

Grupos Socioeconómicos Emergentes

La formación de un capitalismo popular en Bolivia

Henry Oporto
NOVIEMBRE 2010

- Cuando se piensa en la historia boliviana de los últimos 50 años, surgen inmediatamente los registros de algunas mutaciones estructurales que se han producido en este período: el cambio de la matriz productiva de la minería al gas y la agroindustria; la reestructuración del espacio económico en torno al oriente y sur del territorio nacional; la reorientación del eje de inserción externa a la región sudamericana y la costa atlántica; el desplazamiento poblacional hacia las tierras bajas y la migración rural a las áreas urbanas; la democratización del sistema político; el fortalecimiento de los poderes regionales y la descentralización del Estado. Es indudable que todas estas tendencias comportan cambios importantes en el perfil de la sociedad boliviana y son esenciales para entender los procesos políticos recientes, incluida la actual coyuntura de ascenso político de movimientos populares e indígenas.
- En cambio, es mucho menos frecuente registrar las alteraciones en la estructura de las clases sociales o la movilidad social, el surgimiento de nuevos actores socio-económicos, los cambios en el mapa sociológico del país. La verdad es que la investigación social se ha ocupado relativamente poco de estas cuestiones que, no obstante su obvia importancia, pasan desapercibidas para buena parte de la opinión pública boliviana.
- Personalmente me interesa llamar la atención sobre este olvido y ayudar de alguna manera a enmendarlo. El presente trabajo se enfoca en la descripción de uno de los fenómenos sociológicos sobresalientes de las últimas décadas: la expansión de la clase media popular y, con ella, el surgimiento de nuevos grupos de poder económico que constituyen el alma y el motor de la economía popular en Bolivia.
- De inicio debo advertir que este documento apenas roza la superficie de un objeto de estudio muy complejo y que tiene muchas dimensiones, por lo cual, y en los límites de un ensayo corto, solo me es posible hacer una indagación inicial y aproximativa. Huelga decir que para una comprensión cabal y precisa se hace menester llevar a cabo una investigación más amplia, en profundidad y con mayor sustentación en datos de fuentes primarias. Consciente de esta necesidad, por ahora me limito aquí a presentar algunas reflexiones, hipótesis y pautas explicativas.



Contenido

1. La movilidad social en Bolivia	3
2. El legado de la revolución del 52	4
3. Las reformas de mercado	5
4. Los cambios en la pirámide social	8
5. Nueva clase media popular	9
6. Empresarios populares emergentes	14
7. Consideraciones finales	22



1. La movilidad social en Bolivia

Lo dicho: una cuestión sociológica prominente en Bolivia son los grupos sociales en ascenso. Empero, son casi inexistentes en nuestro medio las mediciones empíricas de la movilidad social. Se sabe de la dificultad metodológica y práctica de realizar esta tarea por la carencia de información sistemática que lo permita. Aparentemente, no son muchos los países que realizan esta clase de mediciones. Sin embargo, algunos investigadores han intentado hacer esta tarea en Bolivia a partir de las encuestas estándar de hogares.

Una de estas investigadoras es de Lykke E. Andersen. Su documento: “Baja movilidad social en Bolivia: causas y consecuencias para el desarrollo”¹, expone los resultados de su trabajo. Luego de definir la movilidad social como la relación existente entre el nivel socio-económico de los padres e hijos, la autora explica la importancia de medir cuán gravitantes son los antecedentes familiares en la determinación del nivel educativo de los jóvenes y, a través de éste, de los niveles futuros de ingresos. Si tales antecedentes resultan significativos, se considera entonces que la movilidad social es baja; por el contrario, si los antecedentes no son importantes, la movilidad social sería alta. Aplicando esta construcción teórica, Andersen ha hecho estimaciones para 2001 de movilidad social de 18 países de América Latina, las cuales muestran que Bolivia se encuentra entre los países con menor movilidad social en la región, junto con Guatemala, Brasil, Ecuador y Nicaragua. En esa escala, Chile, Argentina, Uruguay y Perú se sitúan como los países con mayor movilidad social.

Entre los factores que afectan el nivel de la movilidad social de los países, se puede ver que el más importante probablemente sea el sistema educativo, puesto que este determina cuán iguales son las oportunidades entre diferentes grupos de jóvenes y niños. Otros factores incidentales son los hábitos matrimoniales (los casamientos segmentados reducen las posibilidades de movilidad social) y el nivel de urbanización. Así, los países más urbanizados tienen los indicadores más

elevados de movilidad social. Ello, quizá, porque la concentración urbana facilita la prestación de servicios educativos, lo cual pone de manifiesto una vez más la importancia de la migración rural-urbana. El trabajo de Andersen llama la atención sobre las brechas educativas que reducen las posibilidades de movilidad ascendente. En Bolivia esto afecta principalmente a los jóvenes y niños de las zonas rurales, dado que en el campo la educación fiscal tiene la más baja calidad y el ingreso de los niños pobres a la educación primaria es más tardío, lo que explica su considerable desventaja frente a los niños de las ciudades y especialmente de la clase media urbana y alta.

Además de los datos anteriores, Andersen destaca una correlación positiva relativamente alta entre la movilidad social y el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de los países de América Latina. En ese sentido, Argentina, Chile y Uruguay registran equilibrios de alto crecimiento y alta movilidad social, mientras que Bolivia, Guatemala y Nicaragua presentan equilibrios de bajo crecimiento y baja movilidad social. Desde luego no se puede afirmar que un nivel bajo de movilidad social sea la causa de un bajo crecimiento económico. Sin embargo, sí tiene sentido decir que la movilidad social es el factor más importante para las posibilidades de crecimiento de una sociedad en el largo plazo, incluso en situaciones de elevada desigualdad en la distribución del ingreso, como es el caso de Bolivia.

Esto se aprecia bastante bien en el estudio que comentamos. Andersen lo formula en los siguientes términos: “La desigualdad del ingreso en sí misma no es suficiente para describir una distribución “injusta” del ingreso. Si la movilidad social es baja, una alta desigualdad puede implicar una falta de incentivos para trabajar arduamente, ya que es poco probable que la cantidad de esfuerzo que se pone afecte la situación de una persona. Si, por el contrario, la movilidad social es alta, los incentivos para trabajar arduamente y ser emprendedor son buenos en un país con una distribución del ingreso altamente desigual, ya que los retornos esperados del esfuerzo realizado son más elevados”².

1 Este documento forma parte de los estudios del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas de la UCB, su elaboración data de febrero de 2002.

2 Andersen. Op. Cit. Pág. 2



Dos cosas son importantes de aclarar. Si bien los datos de Andersen dejan claro que Bolivia, comparativamente a otros países de la región, tiene un nivel bajo de movilidad social que se correlaciona con un nivel modesto de crecimiento económico, eso no significa que en Bolivia no exista movilidad social. Tampoco se debe obviar que la movilidad social es susceptible de dinamizarse, pues, en la medida en que ello ocurre, son posibles tasas de crecimiento económico más elevadas; sobre todo si las personas talentosas y emprendedoras tienen la oportunidad de incursionar en actividades productivas que generan retornos mayores que las actividades no productivas o rentistas.

Así pues, lo más relevante del análisis sociológico es detectar dónde están las mayores posibilidades de movilidad social y cuáles son los grupos dinámicos con tendencia de un movimiento ascendente en la escala social y, por supuesto también, cuál es el impacto que pueden deparar estos cambios al conjunto de la sociedad.

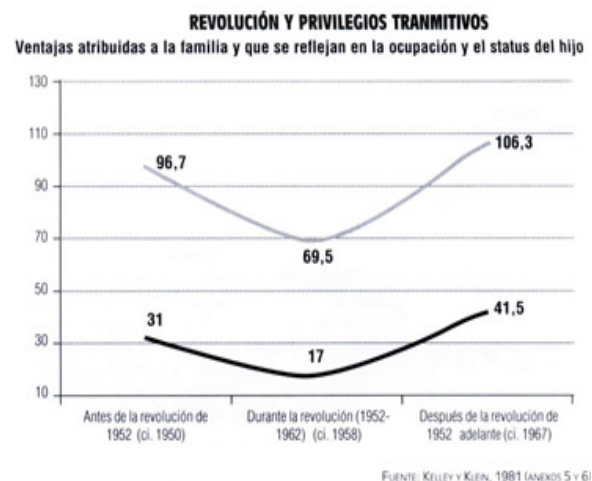
Pero antes de ir en esa dirección analítica, vale la pena volver a la situación de la movilidad social en el país. Esto por una razón lógica. Si apreciamos correctamente el ritmo y alcance de la movilidad social, tendremos entonces una percepción más objetiva de la realidad nacional. Tal vez, incluso, podamos cuestionar el estereotipo de una nación socialmente estancada, en la que la posición de los distintos grupos sociales, y especialmente de las élites tradicionales, se mantiene inalterable por décadas o que apenas se ha movido muy poco.

