas de Buenos Aires. Trabajo presentado en el *Simposio Académico de la Comisión de Estudios de la Iglesia Latinoamericana (CEHILA)*. Las Cruces, Nuevo México, Estados Unidos.
- Sassen, S. (2007). *Una Sociología de la Globalización*. Buenos Aires: Katz.
- Smith, R. (1993). Los ausentes siempre presentes: The imagining, Marking and Politics of a Transnational Community Between Nueva York City and Ticuani, Puebla. *Papers on Latin America*, (27). Nueva York: Columbia University.

- Tassi, N., et al. (2012). *Hacer plata sin plata. El desborde de los comerciantes populares*. La Paz: PIEB.
- Tilly, C. (1990). Transpanted Networkks. En Virginia Yans-McLaughin (Eds.). *Immigration Reconsidered. History, Sociology and Politics*. Nueva York: Oxford University Press.
- Toranzo, C. (2012) Burguesía Chola y Neoliberalismo Popular (Entrevista). *Revista de Ciencias Sociales Decursos*, XIV (25), agosto 2012. Cochabamba.
- Vargas, J. (2010). *Talleristas y trabajadores. Mi razón no pide piedad* (mimeo). Buenos Aires.

## CAPÍTULO 3:

### **“La gente piensa que dormimos en colchón de plata”.**

Un estudio acerca de las redes sociales como forma de reproducción social y económica en las cooperativas auríferas del departamento de La Paz<sup>48</sup>

**Richard Canaviri Paco**

---

<sup>48</sup> El Centro de Investigaciones Sociales (CIS) de la Vicepresidencia del Estado Plurinacional, se reserva el nombre de algunas de las cooperativas que han sido parte de la investigación, con la finalidad de resguardar su privacidad.

## Introducción

*Zanganea en otro cielo mi vida,  
vestida en traje de dolor sumo;  
e Inti me consuela, eso presumo,  
un hijo fanal de sed consumida.*

La sociedad boliviana, en su devenir social, político, económico, cultural e histórico, se caracteriza fundamentalmente por sus elementos singulares, los que le dan especificidad en cada etapa histórica de su existencia. Uno de esos sectores al que haremos alusión es el de los mineros cooperativistas.

Actualmente, este sector asume un rol importante para la sociedad y economía boliviana, protagonizando los conflictos de mayo de 2014 en aras de acordar con el gobierno la nueva Ley Minera, que habría de normar el desarrollo de la producción y el tema concesionario.

Por otra parte, desde su existencia, las cooperativas han cumplido un rol relativamente benéfico hacia la población desocupada, logrando absorber la mano de obra que no estaba siendo empleada por el Estado neoliberal o las empresas privadas. En este marco, el presente documento se focalizará en comprender cómo las cooperativas mineras llegan a tener una trayectoria social y laboral, desde sus inicios. Observaremos un primer momento, en el cual éstas son conformadas, en su mayoría, por “comunarios” (agro mineros), para, posteriormente, llegar a incorporar a los “foráneos” (mineros especializados), fenómeno que se reproduce social y económicamente en el espacio y el tiempo, basándose en la lógica de parentesco, es decir, amparados en redes sociales que juegan un rol de inserción, movilidad social y permanencia en la cooperativa.

También, se tomará en cuenta la trayectoria de las cooperativas, desde sus orígenes hasta su consolidación. Para cumplir este propósito, nos centraremos en las “cooperativas auríferas”. Paralelamente, describiremos y analizaremos los distintos elementos culturales y simbólicos que permiten que la subjetividad de los mineros se materialice en su vida cotidiana, esto es: espacios laborales, de descanso, celebración, y otros, que facilitan que, como colectivo social, estén cohesionados para conseguir sus objetivos particulares, bajo el techo formal de la cooperativa.

Entre los elementos centrales a investigar y analizar, destacan los tipos de redes sociales que emplean o –en su caso– generan e irradian, para lograr la movilidad social que se hace presente en el personal de trabajo. En otras palabras, para pasar de ser un simple trabajador minero a un socio cooperativista, y cómo la economía po-

pular tiene matices culturales propios del ser minero, que posibilitan que se reproduzca socialmente en el espacio y el tiempo, bajo una lógica identitaria propia, en torno a su cosmovisión.

El presente documento ha de indagar lo siguiente: ¿Cuáles son los procesos que se conjugan para que las relaciones informales –no vinculantes–, como: amistad, compadrazgo y confianza, cumplan un rol en la reproducción social y económica de los mineros, independientemente de las relaciones laborales y de parentesco de carácter familiar? ¿De qué manera las redes sociales contribuyen en la trayectoria laboral de los “iniciantes” hasta llegar a ser “socio”? ¿Por qué deciden formarse y pervivir como cooperativistas? ¿Cuál es el rol de los ritos practicados? ¿De qué manera participan en la economía popular y se distinguen del resto de la sociedad?

Asimismo, el objetivo que se pretende alcanzar es describir y analizar las distintas relaciones sociales que emergen por parte del tipo de personal minero en el espacio laboral, llegando a permitirles su ascenso social y económico.

La unidad de análisis está conformada por los “representantes” (quienes son mineros asalariados sin certificados de aportación en la cooperativa) y los “socios” cooperativistas. Éstos son los actores y protagonistas que hacen que la cooperativa funcione y siga reproduciéndose en el tiempo, con matices sociales, culturales y laborales.

Por último, la presente investigación no se limitará a realizar solamente una descripción etnográfica, sino que se esforzará por analizar las distintas características que hacen a los mineros de la cooperativas y, a partir de ahí, tratar de explicar la importancia de su existencia en la estructura económica boliviana, puesto que son generadores de empleo y se distinguen del resto por medio de una economía popular propia.

## 1. Aspectos teóricos acerca de la minería cooperativizada y una mirada hacia las redes sociales

### Conformación de las cooperativas mineras auríferas mediante redes familiares y su lógica de funcionamiento

Primeramente, es necesario describir las connotaciones que trae el aspecto migratorio, para determinar estructuralmente la composición social y/o cultural de los mineros cooperativistas. Para esto, acudiremos a uno de los autores clásicos: Xavier Albó, quien realizó estudios migratorios, a fines de la década de los 70, sobre la inserción laboral de los residentes dentro de las estructuras urbanas ocupacionales, en la ciudad de La Paz. El autor menciona que una de las causas centrales de la migración de los campesinos es la búsqueda de trabajo y que el insertarse en una ocupación representa el éxito en la inclusión a la sociedad urbana (Albó, 1982: 1). Entonces, el trabajo remunerado se constituye en uno de los objetivos de la población que habita en el área rural. Pero, en nuestro caso, las “cooperativas mineras auríferas” no se encuentran en la ciudad, sino en provincia. La mayoría de los socios tienen residencia rural y urbana, esta última preferentemente establecida en la ciudad de El Alto.

Nuestra sociedad, desde hace varias décadas, se caracteriza por distintos elementos que han definido su tiempo y espacio, bajo precedentes coloniales heredados. Una de esas características se refleja en la exclusión y segregación hacia la población migrante, que se veía imposibilitada de encontrar fuentes laborales de carácter formal, ante la exigencia de distintos requisitos, tales como tener título de bachiller o certificación de formación superior. También, clasificaban a las personas en base a los rasgos faciales y su origen cultural. En este desventajoso y vertical contexto, el migrante se veía obligado a generar formas de autoempleo, como chofer, mecánico, comerciante, albañil, etc., oficios que la sociedad guardaba para dicha población.

Dentro de la búsqueda de trabajo, la formación de cooperativas surge como una opción para emplearse por cuenta propia, ante la relocalización de los mineros en el año 1985, hecho que originó despidos masivos (Absi, 2005: 3). Frente a ese panorama, los mismos mineros desempleados asumieron la iniciativa de conformarlas, con el método del arrendamiento de espacios de explotación minera, que se encuentran en algunas provincias de los departamentos de Potosí, Oruro y La Paz.

La conformación de éstas no fue tarea sencilla, puesto que tuvieron que asumir los costos e inversión en las distintas herramientas de trabajo que se requieren para dicha producción.

Otra de las características del desarrollo de las cooperativas fue la “función” de los vínculos familiares de los socios, los que asumieron una lógica de proteccionismo, para que aquéllas funcionaran. No cualquier persona llega a ser trabajador en la cooperativa, se necesita tener redes de parentesco para conseguir un trabajo. Este contexto permitirá crear las bases para un desarrollo independiente (Adams & Valdivia, 1991: 72). Ello nos permite obtener un acercamiento a la realidad boliviana, porque los “socios” ligados por sus vínculos familiares invierten en la creación de su propia fuente laboral.

El hecho de tener ese tipo de organización (familiar) permite que los “socios” cooperativistas demuestren un trato diferenciado hacia los suyos, en especial, cuando son hermanos. Cuando el grupo está en buena producción (boya)<sup>49</sup>, prefieren trabajar con los suyos (“redes vinculantes”). Pero el trato es distinto cuando los trabajadores provienen de otro lugar, son otro tipo de parientes (primos, sobrinos, etc.) o personas ajenas (amigos y vecinos). Esto sucede muchas veces con los “socios”, puesto que existe una coerción de tipo económico a mineros que no son parientes directos. Esta coerción, en momentos de alta productividad, se refleja en un porcentaje reducido de pago establecido por la cooperativa al personal que recién se está iniciando en el rubro de la minería y, además, no tienen una relación directa con el “socio” (“red no vinculante”). Pero, una vez que el minero asciende a la calidad de “representante”, podrá recibir una mejor remuneración y trato social.

Otra de las peculiaridades, que es posible ver en la formación de un trabajador minero, es la activa participación de los menores de edad y adolescentes que, al lado de sus padres o parientes, optan en temporadas de vacaciones por participar en pequeños trabajos en la mina. En nuestro contexto, el trabajar desde niño o joven corresponde con una concepción cultural. Todos los miembros de una familia que viven en una comunidad, o que son familias migrantes, asumen tareas de acuerdo a su capacidad y edad. Las prácticas laborales se constituyen en la base de toda relación social y económica, ya sea en las mismas comunidades o en lugares de destino de los migrantes. El trabajo es asumido como ética del modelo familiar campesino (Llanos & Moreno, 2003: 19). De esta forma, en la cooperativa se suele observar a niños y adolescentes, en temporadas de vacaciones escolares, realizando pequeños trabajos, como moledores de oro o de cachizos<sup>50</sup>. Usualmente, son contratados por las mujeres de los “socios” y “representantes”, en calidad de “jornaleros”. Esto permite que los adolescentes vayan habituándose al rubro.

<sup>49</sup> La palabra “boya” significa, para los mineros, una etapa de buena producción.

<sup>50</sup> Son piedras que contienen oro de las que, tras el molido, se logra extraer oro puro.

En cuanto a la lógica de funcionamiento de la cooperativa, se sostiene en base a la lógica comunal reflejada en la reciprocidad respecto al mercado. Según Quijano, por reciprocidad se entiende la producción y distribución entre sujetos socialmente iguales, y la percepción de la comunidad reflejada en la organización y gestión colectiva, donde todos se consideran iguales, ya que conjuntamente intervienen en la toma de decisiones y la distribución de los beneficios, por igual (Quijano, 1998: 132-134). Son esos factores los que permiten que una cooperativa funcione adecuadamente, más allá de las normas formales de derechos y obligaciones que tienen contemplados en sus reglamentos y estatutos orgánicos. El haber internalizado los valores del origen cultural que poseen, les permite relacionarse y tener la capacidad de convivir entre los “socios”. En el fondo, uno de los factores esenciales de la cooperativa es que se constituye en un “grupo económico compuesto de individuos mutuamente dependientes y económicamente activos, además de las partes más insignificantes del grupo que tiene un sistema de comercio e intercambio privado” (Sorokin, 1956: 19-20). De esta manera, a la cooperativa en el fondo también se la puede entender como un grupo unido por factores económicos, donde la redistribución de las ganancias se hace visible en todos, pero, por otro lado, cada “socio” tiene un criterio distinto para la subcontratación de empleados.

### Trayectoria laboral

El personal que posee la cooperativa, generalmente, es de origen migrante y agricultor, aunque también existen mineros con una trayectoria laboral en este rubro, los que transitan de mina en mina en busca de trabajo. Primeramente, se inician las personas que habitan en el mismo lugar donde se decide crear la cooperativa, los que no cuentan con conocimiento ni manejo de las distintas herramientas, pero con el transcurrir del tiempo empiezan a adquirir conocimiento impartido por los mineros que ya cuentan con una trayectoria laboral, logrando que funcione adecuadamente. Todo este trajín por el que atraviesa una persona –en nuestro caso un minero “iniciante”–, hasta llegar a aprender las artes del oficio de ser minero, se lo denomina como trayectoria laboral, entendida como “los itinerarios que recorren los individuos en relación al trabajo, y que son resultado de su experiencia social a través del tiempo y en los distintos contextos sociales” (Márquez, 2001: 72). Su aproximación nos señala que existe una trayectoria laboral ascendente, entendida como el proceso de acumulación de saberes a través del tiempo, que se manifiesta en un ligero aumento de los ingresos y/o el logro de mejores condiciones de trabajo. Es así que los sujetos acumulan experiencia y un mayor conocimiento del campo laboral, reflejado en el dominio o especialización de un oficio (Ibíd.). Para emprender una actividad

económica es necesario atravesar este conjunto de itinerarios que puedan consolidar la formación de un oficio y así conformar una cooperativa.

Las labores de los “iniciantes” mineros son de carácter dual y consisten en ayudar y aprender. Para algunos “iniciantes” es el comienzo de una carrera u oficio, puesto que en lo posterior desean verse como socios. Para otros, es una actividad eventual que les genera ingresos económicos rentables, los que son considerados como empleos de ocasión (Grompone, 1985: 134-40). En todo espacio laboral, la “función” de trabajador “iniciante” es trascendental, en el sentido de que tiene que desplazar un conjunto de iniciativas para cumplir su “función” de ayudante, pero, paralelamente, el asimilar lo aprendido le permitirá acumular experiencia en el tiempo, para poder desenvolverse y ascender laboralmente.

### Organización laboral en la cooperativa.

La forma de organización del personal es muy semejante al de cualquier otra empresa. La organización del trabajo implica la distribución de tareas entre grupos, en los cuales convergen trabajadores especializados en una determinada rama (Rossell & Rojas, 2001: 37). En nuestro caso, las labores están distribuidas por especialidades, donde cada grupo de mineros cumple una “función” determinada, como, por ejemplo, los “chanqueadores”<sup>51</sup>, “perforistas” –que trabajan al interior de la mina– y “molineros establecidos por turnos” –encargados de moler la carga hasta llegar a concentrar el oro. Este tipo de organización es una especie de división del trabajo. Formas similares son definidas, por Carlos Marx, como sistemas de cooperación caracterizados por tener distintas capacidades de trabajo y en la que los mismos se encuentran reunidos y organizados en una empresa, donde se generan obreros calificados (o especializados) y no calificados. Este tipo de división del trabajo es de carácter singular (Marx, 1985: 426-427). Las personas que optan por trabajar en este rubro de la minería no necesariamente deben contar con conocimiento previo, ya que con el tiempo van aprendiendo de acuerdo a su capacidad y destreza. La actividad laboral minera implica contar con mano de obra que realice trabajos manuales con herramientas tradicionales y, otros, con tecnología moderna. “En este marco organizativo, las categorías existentes en todas las empresas distinguen claramente entre técnicos “maquinistas” [y] trabajadores “manuales” ” (Rossell & Rojas, 2001: 38). Es evidente que los trabajos que se realizan en la minería han de exigir estos dos tipos de trabajadores, unos dedicados a la manipulación de maquinaria moderna y

<sup>51</sup> Los “chanqueadores” son un tipo de personal de trabajo que se encarga de seleccionar el oro; para realizar este tipo de labor utilizan un combo (martillo grande) como herramienta de trabajo.

otros al trabajo manual, con el objetivo de que se realice una adecuada selección en la producción.

En los centros mineros se concentra toda una gama de “funciones”, de acuerdo a su especialidad, convirtiéndose en un espacio laboral que aparentemente puede ocasionar competencia, pero que, a la vez, construye un “nosotros” (Márquez, 2001: 72). Es decir, ante la concentración de una gama de mineros especializados se genera una especie de competencia, al tratar de encontrar la cantidad deseada de vetas de minerales de oro, pero, por otro lado, la cohesión social es permanente, puesto que están asociados como grupo colectivo en una cooperativa, con la finalidad de mantener y consolidar sus fuentes laborales en el espacio donde se encuentran, buscando mecanismos propios para dotarse de maquinarias modernas que faciliten la explotación minera. Cabe resaltar que, al principio, trabajaron con herramientas tradicionales, como combo, martillo, cincel y barreno, que eran eficientes, ya que no se requería otro tipo de herramientas puesto que el mineral generalmente estaba expuesto en la superficie del cerro. Con el tiempo, al ir excavando, llegaron al interior de la mina, con lo cual tuvieron que dotarse de maquinaria moderna, como compresoras, perforadoras y otras.

En consecuencia, la formación de una organización o cooperativa no sólo se reduce a la búsqueda de finalidades, también es un “instrumento para la defensa de los intereses económicos, sociales y culturales de los trabajadores” (CEJIS, 1983: 3). El hecho de organizarse en grupo permite al trabajador contar con una seguridad para la defensa de sus fuentes de trabajo, siéndole así primordial ante la imposibilidad de la empresa privada y pública de generar fuentes de trabajo.

En cuanto a la conformación de una cooperativa, existen elementos necesarios para su ordenación y vigencia, las cuales, según Michard, son: libre acceso y adhesión voluntaria, y control democrático en asamblea general, donde cada “socio” tiene derecho a voto y a la distribución de excedentes. Una cooperativa está al servicio de los trabajadores y no encima de ellos, como en una empresa privada. Se caracteriza, también, por tener una neutralidad política y religiosa. Fomenta la educación y obras sociales (Michard, 2008: 8-9). Son estos elementos los que permiten que la cooperativa tenga vigencia en el tiempo.

### Balance teórico acerca de las redes sociales y su contrastación en la minería cooperativizada

Los siguientes subtítulos tienen el propósito de presentar conceptos necesarios para entender nuestro objeto de investigación, es así que se trata de proponer una red conceptual que busca, de alguna manera, ser flexible en su planteamiento a partir de los datos que se pudo hallar.

## Una mirada clásica sobre las redes sociales y su desencadenamiento en redes de compromiso colectivo

El concepto de las “redes sociales” viene a ser un elemento importante que hace a la existencia de una sociedad en la que, a simple vista, no es perceptible, pero que al interior de su estructura juega un rol vital para que ella misma y sus distintos sectores funcionen con sus propios matices culturales. En ese contexto, la red de relaciones viene a reflejarse en un sistema de prácticas sociales o conjunto de relaciones surgidas por la interacción cotidiana entre pares de actores sociales (Hanneman, 2000). Para nuestro caso, los actores sociales se convierten en un tipo de entorno social específico, los cuales son: los mineros “iniciantes”, socios con certificado de aportación” y otros “volantes”, “jornaleros” y “representantes”, que se constituyen en agentes de reproducción social.

Por “reproducción social” entenderemos la destreza que tienen los miembros de una sociedad. Sin embargo, esto no significa de manera absoluta que los actores tengan plena conciencia del desplazamiento de sus destrezas, sino que las mismas surgen de las formas de la vida social cotidiana (Giddens, 2001: 164). Ello significa que los actores sociales que se desenvuelven en su propio entorno tienen que demostrar varias destrezas, no de carácter mecánico, sino sociales e innovadoras, para reproducirse en su espacio, lo cual incide en la reproducción de la sociedad a partir de micro espacios. En otras palabras, una sociedad existe en el tiempo cuando los componentes de la misma van reproduciéndose en sus espacios sociales determinados.

Por otro lado, se puede entender que: “una red social es la forma que asumen las relaciones o vínculos entre los actores de un conjunto social determinado, [son] como medios para acceder a recursos y oportunidades, ya que en toda interacción humana existe algún tipo de intercambio que puede variar desde lo más intangible y espiritual” (Díaz-Albertini, 2010: 172). Y es que toda sociedad está formada por redes sociales, pero cada sector de la sociedad misma se caracteriza por tener tejidos sociales propios y diferentes. O sea que, en los sectores sociales, se denotan distintos tipos de relaciones sociales que hacen a la red social. En sí, una sociedad no llega a reproducirse de forma homogénea, sino de diferente manera, de acuerdo a las características de su sector y origen social.

Una de las “funciones” centrales de las “redes” consiste en la generación de oportunidades, “que podrán ser aprovechadas o no, dependiendo de las decisiones de cada actor y de las diversas opciones con las cuales cuenta” (Díaz-Albertini, 2004: 27). Esto quiere decir que la capacidad de relacionamiento irradiará oportunidades sociales para que puedan ser tomados en cuenta, en cualquier momento o situación, por el causante de la generación de relacionamiento.

Javier Díaz-Albertini sostiene que las redes sociales parten del reconocimiento del individuo, quien actúa en “función” a intereses y necesidades, y la forma de cumplir estas expectativas es por medio de los demás (Díaz-Albertini, 2010: 174). Con estas premisas, se considera que la instrumentalización de las redes sociales parte desde el punto de vista de la “intención individual”, reflejada en la acción de los seres humanos. Dicha acción es la que sujeta a la racionalidad del comportamiento en una determinada relación social. En efecto, la acción del actor no es exclusivamente llegar a ser “socio”, sino que aparentemente sólo es un tránsito. El fin último será obtener prestigio social y económico dentro de su colectivo, el que se manifiesta en bienes y servicios adquiridos y consumidos.

Las redes sociales pueden ser asumidas como oportunidades sociales. Albertini sostiene que estas redes generan oportunidades que podrán ser aprovechadas o no, dependiendo de las decisiones de cada actor y de las diversas opciones con las cuales cuenta (Díaz-Albertini, 2004: 27). Esas oportunidades pueden llegar a ser ventajosas, siempre y cuando sean empleadas o utilizadas adecuada y eficazmente. Además, si una persona tiene vínculos sociales de parentesco, puede permitirse utilizarlos racionalmente para obtener diversas ventajas, como el de llegar a ser “socio/a” en un corto plazo.

Con estas precisiones necesarias acerca de las redes sociales, llega un momento en donde las mismas desembocan en redes de “compromiso cívico”. Esto es, según la concepción de Putman, redes reflejadas en asociaciones, organizaciones, cooperativas u otras. Las mismas estimulan la confianza social y la cooperación, reduciendo los niveles de incertidumbre laboral. La confianza llega a ser no sólo un atributo personal, sino parte del sistema social, ya que las personas alcanzan a tener la capacidad de confiar en lo colectivo, en sus normas y en las redes sociales, dentro de las cuales están insertas sus acciones (Putman, 1994: 225).

Por otra parte, hay que tomar en cuenta el origen social de los mineros, lo que implican las prácticas de sus valores ético morales propios de su formación cultural, las cuales, de manera implícita, permiten el ejercicio de los valores de la cooperación o solidaridad, atributos singulares en la cosmovisión andina amazónica. Estos últimos facilitan que, en cualquier espacio que se encuentren, puedan llegar a emplearlos, sea para brindar ayuda condicional o incondicional, de acuerdo a la situación en la que se encuentren.

Estos aspectos, que denominamos “redes sociales de compromiso colectivo”, hacen referencia a la capacidad de expandir tales redes, desde una cantidad mínima de personas a un grupo más numeroso y, por supuesto, ahí parte la capacidad de generar confianza y brindar y recibir ayuda del grupo colectivo, más allá de la cuestión normativa, ya que entre los actores sociales se tiene la capacidad de buscar formas de autorregulación social para la convivencia en el tiempo. En todo caso, como lo con-

sidera Sánchez, una red social está compuesta por relaciones interpersonales e intergrupales, que se forman dentro de la sociedad, relaciones basadas en valores socio-culturales de confianza, de reciprocidad, cooperación, solidaridad y honestidad, lo cual permite resolver con menos dificultad los problemas de interés colectivo (Sánchez, 2007: 36). Asimismo, el “interés colectivo” básicamente está centrado en la estabilidad económica relativa. Esto, porque el trabajar en la mina no siempre se garantiza la obtención de recursos económicos estables, pues depende de la suerte, es decir, según lo que se haya encontrado en las vetas de oro y también por el riesgo humano que implica el trabajar.

### Red personal vinculante y no vinculante

Félix Requena propone el concepto de “red personal o egocéntrica”, como método para investigar las redes sociales. Sostiene que la zona de primer orden de relación está conformada por familiares o compañeros de trabajo, los que se constituyen en los actores más próximos y de contacto directo. También, plantea otra zona que está compuesta por terceras personas, pero que no tienen relaciones directas (Requena, 1996: 19, citado por Samanamud, 2003: 7). Para nuestra investigación, consideraremos dos tipos de contacto social que sostiene el actor social: a) “Red personal vinculante”, entendida como la relación o vínculo social que entabla el actor exclusivamente con sus parientes consanguíneos; y, b) “Red personal no vinculante”, asumida como la relación social que sostiene el actor con personas ajenas a su entorno familiar, los mismos que serán los compañeros de trabajo, compadres, padrinos, ahijados, etc.

Estos dos tipos de entornos sociales son importantes para que el minero pueda formar su red social a partir de distintos elementos y/o recursos sociales, y para que los mismos le permitirán ascender social y económicamente, lo cual llevaría a plantear la existencia de una movilidad social, entendida como una transición de un individuo de una posición social a otra, las que pueden ser ascendentes y descendentes, o sea, de mejoramiento y/o empeoramiento social (Sorokin, 1956: 145-146). En realidad, el establecimiento de las distintas relaciones sociales permite que un determinado grupo pueda brindarse ayuda, no sólo económica, sino también social, de influencias y otras.

La vinculación entre personas de la misma parentela juega un rol importante para la reproducción de la cooperativa, ya que la misma actividad minera, en general, se transmite a través de la familia: muchos cooperativistas son hijos de mineros y tienen hermanos, primos, hijos y otros familiares en la misma cooperativa. Eso se debe, por una parte, a la ausencia de fuentes alternativas de empleo y a las coyunturas interna-

cionales, en donde la cotización de los minerales permite que este sector sea atractivo económicamente (Michard, 2008: 14). Por otra parte, el hecho de contar primordialmente con personal minero familiar puede deberse a muchas situaciones, una de ellas nos sugiere la importancia de la solidaridad y compromiso familiar, por sobre el personal ajeno.