2. El legado de la revolución del 52

La imagen que los bolivianos tenemos de la Revolución del 52 es de un cambio profundo en la estructura socioeconómica del país, inspirado en objetivos de justicia e igualdad social. Sin embargo, pocos son los que advierten que el legado más importante de ese proceso son las oportunidades que creó para la movilidad social, es decir para una nueva desigualdad. De este modo, sectores y grupos sociales que antes tenían como destino ser siempre los de “abajo” han conseguido, sorprendentemente, encontrar medios para ascender en la pirámide social.

Le debemos a Roberto Laserna el mérito de desempolvar una investigación de gran calado teórico y empírico que justamente demuestra lo anterior. Me refiero al libro de Herbert S. Klein y Jonathan Kelley *La revolución y el renacimiento de la desigualdad: Una teoría aplicada a la Revolución Nacional en Bolivia* (1981). En su reseña del citado libro³, Laserna destaca que aunque aquella revolución se hizo para luchar contra la desigualdad —y es verdad que logró algunos éxitos iniciales— al final fracasó en el intento ya que a la vuelta de esquina se impuso el resurgimiento de una “nueva desigualdad”. Esto se dio en medio de un proceso en el que los individuos y grupos con mejores condiciones previas (educación, riqueza acumulada, redes de influencia), lo mismo que otros que lograron algunas ventajas en su papel de dirigentes políticos o sindicales o que incursionaron con éxito en nuevas actividades económicas (comercio, transporte, industria otras), se dieron modos para acumular medios materiales que los fueron diferenciando de los demás y catapultando a posiciones sociales más altas.

El gráfico siguiente ilustra esa trayectoria de reducción inicial de la desigualdad social, seguida luego de un reimpulso hacia desigualdad⁴.



3 Véase el artículo “El inevitable fracaso de la Revolución”, *Pulso*, del 2 al 8 de agosto de 2009

4 Laserna, Op. Cit., Pág. 9.



Con la perspectiva del tiempo se puede ver más nítidamente que aquel movimiento de sustitución de unos ricos y grupos de poder por otros ricos y grupos de poder no sólo favoreció a la burguesía de entonces, o a los intelectuales y profesionales que fueron parte de la “alianza de clases” del MNR, sino que hubo también grupos de filiación popular que fueron capaces de generar sus propias fuentes de acumulación económica y social. Claro que para ello fue necesario que el país, emergente de la Revolución Nacional, lograra una serie de avances en la ampliación de la cobertura educativa así como en la integración de sectores populares y rurales en las esferas de decisión política, lo cual, por cierto, ha supuesto un paulatino mejoramiento de la capacidad y las destrezas de estos sectores, o de algunos segmentos de los mismos, para desenvolverse en la vida económica.

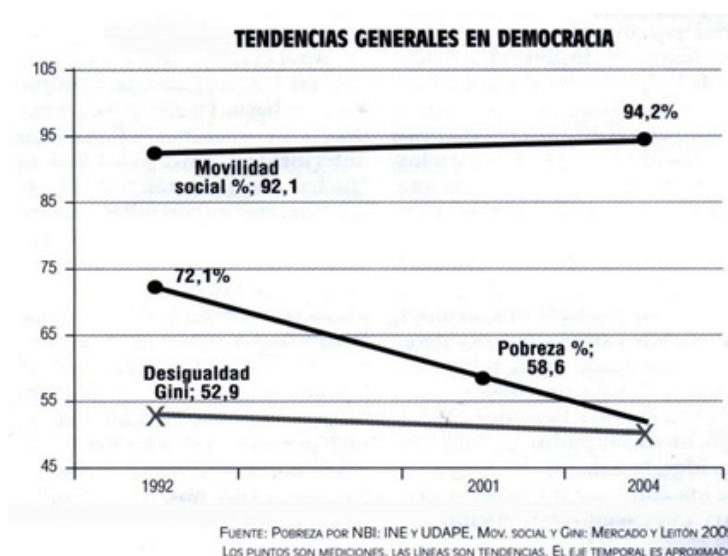
Es indiscutible, entonces, que la revolución del 52 abrió paso a una movilidad social más dinámica. Pero también hay que decir que se trató de un fenómeno de alcance más o menos limitado. Laserna cree que esto se debió principalmente al estancamiento de la economía causado por las perturbaciones sociales y el debilitamiento de las instituciones, paradójicamente derivados del propio hecho revolucionario. De cualquier manera, los fundamentos para ampliar las posibilidades de la movilidad social quedaron establecidos de tal manera que cuando mediaron otras circunstancias económicas y políticas el proceso de movilidad social propendió a tomar un nuevo impulso.

Precisamente, esto es lo que pienso que ha ocurrido en el contexto del proceso democrático y de las reformas de mercado de los años ochenta y noventa.

3. Las reformas de mercado

El propio Laserna se ha esforzado en mostrarnos que los años de la democracia han configurado un escenario en el cual ha tenido lugar un claro descenso de los niveles de pobreza, una movilidad social más dinámica e, incluso, una tendencia de reducción de la desigualdad. El gráfico siguiente registra estas tendencias⁵.

5 Op. Cit. Pág. 9.

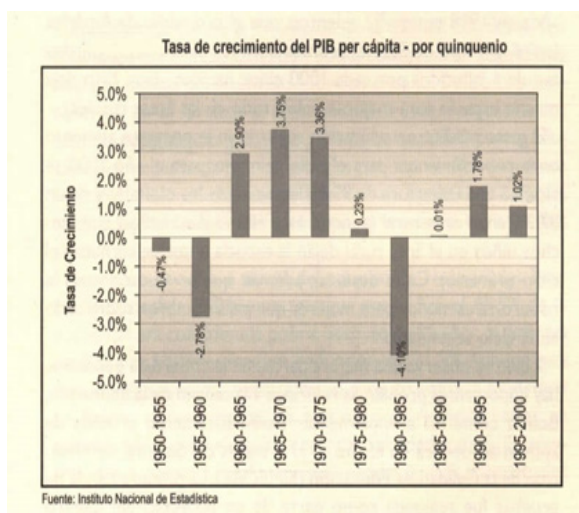




Ahora bien, siendo indudable que el desempeño económico de las personas es el principal factor de ascenso social y que cuanto más preparadas y educadas son ellas, tantas más posibilidades tienen de mejorar su desempeño, no se puede perder de vista que un contexto propicio puede potenciar mucho las competencias de los individuos y de las colectividades. Es lo que creo que se dio, tres décadas después de la revolución del 52, por una combinación y concurrencia de varias circunstancias favorables. Recapitemos algunas.

Crecimiento económico y progresos sociales

Después del caos económico provocado por la hiperinflación de principios de los años 80, la economía inició un período de recuperación y crecimiento, alcanzando en la década de los noventa su mejor performance (3.9 por ciento promedio). Esto se tradujo en un crecimiento positivo del PIB per cápita, como se aprecia en el gráfico siguiente⁶:



6 El gráfico corresponde a la publicación de resultados de la investigación “Movilidad social: la clave para el desarrollo”, realizada por un equipo de investigadores coordinado por Alejandro Mercado, bajo el auspicio del PIEB, en 2002. La publicación puede verse en PIEB, Cuadernos de Resumen, 2003.

7 Op. Cit.

Aunque no hay dudas de que el crecimiento económico es el motor de la reducción de pobreza, la investigación académica enfatiza que el impacto sobre la pobreza de un incremento dado del nivel de ingreso nacional depende de la distribución del ingreso y de la movilidad de las personas. Desde esta perspectiva, es evidente que los datos posteriores al ajuste económico de mediados de los años ochenta muestran tendencias consistentes entre sí: crece la economía, sube la movilidad social, desciende la pobreza y se aminora la desigualdad. Son tendencias que hablan de un avance social gradual. ¿Qué factores pueden explicar estos progresos?

Democratización y libertades

Desde luego que algo tuvo que ver el impulso democratizador del régimen político. Y no se trata únicamente de la participación ciudadana o de la paulatina integración de los sectores populares y campesinos al sistema político. Probablemente el aspecto más importante haya sido el clima de libertades en la vida civil, que supuso un fuerte estímulo a la iniciativa individual y a la búsqueda de nuevas oportunidades y opciones por parte de las personas. No por nada Amartya Sen dice que el desarrollo es un proceso de expansión de las libertades reales que disfrutaban los individuos.

Lo anterior tiene mucho sentido si pensamos que, tras el derrumbe del estatismo económico, sobrevino un nuevo ordenamiento económico dentro de los moldes de una economía de mercado, abierta al comercio internacional y con un mayor protagonismo del sector privado. Con las reformas de mercado proliferaron las actividades económicas y se multiplicaron todo género de nuevos negocios en el comercio, la producción y otros servicios; cierto que los más de ellos de pequeña escala y en condiciones muy precarias. Con el desplome de los precios del estaño y el achicamiento del sector público, miles de trabajadores tuvieron que relocalizarse en el sector informal, la pequeña producción y la economía de la coca.



Diversificación productiva

La crisis de la minería implicó, además, que los esfuerzos productivos del país se volcaran hacia la agroindustria cruceña y las exportaciones no tradicionales. De hecho, éstas sustentaron el crecimiento de la economía boliviana desde fines de los años ochenta y hasta por lo menos una década después⁸. Por primera vez en nuestra historia, el perfil exportador de Bolivia no estuvo signado por el predominio de un solo producto, y una progresiva diversificación de la canasta exportadora asomó en el panorama económico, generándose oportunidades para los sectores ligados a las actividades agroexportadoras (especialmente los agricultores de la soya y otros granos), el transporte, comercio y otras actividades vinculadas.

Migración y crecimiento de la economía urbana

Si la Reforma Agraria produjo una primera ola migratoria del campo a la ciudad, a partir de los años ochenta un segundo oleaje migratorio ha expandido la fuerza demográfica de las ciudades. Ello, en gran medida, como consecuencia del agotamiento de la fase benéfica de la Reforma Agraria y de una prolongada crisis en la economía campesina tradicional, que perdura hasta nuestros días⁹. Como resultado, La Paz, Santa Cruz, Cochabamba y El Alto, y en mucha menor medida otras ciudades del país, se han transformado en lo que la literatura especializada llama “economías de aglomeración y concentración productiva”, que son una clara expresión del despuntar de una nueva geografía económica¹⁰.

Como se sabe, el crecimiento urbano en las mencionadas ciudades, ha implicado la conformación de áreas metropolitanas que abarcan

varios municipios contiguos alrededor de la capital departamental, y en las cuales se concentra la población y la dinámica económica. Así, la región metropolitana de La Paz-El Alto reúne al 67.2 por ciento de la población departamental; la actividad económica que allí se genera, representa el 79 por ciento del PIB del departamento. En contraste, la actividad agropecuaria en las zonas rurales, que todavía emplea al 28 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA) departamental, apenas aporta el 18 por ciento del PIB¹¹. Se entiende así que las zonas rurales tiendan a despoblarse y que oleadas incesantes de gentes del campo lleguen a las zonas urbanas metropolitanas.

Es perceptible que los beneficios de la aglomeración están dados por economías de escala, reducción de costos de transporte, facilidades de comercio y otras ventajas que inducen a la concentración espacial del quehacer económico y el empleo, además del atractivo de un mercado de consumo de gran tamaño y el consecuente flujo de inversiones, capital físico y humano hacia los grandes centros urbanos¹². También a ello ha contribuido el proceso de descentralización y desarrollo local que, sobre todo a partir de la Participación Popular, tomó un gran impulso e hizo posible que los recursos fiscales se transfirieran a los municipios con el resultado de un progresivo mejoramiento en la dotación de servicios públicos.

En el caso de la región metropolitana de La Paz-El Alto, es interesante constatar que si bien la tendencia general es hacia una creciente terciarización económica, también hay una pauta de especialización complementaria con la ciudad de La Paz como centro principal de servicios administrativos, empresariales y financieros, y con la ciudad de El Alto como un distrito industrial en

8 El cluster cruceño de las oleaginosas es un buen ejemplo de una convergencia de esfuerzos entre productores, empresas exportadoras y organismos estatales que apoyaron su instalación y desarrollo.

9 Cf. Henry Oporto: *La tierra nuestra de cada día*, Fundación Milenio.

10 Cf. CAF: *Desarrollo local: hacia un nuevo protagonismo de las ciudades y regiones*. Reporte de Economía y Desarrollo, 2010.

11 Cf. PNUD: *Informe de Desarrollo Humano en La Paz y Oruro: El Altiplano marítimo y la integración macroregional*, 2003, Pág. 82.

12 El Estado no ha sido ajeno a este esfuerzo. De hecho, la declaratoria de “zonas francas comerciales e industriales” en ciudades como El Alto y Oruro, o la Ley de Promoción Económica de 2004 para la ciudad de El Alto, han sido una forma de incentivar inversiones y, sobre todo, de crear facilidades para la actividad económica alrededor del comercio internacional.



Estructura de la Población ocupada de El Alto y La Paz (%)

	Industria Manufacturera	Comercio y Transporte	Servicios de "alto valor agregado" ¹¹	Servicios de "bajo valor agregado"	Administración Pública	Otros ¹²
La Paz	12.8%	30.2%	8.7%	29.3%	6.3%	12.7%
El Alto	21.8%	36.8%	2.7%	19.1%	2.9%	16.7%

medio de un extendido comercio popular callejero. El gráfico siguiente ilustra sobre las aptitudes relativamente diferentes que han desarrollado las dos ciudades¹³.

4. Los cambios en la pirámide social

En el momento en que debo revisar el contenido de este trabajo, salió a la luz el Informe Nacional de Desarrollo Humano 2010 del PNUD, "Los cambios detrás del cambio", acerca de las desigualdades y la movilidad social en Bolivia. Este hecho me permite cotejar mis puntos de vista con los de este importante documento, que, a lo largo de una voluminosa edición y como fruto de una extensa investigación en fuentes primarias y secundarias, trata de dar cuenta de los procesos de transformación que registra la sociedad boliviana, procesos que en el espacio de las últimas tres décadas han modificado considerablemente el perfil demográfico, político, económico, social y cultural del país.

Justamente, una de las conclusiones relevantes del Informe se refiere al impacto de tales transformaciones en la movilidad social ocurridas en 25 años (1976-2001), así como los cambios más recientes de la pirámide social. El citado estudio construye una escala de estratificación social medida por los ingresos del hogar, con tres niveles: estrato alto, estrato medio y estrato bajo, donde este último abarca a todas las personas por debajo de la línea de pobreza o, lo que es lo mismo, con ingresos iguales o inferiores a una canasta básica de productos y servicios.

Como resultado se tiene una pirámide social que ha sufrido variaciones entre 1999 y 2007. Así, se ve que el estrato bajo que en 1999 representaba el 65%

de la población, en el 2007 fue del 59%, o sea que ha tenido una reducción relativa de seis puntos. Por su parte, el estrato medio, que 1999 comprendía al 30% de la población, el 2007 ha crecido al 36 por ciento, lo que implica que el 6% de pobres haya salido de esa situación y haya pasado a engrosar la clase media. Entre tanto, el estrato alto se mantiene en las dos mediciones en el nivel del 5%.

El Informe del PNUD identifica tres principales factores explicativos del mayor dinamismo en la movilidad social y, específicamente, de la expansión de los sectores de ingresos medios: i) la migración campo-ciudad y la aceleración de proceso de urbanización; ii) los cambios en el mercado laboral, determinados por la terciarización de la economía y el traspaso de una parte de la población desde el sector agropecuario al sector terciario, principalmente comercio; iii) las políticas de educación y salud, que han ayudado a mejorar el capital humano a partir de la extensión de la cobertura de los servicios y los progresos en los indicadores de acceso, todo en el contexto de una alta tasa de urbanización. Esto se ha traducido en un mayor grado de bienestar de los bolivianos, como lo registra el hecho de que entre 1975 y 2007, en las mediciones del Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH), Bolivia ha pasado de un nivel de desarrollo humano bajo (0.512) a un nivel de desarrollo humano medio-alto (0.729). A la vez que la esperanza de vida ha aumentado de 45 a 65 años, en el mismo período.