### Capital relacional y red personal no vinculante: los amigos

Las relaciones laborales no sólo se restringen a relaciones estrictamente económicas, sino que tienen connotaciones sociales. Esto significa que la ocupación laboral, además de poseer un aspecto económico, contempla también un aspecto social, con incidencias psicológicas y morales (Requena, 1991: 7). En nuestra investigación, se priorizó el estudio de esos aspectos sociales. Entonces, el espacio laboral en el que se desenvuelve el personal minero se halla inmerso en un sinfín de relaciones sociales de carácter informal, destacando las de amistad, que se entablan con compañeros de trabajo o con los mismos socios que se encuentran en la cooperativa y trabajan en ella. Al respecto, Félix Requena sostiene que las relaciones sociales se expresan de distintas formas, y una de ellas es la relación de amistad que se presenta como el apoyo entre amigos, proporcionando sentimientos de identidad y pertenencia al grupo (Requena, 2001: 1). El espacio laboral no sólo se constituye en un punto en el que se forman y reproducen relaciones económicas y laborales formales, también refleja otro tipo de relaciones de carácter informal, como es el de la amistad. El mismo autor la define teóricamente como aquella relación que tiene la “capacidad de promover y expresar intereses comunes” (Requena, 2001: 4). La posición que se tiene en la estructura laboral se constituye en un medio de oportunidades inmediatas de la red personal no vinculante. Es decir, en la capacidad de relacionamiento que pueda demostrar un determinado actor, como, por ejemplo, el minero “iniciante” con el “perforista”, para generar y fortalecer la amistad con el objetivo de aprender cada vez más el arte y oficio de ser minero; también, el “representante” con el “socio”, para que posteriormente pueda saber instrumentalizar esa amistad y ser un asociado con certificado de aportación. Al respecto, Félix Requena sostiene que “en este proceso de sociabilidad son muy importantes los contactos, los recursos (medidos en tiempo, dinero y oportunidad) y la energía de que se dispone. Es decir, del capital relacional que se posea” (Requena, 2001: 26). Este “capital relacional” es imprescindible y constituye el instrumental para que las personas que conforman esta cooperativa puedan pervivir en el tiempo y espacio.

El “capital relacional” es tan importante para el minero “iniciante” como para el propio “asociado”. Para el primero, la capacidad de generar una acumulación de rela-

cionamiento social permitirá formar y fortalecer la amistad con su contratista directo y el diferente personal antiguo existente en la mina –carreros, paleros, perforistas, etc.–, el cual le permitirá enseñarle adecuadamente cómo realizar los trabajos.

La acumulación de relacionamiento social originará otro tipo de relación, que va más allá de la amistad, como, por ejemplo, la “confianza”, que se constituye en un tipo de relación social más consistente. Al respecto, Niklas Luhmann define la “confianza” como una relación social que emana de la interacción de las personas. Ésta permite realizar chistes, iniciativas informales, etc. (Luhmann, 1996: 67). A la vez, “la confianza reduce la incertidumbre inherente en toda relación social, permitiendo así la interacción, el arribo a acuerdos y el establecimiento de sistemas de obligaciones mutuas. [...] es una cualidad que puede (o no) nacer de las mismas relaciones sociales, y se construye (o destruye) en los procesos de interacción y organización social” (Díaz-Albertini, 2010: 85). La “confianza”, que empieza a reproducirse, fortalece la relación o el vínculo social de las personas, ya sean familiares o sólo compañeros de trabajo.

La “confianza” es uno de los objetivos principales al que aspira el personal minero, en especial los “iniciantes” jornaleros. Si bien, la “confianza” es un tipo de relación permanente, puede volverse frágil, ya que el grado de “confianza” que uno pueda acumular puede desintegrarse rápidamente, en el sentido de que una persona, en cuanto logra sus objetivos con este tipo de relación, puede abandonar su relacionamiento con la persona que le permitió lograr dichos objetivos, es decir, puede desprenderse de aquélla. La idea de que haya servido como trampolín, para que el otro consiga sus fines, puede desencadenar una relación a veces conflictiva. En algunas situaciones de carácter festivo, algunas personas manifiestan despectivamente lo siguiente: “gracias a mí, esa persona ha conseguido ser “socio”. Estas manifestaciones verbales son frecuentes en los mineros, especialmente en situaciones de compartir bebidas, durante las “ch’allas”.

El producir redes sociales es necesario para ascender laboralmente en el trabajo minero, especialmente para los que se inician como “peones” en una cooperativa, donde, por un periodo largo, estarán al servicio de un “socio”, trabajando con una remuneración reducida, pero en cuanto mejore esta relación social fortalecerá la relación peón-“socio” y podrá el mismo hacerse “socio”, mediante la recomendación de su “contratista” (Michard, 2008: 17). Son este tipo de situaciones las que ocurren en la realidad, donde el tipo de vinculaciones sociales puede permitir que un minero “iniciante” o “representante”, con el tiempo, pueda acceder a ser “socio”.

### La amistad: costo-beneficio

La relación de “amistad” refleja una especie de inversión económica para todas las

personas de este sector que quieran ascender económicamente y ser socios. Al respecto, Félix Requena sostiene que la “amistad” implica costes y beneficios. El valor o beneficio que una “amistad” tiene para un individuo dependerá de la capacidad del otro para proporcionar ayuda, información, etc. Los costes vendrían a ser directos, como el tiempo o dinero que se gasta en la relación con el amigo, y los indirectos, que son las oportunidades, como el valor de la ayuda que se podría obtener de una “amistad” alternativa (Requena, 2001: 40). Esta inversión económico social es más elevada para los actores de este sector, que tienen una red personal no vinculante en comparación con los que tienen redes vinculantes.

Los actores que tienen el vínculo social con sus familiares tienen que realizar menor inversión económico-social para conseguir ayuda y/o favores de ellos, porque existe un compromiso familiar por el hecho mismo de ser parientes; aquí, la ayuda podría conseguirse a corto plazo. Por otra parte, los actores que tienen una red personal no vinculante buscan ayuda material y/o el favor de sus amigos, y la inversión económico-social ha de ser elevada, porque tienen que realizar varios méritos y utilizar un sinnúmero de recursos para consolidar el favor; en tal caso la ayuda podría conseguirse a mediano o largo plazo. El uso de los recursos puede ser, por ejemplo, el pagar el almuerzo del amigo o el embriagarse y correr con la cuenta del costo de las bebidas de los socios.

De esta manera, con estos diferentes matices, las relaciones informales, como lo es la “amistad”, o relaciones de compadrazgo y de confianza –en especial éstas últimas–, fortalecen aun más los vínculos sociales. Todos estos tipos de relaciones permiten insertarse y permanecer en las “cooperativas mineras auríferas”. Es así que llegan a constituirse en factor principal para las redes personales, tanto vinculantes como no vinculantes. La misma red social, que llega a ser intensa a través del capital relacional, se instrumentaliza o, en otras palabras, la relación de “amistad”, más allá del plano afectivo, llega a ser racional e instrumentalista. Los actores actúan racionalmente, a través de la acumulación del capital relacional reflejado en la “amistad” o compadrazgo, porque en el fondo buscan objetivos e intereses particulares.

### El compadrazgo como institución relacional para la consolidación de ser “socio”

Antes de abordar el tema del “compadrazgo”, es necesario establecer que el parentesco será entendido no como la relación biológica basada en el engendramiento y el vínculo genético, sino en como una relación social (Spedding, 2003: 3).

Una de las relaciones sociales recurrentes en este sector es el “compadrazgo”, que se forma entre el personal minero de la cooperativa. El “compadrazgo” es un sistema de reciprocidad que consiste en el intercambio continuo de favores que se

dan, se reciben y se motivan dentro del marco de una ideología de amistad [...]. De ahí que el término popular “compadrazgo” represente un eufemismo” (Adler, 1994: 23). Este sistema de reciprocidad, basado en el “compadrazgo”, se orienta al fortalecimiento de las relaciones sociales entre actores sociales. A la vez, permite conseguir favores o ayuda material. Al respecto, Alison Spedding sostiene que el “compadrazgo” es una forma de parentesco ritual, que existe en Los Andes. Surge en momentos de crisis vital, donde una persona actúa como padrino del hijo de otra que atraviesa situaciones de crisis económica, y el nombrar a un padrino con recursos económicos estables le permitirá recurrir a favores prestados, porque el ser compadre implica brindarse alojamiento y ayudarse en el aspecto económico y laboral (Spedding, 2003: 64). A este tipo de “compadrazgo” la autora lo denomina de carácter vertical, en donde ambas personas se caracterizan por tener condiciones económicas diferenciadas.

La crisis en la cual uno está inmerso, o puede llegar a estarlo, se constituye en una de las causas fundamentales para recurrir a este sistema de relación. Pero la crisis económica no sólo se puede considerar como un hecho para acudir a ese medio, sino que las condiciones sociales horizontales de dos actores sociales o familias pueden permitir también acudir a ese medio, porque los actores sociales –al menos uno de ellos– pueden optar por éste, para prevenir futuras crisis que se puedan presentar, y qué mejor si uno tiene a su alcance a actores sociales que tengan condiciones económicas favorables que garantizan el acudir al préstamo de favores, en un futuro. Se puede plantear que la relación de “compadrazgo” correspondería a “expectativas de retorno de favores”. Este concepto de expectativa de retorno consiste en el cálculo racional (Homans, 1961, citado por Díaz-Albertini, 2010: 174). Es decir, un actor social prestará un favor, no a cualquier persona, sino que tendrá un criterio de selección en cuanto a quién puede prestar favores, con el objetivo de que el favor prestado retorne a su persona y se garantice la devolución del mismo.

Los autores Alberti y Mayer realizaron un estudio sobre la reciprocidad y su relación con distintas formas culturales, que se complementan y se integran con un sistema sociocultural que no puede ser entendido con la ausencia de las formas y funcionamiento de la reciprocidad, en el contexto de Perú, en economías no monetarias. Ellos definen a la reciprocidad como el intercambio de bienes y servicios entre personas conocidas, donde se realiza una prestación y devolución de los bienes y servicios (Alberti y Mayer, 1974: 21). Todo sistema de reciprocidad parte, en primera instancia, del reconocimiento de la otra persona, bajo las distintas condiciones sociales, económicas, culturales, religiosas, lingüísticas, etc., que las definen. Estas condiciones pueden ser de carácter vertical u horizontal.

Las condiciones sociales verticales vendrían a ser interacciones, donde actores sociales que poseen capitales económicos altos se enfrentan a actores sociales con

escasos capitales. Es aquí donde uno de estos últimos acude a su condición contraria, en búsqueda de conseguir favores, con el fin de ayudar a reproducirse en las mismas condiciones que se encuentra o, bien, ascender económicamente.

Las condiciones sociales horizontales permitirán que esta relación se dé entre aquellos actores que tienen el mismo capital económico, pero mutuamente se intercambian favores, para que uno y otro puedan reproducirse en su misma condición, o bien puedan ascender económicamente. Sin embargo, Gerhard Lenski sostiene que la cooperación es esencial para la supervivencia y el logro de metas de los individuos. Que los intereses egoístas de los individuos los obligan a seguir siendo parte de la sociedad (Lenski, S/A: 58) mientras que la cooperación no sólo demuestra intereses comunes, sino que la base misma de la cooperación se sustenta en los intereses particulares que permiten relacionarse y cooperar con otra persona.

Este concepto de “compadrazgo”, en el contexto boliviano, adquiere otras peculiaridades culturales y simbólicas, a partir de cómo los actores sociales se insertan en un mercado laboral. En nuestro caso, en la cooperativa minera, pues, para lograrlo tienen que empezar a tejer sus redes sociales. Aparentemente, resulta sencillo sostener que una persona se inserta en el trabajo a través de otra persona, que es conocida, pero la realidad es más compleja para resumirla de esa manera. Y es que no basta tener parientes que ya venían trabajando en este sector para insertarse plenamente en la cooperativa, tendrán que hacer méritos de algún tipo. El ser pariente de un “socio” tiene condiciones más favorables para insertarse laboralmente y permanecer en ésta, sin embargo, no es así para personas ajenas o que no tiene ningún lazo de parentesco. En este caso, la red social se convierte en un objetivo dificultoso, pero no imposible, de alcanzar.

### Red social y su desencadenamiento en cultura instrumental

Entenderemos a la “cultura instrumental”<sup>52</sup> como el conjunto de prácticas sociales que, si bien permiten que una determinada sociedad o conjunto de actores sociales lleguen a reproducirse en el tiempo y espacio de manera colectiva, esta misma llega a individualizarse subjetivamente en los individuos en un contexto social y económico desfavorable, para reproducirse colectivamente.

Este concepto intenta señalar que el conjunto de factores, tales como valores, normas, símbolos, etc., que permiten que una sociedad exista, llega a desaparecer en determinados sectores de la misma, como sucede en el caso de las “cooperativas mineras auríferas”. Si bien, los individuos son portadores de estos factores culturales, que en el

<sup>52</sup> Este concepto es un aporte propio.

pasado permitieron que se reflejen de manera colectiva, en el sentido de la reciprocidad y solidaridad, sin esperar algo a cambio, al contrario, actuaban en el plano afectivo y humano. Estos mismos factores, con el tiempo y de acuerdo a contextos económico sociales, llegan a desaparecer en su esencia<sup>53</sup>, siendo instrumentalizados, en el sentido en que constituyen medios para alcanzar un fin no colectivo sino individual.

La búsqueda de ciertos fines o beneficios hace que ciertas personas desencadenen un conjunto de relaciones sociales, como la ayuda o préstamo de favores a cambio de algo. Si bien, perviven como sujetos en la comunidad o sociedad, en el fondo lo hacen para mantener sus intereses y su posición social y económica<sup>54</sup>. Esto se refleja, especialmente, en el crecimiento masivo de población que ocasionó que las personas actúen racionalmente para sobrevivir en un contexto social desventajoso, debido a la crisis económica y el desempleo latente.

### Trajines para la conformación y consolidación de una cooperativa minera

Al retrotraernos a la historia, notaremos que la mano de obra minera en la época colonial estaba conformada principalmente por indígenas. Algunos de ellos económicamente estables, cumplían el rol de “trapicheros”, quienes costeaban los insumos necesarios a los “kajchas” para el hurto del mineral. Los “kajchas”, como retribución a este favor, vendían al sector el mineral de plata a menor precio. En este sentido, Tandeter sostiene que, para el año 1759, el sector trapichero había aumentado su importancia, paralelamente al incremento de la producción. Así, existían 210 trapicheros y rescatis de pella, de los cuales tan sólo 84 eran españoles y 126 indios, incluyendo 9 curacas, lo que demuestra la preeminencia de la población indígena en el rubro productivo, lo que acarrea problemas a los españoles, pues significaba la movilidad social de los primeros.

<sup>53</sup> El autor Paolo Natale, al respecto, considera que la solidaridad en el plano humano es reemplazada por una “solidaridad de interés”, la misma que “surge en el momento en que dos o más individuos deciden, racionalmente, unir sus esfuerzos personales y concertar sus propias acciones con el fin de alcanzar un objetivo común de otra manera inaccesible (o accesible con mayor dificultad), con lo que constituyen una red solidaria. En el caso de una red solidaria preexistente, el individuo elige adherirse a un determinado grupo con un cálculo racional de costos/beneficios. Se trata por tanto de una solidaridad ‘táctica’ y que deja de existir como tal en el momento en que los objetos son alcanzados y una interacción solidaria entre los componentes del grupo de referencia deviene por tanto inútil e improductiva” (Natale, 1994: 23).

<sup>54</sup> Al respecto, en un estudio realizado por Javier Díaz sobre méritos y contactos, se sostiene que las relaciones, redes familiares y de parentesco, que corresponden a una economía tradicional, están dando paso a otro tipo de relaciones y redes, enfocándose a una cultura de logro. Para esto, el grado de influencia que tenga una persona con otra juega un rol importante para conseguir el objetivo buscado (Díaz, 2004: 27).

Por otra parte, si bien algunos autores señalan que el trabajo “desordenado” de los “kajchas” provocaba derrumbes en las minas, produciendo accidentes y fallecimientos, por ello se intentó reducir la partición numérica de los trapiches indios<sup>55</sup> en este rubro. Según nuestra visión, estos acontecimientos históricos demuestran el surgimiento de una economía de autogestión, dentro de la minería, en los sectores populares (indios y “kajchas”), hecho que abolió paulatinamente la dependencia económica hacia los españoles, en especial, si constatamos que en un principio sólo ellos podían dedicarse al rubro minero. Por tanto, los que en el pasado hurtaban mineral, hoy se convierten en cooperativistas y en dueños de sus propios medios de producción. Se pasó de la dependencia económica a la libertad productiva.

Hoy, el sector de la cooperativa minera tiene rasgos singulares que lo hacen diferente a los de cualquier otro tipo de empresa minera, nacional o extranjera. Esta última generalmente destina los recursos económicos extraídos a otros países, mientras que el “socio” cooperativista lo hace al consumo o inversión en diferentes sectores populares, ya sea en la construcción de casas, comercio, fiestas, servicios, etc., por lo que de esta manera se amortigua el desempleo nacional, generándose empleo de forma directa. Otras de las características de este sector minero son:

#### Cooperativas locales

Se hace mención a este tipo de sectores, ya que, en un principio, el personal que lo conforma son “comunarios” del lugar y, en un reducido número, los denominados “foráneos”, o sea, personas que no son del lugar y cuyas características es de ser mineros que tienen una trayectoria social y laboral, dotados de un conocimiento sobre la explotación minera. Por otro lado, los “comunarios” diversifican sus actividades, tanto en la agricultura y ganadería, pero también se dedican a la actividad minera. A este tipo de “comunarios” se los considera como “agro mineros”, puesto que conviven con la producción agrícola y la minería. Este tipo de cooperativistas suele ocupar “cargos” locales–dirigenciales en su comunidad, como también en la cooperativa.

En un inicio, ésta requiere de inversión económica para poder asegurar una buena producción de extracción del oro, esto es, considerada como una etapa de exploración, donde los “comunarios” mineros realizan varios aportes para la compra de las diferentes herramientas y maquinarias de trabajo que se necesitan para la extracción del mineral. En el caso de las pequeñas cooperativas “Flor de Mayo” y “Cohani” –fundadas hace cinco años–, aún no producen nada. Ellos consideran que están en la etapa de exploración, y esto hace que muchos “comunarios” vayan vendiendo sus acciones y los “foráneos” aparezcan comprándolas. Lo peculiar de estos mineros

<sup>55</sup> Quienes eran mestizos, zambos y mulatos, ya para el año 1730 eran conocidos como “azogeros menores” (Tandeter, 1992: 142).

es que priorizan la inserción laboral de sus parientes cercanos, para después comprar las acciones de los “comunarios”, debido a que los mismos se ven imposibilitados de seguir aportando económicamente y mantener su certificado de aportación en la cooperativa, obligándoles a los que perviven a diversificar sus actividades, para cubrir los aportes.

Algunos empiezan a vender sus ganados, o lo poco que producen en la agricultura, y, en otros casos, van a trabajar a otras minas o a la ciudad de La Paz. Los tiempos en que se paraliza la producción minera del oro, por época de lluvia, son aprovechados por los mineros que trabajan de manera pluvial, para reunir una cierta economía y así cubrir los gastos de los aportes. Este contexto presentado constituye los trajines por los que tienen que atravesar los cooperativistas para consolidarse en la producción minera.

Al respecto, hubo un conflicto reciente en el mes de junio, en relación a la explotación del oro en la comunidad da Arcopongo, donde se negó a que la cooperativa “Palma Flor” explote el mineral del lugar, siendo los del mismo lugar quienes pretenden explotarlo, argumentando que son lugareños y que tienen más derecho<sup>56</sup>. Es decir, la comunidad misma tienen la susceptibilidad de que una cooperativa minera ajena al lugar se reduzca solamente a la explotación, sin dejar nada a la comunidad, y es por esta razón que ellos mismos prefieren realizar la explotación minera con el fin de que la comunidad sea la beneficiaria directa.

### La hibridación de la economía comunitaria con la modernidad

En el aspecto de la producción minera y el destino de las ganancias que se generan de ella, se puede plantear que existe una especie de hibridación de la economía comunitaria con la modernidad, lo que puede argumentarse de la siguiente manera: los cooperativistas necesitan tanto de insumos, como de la compra de sus herramientas para la producción. Una vez producido el oro, van al mercado donde se establece la oferta y la demanda, y donde ellos lo venden a una ajustada oferta económica.

La distribución de las ganancias entre sus asociados, al interior de la cooperativa, se realiza habiendo descontado previamente los costos de operación, y la ganancia neta se divide—sin discriminación alguna— por partes iguales entre sus miembros, lo que implica la existencia de lo comunitario donde todos aprovechan las ganancias de la venta de oro de manera colectiva. Además, las cooperativas han de ser consideradas como micro gobiernos locales, es decir, se autogestionan económica, política y socialmente, gracias a los aportes de sus asociados, en la construcción de servicios e

infraestructura (educativa y deportiva). Culturalmente, realizan ceremonias y/o *waxt'as*<sup>57</sup> a sus deidades mineras, ya que consideran que son dueños de los espacios de producción. Siempre están ligados a los ritos, llegando a establecer un calendario para realizar ofrendas a sus ídolos, como el pedir autorización a la Pachamama<sup>58</sup> y rendirle culto a la deidad del Tiyu<sup>59</sup>, para que les vaya bien. Todos estos aspectos posibilitan la hibridación de la economía comunitaria con la modernidad, ya que, de alguna manera, son consumistas de los bienes y servicios del mercado.

### Una mirada próxima a la economía popular como forma de reproducción social y económica

La temática de la economía popular empieza a redefinirse nuevamente en la coyuntura actual, ante un conjunto de matices heterogéneos y al abigarramiento de la economía boliviana. Al principio, el concepto de economía popular estaba considerado como un “numeroso, diverso, y heterogéneo conjunto de modalidades de producir, consumir y reproducir bienes materiales y servicios, más o menos diferenciables de la organización empresarial predominante en el capitalismo contemporáneo” (Quijano, 1998: 130). Según esta percepción, la economía popular estaría basada en una convivencia entre el sistema del libre mercado, propio del neoliberalismo, y los factores culturales de la población. Pero, para ahondar sobre el concepto de economía popular, se lo puede definir como un “conjunto de recursos, prácticas y relaciones económicas propias de los agentes económicos populares de una sociedad” (Quijano, 1998: 132).

El aspecto migratorio, o el hecho de pertenecer a un origen cultural, permiten que las prácticas comunitarias y valores puedan fusionarse con el libre mercado. Al respecto, Tassi considera que la economía popular se manifiesta como un “fenómeno y propuesta en sí organizada en torno a las estructuras sociales de la comunidad, a pesar de sus claras articulaciones con el mercado” (Tassi et al., 2013: 31). En alguna medida, el modelo de mercado moderno, del capitalismo, aún carece de presencia y consolidación en las economías latinoamericanas. Ante esta situación, las economías locales buscan formas innovadoras de impulsar iniciativas propias para que el mercado de la oferta y la demanda funcione, pero no en su esencia absoluta, sino de manera contextualizada, es decir, en base a elementos simbólicos, éticos y culturales. Las mismas se manifiestan en la propia generación de confianza, donde trasciende la cuestión del formalismo, basado en contratos escritos y firmados.

<sup>57</sup> Acto ritual de ofrenda a la “Pachamama”.

<sup>58</sup> “Pachamama” es una deidad andina que tiene el significado de ‘madre tierra’.

<sup>59</sup> “Tiyu” es una deidad andina que representa una especie de diablo para la religión católica.

<sup>56</sup> “Conflicto minero en Arcopongo”, La Razón, junio de 2014.

La palabra y el nivel de producción de relacionamiento social, que llegan a establecer, muchas veces resulta suficiente para realizar las distintas transacciones de mercado, como, por ejemplo, pagar las deudas en tiempo estimado, pero sin la necesidad de firmar un documento privado-legal que obligue a cancelar la deuda. Por otro lado, se puede plantear que la economía popular también está basada en los circuitos económicos donde se destinan las ganancias que generan los mineros, como pueden ser: negocios, construcción de sus viviendas, movilidades, terrenos, pequeñas empresas constructoras de caminos y pasar fiestas folclóricas y familiares, en las que se destinan fuertes cantidades de dichos recursos para su realización. De alguna manera, esto permite dinamizar la economía boliviana, ya que genera empleo y, además, las ganancias se quedan en el propio país y no salen al extranjero. En algunos casos, hay socios que deciden continuar apostando por la minería y se asocian a otras cooperativas.

## 2. Contexto histórico y social de la minería en Bolivia

### La actividad minera en la época colonial

La actividad minera, en Bolivia, tuvo diferentes expresiones a lo largo de la historia. En la época colonial, los centros mineros llegaron a constituirse en enclaves al interior de un mundo donde su mano de obra fue esencialmente de origen indígena. Por otro lado, desde su dimensión económica, la mina permitió asegurar la reproducción de las comunidades campesinas (Absi, 2005: 05). Es importante denotar que los campesinos de esa época no tuvieron la iniciativa de trabajar por cuenta propia en las minas, puesto que eran forzados a ello y la actividad laboral monetaria no constituía una parte principal en la reproducción de las comunidades, en tanto que la población que habitaba en el área rural se dedicaba generalmente a la agricultura y el pastoreo. El trabajo de la minería tuvo mayor importancia para el otro lado del mundo, para la Corona española, quien redimensionó el valor de los minerales, como el oro, la plata y otros metales preciados. Para lograr extraer los minerales, tuvieron que emplear mano de obra local campesina. Es importante notar que, en la época pre-colonial, la explotación del oro, en nuestra región, solamente se realizaba en tanto constituía parte del ornamento simbólico de los indígenas, careciendo de valor monetario. Entonces, la producción minera, a partir de la imposición de la sociedad colonial, basada en un nuevo ordenamiento y relaciones verticales entre los advenedizos españoles sobre indígenas (de 1542 hasta 1821), se convierte en el eje central y núcleo articulador de las demás actividades económicas (Assadourian, 1980: 34). De esta manera, la actividad extractiva minera pasa a ser un modelo de explotación de la fuerza de trabajo indígena.

Los primeros trabajos realizados en las minas no fueron masivos, ya que las excavaciones fueron exploratorias. Posteriormente, el sistema de trabajo de la “mit’a” se fue incrementando, llegando a ser forzado, institucionalizándose en los años 1570. Por aquel tiempo, la mano de obra estaba compuesta por trabajadores indígenas no calificados, y las tareas más especializadas, como la extracción y selección del mineral, dependían completamente de la mano de obra experimentada de los trabajadores libres, llamados “mingas”.

A finales del siglo XVIII, el “Cerro Rico de Potosí” contaba con más trabajadores libres (2.583) que mitayos (2.376) (Tandeter, 1992: 31). La mano de obra campesina tuvo un rol esencial para el desarrollo de las minas, en la época colonial, ya que los primeros en ser ocupados para este tipo de trabajo fueron quienes habitaban en comunidades circundantes de las minas, como de la ciudad de Potosí.

Como hemos dicho, el trabajo de excavación llega a institucionalizarse formalmente el año 1570 y conlleva el control regular de las jornadas laborales. Por esos tiempos, tal actividad era forzosa, ya que era esencialmente de tipo artesanal, por no contar con tecnología para desarrollar la extracción del mineral.

Ante la ausencia de tecnología, se necesitaba contar con grandes cantidades de trabajadores y, paralelamente a esta situación, se amplían las horas de jornada laboral, llegando a formar turnos de trabajo. Assadourian trata de reflejar que hubo una relación entre actividad minera en Potosí y las comunidades indígenas, en donde la economía campesina fue el soporte subsidiario en la producción minera. La misma estaba sustentada en el sistema de trabajo de la “mit’a”, que era una institución formal practicada en la época del incario. La “mit’a” fue legalizada en 1587 e impuesta a las comunidades indígenas para cumplir con el trabajo obligatorio en las minas de plata de Potosí (Assadourian, 1980: 36 y 38).