El Informe aporta otros datos valiosos acerca de los rasgos característicos de los distintos estratos de la pirámide social. Así, el perfil del estrato bajo –se señala– es básicamente indígena (65%) y fuertemente arraigado en el área rural (47%). Los 2,8 millones de personas que componen este estrato se dedican primordialmente al sector agropecuario

13 Gráfico tomado del documento del PNUD: El Altiplano marítimo y la integración macroregional, Pág. 87.



(53%), 12% al comercio, 15% a actividades extractivas y, en general, el 75% está inmerso en la economía familiar. En la punta de la pirámide, el estrato alto está integrado por casi medio millón de personas, el 90% habitando las áreas urbanas, y con actividades diversas en el sector empresarial y estatal de la economía. En la parte media de la pirámide, los grupos de este estrato abarcan a 3,5 millones de personas, de las cuales el 82% reside en las ciudades, inserto mayormente en actividades de comercio y servicios (65%) y el resto en actividades del sector secundario.

Por otro lado, ese mismo estudio construye un Índice de Nivel Socioeconómico, basado en la información censal de las características de los hogares (condiciones educacionales, laborales y de la vivienda), con cinco quintiles: Alto, Medio alto, Medio, Medio bajo y Bajo. Esta estratificación le permite identificar una serie de cambios que muestran, por ejemplo, una composición sociodemográfica más diversa en los niveles de bienestar medio e inferiores. También se advierten variaciones en la composición de los niveles Medio alto y Alto. Lo mismo sucede en el nivel Medio, sobresaliendo el hecho de que la población rural indígena se redujo en 2001 en cerca de una cuarta parte con respecto al Censo de 1976, al mismo tiempo que aumentó en diez puntos porcentuales la población urbana indígena y no indígena.

Ahora bien, vale la pena hacer hincapié en la importancia de la expansión de los grupos que conforman el estrato o nivel medio de la pirámide poblacional, puesto que este es el fenómeno que más patentiza el proceso de ascenso social y de mejoramiento de las condiciones de vida. Como ya se dijo, quienes componen este estrato son personas con ingresos que superan la línea de la pobreza y que están, además, en posición de ejercitar más plenamente sus derechos sociales. Por ejemplo, la población del estrato medio presenta una escolaridad de 9 años frente a sólo 6 años del estrato bajo; tiene una afiliación en los seguros de salud de 75% frente a 53% del estrato bajo. No obstante ello, el propio documento del PNUD estima que el 64% —aproximadamente 2,3 millones de personas de ingresos medios— se encuentra todavía en situación de vulnerabilidad, con un ingreso per

cápita del hogar que para 2007 oscilaba entre una y dos líneas de pobreza, y, por lo tanto, en riesgo potencial de recaer a una condición de pobreza ante un eventual deterioro de la economía nacional.

Como se puede ver, la información y los análisis del Informe Nacional de Desarrollo Humano 2010, de alguna manera, corroboran las tendencias que veníamos mostrando e, incluso, refuerzan varios de mis propios argumentos.

5. Nueva clase media popular

Es necesario insistir en la importancia de la transformación que viene operándose en el mapa sociológico de Bolivia. Se trata de una mutación que emerge de un conjunto de cambios estructurales en la economía, la matriz productiva, la ocupación del territorio, la composición sociodemográfica, los patrones de organización del Estado y los niveles de participación en el sistema político. Uno de sus resultados es la paulatina ampliación de oportunidades para la movilidad social ascendente de grupos socioeconómicos antes confinados a la base de la pirámide o bien para la emergencia de nuevos actores que renuevan el paisaje social boliviano. El crecimiento de las capas medias, principalmente urbanas, con un ritmo aún lento pero persistente, es una expresión destacada de todo aquello.

Dicho ello, podemos ya abordar las cuestiones más específicas que interesan al objeto de este trabajo. Una de ellas tiene que ver con lo que he dado en llamar la formación de una nueva clase media popular, cuya presencia en la vida social, económica y política del país se puede percibir cada vez más.

Desde luego, la nueva clase media popular hace parte del grupo social más amplio que convencionalmente se conoce como “clase media”, un grupo que, como se vio líneas arriba, está ensanchando su conformación y aumentando su peso relativo en la estructura social. Según el cálculo del Informe Nacional de Desarrollo Humano 2010, el estrato medio se incrementó para 2007 en más de un millón de personas con relación a 1999, alcanzando la cifra de 3.5 millones de personas, lo que implica que tuvo un aumento absoluto de casi un 50%. En términos relativos, el estrato medio es el 36% de la



población boliviana.

Pero la clase media popular tiene ciertos rasgos peculiares que la diferencian tanto de los sectores populares pobres —fundamentalmente por su mayor nivel de ingreso— como también de las capas medias “tradicionales”; sobre todo, en este segundo caso, por aspectos culturales y patrones de vida. Pienso, especialmente en el marcado perfil cholo-mestizo que le caracteriza, fruto de un intenso proceso de hibridación étnico-cultural que han experimentado los migrantes rurales en las ciudades. La nueva clase media popular ostenta un capital cultural preñado de códigos simbólicos que marcan un estilo de vida diferenciado. Es un grupo social pujante y de gran vitalidad que se ha abierto espacios políticos, ha llenado los colegios y aulas universitarias y es hoy día protagonista de la abigarrada economía popular que es un motor económico y la fuente principal de generación de empleo.

Pues bien, ¿cómo distinguir la presencia de este nuevo actor social? ¿Qué datos demográficos lo evidencian? Veamos otras referencias estadísticas.

Las empresas que trabajan en estudios de opinión pública, emplean ciertos criterios de estratificación social para la selección de muestras y grupos focales¹⁴. Justamente, me apoyaré en esta clase de datos para intentar captar la especificidad del grupo social que conforman las capas medias populares.

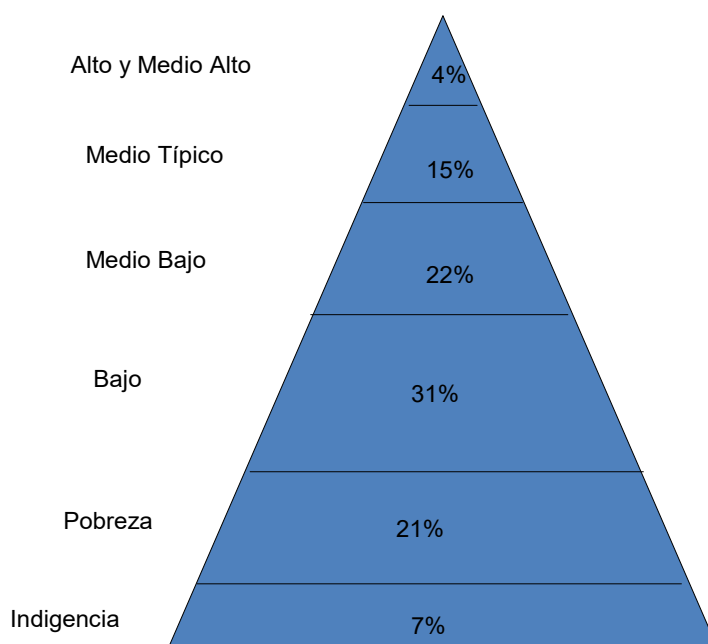
14 Se advertirá que a diferencia del Índice de Nivel Socioeconómico del Informe Nacional de Desarrollo Humano 2010, la estratificación que manejan las empresas de estudios de opinión, comporta seis niveles y no cinco, y es un tanto más desagregada pues incluye los niveles de “pobreza” e “indigencia”.

Criterios de estratificación social

Estrato social. % ciudades capital	1. Ingreso familiar mensual promedio (En US\$)	2. Nivel de instrucción del jefe de hogar	3. Categoría ocupacional	4. Barrio de residencia, servicios y bienes típicos
Alto, medio alto (+/- 4%)	1.701 y más	Titulado U hasta Postgrado.	Ejecutivo sector privado. Empresario. Profesional independiente top.	Barrios residenciales de clase alta. Todos los servicios. Viajes vacacionales fuera de A. Latina. Tarjeta de crédito
Medio típico (+/- 15%)	701 – 1.700	Egresado U hasta postgrado.	Sub gerencias sector privado. Estrato profesional. Pequeña, micro empresa sector formal – informal.	Barrios de clase media. Todos los servicios. Computadora
Medio bajo (+/- 22%)	301 - 700	Bachiller hasta postgrado.	Sector técnico empresa privada. Sector salud, educación Estado. Negocio propio informal.	Villas con todos los servicios básicos (agua, luz, alcantarillado)
Bajo (+/- 31%)	101 - 300	Primaria incompleta hasta U incompleta.	Sector operativo público o privado. Cuenta propia. Desempleado temporal.	Barrios marginales. Sin equipamiento áreas comunes. No cuenta con todos los servicios.
Pobreza (+/- 21%)	51 – 100	No entró a la escuela hasta secundaria incompleta.	Desempleado crónico. Peón.	Barrios marginales. Viviendas precarias. Generalmente sin agua potable o alcantarillado.
Indigencia (+/- 7%)	50 o menos	No entró a la escuela hasta primaria.	Desempleado crónico. Mendicidad.	Viviendas precarias o sin viviendas.



Los porcentajes asignados a los seis estratos sociales, se pueden graficar de la siguiente manera:



Ciertamente que este tipo de estimaciones estadísticas pueden parecer arbitrarias y, en todo caso, discutibles. Pero para este trabajo, que no tiene propósitos socio-demográficos, su valor principal no es cuantitativo. Lo que interesa es referir algunos indicadores que puedan ilustrar de la presencia de una nueva clase media, por contraposición a la clase media tradicional.

Tomando en cuenta los criterios anteriores de estratificación social, asumo que la clase media popular corresponde principalmente a los estratos Medio Bajo y Medio Típico, aunque abarca también a fracciones de los estratos Bajo y Medio Alto. Esto significa que este grupo social comprendería a las personas con ingresos económicos que mayormente pueden estar entre los 300 y más de 1.000 dólares mensuales, aproximadamente. Serían personas con distintos niveles de instrucción, pero predominando las que tienen únicamente educación hasta el nivel secundario, cuando más. Desde el punto de vista laboral, se trata de un sector heterogéneo pero mayoritariamente compuesto por gentes con sus propios negocios familiares, entre pequeños y medianos, y también por algunos segmentos de profesionales de nivel técnico e incluso trabajadores con cierta calificación laboral.

Pero, quizás, el aspecto que puede diferenciar más a la clase media popular es su lugar de residencia en lugares conocidos genéricamente como las “zonas populares” de las ciudades. Hablamos, por ejemplo, de la zona del Gran Poder en La Paz, los barrios de La Cancha y la Zona Sur en Cochabamba, la Ciudad Satélite en El Alto, típicamente un lugar de residencia de la clase media popular alteña. Sin embargo, sería un error restringir este fenómeno a las ciudades capitales del país, pues también las ciudades intermedias de las provincias son centros dinámicos de la presencia económica y social de la clase media popular. Piénsese en Montero y Yapacaní en Santa Cruz, Quillacollo y Sacaba en Cochabamba, Patacamaya y Copacabana en La Paz, entre otras.

Lo que la tabla de estratificación social no contiene son criterios de identidad cultural, que son siempre necesarios de considerar en la sociología boliviana. Al respecto, el elemento relevante a destacar es que lo que designamos como clase media popular es un sector de identidad básicamente mestiza, en la que se combinan valores propios de la modernidad con otros que hunden sus raíces en las culturas quechua y



aymara, principalmente, tal y como éstas perviven en los ámbitos urbanos, grandemente sincretizadas. Se trata, en todo caso, de una combinación compleja y muchas veces difícil de apreciar por la ambigüedad de valores y actitudes.

En ese sentido, es útil referir un estudio cualitativo sobre identidades colectivas, llevado a cabo en 2009 en las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz. Este trabajo, realizado por un equipo de la consultora Diagnosis, indagó sobre lo que denomina “factores en la construcción de narrativas”, encontrando que el eje étnico carecía de relevancia en la auto identificación de las personas pertenecientes a los estratos Medio Alto, Medio Típico y Medio Bajo. Espontáneamente —señala el informe— ninguna de las personas entrevistadas se autoidentificó como “mestizo”, “aymara” o “quechua”. Ellas tendieron casi siempre a definirse como “clase media”, en tanto que la identidad étnica sólo apareció conectada a expresiones folklóricas o, a veces, mencionada como una referencia negativa para diferenciarse de “otros”. De todos modos, y aún dentro de la ambigüedad que caracteriza la cuestión identitaria en las capas medias populares, es posible reconocer ciertos códigos de raíz popular andina bajo formas complejas y diversas de un mestizaje cultural intenso y probablemente inconcluso¹⁵.

El autor peruano Jaime de Althaus ha ensayado mostrar el incremento relativo del tamaño de la “clase media emergente” en Perú apoyándose en los datos y criterios de estratificación social para la ciudad de Lima de la firma Ipsos Apoyo Opinión y Mercado. Los resultados son interesantes. Según Althaus, “tradicionalmente el nivel socioeconómico (NSE B) ha sido entendido como la clase media. Pero durante los últimos años, el NSE C, sobre todo el C1, ha empezado a ser considerado como una clase media emergente. ...Al 2006 los sectores B y C aglutinaban el 51.6 por ciento de la población capitalina, cuando en el 2003 solo juntaban al 42.9 por ciento, lo que refleja el crecimiento de la clase

media emergente más que de la tradicional. Entre 1995 y 2005, la cantidad de gente de Lima Norte que estaba en el nivel B pasó de un 6.1 por ciento del total del nivel B en Lima al 10.1 por ciento, y la de Lima Este pasó del 4.9 por ciento al 8.2 por ciento. En el caso del NSE C, Lima Este, por ejemplo, pasó de ser el 12.6 por ciento del segmento, a representar el 21 por ciento...”¹⁶

Althaus afirma que, “a diferencia de la clase media tradicional, relativamente establecida en su estatus y preocupada acaso más por no descender que por ascender, esta nueva clase media emergente se halla en proceso de movilidad social ascendente; es mucho más progresista y menos atada a símbolos de estatus y a requerimientos de formalidad relativamente costosos. Dispone de más dinero para el consumo, sobre todo cuando ha terminado de construir sus casas...”. Se trataría de un sector “aspiracional moderno”, principalmente en sus necesidades de consumo (en especial, la vestimenta) y entretenimiento, que lo llevaría a frecuentar cada vez más los centros comerciales. De ahí también el notable éxito que se percibe en la instalación de grandes centros comerciales en los barrios populares de Lima, como el Mega Plaza Norte y otros, que, según comenta Althaus, se convierten en espacios de integración de estos sectores populares, normalmente informales, con el mundo del mercado formal y simbolizan el “encuentro entre la élite empresarial peruana, de origen principalmente criollo o europeo y tradicionalmente cerrada sobre sí misma, y los sectores populares emergentes de origen andino, tradicionalmente soslayados o depreciados”¹⁷.

Nosé si es o no puede decirse del comportamiento de la clase media popular en Bolivia. Aunque también acá hay cada vez más manifestaciones de un proceso de integración social, especialmente de los jóvenes de sectores populares, que también expresan actitudes aspiracionales modernas. Debe llamarnos la atención, por ejemplo, la expansión de colegios particulares en las ciudades bolivianas e, incluso, en las zonas populares. Asimismo, la

15 Carlos Toranzo se ha referido a mestizajes diversos y múltiples como lo singular y típico de las expresiones identitarias en el mundo cholo-popular urbano. Véase su manuscrito: “Visibilizar a los mestizos y cholificar la discusión social”.

16 Jaime de Althaus, *La revolución capitalista en el Perú*, Fondo de Cultura Económica, 2008, Pág. 91.

17 Op. Cit. Pág. 91-92.



multiplicación de agencias bancarias en muchas de estas mismas zonas así como de grandes y modernas galerías comerciales. Se sabe que Ciudad Satélite de El Alto tendrá próximamente su propio Cine Center, imitando a otras ciudades del país.

Lamentablemente, no disponemos de información que pueda mostrarnos el ritmo de crecimiento de la clase media popular, tal como sí se ha visto que ocurre en la ciudad de Lima. Pero plausiblemente se puede suponer que esto mismo está ocurriendo en las ciudades bolivianas, y que muy pronto este grupo social superará ampliamente en número a la clase media tradicional, si es que no lo ha hecho ya.