Este contexto nos permite establecer que el sistema de la “mit’a”, como forma de organización laboral y de reproducción económica, permitió que la minería pudiera funcionar, aunque cambió su esencia natural, puesto que, si bien en un principio permitía a las comunidades reproducirse económicamente durante la época del incaico, ya con la colonia se convirtió en un sistema de explotación reflejado en el trabajo forzado y obligatorio, donde las ganancias no retornaban en forma de redistribución colectiva a los indígenas. La forma de pago o retribución era en especies, tales como maíz, coca, charqui y bayeta (Lofstrom, 1973: 36-37, citado por Mitre, 1981: 143-144).

En términos organizativos, existían dos tipos de trabajadores en la minería. Por una parte, existía mano de obra no especializada conformada por los indios de las encomiendas, sin ningún entrenamiento previo y destinado a desempeñar tareas simples. Mientras que, por otro lado, estaban los trabajadores denominados yanacunas y los trabajadores calificados mingas, los que se dedicaban a la extracción y selección del mineral (Tandeter, 1992: 107). Se puede plantear que los trabajadores que eran especializados se dedicaban a tareas de perforación de las minas, y el otro tipo de personal minero contaba con capacitación o conocimiento impartido por los españoles para poder extraer y realizar la respectiva selección del mineral.

Las horas de la jornada laboral eran desfavorables, por el tipo de trabajo que se realizaba, llegando a extenderse hasta 36 horas. La forma de organización del trabajo era de la siguiente manera: un minero iniciaba sus labores un lunes por la

mañana y su turno acababa al día siguiente por la noche, al ser relevado por otro minero; luego, volvía el día miércoles por la mañana. De este modo, cada operario efectúa un total de nueve jornadas, durante los seis días hábiles de la semana. Por cada tres mitas, el minero recibía un pago equivalente a tres jornadas de trabajo. Sin embargo, como la jornada promedio se computaba sobre la base de un máximo de nueve horas, una jornada completa no era retribuida.

El sistema de jornada de veinte horas actuaba sobre este mismo principio. Bajo dicho sistema, el grado de explotación y las condiciones insalubres del trabajo tuvieron consecuencias negativas para los trabajadores, las que quedaron reflejadas en la muerte prematura de un gran número de mineros (Mitre, 1981: 143). Su muerte constituyó una de las causas principales para que la producción minera decayera, al no poder contar con suficiente mano de obra.

Durante el siglo XIX, la mano de obra libre en la actividad minera se caracterizó por su escasez y, en consecuencia, esta situación trajo consigo que los trabajadores en posición de poder impusieran sus propios ritmos: jornadas de trabajo reducidas al mínimo, el descanso llamado “San Lunes”, que prolongaba las borracheras del domingo, y el frecuente ausentismo relacionado con las festividades o los trabajos agrarios. De esta manera, los “kajchas”<sup>60</sup> con el tiempo se fueron convirtiendo en trabajadores regulares, que explotaban las concesiones con su propio material y su mano de obra, de acuerdo con los propietarios, a los que pagaban una parte, normalmente la mitad de la producción (Absi, 2005: 20).

Durante este siglo, la escasez del personal minero permitió que el sometimiento y trabajo obligatorio fueran desapareciendo gradualmente. Este elemento contribuyó a que la explotación laboral disminuyera, logrando que los mineros asumieran una especie de autonomía y revalorización de su trabajo, llegando a ser este último, con el tiempo, de carácter voluntario.

La actividad minera atravesó por una serie de circunstancias desfavorables, especialmente para los dueños de la minería. Según Mitre, entre 1810 y 1850 la minería se encontraba completamente paralizada por distintos factores: la falta de mano de obra, a causa de las guerras independentistas, que reclutaban masivamente a la población, y también porque el sistema de “mit’a” había dejado de existir tiempo atrás (Mitre, 1981: 138-179). Este contexto permite que el trabajo minero deje de funcionar regularmente, ya que dichas guerras generaron momentos de incertidumbre, sobre todo en regiones que requerían soldados para la confrontación, que hicieron escasear la mano de obra en algunos sectores laborales, como la minería.

Pasada la etapa de movimientos libertarios, que logran conseguir la Independencia de nuestro país, al año siguiente (1826), se hicieron nuevos intentos por parte de

<sup>60</sup> La palabra “kajcha” hace referencia al sonido que se emite al golpear un mineral con un combo, sonando como “kaj”, de ahí se deriva el término.

los empresarios azogueros, dueños de las minas, por restablecer el sistema de la “mit’a”, aunque no consiguieron sus objetivos. Sin embargo, tres años después lograron alcanzar que el gobierno impulsara el restablecimiento del sistema, si bien con algunas variantes, como no someter a los trabajadores a horarios de trabajo prolongados.

Es importante notar que las primeras apariciones de las relaciones de los “kajchas” con los empresarios mineros, que tenían beneficios extraídos por el “kajcheo”, se dan durante la guerra de la independencia de los años 1810-1820, donde se otorgaría una nueva magnitud al “kajcheo” (Absi, 2005: 19). Por otro lado, el contexto que atravesó nuestro país, durante el proceso independentista, influyó en términos de profundizar la crisis minera por la que atravesaba Potosí, desde finales del siglo XVIII. Así, para 1820, la industria minera se había reducido a la décima parte de lo que era una década antes. Por otro lado, la población en la ciudad de Potosí se había reducido aproximadamente a 9.000 habitantes (Klein, 1997: 118). El contexto de la guerra trajo consigo la paralización de la industria minera. A esto, se suma la abolición de la mita y el tributo indígena, que impidió que los empresarios mineros contaran con mano de obra forzada y barata. En efecto, la actividad minera había pasado por transformaciones estructurales en su explotación, pues el “Cerro Rico de Potosí” funcionaba en la lógica del mercado de trabajo libre, regido por las leyes de oferta y demanda.

### La minería y su contexto protagónico histórico

La minería en Bolivia, sin duda, marca un hecho social trágico histórico para la memoria de nuestros pueblos, en el sentido de sometimiento, explotación, discriminación, saqueo de nuestros recursos naturales, etc., que aún en el siglo XXI se viene replicando con distintos matices, es decir, en su esencia, continúa reproduciéndose bajo la forma en que el sistema minero funcionaba en el pasado.

En los inicios de la República, el Estado se deshizo de toda participación e intervención en actividades mineras. Es así que los criollos, por más de 250 años, se apoderaron de las vetas de plata más ricas de nuestro país. Fueron considerados como los grandes propietarios de la época republicana. La etapa en la cual llegaron a enriquecerse fue la del auge del estaño, durante la primera mitad del siglo XX, donde uno de los personajes se apoderó casi de la totalidad del “Cerro Rico de Potosí”. Fue el alemán Mortiz Hochschild, quien fue considerado como el “Barón<sup>61</sup> del estaño”,

<sup>61</sup> El denominativo de “Barón” es uno de los títulos nobiliarios europeos con que los monarcas mostraban su gratitud a ciertas personas. El “Barón” era considerado como un señor ilustre, que gozaba todos los derechos en perfecta plenitud.

por su poder económico, social y político. A este personaje, además, se suman Patiño y Aramayo, quienes también se adueñaron de las minas para su respectivo provecho individual.

Una de las características con la cual Hochschild desarrollaba la actividad minera era contar con personal de ingenieros europeos y americanos, con el fin de que los mineros pudieran extraer los minerales de manera adecuada y eficiente. Entre los años 1940 y 1950, llegaron a producir alrededor del 80% del estaño boliviano. Pero las ganancias que se obtuvieron en la extracción retornaron con ellos, generalmente, a sus países de origen.

A partir del año 1860, el contexto que rodeaba la actividad minera era ya favorable para llevar a cabo su emprendimiento, ya que la demanda de la plata era elevada. Este contexto se basaba en cuestiones de tipo natural y temas económicos. Es así que observamos que uno de los factores más influyentes era que las minas ya estaban desaguadas y facilitaban un proceso regular y constante de explotación del mineral. Un segundo factor era que los precios del mercurio habían bajado, por la sobreoferta que existía. Un tercer factor era la integración fluida entre las minas y centros de beneficio (ingenios). Y, por último, el hecho de la inyección de capitales económicos en la minería. Todos esos elementos permitieron que los indígenas, quienes trabajaban en calidad de mineros, decidieran asentarse junto a sus familias alrededor de las minas, llegando con el tiempo a constituirse en pueblos mineros y, posteriormente, en ciudades.

Como las familias estaban establecidas alrededor de las minas, las mujeres, aparte de dedicarse a actividades domésticas, asumieron un rol laboral en las actividades mineras, donde en determinadas horas del día o de la semana iniciaron su labor de “palliris”<sup>62</sup>.

Durante el periodo del auge, entre 1872 a 1895, según Mitre, una de las primeras minas establecidas, dedicada exclusivamente a la producción de la plata, fue la compañía de Huanchaca, convirtiéndose en la principal exportadora de plata del país (Mitre, 1981: 18). Este panorama ventajoso de la producción de la plata, sin embargo, imposibilitó que sus beneficios llegaran a ser reinvertidos para ampliar la producción minera, o generar otros sectores productivos, de modo de fortalecer la estructura económica. La oligarquía minera de ese tiempo hizo que la riqueza que había generado fuese destinada solamente a la compra de tierras, construcción de palacios y financiamiento de campañas presidenciales (Mitre, 1981: 192). Éste es uno de los aspectos que impidieron la reinversión orientada a ampliar la producción, causando un efecto de inestabilidad de nuestra estructura económica.

Antes de la Revolución del 52, los mineros lograron organizarse en la Federación Sindical de Trabajadores Mineros de Bolivia (FSTMB), asumiendo un rol pro-

<sup>62</sup> El trabajo de “palliris” es un oficio que existió con los españoles y consistía en la selección del mineral a campo abierto, además de asumir la “función” de separar y clasificar minerales en la cancha mina y desmontes.

tagónico al encabezar los movimientos revolucionarios del 9 de abril de ese año. Tras el triunfo revolucionario, se decide crear un ente matriz que aglutine y cobije a todos los trabajadores de Bolivia, a la cabeza de los mineros, a través de la Central Obrera Boliviana (COB), la que gobernó junto con el partido oficialista del Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR), buscando cumplir con la nacionalización de las minas como demanda legítima e ideológica. Por esa época, el grupo Patiño copaba el 46%; el grupo Hochschild el 25,4%; el grupo Aramayo el 6,9% de la producción boliviana de estaño. Una vez nacionalizadas las minas, éstos se deciden a crear, el 2 de octubre del mismo año, la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL), con el objetivo de centralizar su administración (Capriles, 1977: 151). Hasta entonces, las tres compañías sumaban 78,3% y el restante 21,7% estaba cubierto por la pequeña minería.

Los objetivos que se buscaban con la nacionalización de las minas era cumplir la deuda social con la que llegaron al gobierno. La misma se contrastaba con la generación de empleos y otras actividades productivas. Para materializar estos programas, el gobierno empleó a 12.000 nuevos obreros, llegando a subir, de 24.000 obreros en 1951 y a 36.000 el año 1956. De aquí viene el término de los llamados supernumerarios. Esto es, personal innecesario dentro de una racional gestión empresarial, lo cual, en posteriores años, incidió en que la cantidad de mineros empleados por el Estado fuera insostenible (Capriles, 1977: 152). La inadecuada administración de las demandas de la sociedad puede resultar desfavorable, a largo plazo, ya que la sobrecarga de oferta que tuvo el Estado, con la responsabilidad de emplear, pudo resquebrajar la base de un gobierno que legítimamente asumió el poder; se puede plantear que un gobierno tiene que tener un equilibrio en el ámbito de popularidad y capacidad de gestión.

Como hemos visto, la nacionalización de las minas trajo consigo ventajas económicas para el Estado y, a principios de los años 70, la minería representaba el 15% del PIB nacional. Una década más tarde, la COMIBOL aportaba el 11,4% del Tesoro General de la Nación, pero la mayor contribución de la minería se medía en divisas (60% de las exportaciones nacionales, en 1980) (Morales & Evia, 1995).

La presencia del Estado en el territorio boliviano fue reducida desde la época republicana, pues las áreas rurales constantemente pasaron a segundo plano en su atención. Sin embargo, con la creación de la COMIBOL, el área rural en que se encontraban establecidas las minas nacionalizadas fue favorecida con la creación de centros de salud, establecimientos educativos, pulperías subvencionadas, etc. Esto se debió a que la COMIBOL asumía la “función” de un gobierno paralelo, distinguiéndose por su activa presencia en aquellas áreas.

En cierta forma, la nacionalización es legítima, ya que un gobierno de carácter popular requiere de una estructura económica que pueda darle sustento a las futuras

medidas por adoptarse. Sin embargo, se requería contar con recursos económicos para gobernar un país que atravesaba una situación desventajosa, en lo social y financiero. Entonces, al denotar que los “Barones del estaño” destinaban la fortuna que generaban a otros países, decidió nacionalizar sus minas, para que los recursos económicos que se generaran fueran destinados a la sociedad boliviana.

En cuestiones de capacidad movilizadora, los obreros protagonizaron las luchas sociales de la época, logrando paralizar el país con huelgas y marchas, cuyas demandas fueron de trascendencia nacional. En ellas, tuvieron a Juan Lechín Oquendo como mítico líder sindical, ocupando el cargo de Secretario Ejecutivo de la COB (1952-1987) y el de Vicepresidente con el MNR, en el periodo 1960-64. En síntesis, el sindicato minero mantuvo un rol protagónico en el país, en el ámbito de liderazgo social, capacidad de movilización, organización política y negociación con visión nacional (Rodríguez-Carmona et al., 2013: 32). El hecho de que un sector de la sociedad asuma el rol protagónico depende de un contexto económico social favorable para su existencia. Es lo que pasó con el sector minero, donde, además, tuvo un desplazamiento discursivo en base a líderes que generaban impacto social con el contenido de un discurso obrero proletario.

La llegada de las políticas neoliberales trajo consigo la desarticulación del máximo ente organizativo obrero, dándose un paso al surgimiento de una clase política rentista, la generación de economías de enclave y el deterioro del medio natural. Con la medida adoptada por el Decreto Supremo 21060, el Estado, como ente de monopolio minero, dio un paso al costado, confiando al sector privado la iniciativa económica para la libre comercialización y explotación de minerales. Las reformas neoliberales desplazaron a la minería a segundo plano en importancia dentro de la agenda del Estado y los movimientos sociales.

Tras el quiebre de la Central Obrera Boliviana, otros actores empiezan a surgir dentro de las estructuras organizativas de la sociedad: organizaciones campesinas, indígenas, sindicatos cocaleros, organizaciones de mujeres, juntas vecinales y otros. Al mismo tiempo, tras el asentamiento de mineros relocalizados en distintos lugares del país, en especial en las ciudades de Cochabamba y El Alto, su existencia y su memoria colectiva irán reproduciéndose en las distintas movilizaciones populares y vecinales, siendo notoria su influencia en las jornadas del denominado Octubre negro, del 2003 (Rodríguez, 2013: 36). Asimismo, el contexto económico mundial, para el sistema minero boliviano, no fue favorable, puesto que en los primeros años de la década de los 80 se vivió una estrepitosa caída de los precios internacionales del estaño, haciendo insostenible el mantenimiento de los mineros por parte del Estado. De esta manera, se determinó un ajuste estructural, que ocasionó el despido masivo de alrededor de 26.000 mineros asalariados; sólo en Potosí 2.800 mineros perdieron su empleo.

Los mineros asalariados despedidos, poseedores de un conjunto de conocimientos adquiridos en el trabajo minero, se vieron imposibilitados de conseguir otro tipo de empleo. En algunos casos, éste era el único oficio en que podían desenvolverse y, ante esa situación, asumieron la iniciativa de reagruparse y crear cooperativas auto-gestionadas para arrendar las minas del Estado.

El sistema de trabajo en cooperativas no fue tan distinto al de la época colonial, ya que la forma de extracción del mineral generalmente implicaba hacerlo en condiciones precarias. Por otro lado, pese a las condiciones laborales desfavorables, las cooperativas tuvieron un protagonismo importante en la producción minera y en la capacidad de absorción de mano de obra desempleada. En 1992, llegan a producir cerca del 37%, frente al 12% del mineral que producían en 1985. Además, generaron más del 20% del valor total de las exportaciones nacionales, aumentando la contribución del conjunto del sector minero al 53% del valor de las exportaciones. Por otro lado, en el ámbito del empleo, el año 1992 absorbieron mano de obra equivalente a dos tercios de los 70.000 mineros del país (Absi, 2005: 3). Todo este despliegue de iniciativas y resultados, emprendidos por las cooperativas, permitió que, con el tiempo, pudieran ir consolidándose y convirtiéndose en actores centrales para la economía boliviana.

La masiva cantidad de obreros asalariados, dependientes del Estado, permitió que su ente organizativo adquiriera una gran fortaleza en su posición interpelatoria ante éste, apoyándose en su capacidad de movilización para luchar por sus legítimas demandas. Sin embargo, los ajustes estructurales desestabilizaron sus aspiraciones reivindicativas. Uno de los espacios en donde logran resquebrajarse históricamente fue en la localidad de Calamarca, siendo derrotados por el Estado boliviano. Como decía Álvaro García Linera, el proletariado minero era la substancia viva de la época; su trabajo lo sostenía, sus luchas la garantizaban, eran la fuerza productiva del país (García Linera, 2007: 56).

En efecto, se puede plantear que las movilizaciones sociales que se generaron en aquella época fracasaron, ya que la economía boliviana se veía imposibilitada de seguir soportando el peso que implicaba sostener una cantidad masiva de mineros asalariados y, por más legítima que pudieron haber sido las reivindicaciones de los mineros, la coyuntura de esa etapa superaba a sus demandas.

### La cooperativa minera: sus orígenes y su consolidación legítima

Es necesario establecer qué se entiende por minero cooperativista. Esto, porque no sólo se reduce a la persona que trabaja en las minas, sino que además contempla otros factores, los cuales son: el dominio del oficio, la dedicación y el grado de dependencia económica, el estatus social al interior de la cooperativa y los patrones

socioculturales y de origen cultural de los mineros (como lo étnico, lo cultural y los valores morales).

Por otra parte, en su entorno externo, los mineros cooperativistas están expuestos constantemente al rechazo de una parte de los habitantes potosinos, calificándolos de indios alcohólicos y violentos. Entonces, la cooperativa se define como una clase social plena y diferenciada, incluso, de la de los mineros de COMIBOL (Absi, 2005: 13). La composición social de los mineros, sin duda alguna, es de carácter migrante y proviene del área rural. El establecimiento de las minas, en las comunidades, implica la necesidad de contar con mano de obra del lugar, la misma que resultó ser obtenida de los campesinos e indígenas agricultores.

Es necesario contextualizar el periodo histórico para la aparición de los cooperativistas, a los que, al principio, se los denominaba antiguas prácticas del “kajcheo”. Alrededor del año 1545, el “Cerro Rico de Potosí” llega a descubrirse. Para ese entonces, se dice que su explotación “corrió a cargo de indios yanaconas, donde en los principios de la conquista española dejaron la encomienda. Su nombre aludía a los yana del imperio incaico, servidores adscritos en tareas de niveles muy diversos a integrantes de elites indígenas” (Murra, 1975: 225-242, citado por Tandeter, 1992: 104). Con el transcurrir del tiempo, los españoles llegan a organizar de manera inhumana la explotación de los minerales. Así, alrededor del siglo XVIII empiezan a ocurrir cosas extrañas en el “Cerro Rico de Potosí”, donde:

los fines de semana [...] el cerro era invadido por los kajchas, hombres que se aprovechaban de la interrupción del trabajo minero regular para extraer para sí los minerales que pudieran encontrar en las minas, los que luego serían refinados en los trapiches, pequeños y rudimentarias instalaciones de molienda manual [...], el “kajcheo”, en particular, tenía varios aspectos negativos [...]. El más general era el de la constitución de un verdadero sector independiente en la minería potosina (Tandeter, 1992: 116 y 122).

De esta manera, se considera que los cooperativistas históricamente provienen de las antiguas prácticas del “kajcheo”.

Los “kajchas” no surgieron directamente del “kajcheo” colonial, sino de su forma institucionalizada, que se desarrolló en el transcurso del siglo XIX (Absi, 2005: 17). El concepto de cuenta propia nos permite tener un acercamiento a lo que hoy es la cooperativa minera, cuya organización no es dependiente de ninguna instancia para su funcionamiento. También, se dice que surge entre el siglo XIX y XX, y que, al principio, era considerada como un robo de minerales (Íbid., 18). De esta forma, la práctica del “kajcheo” puede que haya sido considerada como el minero que roba minerales, ya que por su propia cuenta lo extraía, aun cuando la ganancia obtenida iba destinada a manos de los propios “kajchas”. El desarrollo de esta actividad, figu-

rativamente ilícita, impulsó a que varios mineros empezaran a participar de esta extracción por cuenta propia, lo que hizo que fuera conformándose un cuerpo relativamente sólido.

A mediados de la década del veinte del siglo pasado, la *Compañía Unificada del Cerro de Potosí* fue traspasada al empresario Hochschild, quien tuvo que emplear a varios obreros, pero, paralelamente, hubo de contar con numerosos “kajchas” para una explotación moderna y rentable. Por otro lado, y de forma irónica, éstos tuvieron un rol protagónico en la Revolución de 1952, al impulsar desde las minas el desplome de los grandes empresarios mineros privados.

El apoyo por parte de los “kajchas”, de acabar con la minería privada, tiene precedentes históricos. El año 1939, la actividad minera atravesó por una crisis, teniendo los trabajadores que asumir las pérdidas, sin embargo, tuvieron la capacidad de absorber a trabajadores mineros que habían sido despedidos. Los “kajchas” poseían sus propias herramientas y sus propios trabajadores, cuya producción y los beneficios que se obtenían eran distribuidos entre todos. El trabajo formal en la minería tenía normas internas en la forma de distribución de las riquezas, de la siguiente manera: dos tercios para el “kajcha” y un tercio para el propietario, pero, el primero estaba obligado a vender su parte a los patrones que disponían de un ingenio para el tratamiento del mineral. No obstante, el “kajcha” se apoderaba ilegalmente de una parte adicional de la producción, cuyo robo era sancionado con su expulsión y su registro en una lista negra que era comunicada a las demás empresas (Absi, 2005: 22). El aspecto importante, y que puede resultar relevante, es la capacidad de distribución de las riquezas entre todos, lo que se constituye en el motor principal para el fortalecimiento de la existencia de las cooperativas mineras.

La guerra del Chaco permitió el desarrollo de la formación del sindicato de los “kajchas”, y es que, cuando culminó, muchos soldados no pudieron recuperar sus empleos como mineros en las antiguas empresas en que laboraban. Ante esta situación desventajosa, tuvieron que pasar a engrosar las filas de los “kajchas”, pero también las de los ladrones de mineral (“jukus”), quienes se introdujeron de manera ilegal en las minas, para producir por su cuenta. Vemos cómo esta práctica ilegal y clandestina pasó de ser una actividad desarrollada en las sombras, a una actividad a plena luz del sol, para lo cual fueron creándose las primeras organizaciones de “kajchas”, las que darían origen a las cooperativas actuales. De este modo, llegaron a constituirse en un movimiento de la clase obrera: el nacimiento de los primeros sindicatos mineros a partir de mediados de los años 20 y la difusión de una nueva concepción del mundo, basada en el derecho sindical, la relación obrero-capital, etc. (Absi, 2005: 23). El contexto que atraviesa una sociedad muy bien puede ser aprovechado por sectores que anteriormente funcionaban en la ilegalidad, pero la falta de capacidad de un Estado para generar empleo permite que los sectores sociales desa-

rollen iniciativas para sobrevivir. Es así que las cooperativas permitieron la absorción de la población desocupada.

El primer ente organizativo data de 1939 y se llamó “Ckacchas Libres y Palliris”, siendo influenciado ideológicamente por el Partido de la Izquierda Revolucionaria (PIR), de orientación marxista. Entre 1944 y 1955, nacieron en Potosí otros cuatro sindicatos de “kajchas”. Juntos, el primer sindicato y una asociación de pequeños productores, fundaron, en 1955, el Consejo Central de Cooperativas Mineras de Potosí (Íbid.: 24). La minería, nacionalizada a partir de la Revolución, pese a su capacidad de absorber y sostener grandes cantidades de personal minero, convivió con el surgimiento de las primeras cooperativas que, si bien no tenían grandes contingentes de personal minero, tomaron protagonismo a partir de 1985, llegando a consolidarse en un instituto con capacidad de absorción a los desempleados de la relocalización minera.

El emprendimiento de las cooperativas se fue fortaleciendo con población migrante, ocasionada por la aplicación de las políticas provenientes de la Reforma Agraria, promulgada en 1953, la que potenció flujos migratorios del área rural hacia el cerro. En cuestiones de herramientas de trabajo, a inicios de los sesentas, el patrimonio restante de Hochschild pasó a manos del sindicato Unificado. La repartición por tercios fue reemplazada por el pago del 2% del valor de la producción, por concepto de arriendo del cerro. En estos años, los “kajchas”, que dependían de pequeñas propiedades mineras no nacionalizadas, empezaron a comprarlas o a obtenerlas en concesión de parte del Estado. La COMIBOL, que tenía el monopolio de la producción minera, también compraba los minerales a los “kajchas” y realizaba contratos para tratar los minerales en sus ingenios (Íbid.: 25). El aspecto de las iniciativas que asumieron los “kajchas” fue estratégico, ante una COMIBOL que carecía de por sí de la capacidad de funcionar autónomamente.

La creación de cooperativas, surgidas por iniciativa de los trabajadores, fue un emprendimiento ventajoso para los gobiernos de esa época, puesto que permitieron solucionar problemas de desempleo. Para fomentar y consolidar, formal y legalmente, la existencia de las cooperativas, se promulgó, en 1958, la Ley General de Sociedades Cooperativas y, luego, fue creado el Instituto Nacional de Cooperativas (INALCO). Las nuevas normas permitieron que el sindicato de “kajchas” cambiara su razón social, convirtiéndose a finales de los años 1970 en cooperativa (Íbid.: 26). El Estado, al verse reducido en su capacidad de generar empleo, se vio forzado a sí mismo a consolidar y legalizar el funcionamiento de las cooperativas, emitiendo distintas normas.

La convivencia de las cooperativas con sindicatos de la minería estatal (FSTMB), empezó a tener rupturas en los años 60, cuando los primeros dejaron de participar en las movilizaciones de la Central Obrera Boliviana (COB). Influenciados por una ideología política de izquierda, irradiaron una hostilidad tenaz hacia los revolucionarios de la COMIBOL, quienes tachaban a los cooperativistas de pequeño burgue-

ses. Esta división de dos sectores mineros llegó a superarse nuevamente, bajo el manto de la Central Obrera Boliviana (COB), en el año 1995 (Íbid.: 26-27).

La estructura económica ventajosa de un sector minero cooperativizado, en los años 60, llegó a ser descalificado por un discurso en que la “igualdad” es lo que primaba en los mineros, negándose a aceptar que parte de ellos empezaran a convertirse en una especie de pequeños burgueses, aspecto que, en su discurso, era totalmente contrario, ya que estaban en contra de la burguesía y, sin embargo, en sus entrañas iba creciendo económicamente un sector minero como son las cooperativas.