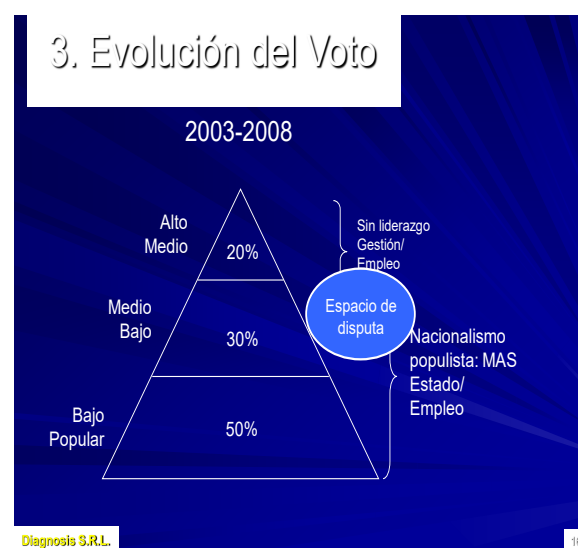
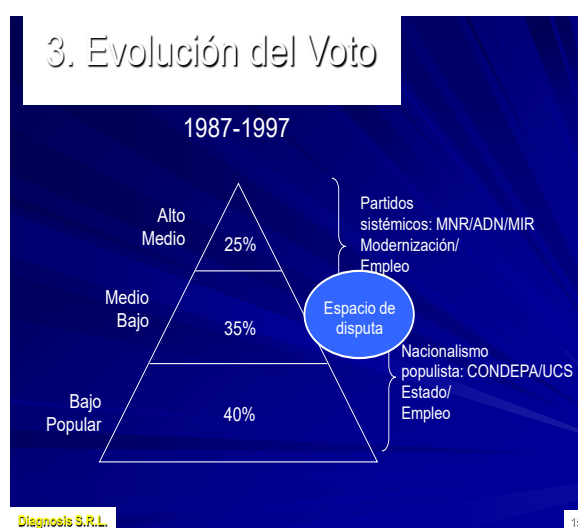
Al respecto, es interesante rescatar los datos sobre el fenómeno migratorio que presenta el Informe Nacional de Desarrollo Humano 2010. En 1976, la población de más de cinco años de edad que había cambiado alguna vez de residencia, alcanzaba a un millón de personas (29% del total nacional). En 1992, el número de inmigrantes prácticamente se había duplicado; ya para 2001, había pasado a representar el 37% de la población nacional. De este universo, el 62% se encontraba residiendo en las ciudades del eje central y un 20% en las ciudades intermedias. Desde luego, este intenso proceso migratorio explica en buena medida la mayor complejidad sociodemográfica de la estructura social del país, y especialmente la que exhibe la conformación urbana de las ciudades bolivianas.

Pero también hay que considerar que la migración campo-ciudad ha venido de la mano con las transformaciones en el mercado de trabajo, particularmente en el ámbito de la economía popular. Esto es lo que sostiene el Informe del PNUD. Entre 1976 y 2001, el mercado laboral experimentó cambios a favor de las ocupaciones en el comercio, la manufacturera, la construcción y otros servicios; vale decir, justamente los sectores que en las ciudades absorben la mayor cantidad de fuerza de trabajo, generalmente con bajo nivel de calificación laboral.

Presumo, pues, que tanto el fenómeno migratorio como la tendencia hacia la terciarización del mercado laboral son vertientes que ha venido nutriendo la expansión de la clase media popular.

Ahora bien, no sabemos mucho del peso electoral específico de las capas medias populares, aunque sí hay algunas aproximaciones estadísticas sobre la estratificación social del voto, a partir de las cuales se pueden hacer ciertas deducciones.

Así, un estudio realizado por la consultora Diagnósis, en base en datos electorales de las ciudades de La Paz y El Alto, permite apreciar la importancia de los estratos Medio Típico y Medio Bajo —donde reside la fuerza principal de la clase media popular— en la composición del electorado urbano.





El seguimiento de los procesos electorales desde 1987 le permite a *Diagnosis* afirmar que hay un espacio social que ha estado constantemente en disputa entre los partidos tradicionales o sistémicos y los partidos nacionalistas y populistas. Este espacio está conformado principalmente por votantes de estratos medios bajos, los cuales se han mostrado muy volátiles en sus orientaciones políticas, unas veces a favor de los primeros y otras a favor de los segundos.

Julio Córdova, director de *Diagnosis*, opina que cuando estos votantes tendieron a alinearse con los estratos altos y medios altos —durante el período 1987-1997—, los partidos tradicionales pudieron disfrutar de una confortable mayoría electoral, que luego la perdieron en la década siguiente, cuando irrumpe el MAS como fuerza ascendente, gracias, igualmente, a que fue capaz de captar el voto de los estratos medios bajos para así prevalecer electoralmente en las ciudades del occidente boliviano. Se podría decir que son precisamente los votantes de la clase media popular, por su peso electoral, los que tienen la llave de la decisión en las urnas.

Ahora bien, dentro de la clase media popular también es posible distinguir un segmento social que se diferencia por sus ingresos más elevados y una condición de vida en evidente ascenso, conformado principalmente por los empresarios y hombres de negocios emergentes que dominan las actividades más importantes de la economía popular.

6. Empresarios populares emergentes

En efecto, acaso el acontecimiento más interesante de renovación empresarial en Bolivia sea la irrupción de un grupo económico de origen popular e incluso rural, con actividades concentradas en el comercio, el transporte y en menor grado en la manufactura y el sector agropecuario. Son personas que destacan por su empuje emprendedor y su habilidad para hacer negocios —dentro y fuera de la legalidad—, sacando ventajas del comercio global y de algunos nichos de mercado con alta rentabilidad.

La irrupción de este grupo socio-económico deviene tanto más relevante si consideramos que en la situación del departamento de La Paz —pero también puede ser el caso de otras regiones del occidente boliviano— opera además un proceso de desplazamiento de los grupos empresariales “tradicionales”. En tanto estos últimos exhiben síntomas de desarticulación, de debilitamiento económico y de pérdida de influencia social y política; los otros, los empresarios populares, dan muestras de vitalidad económica y protagonizan un empoderamiento social creciente. Son los “nuevos ricos” que irrumpen en la renovada geografía económica, principalmente en las economías urbanas de “aglomeración” y “concentración productiva”, modificando el mapa económico y sociológico del país¹⁸.

Dicho esto, la pregunta es hasta qué punto cabe esperar que el empresariado popular emergente se proyecte y pueda afirmarse como una nueva élite económica dominante, desplazando o supeditando al alicaído empresariado tradicional paceño. En lo que sigue, intentaremos responder a esta interrogante.

La teoría de las élites

La noción de élite ha tenido diversas connotaciones a través de la historia. Inicialmente, y en sentido amplio, esta palabra aludía a quienes tenían las más altas aptitudes frente al promedio general y, en un sentido más restringido, se refería a lo que más comúnmente se conoce como “clase política”. Más tarde se tendió a hacer una distinción entre “élite no gobernante” y “élite gobernante”, última que ejerce el control efectivo del poder, con lo cual se suele asimilar élite a la “clase dominante” u oligarquía. Lo cierto es que la teoría de las élites tiene su punto de partida en la constatación de que en toda sociedad hay unos que mandan, gobiernan y dirigen y otros

18 El mérito de haber llamado la atención sobre la significación de los empresarios populares en la vida económica y social del país es de Carlos Toranzo, quien en varios de sus trabajos se ha referido a este sector como “burguesía chola”, aportando una perspectiva analítica diferente a otras aproximaciones más bien antropológicas que han hecho hincapié en aspectos casi enteramente étnico-culturales.



que son gobernados. El fundamento de la teoría está, pues, en la oposición entre quienes detentan el poder, las élites, y los que no tienen poder, las masas.

Para Vilfredo Pareto, la élite está compuesta por todos aquellos que manifiestan unas cualidades excepcionales o dan pruebas de aptitudes eminentes en su dominio propio o en una actividad cualquiera, es decir que le atribuye un valor cualitativo. Sin embargo, de acuerdo con esta teoría, la pertenencia a la élite no es necesariamente hereditaria: no todos los hijos tienen las cualidades eminentes de sus padres. Se produce pues una incesante sustitución de las élites antiguas por otras nuevas, salidas de las capas inferiores de la sociedad. Cuando tiene lugar esta constante circulación de las élites, se mantiene más firmemente el equilibrio del sistema social, en la medida en que ese recambio asegura la movilidad ascendente de los mejores espíritus. La circulación de las élites concurre al mismo tiempo que el cambio social, porque trae consigo a su vez la circulación de las ideas. Un punto de vista distinto es el de Gaetano Mosca, para quién la élite está compuesta por la minoría de personas que detentan el poder en una sociedad. Esta minoría es asimilable a una auténtica clase social, la clase dirigente o dominante, porque aquello que constituye su fuerza y le permite mantenerse en el poder es precisamente su organización, su estructuración. Existen, en efecto, diversos vínculos que unen entre sí a los miembros de una élite dominante, los cuales aseguran una unidad suficiente de pensamiento y de cohesión clasista. Dotada además de poderosos medios económicos, la élite se asegura el poder político y la influencia cultural sobre la mayoría mal organizada. Esto explica el papel histórico de la élite.

La dicotomía de la élite gobernante y la masa dirigida no exterioriza la diferenciación de la sociedad en toda su dimensión. Estas connotaciones ideológicas que aparecen en las teorías elitistas de los clásicos han seguido marcando también los estudios más recientes sobre las élites, aunque con distintos matices y diferenciaciones. De hecho, hay toda una controversia sobre la configuración de la estructura de poder que caracteriza a las sociedades modernas. El punto central de esta controversia radica en saber si nuestras sociedades occidentales

están regidas por una élite dominante que controla los principales mecanismos de poder, económico, político e ideológico, o si, por el contrario, ante una pluralidad de élites, cuyo poder e influencia se ven en la práctica contrastadas y compensadas entre sí, alcanzando de este modo algún tipo de equilibrio. Así, mientras unos hablan de “élite del poder” y de “establishment”, otros insisten en la existencia de “pluralismo político” y de “equilibrio de poderes”.

Otros teóricos, como Robert Dal, sostienen que la realidad del poder en las sociedades occidentales no responde a un esquema unitario de una élite de poder que parece controlarlo todo. Según ellos, el poder no está de hecho tan concentrado como la teoría “elitista” parece indicar; existe una pluralidad de grupos influyentes y de élites sociales, cada una de las cuales ejerce su influencia en determinados sectores específicos, lo que impide que exista en realidad una única élite del poder. Es lo que estos autores han llamado el “equilibrio de poderes” característico de la sociedad democrática. Para los teóricos pluralistas, el Estado, sujeto a una multitud de presiones diferentes, tiene como misión precisamente la de reconciliar los distintos intereses de unos y otros, tratando de mantener una cierta neutralidad y buscando de ordinario la solución de compromiso; única manera de poder tener una política democrática, competitiva y pluralista en las modernas sociedades industriales.

En los últimos años, los estudios sobre las élites se han centrado más en el análisis de las redes de relaciones existentes entre las posiciones sociales ocupadas por los miembros de la élite. Esto porque desde las estructuras se puede averiguar cómo se cumplen las distintas funciones de la dominación, la integración y la representación de los intereses sociales. En definitiva, a las élites les distingue su localización estratégica en las organizaciones o en la sociedad para la toma de decisiones. Los grupos dirigentes no ejercen el poder ni en el vacío ni desde la nada, se amparan en las organizaciones mediante las que el Estado y la Sociedad se articulan. Las élites serán denominadas normalmente aquellas personas cuyo poder está institucionalizado, esto es, como expresión de una estructura de poder con una mayor o menor duración determinada. En consecuencia, desde esta perspectiva, no existe



la posición aislada sino una serie de posiciones que constituyen conjuntos correspondientes a la intersección de relaciones. Las relaciones no se dan sólo en el interior de los conjuntos posicionales, sino también entre las posiciones de cada conjunto y de los demás, de ahí que exista a su vez una red de complejidad aún mayor entre los conjuntos posicionales.

La economía popular

Uno de los fenómenos más importantes de acumulación capitalista en las últimas dos décadas, es la extraordinaria expansión del comercio popular producido en Bolivia, con muchas ramificaciones en el transporte urbano, interdepartamental e internacional de carga y en menor medida en otras actividades de servicios. Una expansión que ha permitido lograr niveles sorprendentes de prosperidad económica para quienes son sus protagonistas. Más allá de cómo se los denomine o caracterice —“burguesía chola”, “burguesía informal”, “elites emergentes”, “nuevos ricos”, “empresarios populares”—, lo cierto es que estamos en presencia de un nuevo actor socio-económico con una gravitación creciente en la economía del país.

El PNUD, en su documento “La Economía más allá del gas”¹⁹, ha intentado formular una teoría interpretativa de la “economía popular boliviana”, resaltando los rasgos particulares que harían de ella una realidad socio-económica peculiar y típica y por lo cual no sería correcto asimilarla en categorías teóricas como “informalidad”, “ejército industrial de reserva”, “distritos industriales o aglomeraciones productivas”, etc.

De acuerdo a esta interpretación, la economía popular en Bolivia está conformada por cuatro sectores con bajos niveles de articulación entre sí: i) la producción basada en recursos naturales; ii) las manufacturas de exportación; iii) los productos agropecuarios para el mercado interno y fronterizo; iv) el comercio y los servicios. Siendo sus principales actores los campesinos, artesanos,

productores, comerciantes y transportistas, entre otros que generan su propia fuente de trabajo o que son dueños de sus medios de producción y que eventualmente contratan mano de obra²⁰, por lo que el aspecto más característico de todas estas actividades sería sustentarse en unidades familiares, semiempresariales u otras formas de organización que generalmente se desenvuelven en el marco de la informalidad económica.

Un aporte importante del documento del PNUD es enfatizar que las actividades de la economía popular tienen una larga tradición, que han perseverado en el tiempo logrando grados importantes de estabilidad en el marco de ciertas convenciones socialmente aceptadas, en gran medida al margen de la intervención del Estado y, lo que es más importante, dentro de una frontera muy difusa y movable entre lo legal y lo ilegal, la formalidad y la informalidad. El Informe aclara que en Bolivia no existe la ilegalidad absoluta; que la mayoría de los actores económicos busca cumplir con al menos algún requisito de legalidad —ya que la ilegalidad también conlleva costos— y que no son muchas las empresas que llegan a cumplir con todas las normas y procedimientos de ley²¹.

Otra observación interesante se refiere a que la economía popular se caracteriza por una baja confianza en la esfera productiva, la resistencia a la asociatividad y la dificultad de lograr emprendimientos colectivos, más allá de los núcleos y relaciones familiares, lo que marca un nítido contraste con las prácticas de intercambio, solidaridad y acción colectiva que se dan en la vida social y política de los sectores populares. En otras palabras, que la pujante actividad asociativa de los bolivianos no se traduce en prácticas de confianza, colaboración e intercambio en la vida económica y productiva. Son “solidarios pero solitarios”.

19 PNUD, Informe temático sobre Desarrollo Humano: La economía más allá del gas, 2005.

20 El Informe sostiene que la economía popular cobija a más de tres millones de personas de la población económicamente activa.

21 Una interpretación similar puede encontrarse en el Documento de Posición N° 2, de la Plataforma de las Cámaras Industriales, “Registro y formalización para el crecimiento empresarial”, Octubre 2001.



La debilidad de la construcción teórica que formula “La economía más allá del gas”, en torno a la economía popular, es que plantea una visión demasiado asociada a la situación y el papel de los pequeños y micro empresarios. En ese sentido, no llega a captar, al menos no suficientemente, el rol que juegan los grupos económicamente empoderados al interior de la misma economía popular. Su preocupación central es cómo lograr articulaciones entre los pequeños productores y los sectores exportadores de manufacturas, sin prestar mayor atención a los procesos de acumulación económica que se generan en la propia economía popular; sobre todo en el comercio, el transporte y otros servicios vinculados a la importación de bienes.

Esta presente, por cierto, la dificultad de precisar la naturaleza peculiar de los procesos de acumulación económica así como de dimensionar su magnitud, sus componentes, sus interconexiones. Más aún sabiendo que muchas de las actividades de la economía popular —y con harta probabilidad los negocios de los empresarios populares— están ligadas de diversas maneras a la dinámica del contrabando y éste, a su vez, al lavado de dinero u otras fuentes subterráneas²². Empero, lo que no se puede ignorar es que tales procesos existen y tienen una dinámica de expansión²³.

22 Un estudio especializado sobre el contrabando en Bolivia, realizado para un organismo empresarial, ha estimado el valor de esta actividad para 2008 en US\$ 1.048 millones, y con tendencia de crecimiento. En el período 2006-2008, el contrabando habría sido de US\$ 2.126 millones. Dentro de este conjunto, “vehículos, automóviles y tractores”, “máquinas y equipos electrónicos de reproducción” son los de mayor incidencia con US\$ 517.3 millones y US\$ 370.8 millones, respectivamente. Un resumen de este estudio puede encontrarse en: Fundación Milenio: Informe Nacional de Coyuntura, “Contrabandos en Bolivia”, 10 de junio de 2010.