Existen hoy en día alrededor 1.700 cooperativas mineras y, de esa cantidad, 1.100 se dedican a la explotación de oro (65%) en todo el país. De este porcentaje, el 91% (1.000) están en el departamento de La Paz, según datos de la Federación Regional de Cooperativas Mineras Auríferas (Ferreco)<sup>63</sup>. Las características con las cuales éstas se desenvuelven son varias, destacando la apropiación y la explotación individual, pero en el fondo organizada de manera colectiva, de las áreas de trabajo, la existencia de sociedades de segunda clase desprovistas de un estatus legal y el creciente número de pequeños patrones que no trabajan personalmente en la mina, ocasionando que los proyectos colectivos pasen a segundo plano y los objetivos acaben siendo individuales (Íbid.: 28).

El que se crea que en una cooperativa trabajan todos, y las ganancias se distribuyen equitativamente entre los socios, ha de ser condescendiente con un discurso, muchas veces, relativo, ya que con el tiempo los socios han contratado personal minero, nombrándolos “representantes” con el objetivo de que puedan realizar el trabajo que generalmente les corresponde a ellos. Pero lo rescatable es que de esa forma generan empleo. Un aspecto a ser considerado es que los socios imponen un porcentaje diferenciado de las ganancias, donde, del 100% de las ganancias que genera el “representante”, el 70% va destinado para el socio que lo contrató, y el 30% le corresponde a él; es decir, el socio sin realizar ningún trabajo obtiene dichas ganancias, pero es quien da aportes de dinero para la compra de herramientas, maquinarias que sirven para la sustracción del metal.

La estructura social, en las cooperativas, está formada por socios que anteriormente llevaban el denominativo de “kajchas”, únicos productores legalmente reconocidos, y que comparten la propiedad colectiva del patrimonio minero. Para llegar a ser “socio”, el trabajador debe cumplir cuatro condiciones: haber pasado por un periodo de prueba como peón jornalero al servicio de un “socio”, obtener la aprobación de los miembros de la sección, afiliarse a la seguridad social y pagar el derecho de entrada a la cooperativa. Los “socios” son los únicos que tienen poder de voz y voto en las asambleas que realizan (Íbid.: 29). Lo que nos plantea la autora en esta parte, consiste en

que para ser “socio” un minero tiene que atravesar por una trayectoria laboral y social. El motivo de estos requerimientos es llegar a acumular experiencia de trabajo que le permitirá al minero desenvolverse adecuadamente.

También existe otro tipo de trabajadores en las cooperativas, que asumen el denominativo de trabajadores dependientes: los peones asalariados y los de segunda mano, que están subordinados al trabajador que los emplea. Este tipo de personal mencionado suelen ser los “aprendices” y los “migrantes temporales”, los que trabajan como jornaleros durante los periodos de menor actividad agraria. Los que aspiran a convertirse en trabajadores regulares tienen que atravesar por un trajín o trayectoria laboral, hasta llegar a realizar actividades más especializadas, tales como manipular explosivos, perforar y seleccionar el mineral. Entonces, los peones llegan a ascender en sus puestos laborales, llegando a ser considerados dentro de la categoría de segunda mano, adquiriendo conocimientos similares a los de los “socios”, poseyendo sus propias herramientas. La remuneración es mediante porcentajes de la producción. Cuando trabajan un “socio” y su trabajador, denominado de segunda mano, se distribuyen las ganancias en una proporción de 40/60 (Íbid.: 30-31).

En las cooperativas existe otro tipo de personal, que no es “socio” y que no necesariamente interviene en el trabajo de las actividades mineras, como el de la extracción. Este personal se denomina los “cuenta casas”, que tiene por “función” el asegurar la extracción de los minerales y el mantenimiento de los rieles y de los carros metaleros, es decir, la realización de trabajos como técnicos, mecánicos, electricistas, etc. También, se cuenta con un personal que asume las tareas de de “serenos/as”, con el objetivo de evitar los hurtos de minerales y la explotación clandestina. Este tipo de personal está compuesto por viudas de mineros o de trabajadores jubilados, que se instalan con su familia (Íbid.: 32). Dentro de la cooperativa, el aspecto organizativo es importante para su adecuado funcionamiento, ya que la actividad minera no sólo se reduce a la extracción del mineral, pues implica que haya otro tipo de personal que permita su extracción y selección, y su protección.

Otro antecedente histórico del surgimiento de las cooperativas se remonta a la extracción del estaño, reglamentado a través de la Ley del 4 de noviembre de 1929 y un Decreto Supremo de 1934 (Möeller, 2002: 17). La iniciativa de formar cooperativas estuvo sujeta a contextos internacionales de la crisis económica mundial, a causa de la baja de los precios y cotizaciones de los minerales, que obligó a que los “Barones del estaño” despidieran a sus trabajadores mineros en Potosí. De esta forma, los desempleados buscan salvarse de la crisis, organizándose en cooperativas, cuya actividad era buscar mineral en los desmontes de las minas de Potosí, solicitando concesiones de las minas abandonadas (Möeller, 2002: 17-27). Al principio, los mineros cooperativistas tuvieron que trabajar en parajes pobres, que no les generaban rentabilidad por la escasa presencia de minerales. A la vez, los costos de producción eran elevados, debido a la falta de implementación de

<sup>63</sup> En: [http://orobolivia.blogspot.com/2014\\_06\\_01\\_archive.html](http://orobolivia.blogspot.com/2014_06_01_archive.html)

tecnología y asesoramiento técnico, los altos costos de arrendamiento y las constantes críticas emanadas desde ONG ambientalistas y los propios gobiernos de turno.

La legitimidad normativa, que permite que las cooperativas se consoliden, se encuentra en la promulgación del D.S. N° 21377, cuyo artículo 24 señala: “se autoriza a la Corporación a suscribir contratos de arrendamiento con sociedades cooperativas que se conformen prioritariamente por los actuales trabajadores de COMIBOL”. En su artículo 25, se autoriza el arrendamiento total o parcial de las minas a las sociedades cooperativas, de los centros mineros Catavi, Colquiri, Colquencha, Chorolque, Japo, Morococala, ingenio Machacamarca, Santa Fe y Viloco.

Con estos decretos y normas, emanadas desde el Estado, y el contexto internacional desfavorable para la exportación de los minerales, la COMIBOL decidió el cierre progresivo de la mayoría de sus minas hasta 1994. Para el 2010, las cooperativas mineras habían crecido hasta un número de 20.000 (Espinoza, 2010: 234).

Así, la minería cooperativizada no tiene características similares con la existencia de las demás cooperativas, sino que presenta una heterogeneidad, la cual depende del área geográfica, tipo de operación, mineral y estructuras de organización. Pero, algo que las hace iguales es la escasa incorporación de tecnología moderna en el proceso productivo. Para contrarrestar esta desventaja, tienen que emplear una cantidad elevada de mano de obra no calificada. Por ejemplo, en la explotación emplean el método selectivo (Escobar, 2000: 14-15). La presencia o no de tecnología moderna en la minería puede llegar a ser relativa, en el sentido de que, a menor presencia de tecnología moderna, mayor demanda o absorción de mano de obra, situación que puede ser ventajosa para que la población desempleada pueda ser ocupada laboralmente y constituirse en una especie de colchón que amortigüe el desempleo. Por el contrario, la presencia de la tecnología moderna impide contar con grandes cantidades de mano de obra y la desventaja es que la población desempleada siga en sus mismas condiciones.

En la estructura social laboral de las cooperativas, existen los “socios”, quienes tienen el estatus de propietarios, trabajadores directos quienes se desenvuelven dentro un marco colectivo. La cooperativa, como propietaria de los medios de producción, dirige y organiza esta fuerza de trabajo con una visión empresarial, donde los “socios” intervienen de forma directa en el trabajo minero. Por otro lado, no existe una separación abierta entre el propietario y el trabajador, por lo cual éstos conllevan una relación híbrida (Quispe, 2001: 95-96).

Otra concepción, que se tiene acerca de las cooperativas, es la de asociaciones de personas organizadas en empresas “socioeconómicas”. Una de sus características consiste en intervenir directamente, con su esfuerzo propio y la ayuda mutua de los asociados. También, asumen decisiones que no se oponen a los intereses generales de la comunidad.

Otro de los elementos, que hacen a la cooperativa, consiste en tener normas de carácter igualitario y el libre acceso a la misma, a cambio de un capital accionario. En cuestiones de ganancias, los excedentes se distribuyen entre los asociados (Iriarte, 1979: 73). La realidad nos muestra otros aspectos acerca de cómo uno puede llegar a ser parte de ésta. El libre acceso no es tan libre como se lo plantea, ni tampoco basta el sólo hecho de contar con una cantidad económica de dinero para obtener el certificado de aportación, ya que existe otro elemento gravitante que se requiere para ser parte de aquélla: entablar distintas relaciones sociales con los socios antiguos o que son parte del directorio.

Otra visión, que se tiene de la cooperativa, es que consiste en el establecimiento de un grupo de personas asociadas por objetivos económicos, sociales y culturales comunes, quienes realizan trabajos mineros por sí mismos. Pero, también, ésta tiene la finalidad de hacer hombres responsables y solidarios, a fin de que cada uno de ellos se eduque para la vida privada y todos juntos para la vida social (Sanjinés, 1985: 11-12). El desarrollo de la actividad minera, en la forma de cooperativas, simbólicamente irradia un conjunto de premisas que hace que los mineros puedan ir recreando constantemente la iniciativa de trabajar por cuenta propia, sin tener la dependencia de un ente mayor que los domine. Es decir, se va recuperando indirectamente la noción del interés colectivo que anteriormente se practicaba en los Andes. Este es un elemento que puede llegar a ser favorable para un Estado que aún no tiene la capacidad de emplear formalmente a la mayoría de la población boliviana, desligándose de la responsabilidad de generar empleo y dejando a las cooperativas y otros sectores populares a que tomen la iniciativa de generar y absorber la mano de obra desocupada.

El contexto internacional, durante los primeros años de la década de los 80, reflejó una situación poco ventajosa para la exportación de los minerales de Bolivia, ya que trajo consigo el estancamiento de la economía minera que, para los años 1990-2005, disminuyó su contribución al PIB. A partir del 2005, la situación fue haciéndose más favorable, aunque la iniciativa privada jugó un rol importante en la activación de la inversión. En otras palabras, las cooperativas mineras dinamizaron las exportaciones, lo que impulsó el valor económico de su producción, hasta alcanzar el 6,7% del PIB, superando el 34% de las exportaciones en 2010. Por otra parte, también se vivió nuevamente el declive de las exportaciones a causa de la caída de los precios, en 2008, lo que motivó una contracción del 58% de la inversión privada en 2009 (La Prensa, 3 de abril de 2009) (Rodríguez-Carmona et al., 2013: 40).

Es necesario no evadir las desventajas que tienen los mineros cooperativistas en las actividades de trabajo en las minas. Por ejemplo, varias cooperativas potosinas adolecen de precariedad, informalidad y carencia de derechos laborales y sociales. Paralelamente, en muchas regiones se fue incursionando en la explotación del oro. La investigadora Alicia Tejada (2011: 56-57) manifestó que el negocio del oro había desplazado las actividades agropecuarias (Rodríguez-Carmona et al., 2013: 43).

Es evidente, también, que el reemplazo de la agricultura por la actividad minera de extracción del oro, en La Paz, trae consecuencias de aprovisionamiento de productos para las ciudades. Pero, es necesario analizar el porqué la población del área rural prefirió cambiar de rubro de trabajo u oficio. El laborar en la producción agrícola no cubre sus expectativas de recepción de recursos económicos que realmente satisfagan sus necesidades, y sólo dedicándose a la minería pueden obtener elevadas ganancias y tener una movilidad ascendente.

De esa manera es que las cooperativas, con el tiempo, fueron creciendo en número, reduciendo así la presencia estatal en este rubro. Los datos son contundentes, según el anuario estadístico 2010 del Ministerio de Minería y Metalurgia, tan sólo un 7,8% de la producción minera es de carácter estatal, frente al 59% de la gran minería y el 33,2% de la minería chica y cooperativista (Rodríguez-Carmona et al., 2013: 69). En la actualidad, la actividad minera cooperativizada refleja el suficiente empuje y dinámica como para sustentar el crecimiento y desarrollo de las familias que trabajan en el sector. Ello también repercute positivamente en el sistema económico y social de las regiones, donde aquéllas se desarrollan (Möller et al., 2002: 26). Sin embargo, en la realidad, no siempre la región o comunidad donde existe la extracción minera pueda significar el desarrollo de la comunidad, puesto que, en ocasiones, los mineros deciden invertir sus ganancias en las ciudades y esto, lógicamente, se debe a que la extracción minera no es renovable, por lo que, una vez culminado el ciclo de extracción de una mina en una comunidad, decidirán migrar a otros lugares para buscar nuevos espacios de extracción de vetas de oro.

### La evolución en el tiempo de las cooperativas

Toda estructura social, con el tiempo, va evolucionando y sufriendo cambios. Las cooperativas mineras no escapan a esa dinámica. Desde su aparición e institucionalización, crecieron en el tiempo y aún siguen jugando un rol importante para la economía boliviana. Michard manifiesta que las exportaciones mineras representan más del 25% del total de las exportaciones de Bolivia, lo que implica la entrada de una gran cantidad de divisas. Anteriormente, se consideraba que los cooperativistas mineros eran el tercer problema político social del país, después del gas y de la tierra, sin embargo, es un sector que contribuye al desarrollo ofreciendo alrededor de 70.000 empleos directos y 300.000 empleos indirectos (alimentación, transporte, producción de herramientas y máquinas, etc.) (Michard, 2008: 8). Entonces, es un sector que el Estado debe considerar, especialmente por la temática del desempleo vigente, más aun, el fomento al crecimiento de las cooperativas puede permitir solucionar la problemática del desempleo.

**Cuadro N° 1**  
Cantidad de cooperativas mineras por departamento

Departamento	Casos	Porcentaje
Beni	14	0,85
Chuquisaca	9	0,55
Cochabamba	77	4,69
La Paz	1220	74,30
Oruro	74	4,51
Pando	23	1,40
Potosí	184	11,21
Santa Cruz	37	2,25
Tarija	4	0,24
Total	1642	100,00

Fuente: Elaborado con la base de datos de 2013 de la Dirección General de Cooperativas Mineras (DIGECO)

El cuadro N° 1 refleja la cantidad de cooperativas por departamento en Bolivia, donde la mayor parte de las mismas, que representan un 74.30 %, se concentran en el Departamento de La Paz, repartiéndose las restantes en los otros departamentos. Estos datos nos llevan a entender que el mismo hecho de contar con una cantidad elevada de cooperativas en el Departamento de La Paz refleja el dinamismo económico en sus distintos rubros.

**Cuadro N° 2**  
Clase de explotación de las cooperativas mineras a nivel nacional

Clase	Casos	Porcentaje
Aurífera	1069	65,10
No metálica	138	8,40
Tradicional	366	22,29
Productiva* <sup>63</sup>	13	0,79
Ignorados <sup>64</sup>	56	3,41
Total	1642	100,00

Fuente: Elaborado con la base de datos de 2013 de la Dirección General de Cooperativas Mineras (DIGECO)

<sup>64</sup> Las cooperativas mineras catalogadas de “productivas” son aquellas que, según la base de datos entregada por la DIGECO, no poseen especialidad de explotación. Entre ellas, figuran cooperativas como “Rosario”, “Uncía”, “Colquechaca”, “Santa María de Sullcata”, “Chuñavi”, “6 de Noviembre” y otras.

<sup>65</sup> Las cooperativas incluidas en la categoría “ignorado” son todas las que carecen de información, tanto en la clase como en la especialidad de explotación.

El cuadro N°2 hace referencia a la clase de explotación que realizan las cooperativas a nivel nacional, donde el 65,1% es producción aurífera y los demás tipos varían en menor porcentaje, como el sector tradicional (estaño), que sólo representa un 22,3%. Esta clasificación, en la cual la explotación aurífera es preponderante, en situaciones de contexto internacional puede llegar a ser ventajosa o desventajosa, ya que el mineral exportado está sujeto a precios internacionales en donde el valor del oro puede bajar o subir, y en momentos de reducción puede permitir que la producción minera entre en crisis, ya que existe, según los datos reflejados, una especie de monoproducción aurífera.

**Cuadro N° 3**  
Clase de explotación en el Departamento de La Paz

Clase	Casos	Porcentaje
Aurífera	981	80,41
No metálica	48	3,93
Tradicional	162	13,28
Productiva*	8	0,66
Ignorado	21	1,72
Total	1220	100,00

Fuente: Elaborado con la base de datos de 2013 de la Dirección General de Cooperativas Mineras (DIGECO)

El cuadro N° 3 refleja la clase de explotación minera en el Departamento de La Paz, donde el 80,4 % es aurífero, el sector tradicional representa un 13,3% y las demás clases obtienen menor proporción. Este cuadro nos indica que existe una monoproducción del sector aurífero, en que la minería llega a depender solamente de esta clase de explotación.

El cuadro N° 4 nos muestra la explotación minera por provincia en el Departamento de La Paz. En lo concerniente a la explotación aurífera, vemos que se concentra especialmente en la Provincia Larecaja, representado con el 51,5%. El segundo lugar en importancia está en la Provincia Sud Yungas con un 11,1% y la Provincia Franz Tamayo con un 11%.

El gráfico N° 1 nos refleja que, entre 1983 y 2013, las cooperativas tuvieron un crecimiento constante, donde se contempla una cantidad de más de 100.000 personas como población ocupada. Mientras que la minería estatal, aparte de estancarse por el año 1983, entra en declive. Entonces, este cuadro nos refleja la importancia que tiene la existencia de las cooperativas mineras para absorber a una gran parte de la población desocupada.

**Cuadro N° 4**  
Clase de explotación en las provincias paceñas

Provincia	Clase de explotación					Total	
	Ignorado	Aurífera	No metálica	Productiva*	Tradicional	Recuento	Porcentaje
Franz Tamayo	1	108	0	0	1	110	9,02
Inquisivi	4	26	0	0	42	72	5,90
Larecaja	8	505	2	3	34	552	45,25
Muñecas	0	55	0	0	7	62	5,08
Pedro Domingo Murillo	1	47	5	1	23	77	6,31
Nor Yungas	1	54	0	0	3	58	4,75
Sud Yungas	2	109	2	0	4	117	9,59
Otras Provincias	4	77	39	4	48	172	14,10
Total	21	981	48	8	162	1220	100,00

Fuente: Elaborado con la base de datos de 2013 de la Dirección General de Cooperativas Mineras (DIGECO)

**Gráfico N° 1**



Fuente: Elaboración propia, en base a datos extraídos de Carlos Arce Vargas, Fundación Unir, La veta del conflicto (2014) y Pablo Poveda Ávila, Formas de producción de las cooperativas mineras en Bolivia, CEDLA.

## Orígenes de la fundación de las cooperativas

Las cooperativas mineras auríferas, sobre las que se investiga, comparten los mismos matices para su fundación. En su mayoría se crean en pequeñas comunidades aledañas a los posibles yacimientos de oro. En cuanto a su población, principalmente se componen de “comunarios” o, como ellos se autodenominan, “lugareños”. También existe una pequeña porción de mineros foráneos, provenientes de diferentes lugares y que, por lo general, son ex mineros relocalizados, contando con experiencia en el rubro.

En cuanto a su infraestructura, en una de las cooperativas en particular en el pasado los campamentos mineros estaban conformados por pequeños centros habitacionales destinados para su descanso. Desde el campamento hasta el área de trabajo partían a pie, desde las 3:00 am., y llegaban a las 8:00 am., utilizando lamparines que funcionaban a carburo para evitar la oscuridad. Pero, posteriormente, para ahorrar tiempos decidieron construir pequeñas chozas con material de piedra y techo de lona cerca de su área de trabajo, lo cual también facilita el cuidado de los parajes y evita el robo de los minerales.

En este punto, pasamos a analizar el contexto histórico de una de las cooperativas, que se estudió en profundidad, la que llamaremos, ficticiamente la “Ilusión”. Su fundación fue el año 1987 y tenía la concesión de Calatrava, que data desde el año 1936, como señala don Guillermo, minero “socio” cooperativista de la comunidad y que tuvo como Secretario General de la comunidad a don Valentín Quispe, quien además detalla que la misma se conformó con la participación de 35 socios, lugareños o comunarios. Desde aquel momento, la cooperativa tuvo que enfrentar pugnas de poder con otras cooperativas, concesionarios e individuos llamados “casa minas”<sup>66</sup>. Los socios de la Cooperativa “Ilusión”, en 1991, tuvieron que enfrentarse con policías, militares civiles, junto a mineros de Huanuni, que intentaron asentarse forzosamente en el lugar. Algunas mujeres mostraron resistencia, destacando las figuras de Marcela Apaza y Natividad Mamani.

A partir del año 1987, después de la relocalización de los mineros, ya imperaba en la memoria colectiva de los “comunarios” de tierras altas la iniciativa propia de conformar pequeñas cooperativas auríferas autogestionadas. En la década siguiente, los gobiernos neoliberales otorgaron concesiones mineras a sujetos extranjeros y a élites

<sup>66</sup> Los llamados “caza minas” son sujetos urbanos conocedores de los procesos jurídicos necesarios para legalizar la actividad minera, aprovechándose de las pugnas entre distintos sectores sociales de la misma región para generar un beneficio económico personal de usufructo. A la vez, estos individuos conocen profundamente qué zonas o concesiones son idóneas para la explotación del mineral y para la consecuente acumulación económica, por lo cual generan distintos procesos, incluso violentos, de avasallamiento y toma forzosa de los yacimientos ricos en oro.

familiares, las que gozaban de privilegios políticos de clase, en lugar de beneficiar a comunidades locales para su progreso regional, ocasionando conflictos sociales entre ambos por monopolizar el usufructo de las distintas ricas vetas de oro, a lo largo de nuestro territorio. Luego de esta coyuntura, los aymaras cuestionan las imposiciones externas de los sectores privilegiados históricamente, dando impulso a la autogestión económica, recuperando sus recursos naturales y fomentando el desarrollo de una conciencia de clase orientada a la liberación económica. En la actualidad, estos sectores populares gozan de un proceso de bonanza económica y de movilidad social ascendente.

La Cooperativa “Ilusión”, en sus inicios, se organizaba laboralmente en cuatro cuadrillas: una trabajaba dos semanas, mientras las demás paraban sus actividades. Con este tipo de trabajo, los socios “lugareños” se dedicaban a actividades agrícolas durante su receso laboral en la mina, mientras los “foráneos” pedían a la cooperativa autorización para poder barranquillar, esto es, cumplir la labor de “palliris”, con la finalidad de tener ingresos económicos que cubrieran los gastos de los víveres. Con estos antecedentes, surge la iniciativa de buscar mineral por cuenta propia y se empiezan a asociar, tanto “lugareños” como “foráneos”, en pequeños grupos conformados por familiares, amigos y otros, con la finalidad de abrir un paraje de trabajo, lo cual, implica contar con una cantidad considerable de mano de obra.

Con esta distribución de tareas, surgen los grupos con sus propios denominativos, los que trabajaban por cuenta propia, financiándose sus propios gastos de operación. Así, las cuadrillas hoy en día están conformadas por tres secciones, compuestas principalmente entre “socios” y algunos “representantes”. Aún se sigue trabajando de manera colectiva para la cooperativa, como una especie de trabajo comunal por turno, donde cada “socio” durante una semana trabaja en los yacimientos de la cooperativa y todo lo que se produce durante ese lapso son para las arcas de la Cooperativa “Ilusión”. Mientras tanto, el resto de los “socios” trabajan en los grupos a los que corresponden (luego detallaremos esta labor).

El siguiente caso nos permitirá comprender su vida laboral y social, y cómo empezó a funcionar ésta desde su fundación. Don Octavio<sup>67</sup> comienza por relatarnos que, cuando salió bachiller, decidió estudiar en la universidad, pero en los primeros meses se vio forzado a trabajar en la mina, justamente por falta de recursos económicos, llegando con el tiempo a ser “socio”. Entró a esta cooperativa gracias a su hermano, que ya era “socio” y fundador. Al principio, trabajó para él desde sus veinte años, luego de salir del cuartel. Para la fecha, la cooperativa estuvo organizada por 4 cuadrillas y de 30 trabajadores “socios”. Empezó a trabajar durante tres meses como “representante”, para su hermano y, gracias a la transferencia de las acciones de éste, logró ser “socio”,

<sup>67</sup> Entrevista a don Octavio Ramos, “socio” de la cooperativa, con fecha de 9 de mayo de 2014.

llegando a ser su Secretario General. El motivo de su elección fue porque tenía conocimiento básico sobre temas legales de concesión. Además, mencionó que la cooperativa se conformó y se fundó por los “comunarios”, aunque actualmente los “socios” son “foráneos”, o de otras provincias, pero que, gracias al conocimiento que tenían sobre la minería, la cooperativa pudo funcionar, ya que estos últimos eran mineros relocalizados provenientes de otros centros mineros.

Al inicio de ésta, los “socios”, que eran de la misma comunidad, con el tiempo fueron vendiendo sus acciones, porque en determinadas épocas se tenía que aportar una suma importante a la cooperativa, ya que no había una buena producción y la cotización del oro por gramo era reducido, por lo que carecieron de recursos suficientes para cubrirlos, por lo cual decidieron dedicarse a la actividad agrícola o ganadera, la que era su actividad principal. Comenta que, el trabajar por grupo, en ese tiempo, no era adecuado ni sostenible y se decidió trabajar con reducida cantidad, de 3 a 5 mineros por grupo, mejorándose la producción. Con el tiempo se conformaron 17 grupos.

En sus orígenes, la cooperativa estaba en un lugar que carecía de camino carretero, agua potable y energía eléctrica, teniendo que ampliar el camino de herradura, para que los animales, como las mulas, pudieran transitar y así trasladar los alimentos y otros materiales. La forma de trabajo era artesanal y sólo contaban con una compresora para la perforación, seleccionando el oro para luego procesarlo con amalgama de mercurio. También, relata que para comenzar a abrir el camino tuvieron que experimentar problemas con la comunidad y que, incluso, ésta les cobraba dinero y una acción social para ampliar los caminos. Comenta que el proceso de producción, en el aspecto del traslado del mineral, era con los carritos, los pachajchus<sup>68</sup> de cuatro llantas. Ésa fue la primera mecanización para sacar la carga del interior de la mina, hasta que empezaron a instalar su primer ingenio, que apenas funcionó por la falta de energía eléctrica.

Al respecto de la unificación de los grupos, señala que se unieron a causa de que se necesitaba contar con más integrantes en éstos para la extracción del mineral y porque las galerías de las minas están avanzadas sobre los mil metros de profundidad.

---

<sup>68</sup> Son carros grandes antiguos de minería, que se utilizaban para la extracción de los minerales.

### 3. Producción minera y estructura social de las cooperativas auríferas

#### Estructura organizacional de la cooperativa: los dirigentes

En cuanto a la organización de cooperativas mineras auríferas, podemos señalar que la asamblea es la entidad suprema, dado que su “función” es la toma de decisiones bajo la deliberación colectiva; los intereses particulares se evaporan y lo que prevalece es el interés colectivo. Esa instancia aborda situaciones personales de la vida cotidiana de los “socios”. En una ocasión, se presentó un caso de tres mineros que habían sufrido un accidente de tránsito, lo cual dejó como resultado un herido de gravedad; las determinaciones que tomó la asamblea, de manera inmediata, fue colaborar y correr con los gastos médicos a pedido del afectado, quien era el operador de máquinas de la misma cooperativa. Además, se determinó que cada “socio” colaboraría con la suma de 100 Bs. y los dos grupos individualmente aportarían la suma de 10.000 Bs.

Los nuevos “socios” que ingresan a la Cooperativa “Ilusión” sólo se limitan a escuchar y acatar las determinaciones que plantea la asamblea. Su funcionamiento se corresponde con las prácticas de los pueblos originarios, donde en una Asamblea Magna Comunitaria los adolescentes, por respeto a los mayores y/o autoridades originarias dotados de una gama de sabiduría y trayectoria social, sólo se limitan a escuchar y obedecer, esto se debe a su inexperiencia.

En un segundo lugar protagónico, en una cooperativa se encuentra el concejo de administración, conformado por un presidente, secretario, tesorero, vocal 1 y vocal 2, quienes cumplen la “función” de llamar a las asambleas ordinarias y extraordinarias, a la vez que gestionan y dan cumplimiento a todas las resoluciones aprobadas por la asamblea magna. Las labores de estos dirigentes son fundamentales para que la cooperativa siga funcionando, siendo, además, los “representantes” legales ante diferentes instituciones, como el FEDECOMIN La Paz y otros.

Los dirigentes son electos por unanimidad, y aclamación en una asamblea, su gestión dura un año y la responsabilidad de toda la cooperativa recae en ellos. También, se han presentado casos donde el presidente ponía fin al conflicto entre grupos por ir tras la misma veta de oro. Dando una intervención directa y solici-

tando a los involucrados la unificación a ambos grupos, puede evitar conflictos entre sus “asociados”. De ahí viene la palabra “unificación”. Las ventajas de unirse se manifiestan en que pueden ampliar sus herramientas de trabajo, el personal es masivo, se puede disponer de muchos más mineros para diferentes trabajos y, de esta manera, se aliviana el esfuerzo físico, lo cual permite captar más vetas de oro. Unificación es aglomeración de las herramientas de trabajo, yacimientos y maquinarias (palas mecánicas, volquetas, vagonetas) en uno solo, de uso colectivo, entre sus asociados.

La tercera institución que encontramos es el concejo de vigilancia, conformado por un presidente, secretario y vocal, quienes cumplen la “función” de fiscalización al consejo de administración y velan que se dé cumplimiento a todas las resoluciones de la asamblea magna de la cooperativa. Por otra parte, cuando existen compras de maquinarias y los costos son elevados, este ente se encarga de velar por que todas las adquisiciones se hagan de manera legal y correcta, evitando los sobrepuestos. También, median en conflictos internos entre grupos de trabajo, que tiene la Cooperativa “Ilusión”, y sus distintas secciones. Son colaboradores directos del concejo administrativo en las diferentes actividades burocráticas, sociales y culturales que realizan anualmente los “socios”.

En cuarto lugar, están los “cargos” complementarios, representados por una comisión de combustible y explosivos, jefe de máquinas, comisión área social, secretario de deportes, coordinador 1 y 2, secretario de educación y jefe de campamento. Todos estos “cargos” hacen que cada “socio” cooperativista asuma un rol determinado y específico, que debe cumplir durante un año de gestión –que se lo hace de manera voluntaria y en bien de la cooperativa–, servicios que se asemejan a los “cargos” que se practican en las comunidades locales andinas, de tipo social y no de beneficio particular.

### Dirigencia interna en la cooperativa: los grupos

Una vez descritos y analizados los “cargos” directivos de la Cooperativa “Ilusión”, es necesario mencionar que en ella existen dos grupos de trabajo, con sus propios denominativos particulares. Cada grupo tiene sus propios directivos: presidente, secretario general, presidente de vigilancia, secretario de vigilancia, tesorero y secretario, cuyas gestiones duran un año. Los “representantes” de esos “cargos” se encargan de comprar herramientas de trabajo (perforadoras, palas, picotas, barrenos, etc.), maquinarias industriales (palas industriales, volquetas, molinos, chancadoras, etc.) e insumos que se requieren para la extracción del oro. Uno de los “cargos” importantes es el de secretario de vigilancia, encargado de

velar y controlar los intereses de los “socios” ante posibles malversaciones de recursos económicos por parte de los directivos. Uno de los roles que realiza consiste en que no exista una sustracción del oro, y controlar mediante el rastillaje<sup>69</sup> a los “representantes”, “jornaleros” y “socios”. El resto de los “cargos” son un complemento y apoyo a los directivos.

La forma de elección de estos directivos se da antes del aniversario del grupo, donde la directiva saliente organiza una asamblea de todos los “socios”, eligiendo a la futura directiva. En algunos casos, realizan frentes, conformados con una directiva para que sean votados mediante una elección. Pero, generalmente, suelen levantar nombres de algunos “socios” y, por aclamación y consenso, proclaman al nuevo presidente, sin opción de que los elegidos puedan oponerse a ocupar dicha dirección, porque existe la mentalidad interna en los “socios” de que todos tienen que realizar este tipo de “cargos” en bien del grupo.

Al interior de los grupos, existen los denominados “encargados del grupo”, quienes son nombrados en una asamblea del grupo y está compuesta por tres “socios” –nuevos y antiguos. Este cargo social tiene una durabilidad de tres alzas<sup>70</sup>–, encargados del trabajo del grupo en los diferentes parajes de los yacimientos de oro. También, se encargan de la alimentación de los mineros “socios”, “representantes”, “jornaleros” y “volantes” que trabajan en la mina, con lo que ellos denominan “olla común”, que funciona con aportes de los trabajadores que recaudan 500 Bolivianos para un alza.

Además, se suelen realizar reuniones semanales, donde participan todo el personal existente en un grupo. Éste es un espacio donde se da un informe sobre el avance de los yacimientos de trabajo y está a cargo de los encargados que, por lo general, son los socios nuevos o los que trabajan de manera personal. Asimismo, en estos espacios, los mineros suelen pedir permisos y dan lectura a las invitaciones que se hace al grupo, como, por ejemplo, acontecimientos sociales de matrimonios, bautizos, recepción de morenadas, entre otros, o en su caso plantean la idea de “cutintar”<sup>71</sup> en el trabajo.

<sup>69</sup> Es cuando se hace una revisión exhaustiva en los mineros que trabajan en el grupo. Además, se revisa las chozas y viviendas, ya sea en el campamento o en los parajes de trabajo, para que no exista un robo o sustracción del mineral o, como ellos popularmente lo llaman, “jukeo”.

<sup>70</sup> El “alza”, en los grupos, es cuando se paralizan todas las actividades en los diferentes parajes y sólo se dedican a moler la carga especial de cachizos que contienen oro, para luego ser comercializada en la ciudad de La Paz. Es, también, el pago de sueldos al diferente personal que trabaja en la mina.

<sup>71</sup> “Cutintar” se entiende como el retorno o la vuelta al trabajo después de la reunión, para no trabajar los sábados, con el objetivo de que los fines de semana puedan disponer de su tiempo libre.

## Estructura social en la cooperativa.

Los mineros cooperativistas se caracterizan por contar con una estructura social propia, donde cada cual cumple una “función” determinada, y está conformada de la siguiente manera: “socio”, “representantes”, “apoderados”<sup>72</sup>, etc. A continuación, habremos de detallar las “funciones” de este personal.

Los “socios”:

Éstos son aquellas personas dueños y dueñas de su acción, y cuentan con certificados de aportación. Existen alrededor de 189, entre hombres y mujeres. Los certificados de aportación, en la actualidad, tienen un costo de 20 mil dólares americanos, dependiendo del auge de la productividad. Una de las peculiaridades de los “socios(as)” consiste en que, la mayoría, tiene un vínculo social de carácter familiar, es decir, que una familia tiene como miembro entre diez a quince “socios” que, en situaciones de conflicto, por una falta que haya cometido alguno de sus miembros, suelen defender a los suyos. Dichas faltas suelen ocurrir por tener accidentes de tránsito, conducir en estado ebriedad, tener deudas por inasistencia a las asambleas, faltar el respeto o tener algún altercado de golpes con otro “socio”, que constantemente se dan en las diferentes festividades que tiene la cooperativa.

Existen dos tipos de “socios”. Los “antiguos”, mineros que permanecieron bastante tiempo en ella, están desde su fundación trabajando personalmente. En la actualidad, éstos tienen una economía estable, no trabajan regularmente en la mina y su establecimiento es la urbe de La Paz, debido a su avanzada edad y con alguna enfermedad<sup>73</sup>, la más común: la silicosis o mal de mina, que adquirieron trabajando en este oficio. Los demás “socios” se dedican a otro tipo de actividad económica, como ser: volqueteros, transportistas y tiendistas. La mayoría de este personal, en momentos de laja (baja producción de oro), suelen subcontratar a un “representante” para labores al interior de la mina y trabajos que se realizan en la cooperativa, pero estos últimos no tienen la potestad de representarlos en asambleas magnas.

El segundo tipo son los “trabajadores directos”, obreros de cotidianidad en la minería, laborando personalmente, ya sea en las secciones o en el grupo. Por lo general, son “socios” nuevos y, como derecho de piso, tienen que trabajar duran-

<sup>72</sup> Son mineros que representan a un “socio/a” en una cooperativa en el ámbito laboral, económico, político y social, ya que mediante un documento privado entre ambas partes se le otorga este tipo de potestad. Tienen los mismos derechos que un asociado.

<sup>73</sup> La enfermedad común es el denominado “mal de mina” o silicosis, que es ocasionado por la inhalación de humo al interior de la mina, afectando los pulmones.

te un año personalmente. Además, este tipo de personal está encargado por los grupos para organizar el trabajo que se requiere al interior de la mina y/o parajes.

“Representantes”:

Este tipo de personal es contratado por los “socios”. Una de las “funciones” que desempeña es la de representar a su inmediato empleador en las diferentes labores cotidianas que se tiene en esta Cooperativa “Ilusión”; una de éstas se da en las secciones, lo cual dura una semana, y consiste en un trabajo de servicio colectivo para la cooperativa, donde, una vez cumplido, se repliega al grupo de trabajo donde está asociado su empleador. Estos obreros sólo pueden representar a un “socio” en actividades laborales, limitándose a no poder tener una vida dirigenal. El salario que percibe es del 30%, en relación al que se le otorga a su empleador. El periodo para adquirir esta ganancia, en momentos de buena producción (boya), varía y puede ser de un mes y una semana, llegando a prolongarse su periodo laboral hasta dos a tres meses, en momentos de laja. Por último, para trabajar como “representante”, tienen que contar con un memorándum de trabajo, que es otorgado por el consejo administrativo, y ser recomendado por algún “socio”.

Jornaleros:

Son mineros que recién se están iniciando en este rubro. Por otro lado, también, son migrantes de diferentes minas, por tanto, poseen un conocimiento básico sobre la actividad minera, aunque no cuentan con capital social directo (“redes vinculantes”) para poder trabajar como “representantes”.

Los que se inician en este oficio cooperativizado empiezan como trabajadores en labores como las de moler oro, la cual implica no trabajar en los parajes y/o topes, sino, por el contrario, en pequeñas moliendas tradicionales conocidas como kimbaletes<sup>74</sup>. Los “jornaleros” son contratados por las “socias” o por las mujeres de los “socios”, para este tipo de trabajo, percibiendo una suma de 150 bolivianos por el jornal de un día, sin mesa puesta<sup>75</sup>. Una vez adquiridas algunas artes de este oficio y habiendo tenido una ambientación de lo que es trabajar en la mina, suben a los grupos a trabajar como “jornaleros”. Allí, el salario que perciben es de 200 bolivianos diarios, más mesa puesta (almuerzo, desayuno y cena).

<sup>74</sup> Son herramientas artesanales de piedra que tienen como mango un barreno que permite moler los cachizos de piedra que contienen oro. Son conocidos como “molinos rudimentarios”.

<sup>75</sup> Éste es un término que se utiliza en los diferentes sectores populares, e implica para el empleador no correr con los gastos de desayuno, ni almuerzo, del empleado. La jornada laboral es de 8 horas.

Al interior de este personal, existen mineros que son migrantes de otras minas y que llegan a trabajar a la cooperativa en calidad de “jornaleros”, ascendiendo de manera inmediata a “representante”, ya que cuentan con una amplia trayectoria social y laboral, adquirida en las diferentes minas por las que han transitado. Este personal, dentro de los grupos, se encarga de cubrir la ausencia de algún otro cooperativista, es decir, que un “socio” que trabaja de manera personal, o en su caso un “representante”, puede suplir su ausencia acudiendo a “jornaleros” que puedan trabajar en el grupo o en la sección, entrando en un acuerdo mutuo sobre el precio de la jornada laboral, donde, en momentos de fiestas religiosas y feriados nacionales, los empleadores suelen ofrecerles hasta 400 Bs. por día, en el grupo o en la sección.

#### Coopes:

El personal de los “coopes” trabaja en los dos grupos de la Cooperativa “Ilusión”. En cada uno existen cuatro “coopes”: COOPE.1, COOPE.2, COOPE.3 y COOPE.4. Sus labores pueden ser: perforista, ayudante, soldador, técnico de mantenimiento de máquinas, etc.

Los “coopes” tienen los mismos derechos que un “representante” e, incluso, otros adicionales, debido a que su nombre figura en las listas de la cooperativa y de los grupos, creando una especie de estatus y prestigio social al interior del personal contratado por los socios. Además, este tipo de minero tiene a sus hijos estudiando en la escuela, en ciclo primario, lo que les genera empleo fijo en uno de los grupos, ya que existe la comisión de estudios entre los “socios”, que obliga a poner un estudiante en la escuela. Por esta razón, los “coopes”, “representantes” y “jornaleros”, que tienen hijos en edad escolar, son contratados de manera inmediata.

Los ingresos económicos generados por estos mineros, en un alza en los grupos equivale al 70% de ganancias, que son destinadas a las arcas de la Cooperativa “Ilusión”, los cuales son dispuestos por los dirigentes como una especie de aporte de parte del grupo hacia la cooperativa. El restante 30% es para el minero que trabaja en calidad de “coope”.

#### Volantes:

En cada grupo, en momentos de “boya”, existen alrededor de cinco volantes, mineros que son contratados por la directiva interna de los grupos y cuyas “funciones” a desempeñar serán las mismas que realiza un “representante” al interior de la mina.

A diferencia del personal, estos mineros no realizan trabajos en los parajes de la cooperativa (secciones), sólo se dedican a realizar labores para el grupo. Para llegar a ser “volante”, deben haber laborado como “jornaleros” durante dos a tres alzas, es

así que, una vez adquirida la antigüedad, la buena manipulación de las herramientas y haber tenido una capacitación en las bellas artes de este oficio, el grupo les permite trabajar como “volante” y percibir un salario igual al de un “representante”.

Todas las recaudaciones de este minero, que equivale al 70%, son destinados al grupo en una especie de fondos, para disponer en las diferentes compras de herramientas y maquinarias que implica la explotación minera.

#### Serenos:

En la Cooperativa “Ilusión” existe un “sereno” contratado, para que pueda resguardar los parajes de trabajo por las noches y los fines de semana. Cuentan con “serenos” de apoyo, que son designados por los grupos y los jefes de sección, cumpliendo la “función” de controlar bajo lista a todos los chamiris (palliris) los fines de semana, que suben a los desmontes en busca del preciado oro. También existen otros “serenos”, en el campamento de Bajo Acobaya, designados por el jefe de la sección de turno, que suele ser un “representante”.

#### Apoyo técnico:

Contempla a personas que no trabajan en el interior de la mina. Este personal desempeña “funciones” de chofer, profesor, sereno y plantel administrativo (abogados y contador). Estos últimos son contratados de manera eventual, para realizar o apoyar la gestión administrativa de la cooperativa ante instituciones gubernamentales.

#### Trabajadores al interior de la mina

En estos próximos párrafos se hará mención a los trabajadores que diariamente están en los socavones, los cuales cumplen “funciones” y roles específicos en la minería aurífera.

#### La “función” del perforista:

Las labores que realizan los trabajadores al interior de la mina están organizadas según el oficio y antigüedad. Los más antiguos son perforistas, conocedores del oficio, con una edad que oscila entre los veinte a cuarenta años, los cuales desarrollan esta actividad durante seis a quince años, trabajando en diferentes minas. El ser perforista es uno de los trabajos más sacrificados y forzados, ya que están expuestos

a la contaminación de los gases existentes, que son similares al gas lacrimógeno que utilizan las fuerzas del orden. En ocasiones, algunos perforistas que recién se están iniciando en este oficio suelen vomitar todo lo ingerido en el desayuno, pero los que ya están bastante tiempo tienen la enfermedad de “mal de mina” y silicosis<sup>76</sup>, las cuales llegan a cobrar sus vidas a muy temprana edad.

Los perforistas están en constante riesgo de respirar tierra, ya que al interior de la mina no hay aire puro, puesto que el avance del paraje está situado a 400 metros de perforación. El perforista trabaja por horas, dependiendo del aire que solicita el grupo. En algunos casos, solicitan seis horas en el día como mínimo y ocho horas máximo. Al día, generalmente, un grupo realiza tres perforaciones en cada paraje. Existen alrededor de quince perforistas en cada grupo, la mayoría se turna por semana para realizar su trabajo en los topes, mientras el resto descansa en los trabajos más ligeros (carreros, molineros y paleros). Lo anterior nos demuestra que dentro del personal de la minería se practica lo comunitario, organizándose por turnos y rotación. Son estos sistemas de trabajo colectivo los que les hacen muy diferentes a los de cualquier otra empresa, donde sólo se realiza una misma actividad permanente.

Los perforistas que encuentran vetas de oro son designados como personal permanente en el paraje de la veta hallada, siendo retribuidos, adicionalmente, con un salario extra de 2.000 a 3.000 Bs., encuentre o no vetas de oro. En momentos de boya, se los reconoce con más dinero; además, a este minero se le otorgan dos a cuatro palas de restos de mineral que contienen el oro, conocidos como llampo.

En este oficio, los mineros que tengan la suerte de hallar vetas de oro son considerados k'añus<sup>77</sup>, hecho que les genera suerte en este oficio, ya sea para encontrar vetas de oro o la ventura económica individual. Así, los encargados del grupo, para asegurar la producción de oro en alza, suelen buscar al perforista que tiene fama y prestigio de mujeriego y/o suertudo. Si bien los perforistas no son “socios”, sino “representantes”, poseen una gran responsabilidad para con el oficio, diariamente arriesgan sus vidas al momento de manipular la máquina, llegando a perder la vida a causa de una mala maniobra o inadecuada utilización de la dinamita.

Para realizar este tipo de trabajo, el perforista debe tener un conocimiento adecuado de la estructura interna de la mina y la ubicación de las vetas de oro. Sus saberes, muchas veces, superan a los de los ingenieros metalúrgicos<sup>78</sup>.

<sup>76</sup> Este tipo de enfermedad suele ocasionar que los mineros expulsen sangre por la boca.

<sup>77</sup> La palabra aymara “q'añu” significa sucio, pero en los términos mineros se refiere a los hombres mujeriegos y promiscuos.

<sup>78</sup> En cierta ocasión, se presenció la discusión acerca de la ubicación precisa de una veta de oro, entre un ingeniero y un hábil perforista. El incidente acabó con la supremacía del saber empírico del perforista, quien determinó el lugar exacto de dicha veta.

Según un minero perforista<sup>79</sup>, su trabajo está en permanente situación de riesgo, exponiéndole constantemente a enfermedades, a causa del humo y polvo tragados, teniendo que tomar leche para evitar las enfermedades de pulmón. Pero, a la vez que es un trabajo riesgoso, también es el más reconocido social y económicamente.

La “función” del ayudante:

Un segundo personal al interior de la mina son los ayudantes de los perforistas, cuya “función” es de *ayt'airi*, en otras palabras, el que sujeta el barreno de la máquina perforadora. También, es el que pisa el soporte de apoyo de la perforadora, y comúnmente se los llama *taykatiri*; otro de sus roles será evacuar el agua existente en el tope, conociéndoles por esa tarea como aguateros.

Este oficio es reconocido como una de las trayectorias laborales, lo cual le permite al personal minero que, en un tiempo corto, pueda convertirse en perforista, lo que implica ascender socialmente, adquiriendo prestigio en su entorno. La edad promedio de los ayudantes es de 18 a 25 años.

Las labores cotidianas que realizan es el de preparar los materiales, dinamitas, anfos<sup>80</sup>, llevando las máquinas perforadoras al tope, encargándose del mantenimiento de las diferentes herramientas que utilizan.

Adicional a su porcentaje de ganancia, suelen recibir dos a cuatro palas del *llampo*, restos de material sustraído de la selección del oro, y, por lo general, de estos restos suelen sustraer unos diez a quince gramos de oro, dependiendo de la suerte que tenga el minero.

En los grupos, este personal es respetado debido al riesgo de su labor, pues son los que más fallecen como consecuencia de accidentes en el interior de la mina, ya que se encargan de prender la mecha de la dinamita –acción comúnmente denominada chispear–, donde a veces ocurren malas maniobras. A lo anterior, hay que añadir que el ayudante es el último en salir del tope, lo que, en ocasiones, les hace resbalar de la pita. Hubo un caso de un minero apodado como el “kuchillas” que, por hacer una mala maniobra, falleció el año 2013, encontrándose sus restos esparcidos, esto debido a que se hizo *pillar* con la dinamita.

La “función” de los paleros:

Los paleros se encargan de vaciar la carga que existe en el tope. Son unos de los primeros en entrar al paraje, y lo realizan en grupos de seis a ocho mineros; luego de

<sup>79</sup> Entrevista al “socio” minero apodado el “Tori”, con fecha de 22-04-2014.

<sup>80</sup> Es un explosivo peligroso. Consiste en una mezcla de nitrato de amonio y un combustible derivado del petróleo, desde gasolinas a aceites de motor. Este tipo de mezcla es muy utilizada en la actividad minera, pues sirve para demolición de rocas.

la explosión de la dinamita, esperan quince minutos hasta que se disipe el humo y de esta manera, ingresan a los parajes. En ocasiones, según lo que mencionaba un “socio”<sup>81</sup>, los paleros suelen practicar el jukeo, ya que son los primeros en entrar al interior de la mina.

La “función” de los carreros:

Los carreros en un paraje se organizan en grupos de nueve a quince mineros, encargándose de llevar toda la carga (piedras desmenuzadas) al desmonte. Las personas que se inician en la actividad minera cooperativizada, generalmente lo hacen en calidad de carreros, ambientándose en el rubro y corriendo menor riesgo.

La “función” de los molineros:

Éstos se encargan de moler las piedras que contienen oro (cachizos) para, luego, ser procesadas en las diferentes máquinas (chancadoras, trapiches, moliendas, etc.) hasta purificarlas.

El personal que ha de realizar este tipo de trabajo es seleccionado por el encargado del grupo que, por lo general, está a cargo de uno o dos “socios”, para evitar del hurto del metal.

La “función” del personal técnico:

Junto a su ayudante, ellos se encargan del mantenimiento de todas las máquinas que utilizan los mineros. Pero, hay otro tipo de técnico, como el soldador, encargado de fabricar carritos, instalar rieles en los parajes, apoyar técnicamente en todo lo referente a la soldadura y lo que facilite la extracción del mineral. Este tipo de personal se encarga de tecnificar a la minería, es decir, pasar a una minería con tecnología moderna.

La “función” de los chanqueadores:

Los “chanqueadores” son los mineros “socios” y “representantes”<sup>82</sup> más antiguos en este rubro, los que más conocen el oro, siendo parte del personal que trabaja en la mina. Su labor consiste en golpear con el combo y bajar las capas de piedra que rodean el metal, denominadas cachizos. Sus laborales son realizadas a la intemperie de los parajes. En momentos de boya, son los más requeridos y su labor es ardua.

<sup>81</sup> Entrevista al minero “socio” apodado el “Mulas”, con fecha de 23-04-14.

## Las secciones

Aparte de los grupos mencionados, existe otro tipo de organización interna del trabajo, a la que se le conoce con el nombre de secciones.

Esta organización está compuesta por seis grupos, pares e impares, y sus miembros son “socios”, quienes ponen personal minero, en este caso, “representantes” y “jornaleros”, con la finalidad de realizar labores en los parajes, y toda la producción o extracción de oro que realicen será destinada a las arcas de la cooperativa. Dentro de esas labores, estarán la de arreglar caminos, mantener limpio el campamento y ejercer como serenos de los predios que tienen en El Alto.

Las secciones se crean como una especie de trabajo de servicio para sus asociados, los que serán útiles a la cooperativa, en este caso, la “Ilusión”; establecen métodos de trabajo voluntario colectivo y rotativo, que dura una semana por grupo.

## Contexto productivo

La cooperativa tiene espacios o áreas determinadas para su explotación, por lo tanto, sus afiliados tienen la obligación de buscarse los parajes en las áreas de su respectiva cooperativa. No pueden trabajar en otros espacios por ninguna circunstancia, ya que puede representar una violación a los acuerdos establecidos entre grupos.

En esta cooperativa, existen dos formas de acceso a la mina: primero, siendo “socio” (antiguo o nuevo), y, segundo, siendo “socio” aspirante (“representante” por sólo un máximo de tres meses de prueba). Una vez que la persona ha sido aceptada como “socio”, tiene la posibilidad de trabajar en el interior de la mina, lo que implica pagar un derecho de piso, esto es, trabajar personalmente durante un año en los yacimientos de oro. Después de este plazo, el accionista nuevo recién podrá contratar a un “representante” (empleado). También, este personal tendrá que buscar un grupo y ser parte del mismo.

Para emprender el trabajo se requiere cumplir con distintas condiciones:

- a. Posesión sobre el área de trabajo (cuadrículas-niveles) de parte de la cooperativa.
- b. Ser “socio” orgánico.
- c. Contar con paraje.
- d. Poseer capital de arranque en dinero, herramientas, maquinaria y depósito.
- e. Tener acceso al aire de la compresora.
- f. Tener acceso a energía eléctrica.
- g. Tener acceso a chancadora y otras herramientas para la extracción.

Sin embargo, el “socio/a” tiene el derecho de buscar su paraje y asociarse a un grupo para trabajar colectivamente.

En la cooperativa, los dirigentes fiscalizan el trabajo de sus afiliados durante el proceso productivo y velan por los intereses de sus asociados (buscar buenas vetas de oro). A continuación, describiremos las operaciones mineras en los grupos en el interior de la mina. Para realizar esta descripción nos basaremos en los relatos que obtuvimos en el año 2014, de don Juan<sup>82</sup>, quien había soñado que iba a encontrar una veta de oro, ya que anteriormente no le iba bien.

Después de realizar algunas *Waxt'as* –señala don Juan–, por fin había soñado bien donde se encontraría la veta, y en el lugar que perforaron con taladros vieron la veta, sin poder contener la alegría hasta que se ch'allaron<sup>83</sup>. Según relata, pasó alrededor de dos a tres meses sin hallar<sup>84</sup> vetas, y no sólo fue él quien había sufrido de esa situación, casi todo el grupo no había llegado a producir, estaban en laja. Cuenta que algunos, al no encontrar vetas, se han ido a la ciudad de La Paz para buscar otro tipo de trabajo, y que, los otros, para encontrar oro suelen soñarse con víboras, toros o zorros, sueños que suelen significar tener “suerte”. Después del sueño, suelen encomendarse a la Awicha, Achachil Illimani, antes de entrar en el interior de la mina. Una vez encontrada la veta que contiene el preciado mineral, suelen ch'allar todo el grupo, todo el día, paralizando las actividades y replegándose al pijchadero en agradecimiento a las deidades de los mineros, que son el Tío y la Awicha. Algunos mineros prologan esta ch'alla hasta dos a tres días.<sup>85</sup>

Para iniciar el trabajo, dentro del proceso de producción del oro, acuerdan entre los miembros de la cooperativa determinar si un solo miembro o todos los del grupo van a aportar dinero para comprar los siguientes materiales auxiliares: fulminantes, guías de dinamita, ANFO, diesel para la compresora, aceite, pagar de la energía eléctrica del galpón, chancadora, etc.; y las siguientes maquinarias: perforadora; herramientas: picota, palas, caretillas, barrenos, puntas, combos, cinceles, yutes, mangueras, politubos, tanque, bidones, baldes, pitas, escaleras, etc.

La forma de compra es realizada así. Los materiales auxiliares, como también otros elementos: botas, overol, lámpara, casco, guantes normal y de agua, q'ipiriña, ropa de agua, también coca, alcohol, lejías, cigarro, comida, bebidas refrescantes y la indumentaria, se compran personalmente, ya sea por antiguos (“socios”), nuevos o aspirantes (“representantes”). Una vez adquiridos estos materiales, empiezan a ver el

<sup>82</sup> Entrevista a un minero perforista don Juan, realizada con fecha de 22-02-2014.

<sup>83</sup> Festejo con bebidas alcohólicas y *pijcheo* de coca que suele prolongarse varios días.

<sup>84</sup> Los tiempos prolongados sin hallar vetas de oro lo denominan como tiempos de “laja”.

<sup>85</sup> Se prolonga durante días celebrando por haber encontrado vetas de oro. Lo suelen denominar como “boya”, es decir, gran cantidad de vetas de alta ley, y cuando la veta es angosta se convierte en “ancha”.

rol de la capacidad o facultad humana de la mano de obra, es decir, las facultades físicas, mentales, psíquicas, conocimientos, habilidades, destrezas, experiencia y otros, para la asignación de los roles y “funciones” existentes en el interior de la mina, como ser: perforista, ayudante de perforista o *ayt.ayiri*, *tay.katiri*, ayudante, paleador, seleccionador y demás.

Todo el personal de un determinado grupo trabaja en sus propios parajes, separados del otro grupo. La distancia entre parajes frecuentemente es de uno a cinco metros. Los miembros de un grupo no son en su totalidad “socios” de la cooperativa, pues algunos son “representantes” de los “socios” y tienen la especialidad de ser “ayudantes del perforista” o “apoderados”. Cada uno de los trabajadores, necesariamente, tiene que tener conocimientos previos para evitar cualquier accidente al interior de la mina.

### Destino de la producción minera

La producción de oro es destinada a distintos circuitos económicos, por lo general, se lo predestina a sectores populares dentro de nuestra economía. El oro que producen los cooperativistas en el mes, o en dos meses, lo denominan “alza”, que se refiere a la acumulación de “cachizos de oro”, reunido durante este lapso. Asimismo, se lo conoce como carga especial, la que, por lo general, es de seis sak'as<sup>86</sup>, y puede ser hasta de quince. Esto es lo producido individualmente por el grupo, pero como cooperativa se maneja bajo registro la producción de ambos:

15, 20 o 30 kilos, eso se habla de 7, 8 millones de bolivianos, ¿no? Entonces, esa cantidad de dinero pocas comercializadoras la tienen y la capitalista mayor es doña Mónica. Ella sí tiene capacidad de comprar. Ahora sufrimos tres tipos de descuento. Un descuento que es la regalía minera, 2,5 %. Otro descuento que es para la Caja Nacional, 1,8% sobre valor metro. Entonces, nuestro aporte son como 110 bolivianos a 330 bolivianos a la Caja Nacional con un monto declarado de 5 a 6 mil bolivianos y aportamos un promedio de 1.000 bolivianos para poder cubrir la Caja Nacional y AFP. Eso ya es sobre el monto total. Y hay momentos, como cooperativita aportamos 40, 50, hasta 100 mil bolivianos, 150 dependiendo de la cantidad que profesemos. Entonces, eso va destinado un 80% para Gobernación Departamental y un 15% al Municipio y otro 5% que va a la utilidad de las comercializadoras. En cuanto a los costos de operación, la cooperativa necesita funcionar necesariamente con más de 50.000 Bs<sup>87</sup>.

<sup>86</sup> Son bolsas de yute donde se acumulan pequeñas piedras que contienen oro, reunidas durante un “alza”.

<sup>87</sup> En esta entrevista no se dará el nombre ni el apodo, esto con la finalidad de resguardar al

En la actividad minera, también, se erogan gastos de operación por la compra de insumos y maquinarias para la extracción del mineral. Una vez descontados estos gastos, los “dirigentes” proceden a repartir las ganancias entre sus asociados. En momentos de laja, llegan a ser noventa mineros en un grupo y, en momentos de boya, la cifra de “socios” se incrementa a cien. Esto se debe a que los socios transitan de un grupo a otro grupo, buscando asegurar sus ingresos económicos. Los que subcontratan a “representantes” sufren el descuento de un 30% de lo que le corresponde al empleador.

Por otro lado, en la actividad minera no siempre es de buena bonanza. Existen temporadas donde, en minerías que son maquinizadas, llegan a sufrir la “laja”, llegando a vender lo adquirido. Para sus asociados, dichas temporadas son de inversión económica, para que la cooperativa siga funcionando e, incluso, para ello disponen de sus ahorros de toda su vida. Por otra parte, los “representantes” perciben sueldos bajos, llegando a salir de dos meses con alza.

En alza, la actividad es realizada por el “grupo de control”<sup>88</sup>, más un personal de confianza y un personal técnico (soldador). Una parte de la producción de oro es vendida a la cooperativa, así como nos comenta don Octavio, “socio” de la Cooperativa “Ilusión”. Antes, la venta de oro era con carácter obligatorio. Nadie podía sacarlo a un mercado clandestino, por ejemplo, en la ciudad de La Paz. Ahora solamente se venden 100 a 200 gramos a la cooperativa. De acuerdo a la aprobación de la asamblea, se paga menos del 3% de la cotización de la onza troy, que equivale a unos cinco y hasta diez bolivianos menos. Todo esto se hace con la finalidad de captar recursos para la compra de máquinas y otros gastos, que se efectúa en la dirigencia.

Todo lo que perciben los cooperativistas mineros es reinvertido en la misma actividad (compra de más acciones en otras minas), aunque existen mineros que invierten en otras actividades económicas, como es la de alquilar maquinarias, tales como volquetas y retroexcavadoras, conformando microempresas de construcción de caminos. En torno a estas prácticas económicas, surgen nuevas élites mineras que, por lo general, empiezan con poco capital, llegando a reinvertir sus ganancias en este nuevo rubro, sin dejar de lado la minería. Por otro lado, esta élite tiene rasgos culturales indígenas aymaras, que es más proclive a la acumulación y ostentación de los bienes particulares.

---

entrevistado.

<sup>88</sup> Dentro de un grupo existen 12 grupos de control, quienes son “socios/as” semanalmente se encargan de controlar todos los parajes, los molinos, las herramientas y las máquinas, y supervisan a los encargados de trabajo. Cuando existe alza en un grupo, se encargan de que todo se haga de manera correcta y que no exista una sustracción del metal.

## Un día de trabajo cotidiano

El trabajo en el rubro de la minería cooperativizada se inicia a tempranas horas de la madrugada (3 de la mañana). Los miembros de cada grupo de la Cooperativa “Ilusión” empiezan sus actividades a estas horas, así los trabajadores de interior mina se embarcan en volquetas, Land Crusier y vagonetas rumbo a los pijchaderos de cada grupo.

La alimentación tiene que ser buena, ya que el tipo de trabajo realizado requiere un gran esfuerzo físico. Al medio día se almuerza y se regresa al trabajo, hasta las 6:00 pm. Luego de concluir la jornada laboral, en muchas ocasiones suelen jugar partidos de fútbol, apostando los famosos “tejes”<sup>89</sup> (paquete de refrescos Simba o Coca-Cola). Estos espacios son de socialización, en donde se establecen las redes sociales entre los mineros.

## El trabajo en el interior de la mina

Los cooperativistas mineros, antes de entrar en el interior de la mina, suelen realizar la práctica del pijcheo, a modo de encomendarse a las deidades para que les vaya bien. Por otro lado, también, lo hacen para evitar la inhalación del humo que se desprende al interior de la mina. El personal designado a cada tope está compuesto de hasta quince mineros, entre paleros, perforista, ayudantes y carreros. Si el paraje está con veta de oro, se suele incorporar otro tipo de personal adicional, que son los seleccionadores y los chanqueadores.

Para empezar a trabajar al interior de la mina, existe una organización y distribución de “funciones”. Los primeros en penetrar en los profundos socavones son los paleros, seguidos por los carreros, para sacar la carga al desmonte. Al interior de la mina, el trabajo de los perforistas es sacrificado, ya que se encarga de abrir con su máquina de taladro la peña o roca dentro de un paraje. Por este tipo de trabajo, éstos fallecen a muy temprana edad, también producto de las enfermedades que adquieren en ella.

En el trabajo de campo se pudo observar a un “socio”, con el apodo de “Chino”, que había trabajado en la mina desde sus quince años, llegando a ser perforista. Esta persona transitó por diferentes minas, logrando consolidarse como “representante” en la Cooperativa “Ilusión”, donde trabajó como perforista un buen tiempo, hasta llegar a ser “socio”. En la actualidad, se encuentra en estado de coma, por la enfermedad de los pulmones (silicosis). Si bien, los ingresos que perciben los “socios”, “representantes” y el diferente personal que existe en la mina, es lucrativo económi-

---

<sup>89</sup> Éste es un término que ellos utilizan y son paquetes de refrescos de dos litros, los cuales son de seis unidades.

camente, están expuestos a padecer enfermedades terminales y, también, en constante riesgo de muerte. Además, todos los ahorros de su vida son invertidos en el tratamiento de estas enfermedades; un día pueden ostentar bienes materiales y al siguiente estar en la pobreza. Al respecto, en una entrevista realizada a don Tiburcio, nos enteramos de lo siguiente:

Yo salgo todas las mañanas de mi choza y siempre me despido de mis hijos y de mujer por que puede ser que ya no vuelva con vida por que trabajar en los topes, es muy riesgoso. Además, como ahora que soy ayudante de perforista se corre mucho más riesgo, porque tienes que chispear la mecha y hay ratos no se enciende, uta, tienes que volver ir a chispear la mecha o sea la dinamita hay ratos explota y mueres y pero que le voy a hacer, estoy aprendiendo y quiero ser perforista.

### Accidentes frecuentes en el proceso de producción

Los tipos de accidentes ocurridos en la faena son varios, y algunos son más peligrosos que otros. En una ocasión, un minero “socio”<sup>90</sup>, según nos relató, estaba trabajando como perforista y la explosión de una dinamita había alcanzado su humanidad. Menciona que ese día estaba trabajando de tres a cuatro horas, perforó huecos para el instalado de dinamita, pero su ayudante carecía de experiencia para hacerla chispear. Personalmente, entró de nuevo para hacer chispear y éstas se prendieron en conjunto; al salir corriendo se resbaló, sufriendo heridas y quedó inconsciente. El entrevistado señala que, por orgullo, encendió las mechas a la fuerza, recordando que, cuando explotó, la tierra y las piedras casi lo entierran, teniendo que salir arrastrándose, con el auxilio de su ayudante. Estuvo internado en un hospital de La Paz durante un mes, y que de su cuerpo le sacaron piedras incrustadas. Inhabilitado varios meses, tras su recuperación inició su trabajo de manera habitual, pero con más precaución.

En estas situaciones, donde ocurren accidentes, el grupo al cual pertenece el minero suele brindar apoyo económico durante tres alzas de producción, es decir, en lo que hubiera ganado normalmente durante su tiempo de recuperación trabajando personalmente. Este tipo de ayuda es de manera directa, ya que el empleador corre con los gastos médicos de su subcontratado. En accidentes en los que el minero fallece, el “grupo” indemniza económicamente a su familia con tres alzas, es decir, con tres salarios. Por otro lado, el seguro llega a pagar la suma de cinco mil dólares americanos a la familia. Cuando ocurren muertes, se paraliza la actividad minera en la

<sup>90</sup> Entrevista a un minero “socio” perforista, apodado como “Laura León”, con fecha de 22-04-2014.

Cooperativa “Ilusión”, los distintos grupos solidarizan con los dolientes y se declara duelo durante dos días. Pero esto puede tener otra perspectiva para los mineros, el hecho de que un minero fallezca en el tope puede significar en la colectividad el asegurar una buena producción (encontrar buenas vetas de oro), ya que existe la creencia de que se ha ofrendado a la Awicha y al Tiyu, lo que ellos llaman: “se ha Wilanchado”<sup>91</sup> este tope, ya debemos estar cerca del oro”. Es por esto que se challan al momento de velar el cuerpo.

### Acceso a mercados para la venta del oro

Una de las formas de vender oro en La Paz es mediante el “jukeo”<sup>92</sup>, que generalmente es realizado en el mercado ilegal, ubicado principalmente en las calles Tarapacá y Zona Garita de Lima. En estos lugares, existen varias tiendas de joyería que se dedican a la compra de oro, sin la extensión de facturas ni otros tipos de registros, lo que convierte a ese negocio en clandestino. Funcionan como joyerías, donde se elaboran distintos artículos de orfebrería; pero, son lugares de compra de oro proveniente, en su mayoría, de las cooperativas legales e ilegales.

Los “representantes”, y en algunos casos los “socios”, son los que venden en estos lugares el oro que es producto del “jukeo” de los distintos parajes que están con vetas. También es producto del “chameo”<sup>93</sup>, que consiste en la actividad de encontrar oro en los diferentes desmontes. Generalmente, los que realizan este tipo de prácticas son las mujeres que, junto a un bidón con agua, buscan el metal en los desmontes que están en producción. En una entrevista, doña Wislula mencionaba lo siguiente:

Yo ya me vengo chameando bastante tiempo. Ya estoy desde que había los grupos y mi marido trabajaba en el grupo “Los Pumas”. Esas veces estaban en laja y no había mucha ganancia, sólo nos daba para sobrevivir y por eso he tenido que ir a chamear. Mi marido al principio no sabe querer, pero como no teníamos plata se sabe aguantar. En un principio me sabe reñir, pero después sabe ver que se traer oro se sabe callar y no sabe reclamar-

<sup>91</sup> Éste es un rito aymara que se practica en las comunidades, sacrificando un cordero o llama cuya sangre se esparce en la pared de una casa recién construida, para ahuyentar a los seres malignos, pero también se tiene la noción de pedir que les vaya bien. Entre los mineros, la sangre humana es considerada como una ofrenda a sus deidades.

<sup>92</sup> La práctica del “jukeo” es la sustracción ilegal del mineral.

<sup>93</sup> Son personas que suben a los distintos parajes los fines de semana a buscar oro en los desmontes. Estas personas son de la comunidad o aledaños a ella, siendo hombres o mujeres. También se dedican a esta práctica las mujeres de los “representantes” y de los “socios”.

me nada. Me ha costado iniciarme, no conocía el oro y con muestra en piedrita sé ir al desmonte a buscar. Mi primera vez poquito sé hacer, pero después que he conocido bien sé hacer nomás. Una vez me acuerdo con mis amigas y mis comadres para empezar a chamear mi comadre sabe sacar una botellita de alcohol y una lata de cervecita y sabemos ch'allar para poder encontrar piedras de oro con fe al Tío y al Achachill Illimani y también sabemos pijchar coca. Después sabemos buscar oro y rascando con mi palito sé encontrar una piedra grande [...] sé ir a chanquear [romper la piedra con un martillo] y [...] sabe reventar nomás puro oro y esa piedra lo he molido y he sacado unos diez gramos de oro. Esto es porque sé challarme con fe al tío<sup>94</sup>.

Con este testimonio, comprendemos que la práctica del “chameo” y “jukeo” es realizada en situaciones de crisis de producción minera, por no encontrar vetas de oro en los grupos. Para llevarla a cabo se requiere contar con ciertas habilidades y conocimientos adecuados para identificarlo del resto del material. Por otro lado, también está la cuestión de encomendarse a las deidades de la mina, para que haya “suerte” y se puedan encontrar buenos cachizos. Los mineros jukeros, en su mayoría, suelen ser los que comercializan en las casas de compra de oro.

Su comercialización también se realiza en la misma cooperativa, específicamente en su campamento, a un precio que va de veinte a cincuenta bolivianos por gramo, inferior a como está cotizado en La Paz. Así, existe un comprador designado por la cooperativa, que puede ser un “socio” o “socia”, encargado de comprar a los que están moliendo en molinos manuales, que son producto del “chameo” o “jukeo”.

También existe la venta de forma legal, destinada a las pocas tiendas autorizadas que cuentan con todos los requisitos requeridos por parte del Estado. A estas tiendas acuden las cooperativas que funcionan de forma legal. Doña Mónica es una de ellas, dueña de una tienda comercializadora de oro, la que compra mineral de los grupos de la Cooperativa “Ilusión”, como también el de otras.

## 4. El “Jallalla” como centro aglutinador de generación de relacionamiento social y la presencia de la movilidad social.

### El significado de trabajar en la mina

Comenzaremos con el estudio de un caso, el que nos permitirá acercarnos a la percepción y el trajín de los mineros que trabajan en la cooperativa. En este caso, presentamos a una “socia”<sup>95</sup> de la misma.

Ella comienza por relatarnos que el trabajar en la mina no es fácil, ya que implica emplearse varias horas. Generalmente, realiza trabajos al exterior, controlando el funcionamiento de las maquinarias, expresándonos que el lugar de trabajo de las mujeres es en el exterior de la mina, y el de los hombres en el interior. Esta “socia” agrega que vio a varios mineros que habrían muerto escupiendo sangre, por aspirar el aire que contenía pedazos de metal, el que, con el tiempo, se concentra en sus pulmones. A pesar de que ahora se emplean máquinas que aspiran el humo dejado por la dinamita, mezclado con el polvo de la tierra, aún no se logran contrarrestar los efectos a largo plazo.

La cooperativista nos cuenta que ella se había casado muy joven, pero que fue abandonada por su marido al enterarse que esperaba un hijo. Desde entonces, se dedicó al cuidado de su hijo, trabajando como niñera en una casa particular. La convivencia con los hermanos, en la casa de su madre, llegó a ser conflictiva debido a que sus hermanos no la respetaban por ser madre soltera. En un principio, su madre, y luego el hermano mayor, habrían ingresado a la cooperativa en calidad de “socios”, motivándole a que invirtiera sus ahorros en esta entidad y asegurar así su futuro y el de su hijo. Durante un tiempo, su hermano mayor no habría podido mantenerse trabajando en ésta, otorgándole la tutoría de su capital y, de esa manera, dándole entrada a la cooperativa. Finalmente, su hermano le traspasa el certificado de aportación a ella.

En una de esas obligaciones que debía cumplir, tanto como “socia” y trabajadora de esta entidad, tuvo que asistir a una *waxt'a*, a realizarse en un espacio alejado y de noche, razón por la cual ella y el grupo tuvieron que escalar para llegar a lo más alto

<sup>94</sup> Entrevista a doña Wislula, con fecha de 31-05-2014.

<sup>95</sup> Entrevista a una socia de la cooperativa, con fecha de 23-04-2014.

de una montaña y realizar la ofrenda a medianoche. Sin embargo, el clima de aquel día cubrió la geografía de granizo, dificultando aun más la caminata nocturna, impidiéndole una pisada firme o poder divisar el sendero por el cual recorría, llegando a resbalarse de la montaña. Este accidente le provocó una lesión en la columna vertebral, de la cual no se recuperaría hasta el día de hoy. A pesar de su dificultad para moverse, tuvo que desempeñar sus actividades alrededor de la mina.

En un período, la cooperativa habría ingresado en crisis por la baja de los precios de los metales, motivo por el cual los asociados que ingresaron con capital debían dar cuotas, no sólo para mantenerla en funcionamiento, sino también para resguardar sus propios capitales invertidos. Los "socios/as" debían pagar cuotas de acuerdo a listas, puesto que, si no lo hacían, su deuda crecería y pasarían a la familia del "socio". "Teníamos que sacar dinero de nuestros bolsillos", decía. La situación de su salud y las cuotas en la cooperativa la iban agobiando. Tuvo que generar otras formas de ingreso económico. Levantó un negocio de ventas de ropa americana (o ropa usada) y con esa fuente pudo pagar las cuotas y otros gastos. Después, decidió irse a la Argentina, donde su hermana, para tratar su problema de salud, delegando sus tareas de la cooperativa en su hermano mayor, en calidad de apoderado. Al enterarse que su hermano mayor falleció, decidió regresar a Bolivia para trabajar, reintegrándose en calidad de asociada. A esto, agrega que el motivo por el cual da a conocer detalles de su vida fue porque estaba descontenta con la ley que el gobierno pretende imponer a las cooperativas mineras.

Decía que "él [refiriéndose al presidente Evo Morales] no sabe nada acerca de la vida de los mineros". Enfatiza que los grupos de movimientos sociales le habrían apoyado en su gobierno, pero que, ahora, pretende ir contra ellos. Comenta que, así como tiene obligaciones con la cooperativa, también deben asistir a los congresos de las "Bartolina Sisa", asistir a marchas y otros eventos, además de aceptar los "cargos" de turno. Por este motivo, ella no entendía por qué el gobierno estaba en su contra. Y que, si esta ley fuera aprobada, ellos (la cooperativa) deberán pagar impuestos. Sin embargo, la mina habría tenido momentos de crisis, en los cuales existen más deudas que ingresos. De ahí que, en conceptos de cuotas y eventualmente de impuestos, estime que saldrían más afectados, careciendo de los recursos para vivir.

El caso relatado nos permite comprender que existe otro punto de vista de las cooperativas desde los trabajadores, indispensable para tener un enfoque amplio. El siguiente caso trata sobre un "socio", apodado el "Gato"<sup>96</sup>, en el cual se aborda su trayectoria de vida y laboral en torno a la minería.

"Gato" comenzó a trabajar en la minería a los 16 años de edad, habiendo nacido en un campamento minero, llamado "Atoroma", donde creció ayudando a su padre,

también minero. Durante el año 1993, trabajó tres años en la mina "Rosario" y en la Cooperativa "Huayna Sinchulli", ubicada en el Municipio de Pelechuco de la Provincia Bautista Saavedra, en el Departamento de La Paz. Su tío fue quien le motivó a trabajar en la cooperativa, iniciándose como "jornalero" en un sistema de tres turnos de ocho horas, en los que percibía por jornal alrededor de 20 Bs.

Aparte de la minería, trabajó como ayudante de albañil, carpintería, soldaduría, en construcción de caminos y de aceitero de movilidades, en la Ciudad de La Paz. Con el paso del tiempo, realizando trabajos de carretillero y palero, llegó a ser perforista, trabajo que genera reconocimiento social y económico por el riesgo que implica y el conocimiento que se necesita para saber ubicar dónde se encuentran las vetas. Describe que el trabajo de perforista necesita de muchas habilidades: se empieza a perforar de manera lenta y luego rápidamente. El ayudante tiene que ser muy habilidoso y sujetar con su mano el barreno, para que vaya penetrando en las rocas y dotarle de agua para la adecuada perforación, de modo que no haya polvareda.

La forma de llegar a la cooperativa fue mediante su tío, quien le invitó a un partido de fútbol, por el año 1999, y a partir de ahí se hizo conocer, invitándole a ser parte de los trabajadores. "Gato" señala que la cantidad de horas que se llega a trabajar es de 14 a 17, siendo esta cooperativa más sacrificada en comparación con otras. En cuanto a su estadía, menciona que las casas eran pequeñas y construidas rudimentariamente con material de piedra y el techo de carpa.

Recuerda que la cooperativa se inició con 17 grupos, ya que las vetas estaban en la superficie y no en el interior, pero que, con el tiempo, fueron unificándose, ya que se necesitaba contar con más personal para entrar al interior de la mina. Dice que tuvo miedo al empezar a trabajar, a causa de los grandes barrancos que existían, y que para bajar lo hacían con cuerdas. Presenció muchos accidentes, los que sólo disminuyeron cuando, con el tiempo, fueron instalando escaleras para descender con más seguridad a una profundidad de 500 a 600 metros.

Reitera que es riesgoso trabajar en el interior de la mina, ya que recuerda que en alguna ocasión un perforista se había hecho alcanzar con la dinamita y falleció. Sus restos derramados tuvieron que recogerlos parte por parte. Recuerda que el ayudante estaba totalmente herido y respiraba por la parte del tabique que estaba agujereado, pero, por un derramamiento de sangre en la cabeza, murió. Recuerda, también, que, una vez que utilizaban lamparines que funcionaban con carburo, llegó a saltar la chispa a los fulminantes, causándole quemaduras en su cuerpo, teniendo que cargarle en una camilla improvisada y a pie, ya que no había camino carretero. Tras llevarlo al campamento, fue trasladado a la Ciudad de La Paz para ser internado.

"Gato" cuenta que existe la creencia de que cuando fallecen los mineros trabajando en la mina es porque la deidad del Tío, Awicha y Achachila, tienen hambre y, por ende, habrá suerte para encontrar las vetas de oro. Estos sucesos siempre ocurren

<sup>96</sup> Entrevista realizada al "socio" apodado "Gato", realizada con fecha de 13-07-14.

por el mes de febrero y agosto, ya que en esas fechas es donde se realizan las ofrendas a las deidades.

En cuanto a los ritos, considera que es importante practicarlos y venerar a las deidades del Tío, Awicha y el Achachilil Ilimani, mediante las waxt'as, ch'allas y el pijcheo de los martes y los viernes, donde se encomiendan para que no les pase ninguna desgracia, les vaya bien y no se pierda el oro.

La práctica del pijcheo, según cuenta, ayuda a evitar el hambre y hace de una especie de filtro para evitar los gases y el polvo emanado con la excavación. En cuanto a su vida dirigencial, se desempeñó como "representante" entre los años 2004 y 2007, llegando a ser "socio" en la cooperativa. Explica que, como nuevo en la asamblea, no tomaban en cuenta su voz, por tanto sólo se limitaba a escuchar. Eso, hasta que se hizo jefe de sección y, después, secretario de deportes. El 2009 lo nombraron tesorero, "función" que jamás esperó asumir. Por último, en un congreso lo nombraron secretario de medio ambiente, en la Federación de Cooperativas Mineras (FEDECOMIN La Paz), cargo que al principio se negó a asumir, pero que, a petición y coerción de los "socios", aceptó, como representante de la Central Minera Ilimani.

En relación a las asambleas, menciona que cuando un minero infringió la norma de manejar mareado, lo quisieron sancionar con dos meses de suspensión, pero como los "socios" en su mayoría eran familiares lograron que la falta no fuera tan fuerte. Cuenta que la asamblea se lleva a cabo dos veces al año, existiendo entre ellas las de tipo extraordinarias, con la finalidad de tratar aspectos urgentes, como los de movilizarse para bloqueos o la compra de maquinaria. El consejo de administración es el encargado de hacer cumplir las resoluciones que han emanado de ésta.

La cooperativa realiza labores sociales con la comunidad con la que es aledaña. "Gato" nos recuerda cómo se construyeron escuelas, sede social, arreglos de caminos, etc. Sin embargo, menciona que ellos no recibieron ayuda por parte del Estado, y lo que consiguieron fue por cuenta propia. Subraya que son generadores de empleos: tractoristas, serenos, compresoristas, choferes de volqueta y otros. Asimismo, destaca que, al pasar fiestas, un minero invierte todo lo que ha ganado, en la contratación de bandas, garzones, comideras, etc., generando un movimiento económico continuo, puesto que no escatiman recursos para gastar, ya que tratan de reflejar prestigio social y económico. Algunos mineros se convirtieron en pequeños empresarios, importadores de movibilidades, mientras otros tienen su negocio, como casas de telas, etc.

Estos relatos que presentamos nos permiten aproximarnos al trajín por el que habitualmente atraviesan los mineros, presentándose las distintas situaciones laborales, sociales, culturales, rituales, deportivas, etc., que de alguna manera generan un marco real sobre el significado que implica el ser minero, en el que se intervienen cuestiones objetivas y subjetivas.

### Primeros ensayos de generación de redes sociales en los mineros "iniciantes": la migración.

Las personas que quieren entrar a la mina, por distintos motivos, aunque principalmente económicos, tienen que lidiar con muchas situaciones sociales al interactuar con el conjunto de los mineros. Para empezar a abordar esta inserción, es necesario establecer cómo las personas se ven motivadas a ser parte de este colectivo social, el de trabajador minero cooperativista. Una de las principales razones halladas es partir de un contexto social muy propio de nuestra realidad nacional, la migración. Esta temática no es que se ha dejado al olvido, sino que en la actualidad aún sigue constituyéndose en un objeto de estudio y análisis.

Actualmente, los sectores económicos todavía siguen teniendo una fuerte presencia de trabajadores por cuenta propia, siendo parte del grueso del denominado sector informal, entre los que se encuentran los comerciantes, transportistas, servicios, mecánicos, confeccionistas de prendas de vestir, etc. Una subdivisión de éste nos permite acercarnos al sector semiformal, donde se ubican las cooperativas mineras. La composición social de tales sectores obedece de manera especial a una población migrante que, ante el impedimento de una sociedad clasista, excluyente y discriminadora, como en los anteriores gobiernos neoliberales, niega el acceso de los sectores populares a la formalización de la economía. De esta manera, éstos se ven forzados a buscar otras opciones que sean más flexibles, para llegar a generar recursos económicos suficientes con los que cubrir sus necesidades primordiales, para, así, sustentar a sus familias.

El analizar el contexto en el que se desenvolvía la sociedad boliviana nos permitirá ver muchos de sus matices, esencialmente culturales y coloniales. Una de sus manifestaciones consistía en que las empresas e instituciones públicas, privadas y la misma administración estatal no contaban con la capacidad de absorber la mano de obra desempleada. A esto, se suma la subjetividad de los empleadores, que tenían al momento de emplear, ya que más allá del título que se requería, existían otros requisitos subjetivos, en donde se valoraban ciertos patrones culturales, como el de ser persona de tez blanca, que hablara adecuadamente el idioma español o castellano – mejor aun si hablaba inglés–, y todavía más si tenía un origen ciudadano. Estos patrones culturales fueron un impedimento para la población migrante, que provenía del área rural en busca de mejores oportunidades, de acuerdo a la expectativa que se habían llegado a formar, al tener en su imaginario colectivo la creencia de que en la ciudad la vida era mejor. En efecto, sólo a través de esa dinámica podemos aterrizar el crecimiento del sector informal en nuestra sociedad<sup>97</sup>.

<sup>97</sup> Xavier Albó, en su obra: "Chukiyawu, la cara aymara de La Paz: II una odisea buscar 'pega'", hace una descripción de las adversidades que tienen que atravesar los migrantes para encontrar trabajo en una ciudad segregacionista.

Es inadecuado reducir a este sector como un cobijo secundario de migrantes, pues, con el tiempo, la lógica de su funcionamiento ha ido demostrando que se trata de emprendimientos con poder económico, ligados a las características culturales propias de los lugares de origen, lo que ha permitido dignificarles como uno de los sectores importantes para la estructura económica y social del país.

Con este marco, empezaremos a centrarnos en cómo fueron conformándose las cooperativas desde un punto de vista más social.

Es evidente que la composición social de los trabajadores en las minas es migrante. Entonces, la población migrante, que fue parte de la minería estatal de primera generación, tuvo que atravesar distintas circunstancias para establecerse económicamente, ya que el dedicarse al trabajo de la mina no es tarea fácil y requiere de un conjunto de conocimientos e iniciativas prácticas, y no teóricas; trabajar en la mina no siempre garantiza la permanencia, también existe la denominada deserción, debido a distintas circunstancias, como la salud, el esfuerzo físico, los accidentes, y la denominada "suerte".

Esa población migrante de primera generación que trabajaba en la minería estatal, en los momentos o días de descanso solía retornar a sus pueblos y lugares de origen, en donde transmitían a sus parientes las experiencias vividas en el oficio de minero y cuán bien les había ido con las ganancias obtenidas. Este traspaso de experiencias a sus parientes permitió que construyeran un imaginario social donde, el trabajar en las minas, les resultaría favorable, especialmente en la obtención de ingresos económicos. De ahí que se plantearan que, si a sus parientes les iba bien, también les iría bien a ellos. Pero, aparentemente, la realidad refleja otras connotaciones, particulares y desventajosas. Por ejemplo, en un relato, don Fabricio mencionó que, en una ocasión, antes de la relocalización, hizo que su hermano menor se animara a trabajar en la mina, explicando:

Esa vez estaba bien nomás trabajar en la mina, se ganaba bien nomás. Por eso yo he dicho a mi hermano que era menor vamos a trabajar, porque él harto se rogaba, y además que necesitaba dinero porque esa vez ya se había juntado [concubinato] también, y yo viendo eso ya le dicho, y como sea le hecho entrar a la mina. Pero no ha aguantado, se ha enfermado porque mal había caído ahí adentro en el socavón y se ha ido en ese entonces. Ahora está en la ciudad de El Alto, comerciante se ha vuelto<sup>98</sup>.

Este relato nos permite comprender que el trabajar en la mina, por más que parezca económicamente atractivo, es un oficio que implica muchos riesgos. El testimonio rescatado nos permite apreciar que el imaginario social que uno se construye

no siempre se puede llegar a materializar en la realidad, y que, al trabajar en la mina, se está expuesto a varios accidentes, que pueden deberse, tanto desde una inadecuada manipulación de las dinamitas y las herramientas, como acciones más riesgosas que pueden costar la vida. Por ello, la visión que llegan a construirse corresponde a la búsqueda de oportunidades para acceder a ingresos económicos, que posibiliten mejorar sus condiciones económicas.

La construcción de imaginarios sociales se corresponde con distintos matices que les permite huir de su realidad. Los factores que intervienen en esta construcción de imaginario están determinados por precondiciones materiales (economía inestable), las que constituyen los principales motivos para la migración.

Es importante destacar el hecho de que un minero de primera generación, que trabaje en la minería estatal o cooperativizada, puede generar ventajas para los suyos, en caso de que su pariente también decida trabajar en la actividad minera. En otras palabras, esta situación nos lleva a plantear que, el estar en dicha actividad, no sólo se reduce al establecimiento relacional formal obrero-patronal, sino que llega a emprenderse toda una gama social que posibilita que los nuevos mineros, sean migrantes o no, puedan tener la oportunidad laboral de trabajar en la mina.

Los relatos, que se describirán en los siguientes subcapítulos, nos permitirán constatar la presencia de un conjunto de redes sociales, que permiten que una persona no atraviese demasiadas dificultades para ser parte de la cooperativa y, así, conseguir un empleo e, incluso, llegue a tener una movilidad social ascendente, como es el caso de los que devienen "socios" gracias a su parentela. Pero, también nos contarán de la otra cara de la moneda, la de los que no tienen este tejido social, es decir, los que no cuentan con relaciones de parentesco y se les dificulta establecerse laboralmente. De esta forma, las personas que llegan a insertarse laboralmente acaban cayendo en una dependencia social, económica y laboral de su empleador (familiar). En toda esta presencia de las "redes sociales", se entretajan distintos elementos o símbolos propios a la cultura y lugares de origen de los mineros.

Por "red social" no solamente se llegará a entender el vínculo o relacionamiento social entre dos o más personas, sino que, para que este conjunto funcione, han de involucrarse distintos elementos culturales que les resultan muy singulares a la hora de generar un tipo de relacionamiento social.

### La transmisión de ser minero a las nuevas generaciones

El ser minero no sólo implica la presencia física y psicológica en las minas, pues muchos de ellos deciden establecer campamentos en el lugar de trabajo, a los que suelen traer a toda su familia, esposa e hijos, llegando a construir unidades educati-

<sup>98</sup> Entrevista realizada al minero don Fabricio, con fecha de 10-05-14.

vas, para que sus familias puedan acceder a estos servicios y los acompañen en el lugar de labor.

La presencia de niños –hijos de los mineros– muchas veces permite que éstos realicen pequeños trabajos durante las vacaciones escolares. Uno de estos trabajos es el moler el “llampo”, o moler el oro. Esta actividad los mineros no la conciben como una explotación, por el contrario, es considerado como algo normal y aceptable que sus hijos realicen tales faenas al exterior de la mina, ya que parten de la concepción de que es bueno que ellos vayan formándose en el trabajo, con el objetivo de inculcarles el valor del mismo.

Cabe resaltar que los niños se encuentran en el campamento o afuera de la mina, realizando trabajos livianos, y no entran al interior de los yacimientos, ya que según sus normas lo prohíben, por el riesgo que implica.

Al observar la cooperativa, se puede ver normalmente a algunos niños realizando trabajos, como el de moler el mineral, trastear el “llampu” en bolsas de yute en reducida proporción o, en ocasiones, trasladando algunas herramientas de trabajo. Para la cosmovisión de nuestros pueblos, como la de la cultura aymara, el trabajar desde niño no es algo extraño, más bien es asumido como un valor, para que puedan afrontar adversidades cuando sean jóvenes y adultos. Sin embargo, esto tiene un doble filo en la realidad, específicamente en los hijos de los cooperativistas, ya que crecen viendo que es rentable el ser minero, despertándosele tempranamente un apetito capitalista. Así, dejan sus estudios para generar sus propios ingresos y, ya desde temprana edad, se dedican a la minería. Son estas personas las que no llegan a ser mayores, debido a la enfermedad que adquieren en la mina de manera temprana, acabando con su propia vida.

Una parte de los mineros considera preferible que sus hijos se dediquen a la actividad minera, por los ingresos económicos que llegan a percibir, pero, por otro lado, asumen que es un trabajo demasiado forzoso y riesgoso, y, también, fuertemente dependiente de la “suerte”, que tiende a jugar un rol protagónico para que a uno le vaya bien en el hallazgo de las vetas de oro. Algunos padres consideran que sus hijos no deben optar por trabajar en la actividad minera, por los detalles descritos anteriormente, prefiriendo, una vez concluido el bachillerato, que estudien en universidades y sean profesionales. Al respecto Don Martin nos mencionó lo siguiente:

Cuando he venido a trabajar aquí, sólo me venido, pero después uno empieza a extrañar a su familia. Yo sé ver aquí que saben estar con su familia, hijos, y yo viendo eso me animado a traer a mi señora y mis dos hijos que tengo. Como aquí hay escuela, van a estar bien he dicho, y me les he traído desde La Paz [...]. En eso, cuando mi hijo sabe estar libre en sus vacaciones o cuando sabe acabar las clases en algunas tardes, me sabe estar acompañando en mi choza. Como son curiosos no vé, saben querer trabajar nomás ya. Pero como son niños,

yo sé hacer acompañarme nomás cuando sé subir a chamaear junto con ellos. Pero también sé hacerme ayudar a llevar las herramientas que tenemos aquí. Sé estar enseñándole para que sirvan estas herramientas, cómo se utiliza, y saben ir aprendiendo nomás. Cuando ya era grande, quería trabajar nomás, y yo le hecho iniciar como ayudante carrero nomás porque recién chango nomás también era. Le dicho que estudie en La Paz alguna carrera, pero no ha querido, dice que es pérdida de tiempo nomás y que no hay trabajo para los profesionales. Yo ya le dicho, y ahora le está yendo bien nomás, suerte nomás tiene el chango porque encuentra nomás oro y ya está trabajando como representante en el grupo<sup>99</sup>.

Son varios los aspectos que se pueden rescatar de lo relatado. Uno de ellos nos permite comprender el deseo de los padres de que sus hijos sean profesionales, lo que sobrepasa la realidad, ya que la situación de empleo de los profesionales es reducida, siendo una de las causas para desechar los estudios superiores. Pero, por otro lado, la transmisión de las experiencias de trabajo, de padre a hijo, genera una red que puede llegar a replicarse, porque un niño que inició sus primeros trabajos en la minería acompañando a su padre, en cuanto es joven puede que llegue a resultarle más práctico el generar ingresos económicos, sin contar que ya tiene acumulado el conocimiento suficiente para desarrollarse como obrero en la actividad minera. En sí, la transmisión de enseñanza del oficio desde niños puede repercutir en que ésta vaya reproduciéndose socialmente con el tiempo.

En el siguiente caso, un minero apodado como “Waltiko”<sup>100</sup> nos relata acerca de sus primeros aprendizajes del oficio de la minería. Comenta que empezó a trabajar a través de su padre, que era “socio” de la cooperativa. Se inició desde sus trece años de edad, pero sólo iba durante las vacaciones invernales y las de diciembre. Menciona que, en su situación de niño, no se le valoraba mucho el trabajo que realizaba y que, una vez culminado sus estudios de bachillerato (2006), decidió irse al cuartel a cumplir el servicio militar obligatorio. Al terminar su servicio, decidió estudiar ingeniería de sistemas en la universidad, en La Paz. Pero sólo cursó dos años, porque empezó a querer tener lo mismo que su hermano tenía, como, por ejemplo, una movilidad particular. Su hermano mayor trabajaba en la mina como “socio”. Por esta razón, decidió irse a la mina a trabajar y le fue bien, llegando a ganar alrededor de 1.000 a 1.500 dólares americanos, en momentos de bonanza. Se inició trabajando en una empresa moledora. Y menciona que, para entrar a la cooperativa, necesitaba influencia, ya que ésta está conformada por sólo cinco familias, donde todos son hermanos, tíos, sobrinos, ahijados y conocidos.

<sup>99</sup> Entrevista realizada al minero don Martin, con fecha de 10-05-14.

<sup>100</sup> Entrevista a un minero de la cooperativa, con fecha de 11-05-14.

Las familias Quispe provienen de la Provincia Larecaja; la familia Ramos y Vargas del Municipio de Palca; la familia Peñaloza es de la Provincia Loayza, y todos tienen de cuatro a cinco acciones entre familiares.

"Waltiko" nos comenta que, en momentos de "laja" o poca producción, los "socios" y sus parientes suelen decidir no trabajar en la mina, prefiriendo contratar otro personal ajeno, mientras que, en momentos de "boya" o buena producción, suelen regresar los familiares. También, menciona que, como "socio", tiene que trabajar mínimo un año, para luego poder buscar un "representante" que lo releve en su trabajo. Además, a éstos se los puede contratar a apoderados de los "socios", los mismos que llegan a ganar el 50% de las ganancias de lo producido en un alza, pero tienen que cumplir todas las "funciones" del "socio", en ausencia del mismo. Entonces, este relato nos permite comprender cómo una persona desde niño empieza a inmiscuirse en el trabajo minero, hasta convertirse en "socio", mediante el adecuado uso de los vínculos sociales.

Por otro lado, en la subjetividad de la mayoría de los mineros se asume que, en el fondo, no desearían que sus hijos sean mineros toda la vida, tal vez, solamente por ocasiones o temporadas, pero nunca todo el tiempo, y es que están conscientes de que es un trabajo muy forzoso, aunque a veces la situación laboral misma del mercado de trabajo hace que parte de sus hijos se dediquen a este tipo de tareas.

Dentro de la cooperativa, existen pocos casos donde los hijos de los mineros, que crecieron al lado de sus padres ayudándoles en sus labores, deciden estudiar una carrera relacionada con esta actividad, como, por ejemplo, Ingeniería Metalúrgica, con el objetivo de especializarse en el área y tener un conocimiento más amplio acerca de la misma. Sin embargo, para la actividad minera cooperativizada, no se requiere tener un conocimiento amplio para la extracción de los minerales, pues prefieren extraerlos de manera tradicional o artesanal, valorizando más el conocimiento de los "perforistas", quienes son las personas que ubican la veta de oro.

Al principio, el trabajo minero era manual –a pulso–, pero en la actualidad se ha ido maquinizando. Los "socios" han ido comprando distintas maquinarias que facilitan el avance y alivian el trabajo. No obstante, algunos padres se sienten orgullosos de que sus hijos estudien una carrera afín a la minería, ya que el dedicarse a este tipo de actividad resulta ser rentable, pese a estar tan ligada a la cuestión de la "suerte". Al respecto, don José nos relató lo siguiente:

Cuando mi hijo salió bachiller, quería trabajar ya nomás aquí, pero pensaba también en estudiar. Al final está estudiando ingeniería metalúrgica, y le está yendo bien nomás. Dice que nos va a ayudar a la cooperativa de aquí cuando salga profesional, dice que está apren-

diendo muchas cosas más sobre minería. Eso me alegra porque para él nomás también va ser y con lo que nos va a ayudar, entonces eso está bien nomás<sup>101</sup>.

El relato de don José nos permite comprender, por una parte, la transmisión generacional de conocimiento acerca de la actividad minera, y, por otra, un conocimiento adquirido a través de sus padres, el que puede llegar a extenderse y profundizarse más con el estudio de carreras especializadas en el sector minero. Esto último, puede significar la utilización de tecnología moderna de exploración y extracción de minerales para mejorar la producción, sin la necesidad de emplear una elevada cantidad de esfuerzos para la extracción. Es evidente que la cooperativa no cuenta con tecnología moderna –sólo la necesaria–, lo que puede deberse a diversos motivos. Uno de ellos es que, para el tipo de mineral que se extrae –según dicen–, no es adecuado utilizar tecnología moderna, ya que se lo tiene que hacer de manera artesanal, pero, además, el emplear tecnología moderna restaría la cantidad de mano de obra involucrada.

### Red social vinculante de parentesco como forma de aprendizaje

La existencia de las "redes sociales" en las cooperativas es de notable importancia en el ámbito de su composición social, ya que son los mineros mismos el soporte principal para su funcionamiento. Dependerá de ellos el desplazar, acumular y sostener las distintas relaciones sociales que puedan entablar con su entorno. Por ejemplo, si una determinada persona está iniciándose en la actividad, tendrá que trajinar por una serie de situaciones, para que pueda aprender las artes de este oficio, hasta llegar a ser "socio".

La generación de relaciones sociales con los "socios" permitirá que puedan ser parte de la cooperativa y desempeñar una determinada "función", aprendiendo sin ningún inconveniente. Un "socio" que cumple la "función" de ser perforista minero cuenta que, en una ocasión, contrató a un pariente (sobrino) suyo para que pueda trabajar en la cooperativa, empezando como ayudante. Pero este "socio" anteriormente ya había contratado a un ayudante que no era familiar, sino un recomendado de su compañero de trabajo. Entonces, el nuevo ayudante inició su trabajo de manera favorable, o sea, el nexo de parentesco que tenía con su tío le posibilitó que fuese tratado de forma diferente a la hora de aprender. Ello se reflejó en la paciencia y dedicación para enseñarle a los suyos. Esto demuestra que el compromiso familiar de parentesco es útil a la hora de requerirlos. Además, la relación social afectiva de

<sup>101</sup> Entrevista realizada al minero don José, con fecha de 03-05-14.

tío-sobrino permite demostrar la preferencia en la enseñanza. Este ejercicio no se dio de igual manera con el ayudante, que había entrado a la cooperativa y estaba bajo la dependencia del "socio" minero. Para ingresar a trabajar a la mina, aquél tuvo que rogarse<sup>102</sup> al "socio", para que le pudiera garantizar y ser aceptado. La situación de tener una "red social no vinculante", carente de parentesco, suele ocasionar que, en los momentos de trabajo, no lleguen a tener el mismo trato que se tiene con un ayudante, que es familiar del "socio" minero, relación que se torna desventajosa, porque el "socio" refleja el poco interés de enseñar adecuadamente a los ayudantes que no son parte de su parentesco consanguíneo, justamente porque no existe un compromiso familiar para hacerlo y, por tanto, no está obligado a hacerlo.

Los trabajadores ajenos a los vínculos familiares, que entran a la cooperativa, tienen que realizar mayores esfuerzos para producir "redes sociales" con sus empleadores, en este caso, los "socios". En otras palabras, tienen que ver diferentes mecanismos y emplear mayores esfuerzos para entablar distintas relaciones sociales, de modo que el "socio" o su "representante" puedan enseñarles este oficio en un tiempo apropiado. De esa manera, tienen que producir un conjunto de relaciones sociales de confianza y de amistad para que el "socio" pueda sentirse cómodo, confiado y, así, asegurar el aprendizaje de los ayudantes perforistas.

Los "socios" de la cooperativa consideran que es mejor tener mano de obra familiar, por distintos motivos, resaltando la confianza que tienen en sus parientes, por los cuales se sienten bien representados, ya que el familiar no incurrirá en inasistencias al trabajo.

En una oportunidad, un "socio" sostenía que una vez contrató a un ayudante para que pueda trabajar en "función" de "representante" del "socio", pero después notó que en el grupo tenía muchas fallas<sup>103</sup>, lo que le generó un elevado descuento y le hizo quedar mal ante sus demás compañeros, ya que el empleado había dejado de asistir a la cooperativa sin previo aviso.

### La funcionalidad las redes sociales en la formación de los mineros

Los resultados que se obtuvieron en el trabajo de campo nos permitieron evidenciar que una buena parte de los mineros cooperativistas pudieron llegar a ser parte de la cooperativa mediante sus parientes de carácter consanguíneo, de familiares cercanos. Otros mencionaron que se iniciaron como personas ajenas a

<sup>102</sup> "Rogarse" es un denominativo por el cual se entiende que una persona tiene que pedir por gracia, favor o suplicar, para que otra persona pueda conseguirle alguna finalidad o cosa.

<sup>103</sup> Son inasistencias al trabajo que son sancionadas con un descuento, ya sea en las secciones o en el grupo.

cualquier vínculo familiar, siendo más dificultoso su ingreso y permanencia en la asociación.

Uno de los aspectos que plantea el autor Bernardino Huallpa, es que con el tiempo en el trabajo cooperativo "se ha construido en la subjetividad colectiva de los trabajadores cooperativista de manera visible un *hábitus minero cooperativista*, este componente se construye solamente a través de dos mecanismos por los cuales un nuevo socio aprende y el antiguo socio enseña, primero a través de la "oralidad" y segundo por medio de la "práctica" (experiencia personal) sobre el lenguaje minero" (Huallpa, 2011:152). Pero estas formas de transmisión de conocimientos en sus distintas manifestaciones no se vierten de manera mecánica o automática, sino que existe un componente social para que ambos actores sociales como los socios y los nuevos engranen socialmente, y ahí juega un rol importante las redes sociales.

Por otro lado, es evidente que existe la presencia de vínculos familiares que promueven la inserción laboral de los parientes. Esta conexión entre parientes se inicia a partir de una determinada persona, que decide entrar a la cooperativa y que, atravesando por una serie de trajines, llega a ser "socio". Los parientes de los mineros accionistas, al tener dificultades de encontrar trabajo en la ciudad, suelen acudir a ellos para poder trabajar. Existen razones para contratar como mano de obra a sus parientes, una de tales corresponde a las finalidades de protección de la cooperativa, evitar el hurto de las herramientas de trabajo y, en especial, del oro. Es así que el "socio" confiará más en un familiar que en personas desconocidas.

A continuación, describiremos el caso de don Ramiro<sup>104</sup>, que se insertó laboralmente en este oficio de la actividad minera mediante el uso de sus "redes sociales", a través de sus vínculos familiares. Don Ramiro, al concluir sus estudios de colegio en la Ciudad de El Alto, empezó a trabajar como ayudante en el sector de soldadura, en inmediaciones de su vivienda, ya que vive en un sector de mantenimiento y de reparación de moviidades. El año 2005, se enteró que su cuñado logró ser "socio" y, sin pensarlo dos veces, acudió a él para que pudiera emplearlo como trabajador minero, en calidad de "representante", porque anteriormente conocía a algunos, quienes le decían que se gana bien trabajando en la mina. El cuñado de don Ramiro, ante la persistencia de su familiar, tuvo que aceptarlo, porque tenía la idea de que era su cuñado, hermano de su esposa, y que estaba en la responsabilidad de ayudarlo, sobre todo considerando que era huérfano de padre y madre. Ya, para el año 2008, logra ser parte de la cooperativa, iniciando sus "funciones" como ayudante. Las habilidades que tenía con la soldadura motivaron a su cuñado para que pudiera trabajar con él, ya que en la cooperativa se requiere, en muchas circunstancias, contar con personal que tenga otros conocimientos, aparte de la minería misma, por lo cual don

<sup>104</sup> Entrevista realizada al minero don Ramiro, con fecha de 27-04-14.

Ramiro, por realizar soldaduras, pudo entablar una relación más de confianza con los "socios".

El caso descrito, de don Ramiro, nos permite analizar el tipo de relacionamiento social que tuvo que tener para ser parte de ésta, ya que, debido a ese nexo, existía el compromiso familiar de brindarse mutua ayuda, mucho más cuando se encontraba en una situación económica y social desventajosa, pues no contaba con la ayuda de sus padres. Además de esta situación social, el hecho de que tuviera conocimientos en soldadura fue otra razón para su permanencia. Aquí, las redes familiares vinculantes consanguíneas se hicieron presentes para posibilitar su participación en la cooperativa.

Otro caso es el de don Nicanor<sup>105</sup>, quien, para llegar a ser "socio", tuvo que atravesar todo un proceso de situaciones sociales. Tuvo que iniciarse como carrero gracias a que su tío lo contrató, quien para entonces sí era "socio". Por diferentes motivos y aspiraciones, empezó a demostrar voluntad de trabajo, laborando horas extras ya que, recientemente, había contraído matrimonio y esperaba a que naciera su primer hijo, teniendo en mente que esa situación de crecimiento de la familia implicaba asumir gastos adicionales. Tuvo la idea de ser "socio" para llegar a ganar algo más de dinero, pero en esos momentos no existían acciones a la venta, incluso era dificultoso comprarlas. Pero su tío, que le contrató, viendo su situación económica y familiar, decidió venderle su acción con el objetivo de ayudarlo. Su tío asumía que ya era mayor de edad y estaba cansado de trabajar en la actividad minera, por esas situaciones decidió vender su acción al sobrino. Pero, éste último no contaba con recursos suficientes para la compra, y su tío le propuso que le vendería a cuotas y no al contado. Siendo de esa manera, aceptó la propuesta y fue pagándole de a poco. Actualmente, viene cumpliendo las "funciones" de perforista y seleccionador de los minerales de oro.

El caso de don Nicanor y su tío nos revela que existen lazos de reciprocidad en las relaciones sociales de parentesco, porque éste, al atravesar una situación de más responsabilidad económica, es amparado por su pariente, quien le vende sus acciones. Ello nos permite constatar que los vínculos familiares, considerados como los primeros contactos con los que uno cuenta, facilitan el contar con ayuda. Sin embargo, no siempre puede reiterarse este tipo de casos, pues existen también familiares que no se ayudan, estando inmersos en el mismo oficio, ante el temor de la generación de competencia.

Hubo un caso donde don Carmelo<sup>106</sup> pudo ser parte de la cooperativa, a través de la recomendación de su padre, que era minero relocalizado y quien rogó a su herma-

no, que era "socio" cooperativista, pudiera hacer trabajar a su hijo, don Carmelo. Este hermano aceptó, pero dentro del trabajo las cosas no eran tan favorables, ya que notaba resistencia de su tío para que le enseñara el oficio, pues éste no quería que saliera de su calidad de carrero. No encontraba razones para explicarse que le tratara de esa manera y se recordó que, cuando era niño, su padre y su tío tuvieron peleas, justamente porque el papá de don Carmelo no pudo hacerle entrar a la minería estatal en calidad de obrero. Entonces, supuso que ésas eran las razones del porqué su tío no quería enseñarle. Pero, asumiendo la situación, trató de demostrar más voluntad de trabajo para ganarse la confianza de su tío perforista, realizando su labor adecuadamente. Al ver dicho empeño, su tío empezó a enseñarle otro tipo de trabajos, como el seleccionar el oro y algunos más.

Este caso nos permite conocer que, en la trayectoria laboral de los mineros, la relación social de parentesco que se tenga no siempre es un elemento que garantice el aprender este oficio, puesto que la "red social" familiar vinculante, en algunos casos, no se da de forma automática, como el de brindar reciprocidad o ayuda, sino que tales valores se las construye al interior de la subjetividad propia de la actividad laboral minera. En esta construcción se presentan varios factores, como el de trabajar más horas y realizar un eficiente trabajo, logrando generar de esa manera lazos de confianza.

En el ámbito laboral, los "jornaleros" y "representantes" son sometidos, generalmente, a situaciones desfavorables, pues sobre ellos cae una coerción de parte de los empleadores, ya que existe la noción de que dicho personal tiene que iniciarse de esa manera para llegar a aprender ciertos trabajos, como el ser perforista. Pese a que el empleado se somete a distintos condicionamientos sociales, en su ascenso laboral, para alcanzar ese objetivo, emplea varios recursos por iniciativa propia: ampliar su jornada laboral, generar un tipo de relación de amistad que le permita generar confianza, etc. Estos recursos, empleados por los "jornaleros", hacen que el empleador pueda enseñarles las artes del oficio de su actividad. El hecho de que un carrero tenga que atravesar distintas situaciones sociales, hasta ascender laboralmente, implica la noción de derecho de piso que, sin duda, es un elemento relevante que forma parte de nuestra cultura de trabajo. Si bien, este derecho al cual está sometido un ayudante es asumido desde una perspectiva de utilización, es decir, actúa en "función" de alcanzar sus expectativas individuales, las de llegar a ser "socio".

Paralelamente, existe otro punto de vista, desde el enfoque que tienen los empleadores. Al respecto, don David nos relató lo siguiente:

Yo en aquella ocasión tenía mi representante, pero ahora casi ya no tengo a veces nomás porque hay caso desconfiar de ellos, sobre todo los que no son conocidos o familiares. Esa vez yo le hecho trabajar directamente como "representante" ayudándome a seleccionar

<sup>105</sup> Entrevista realizada al minero don Nicanor, con fecha de 27-04-14.

<sup>106</sup> Entrevista realizada al minero don Carmelo, con fecha de 27-04-14.

los minerales de oro, pero no sé cómo, pero a veces desaparecía el oro. De esa vez le despachado nomás porque si no el grupo me iba a observar. Luego me entero que había tenido ya su casa y su auto. Pero ni modo, desde esa vez a los "representantes" y jornaleros que se contrata hay que hacerles trabajar desde abajo, paleando, carreando, trasladando los minerales y otros más fuertes, porque así nomás también van a valorar como uno, se tienen que trabajar para valorar lo que ganan<sup>107</sup>.

Este caso nos muestra la experiencia que tuvo don David, al confiar directamente en su "representante" para que le ayudara a seleccionar los minerales, viviendo la experiencia de que estaba mal generar esa confianza inmediata. Ello denota que, los "jornaleros" y "representantes", tienen que empezar a valorar su trabajo desde el puesto que ocupan. Por otro lado, es necesario también que los "jornaleros", desde esa posición, vayan aprendiendo a utilizar las distintas herramientas de trabajo, porque una inadecuada manipulación puede ocasionar su muerte, por ejemplo, con la explosión sorpresiva de las dinamitas.

El constante sometimiento que sienten los "jornaleros" mineros, puede llegar a constituirse en objetivos o retos, ya que pueden llegar a redireccionar su perspectiva de permanecer en la cooperativa, porque van aprendiendo y, a la vez, generando una serie de relaciones sociales que le permiten capitalizar la amistad y la confianza de sus empleadores. De esta manera, los vínculos sociales que generan llegan a ser útiles y necesarios para conseguir un determinado fin, como el de ser "socio" de la cooperativa.

El trabajo de "jornaleros" es una de las primeras tareas para ir aprendiendo los distintos tipos de tareas que existen en la mina, lo cual implica que los "socios", que son sus empleadores, tengan la capacidad de exigirles y controlarles para que cumplan con sus responsabilidades en el trabajo, ya que la minería no es un sector que garantice encontrar oro permanentemente, porque es cuestión de trabajo arduo y suerte. Es indudable que los "representantes", "volantes" y "jornaleros" no corren con los costos de operación, son los "socios" los que asumen dichos costos, invirtiendo en las distintas herramientas de trabajo que se necesitan para su extracción.

Otros casos nos muestran cuán importante es la generación de redes sociales para permanecer en la cooperativa. Tal es el caso de don Elías<sup>108</sup>, quien se inició sin tener ningún contacto social previo, y empezó a trabajar de "jornalero", como carrero. Su empleador, que era "socio", no se llevaba bien con él, ya que en un principio le había fallado en el trabajo, ausentándose dos días sin previo permiso, y pensaba despedirlo. Pero don Elías estaba plenamente consciente de la falta que cometió, al no pedirle

permiso a su empleador, y, ante el riesgo que sabía de que un día lo fueran a despedir, decidió en una de las ch'allas que se realiza en la mina llevar a su hija de dos meses ante su empleador, con cuatro cajas de cerveza, y proponerle que sea padrino de bautizo. Dicha proposición la hizo públicamente y, ante la sorpresa de éste y ante el dicho de que no se puede rechazar este tipo de propuestas que es un angelito<sup>109</sup>, y que además estaban observándoles sus demás compañeros de trabajo en un estado de semi-inconsciencia, por haber comenzado a beber algunas cervezas, decidió el jefe aceptar ser padrino de la hija de su "representante". El caso descrito nos refleja que el nombramiento de padrino de bautizo fue estratégico, para de esa manera permanecer en la cooperativa. En la actualidad, tras la relación de compadrazgo que se generó, don Elías está a punto de comprar una acción en la cooperativa.

Un siguiente caso es el de don Franklin<sup>110</sup>. Cuenta que, en su juventud, trabajó como chófer asalariado durante diez años, y, en ocasiones de charla con uno de sus pasajeros, llegó a conocer a un "socio" de la cooperativa, quien le relato cómo es el trabajo en la mina y cómo a veces se gana bien, llegando a animarle que trabajase en la minería y asegurándole que él iba a servirle de garante, para entrar en calidad de "representante". Ante dicha invitación, no dudó en aceptar la idea de ser minero, además de que su situación de asalariado no le aseguraba una estabilidad económica.

Don Franklin no se imaginó la fuerza que se necesita para trabajar en la mina, ya que en un principio le costó acostumbrarse a otro ritmo de vida, pero tuvo que aprender, porque tenía pensado trabajar una cierta temporada hasta llegar a alcanzar un monto de dinero y comprarse su propia movilidad. Con el tiempo, esa idea que tenía al principio fue retirándose a un segundo plano, ya que empezó a generar más recursos económicos. Su empleador notó que era un hombre responsable en su trabajo y que le acompañaba en todo tipo de actividad que realizaba, desde jugar un partido de fútbol, ir a fiestas, recepciones, etc., lo que le animó para que fuera accionista. Dicha propuesta fue aceptada, pero, en la actualidad, no puede convertirse en "socio", debido a los elevados costos que implican los certificados de aportación. Hoy en día, menciona que ya se ha acostumbrado al trabajo de la mina, manifestando que, en ocasiones, lo que se gana en un año trabajando como chófer, en la mina se hace en poco tiempo.

El siguiente caso nos permitirá tener conocimiento de cómo una persona se inició en el trabajo de la minería y cómo fue su estadía. El minero Irineo<sup>111</sup> relata que entró a trabajar en la cooperativa mediante su hermano mayor, que ya había trabaja-

<sup>107</sup> Entrevista realizada al minero don David, con fecha de 18-05-14.

<sup>108</sup> Entrevista realizada al "ayudante" don Elías, con fecha de 17-05-14.

<sup>109</sup> En los sectores populares y rurales existe la creencia que si alguien pide a una persona ser "padrino" de su hijo/a tiene que aceptarlo de cualquier forma, ya que le genera suerte en su vida y en su actividad económica.

<sup>110</sup> Entrevista realizada al minero don Franklin, con fecha de 03-05-14.

<sup>111</sup> Entrevista al minero don Irineo, con fecha de 24-05-14.

do varios años, desde el 2004, y fue quien le llevó a trabajar el año 2011. En el momento que inició su labor, algunos de sus compañeros de trabajo no quisieron enseñarle la forma de trabajar, aunque que con el tiempo todo llegó a encausarse. Se inició como carrero durante un año, uno de los primeros trabajos que realizan los nuevos. Después, empezó a trabajar en el ingenio como molinero. El trabajo diario, al que tuvo que acostumbrarse, se iniciaba a partir de las cuatro de la mañana.

Irineo considera que el trabajo en la mina es riesgoso y cuenta que, en una ocasión, una piedra casi cae encima de él. Menciona que el que quiere trabajar en la mina tiene que estar plenamente consciente que puede perder la vida, por el riesgo que implica este tipo de actividad, pero que tiene que tener un pensamiento positivo.

El relato de nuestro entrevistado nos permite constatar el vínculo de parentesco necesario para haber sido parte de la cooperativa, pero en la que, sin embargo, así y todo, hay que empezar por trabajos iniciales, como ser carrero y otros, para luego, con el tiempo, ir ascendiendo a otros más complejos.

### La mina como espacio de conocimiento del oficio, suerte y rito

Como hemos visto hasta aquí, la actividad laboral minera no sólo se basa en la extracción del mineral, sino que existe un conjunto de elementos objetivos y subjetivos. La mayoría de los mineros aprendieron su trabajo de manera empírica. Pero, para esta transmisión de conocimiento es muy importante la presencia de "redes sociales", ya que de alguna manera permite recibir un adecuado aprendizaje. La producción está ligada a la cuestión de la "suerte" y a los respectivos ritos que buscan inducirlos, como es el practicar las ch'allas a la deidad del "Tiyu" y la "Awicha".

Los casos presentados hasta este momento nos permiten considerar distintos elementos que hacen que las cooperativas puedan reproducirse social y económicamente y, así, permanecer existiendo en el tiempo. Dichos casos nos demuestran que existe una generación de "redes sociales", reflejada en distintas prácticas sociales entre los actores y que han de ser: de parentesco, amistad, confianza, compadrazgo u otras. Su consolidación y capitalización llegan a convertirse en medios para conseguir objetivos de carácter individual, como, por ejemplo, llegar a ascender laboralmente y ser "socio" dentro de éstas.

El "Jallalla" es un espacio social empleado para hacer una determinada ch'alla. Un minero<sup>112</sup> nos relató que, antes, la denominada "Jallalla" se celebraba bien, con todos participando de manera obligatoria, venerando a sus deidades.

Estos espacios se empleaban para bautizar a los nuevos trabajadores. Relata nues-

tro entrevistado que se disfrazaban de monaguillos y curas, al estilo de un bautizo celebrado en las iglesias. Algunos solían disfrazarse de mujeres y, con sus parejas mineros, empezaban a bailar al son de la música y los tragos, convirtiendo la fiesta en algo divertido y jocoso. En síntesis, son estos espacios donde se venera al "Tiyu" y "Awicha", para pedirles una buena producción de oro y que no existan accidentes al interior de los parajes.

### Conclusiones

El mundo de los mineros tiene muchos matices que lo hacen único, tanto en su estructura y reproducción social, como económica, en el tiempo y el espacio. La actividad laboral no sólo se reduce a la extracción de los minerales, sino que se presenta como un conjunto de trajines de carácter objetivo y subjetivo, que se resumen en lo siguiente.

La conformación de una cooperativa, en un inicio, se hace en su mayoría por "comunarios" del lugar (lugareños). En un inicio, es un proceso de exploración, ya que en las cooperativas que trabajan con el sistema aluvial (extracción de oro en el río) solamente se labora por temporadas de seis a siete meses, mientras que en época de lluvias paralizan sus actividades. En este lapso, algunos mineros lugareños aprovechan para dedicarse a actividades agrícolas, otros buscan trabajar en otras cooperativas, o en el transporte, comercio, talleres, etc., siempre con el objetivo de ahorrar para las futuras inversiones que aquella requiera. Algunos "comunarios", que no llegan a sostener los aportes y costos para su funcionamiento, van vendiendo sus acciones de a poco a mineros de diferentes lugares ("foráneos").

En el proceso de formación y vigencia de una cooperativa, las "redes sociales" entre mineros son muy importantes ya que, con ello, se posibilita la inserción laboral. El vínculo social o consanguíneo, o el parentesco que pueda llegar a tener una persona con un miembro "socio" de la cooperativa, flexibilizan la entrada. A esto, se suma que en momentos de bonanza minera los "socios" prefieren contratar a trabajadores afines a su parentela, con el objetivo de ayudarse recíprocamente. Sin embargo, en momentos de baja producción ("laja"), contratan a otro tipo de personal ajeno a la familiar, como amigos, vecinos u otros. En el fondo, la producción de distintas relaciones subjetivas permite que exista movilidad social, donde un "jornalero" puede llegar a consolidarse como "representante" o "socio", a corto o mediano plazo.

La actividad laboral minera depende de la economía de la suerte, según se evidencia en los actos rituales que se realizan, tanto individual como colectivamente, para hallar las vetas de oro. Esto da a entender que, para la producción minera, no solamente se requiere de herramientas de trabajo –las cuales son necesarias–, sino que también se necesita promover elementos subjetivos reflejados en dichos actos, como son: wax'tas,

<sup>112</sup> Entrevista a un minero apodado "Gorilas", con fecha de 11-05-14.

ch'allas, pijcheo y Jallallas. Éstas son liturgias dedicadas a distintas deidades mineras que fortalecen la relación hombre-naturaleza, con el fin de ofrendar para recibir a cambio una buena producción, las que, de paso, fortalecen la cohesión social y la identidad como minero. Este conjunto de elementos permite reproducir el sistema de creencias de acuerdo a su cosmovisión.

Los recursos económicos que llegan a generar con la producción del oro dinamizan la economía popular, ya que las ganancias se distribuyen en diferentes espacios sociales y sectores populares, como son el invertir en negocios y/o bienes, construcción de casas, participar en entradas folclóricas como prestes<sup>113</sup>, etc., generando un movimiento económico que va desde la contratación de conjuntos musicales, hasta bordadores, comercializadores de tela, entre otros. Esto, a diferencia de las empresas transnacionales, que generalmente destinan sus ganancias a países extranjeros.

La cuestión de la hibridación de la economía comunitaria con la modernidad es otro de los elementos singulares de la cooperativa, ya que están en constante interacción con el mercado, desde la compra de insumos y herramientas de trabajo, hasta su comercialización. En el fondo, existe una lógica de funcionamiento colectivo comunitario, tanto en lo económico, como en lo político, social y cultural, donde la toma de decisiones se la realiza mediante asambleas y la redistribución de las ganancias es de carácter igualitario.

El ser "socio" para un minero no es la última aspiración, sino que lo asumen como un mecanismo más para establecerse social y económicamente, lo cual genera en su entorno una competencia por obtener un prestigio social, que parte con la adquisición de bienes y servicios y, a partir de estos elementos subjetivos y culturales, desencadena un dinamismo económico importante para la estructura económica boliviana, donde el riesgo de la muerte y la fortuna de seguir sobreviviendo con incertidumbres y, a veces, con épocas de bonanza, hacen que se constituya en una identidad propia de ser minero cooperativista. Bajo este tipo de riesgos, las cooperativas se autogestionan, desde sus inicios hasta su consolidación.

Los cooperativistas son dueños de su espacio laboral, ya que no perciben ningún tipo de ayuda de instituciones públicas o privadas. Por otro lado, son generadores de empleo directo, ya que el mercado laboral formal es reducido y segregacionista. Asimismo, proveen de servicios sociales a las comunidades aledañas, mediante la construcción de establecimientos educativos, mantenimiento de los caminos, padrinzagos y otros. Este conjunto de características y lógicas de funcionamiento permiten que una cooperativa perviva en el tiempo y el espacio.

<sup>113</sup> En la cultura aymara, a una pareja se la nombra "Chacha Warmi" (hombre y mujer), que se encarga de correr con los gastos de la fiesta, en términos de bebida, orquesta, local, banda de música, etc., ya que le otorga un prestigio social, en tanto todos los prestes compiten para atender mejor que su antecesor. Esto implica erogar gastos de uno a tres años de ahorros económicos, todo con la finalidad que su fiesta quede en la memoria colectiva de sus hermanos.

## Bibliografía

- Adams, N. & Valdivia, N. (1991). *Los otros empresarios. Ética de migrantes y formación de empresas en Lima*. Lima: IEP.
- Albó, X.; Greavez, T. & Sandoval, G. (1982). *Chukiyawu, la cara aymara de La Paz: II una odisea buscar "pega"*. La Paz: CIPCA.
- Absi, P. (2005). *Los ministros del diablo. El trabajo y sus representaciones en las minas de Potosí*. La Paz: PIEB.
- Adler, L. (1994). *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*. México D.F.: Miguel Ángel Porrúa.
- Alberti, G. & Mayer, E. (1974). *Reciprocidad e intercambio en los andes peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Assadourian, C.; Bonilla, H.; Mitre, A. & Platt, T. (1980). *Minería y espacio económico en los andes siglos XVI-XX*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Caprile, O. (1977). *Historia de la minería boliviana*. La Paz: Biblioteca BAMIN.
- CENTRO DE ESTUDIOS JURÍDICOS E INVESTIGACIÓN SOCIAL (CEJIS) (1983). *Dos formas de organización en el campo, el sindicato y la cooperativa*. Santa Cruz.
- Díaz-Albertini, J.; Mendoza, J. & Heredia, I. (2004). *Méritos y contactos. La influencia de las relaciones interpersonales en el empleo ejecutivo*. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial.
- \_\_\_\_\_. (2010). *Redes cercanas. El capital social en Lima*. Lima: Fondo Editorial.
- Escobar, S. (2000). *Dinámicas productivas y condiciones laborales en el sector minero*. Cuaderno N° 23. La Paz: Ed. Cedla.
- Espinoza, J. (2010). *Minería Boliviana su realidad*. La Paz, Plural.
- García Linera, Á. (2007). *La muerte de la condición obrera del siglo XX: la marcha minera por la vida en el retorno de la Bolivia plebeya*. La Paz: Muela del Diablo.
- Giddens, A. (2001). *Las nuevas reglas del método sociológico. Crítica positiva de las sociologías comprensivas*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Grompone, R. (1985). *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima*. Lima: DESCO.
- Hanneman, R. (2000). *Introducción a los métodos del análisis de redes sociales*. Recuperado en: <http://wizard.ucr.edu/>
- Huallpa, B. (2011). *Caracoles: construcción colectiva del sistema cooperativo minero empresarial. Estudio en profundidad sobre el distrito minero Caracoles (Inquisivi-La Paz) 1969-2011*. (Tesis de licenciatura). Universidad Mayor de San Andrés, Carrera de Sociología, La Paz.
- Iriarte, G. (1979). *El cooperativismo y la comunidad indígena. Crítica al cooperativismo desde una perspectiva Aymara*. La Paz: Puerta del Sol.
- Klein, H. (1997). *Historia de Bolivia*, La Paz: Juventud.
- Lenski, G. (S/A). *Poder y privilegio: teoría de la estratificación social*. Buenos Aires: PAIDOS.
- Llanos, D. & Moreno, A. (2003). *Niños estudiantes trabajadores en Bolivia*. Sector Urbano-Rural. La Paz: IDIS-UMSA-IREWOC.

- Luhmann, N. (1996). *Confianza*. Madrid: Anthropos.
- Márquez, F. (2001). Trayectorias Laborales para el estudio de la pobreza en Chile. *TINKAZOS*, (8). La Paz: PIEB.
- Marx, K. (1985). *El Capital, tomo I, vol. II: El proceso de producción del capital*. México D.F.: Siglo XXI.
- Michard, J. (2008). *Cooperativas Mineras en Bolivia. Formas de organización, producción y comercialización*. Cochabamba: CEDIB.
- Mitre, A. (1981). *Los patriarcas de la plata; estructura socioeconómica de la Minería Boliviana en el siglo XIX*. Lima: ED - IEP.
- Möeller, H. (2002). *Dinamitas y contaminantes cooperativas mineras y su incidencia en la problemática ambiental*. La Paz Bolivia: PIEB.
- Morales, J. & Evia, J. L. (1995). *Minería y crecimiento económico en Bolivia*. La Paz: UCB.
- Natale, P. (1994). Formas y finalidades de la acción solidaria. En Millán, R., *Solidaridad y producción informal de recursos*. México D.F.: Universidad Autónoma de México.
- Putman, R. (1994). *Para hacer que la democracia funcione: la experiencia italiana en descentralización administrativa*. Caracas: Galac.
- Quijano, A. (1998). *La Economía Popular y sus caminos en América Latina*. Lima: Mosca Azul Editores.
- Quispe, S. (2001). *El sistema cooperativista minero y viejas relaciones de producción y trabajo: caso Ilipi*. (Tesis de licenciatura). Universidad Mayor de San Andrés, Carrera de Sociología, La Paz.
- Requena, F. (1991). *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. Madrid: CIS.
- \_\_\_\_\_. (2001). *Amigos y redes sociales. Elementos para una sociología de la amistad*. Madrid: CIS.
- Rodríguez-Carmona, A., et al. (2013). *Imaginarios a cielo abierto. Una mirada alternativa a los conflictos mineros en Perú y Bolivia*. Madrid: ACSUR-Las Segovias.
- Rossel, P. & Rojas, B. (2001). *Competitividad, acumulación y empleo Estudio de caso en la rama de confecciones*. La Paz: CEDLA.
- Samanamud, J. (2003). *La configuración de las redes sociales en el microcrédito en contextos de precariedad laboral: el caso de los confeccionistas en tela de la ciudad de El Alto*. La Paz: PIEB.
- Sánchez, R. (2007). *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*. La Paz: PIEB-PLURAL.
- Sanjinés, M. (1985). *Cooperativa marka*. La Paz: Mundy Color SRL.
- Sorokin, P. (1956). *Estratificación y movilidad social*. México D.F: Imprenta Universitaria.
- Spedding, A. (2003). *Breve curso de parentesco*. La Paz: Mama Huaco, 2ª edición.
- Tandeter, E. (1992). *Coacción y Mercado. La minería de la plata en el Potosí Colonial, 1692-1826*. Cusco: CBC.
- Tassi, N.; Medeiros, C.; Rodríguez-Carmona, A. & Ferrufino, G. (2013). *Hacer plata sin plata. El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: PIEB.
- Tejada, A. (2011). *Situación de la minería en tierras bajas de Bolivia*, Cochabamba: CEDIB.

## Anexo

### Reporte gráfico

Foto Nº 1



Imagen de un minero haciéndole beber alcohol para la ofrenda a la Pachamama

Foto Nº2



Imagen reflejando a una llama sacrificada con la mirada hacia el cielo

Foto Nº 3



Imagen donde se refleja el *apthapi* (comida colectiva)

Foto Nº 4



Imagen mostrando a los dirigentes en una Ch'alla en Carnavales

Foto Nº 5



Imagen reflejando a parejas de hombres bailando en carnaval

Foto Nº 6



Imágenes mostrando a mineros bailando con máscaras de figuras diabólicas

Foto Nº 7



Imagen reflejando a hombres bailando y bebiendo tragos

## Índice

### Introducción

#### CAPÍTULO I

#### EL SISTEMA ECONÓMICO POPULAR. CONSOLIDACIÓN Y EXPANSIÓN DE LA ECONOMÍA POPULAR EN BOLIVIA

Introducción	27
1. Actores, mercados y producción: complementariedades y articulaciones en la dinámica económica popular	43
2. La articulación entre el comercio y la producción	69
3. La consolidación del <i>know how</i> local	81
4. Emprendimiento económico y ciudadanía por cuenta propia: la gestión económica popular	89
5. Múltiples escalas y mercados: entramados de estrategias económicas	103
6. La dimensión organizativa en relación a lo económico	117
Conclusiones generales	131
Bibliografía	135

#### CAPÍTULO II

#### ECONOMÍAS POPULARES TRANSNACIONALES. ESPACIOS Y DINÁMICAS FESTIVAS TRANSNACIONALES EN EL ALTIPLANO PACEÑO

1. A manera de introducción: aspectos teórico-metodológicos	143
2. Itinerarios migratorios transnacionales en el altiplano paceño	153
3. Transnacionalizando la fiesta: economía, acumulación y prestigio	177
4. La transnacionalización desde abajo: la vía aymara	199
Bibliografía	206

### CAPÍTULO III

#### “LA GENTE PIENSA QUE DORMIMOS EN COLCHÓN DE PLATA”. UN ESTUDIO ACERCA DE LAS REDES SOCIALES COMO FORMA DE REPRODUCCIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS AURÍFERAS DEL DEPARTAMENTO DE LA PAZ

Introducción	213
1. Aspectos teóricos acerca de la minería cooperativizada y una mirada hacia las redes sociales	215
2. Contexto histórico y social de la minería en Bolivia	233
3. Producción minera y estructura social de las cooperativas auríferas	255
4. El “Jallalla” como centro aglutinador de generación de relacionamiento social y la presencia de la movilidad social.	273
Bibliografía	293
Anexo	295