23 El último Informe Nacional de Desarrollo Humano 2010, “El cambio detrás del cambio”, lo dice sin ambages: la formación de la élite económica popular se sustenta en el contrabando, que juega el papel de articulador comercial con los mercados fronterizos y es una fuente principal de generación de capitales a través de la evasión fiscal. El Informe cita expresamente las elocuentes palabras de Félix Patzi: “las galerías de los mercados Huyustus, Eloy Salmón o 16 de julio de El Alto, no podrían explicarse sin esta actividad”.

Lo cierto es que hay un sector de la sociedad, en el corazón mismo de la economía popular, que protagoniza un ritmo vertiginoso de acumulación, estrechamente vinculado a la corriente de terciarización e informalización económica. Este emergente grupo de empresarios y hombres de negocios ilustra bien de la formación de un capitalismo popular que se nutre de la continua expansión de la economía de mercado. Como fuere que se lo denomine o caracterice, lo cierto es que estamos en presencia de un nuevo actor socio-económico con una gravitación creciente en la economía del país.

Estratificación de los negocios

A ciencia cierta, es poco lo que se sabe específicamente de los negocios y emprendimientos de las personas y familias que dominan la economía popular. La información oficial no tiene registros que puedan dar cuenta de la magnitud y el alcance de sus negocios. Tampoco hay estudios económicos que hayan incursionado en esa esfera que, a primera vista, luce enigmática e impenetrable. Lo poco que se conoce proviene más bien de testimonios recogidos o bien de las observaciones de quienes se han acercado al tema.

Con todo, hay quienes se animan a identificar una posible estratificación de las actividades económicas que realizan los empresarios populares emergentes.

■ En un escalón superior se encontrarían los negocios de importación (vehículos, autopartes, telas, electrodomésticos, equipos informáticos y de comunicaciones), siendo el contrabando el gran motor económico de estas actividades. También se suele mencionar al transporte internacional de carga y de pasajeros en rutas interdepartamentales. Huelga decir que son actividades que requieren y que, de hecho, movilizan grandes capitales²⁴.

24 Una estimación contenida en el Informe Nacional de Desarrollo Humano 2010 indica que los créditos comerciales para negocios de mayor envergadura de una sucursal bancaria en la calle Eloy Salmón de La Paz, fluctúan entre el medio millón y un millón de dólares.



■ En un escalón más abajo estarían los negocios de distribución “mayorista” (azúcar, carne y otros alimentos), servicios de hotelería, salones de fiestas y grandes restaurantes, lo mismo que las empresas de transporte urbano.

■ En un tercer escalón se situarían los negocios de tiendas y puestos de venta y los talleres de manufactura, reparaciones y artesanías de lujo, que serían lo más emparentado con las pequeñas empresas.

Ahora bien, un rasgo común de los empresarios populares es su versatilidad e inclinación a la diversificación. Sus actividades pueden abarcar una gama de negocios y mudar con rapidez de un rubro a otro. Muchos comerciantes son a la vez propietarios de empresas de transporte y viceversa, y los mismos rubros de la actividad comercial suelen variar por temporadas²⁵. Estas prácticas corresponden también a estrategias de control de riesgos, muy propias de escenarios de alta incertidumbre económica y laboral, como son las actividades de la economía popular, que se desenvuelven mayormente en la informalidad y, por lo tanto, en la ilegalidad no absoluta, como ya se dijo.

Trayectorias típicas

No obstante, las múltiples trayectorias que posiblemente se pueden identificar en los procesos de ascenso económico de los empresarios populares, existen también algunos rasgos compartidos a partir de los cuales se podrían construir “trayectorias típicas”. Precisamente, el estudio cualitativo de Equipos Mori sobre identidades colectivas y estilos de vida en las ciudades del eje central destaca dos vertientes de acumulación de riqueza y medios de producción.

²⁵ Tomando el relato de una joven empresaria alteña, en el documento del PNUD, afirma que la diversificación de negocios abarca desde actividades productivas (por ejemplo, la carpintería) hasta otras de índole comercial (mueblerías, ferreterías, tiendas de textiles) y de servicios (alojamientos, restaurantes). La lógica económica subyacente sería lograr mayores ganancias por la velocidad de la rotación del capital.

Una vertiente es la de los migrantes de provincias que acumularon algún capital inicial antes de instalarse en las ciudades, principalmente en actividades de comercio. Las narrativas construidas, permiten apreciar que en un lapso de más de dos décadas, estas personas emprendedoras consiguieron acrecentar sus negocios y diversificarlos, pero también que fueron los hijos de estos migrantes, mejor educados y socializados en el mundo urbano, los que dieron el salto económico y consolidaron la posición ascendente de la familia.

Otra vertiente está constituida por gentes de estratos bajos en las ciudades, quienes, partiendo de un pequeño negocio, inicialmente precario y de sobrevivencia, lograron insertarse en algunos rubros en crecimiento (comercio de importación, transporte urbano, confección y exportación de textiles y otros) que luego les permitieron consolidar una posición económica más alta. También en estos casos se observa una temprana socialización en el negocio familiar por parte de los hijos, como una experiencia de adquisición temprana de cualidades empresariales que luego pueden potenciarse con la formación académica y profesional que no tuvieron los padres.

Un observador inmerso en el mundo de la economía popular me pudo explicar que para las familias recién llegadas hay un período inicial muy duro de instalación en las ciudades, de más o menos 5 años. Es el tiempo en que se lucha por acceder a un lote y construirse una vivienda propia, siendo este el patrimonio básico sobre el cual se construye luego el porvenir económico de la familia. Las personas que tienen éxito forjan su progreso económico en un período que va de los 10 a los 20 años siguientes, durante el cual se producen además desplazamientos espaciales que llevan a que la familia se vaya localizando en zonas económicas y residenciales más favorecidas.

Por ejemplo, mi informante describe, como un rasgo típico de la personalidad aymara, el espíritu “comerciante”, tempranamente desarrollado en el comercio rural y las ferias y circuitos comerciales en las provincias, y que las familias migrantes llevan consigo a la vida citadina. “En el comercio la gente se mueve como pez en el agua. Los comerciantes exitosos son muy pragmáticos y



abiertos a cualquier oportunidad de negocio. Tienen mucha personalidad para hacer negocios, viajar intensamente y relacionarse con toda clase de personas”.

Pero el carácter y talento para el comercio no serían una cualidad exclusiva del mundo paceño-aymara, pues lo mismo se observa en otras ciudades y regiones del país. Cochabamba es un buen ejemplo de ello, y quizás de ahí la fama de los cochabambinos de “trotamundos”. En cierta medida lo es también Santa Cruz, aunque tal vez allá ese fenómeno obedece más a la influencia de la migración “colla” antes que a la de los cruceños venidos del campo o las provincias.

No hay duda que los caminos de la acumulación material de los grupos económicos emergentes en la economía popular son muchos y variados. De cualquier manera, es evidente que no son simples historias de éxito, forjadas como mero efecto de la fortuna, y sí más bien resultado de procesos de movilidad económica que han ido madurando poco a poco, demandando grandes esfuerzos y una buena dosis de creatividad y capacidad emprendedora.

El Informe Nacional de Desarrollo Humano 2010, retrata estas trayectorias en los siguientes términos (Pág. 231):

“No se trata de iniciativas económicas que hayan mutado de forma repentina las leyes de la acumulación capitalista del valor, sino más bien de un segmento que se ha desplazado desde la economía popular a la cúspide de la estructura social por el volumen de sus ingresos, el tamaño y número de establecimientos que poseen, la diversificación de actividades y/o su capacidad de acumulación de capital. Un proceso que ha implicado la adopción de una lógica que combina ahorro inicial y reinversión, y la ampliación de la escala de producción, incorporación de valor agregado, segmentación de negocios entre los miembros del grupo familiar e incursión simultánea en los mercados urbanos (El Alto, La Paz) e internacionales (Iquique para importar, China, entre otros, para exportar). Sin embargo, mantienen algunos rasgos de la forma de organización artesanal, como una casi inexistente división social del trabajo y un

funcionamiento al margen del sistema legal”.

Prestigio social

Hay muchos testimonios que coinciden en remarcar la importancia de las redes sociales dentro de las estrategias de ascenso y acumulación económica de los empresarios populares. Participar en las fiestas patronales, ser “preste”, padrino o dirigente de una fraternidad folklórica y practicar otras relaciones de reciprocidad como una manera de redistribuir riqueza, son formas muy apreciadas para lograr prestigio y que además tienen un sentido económico, pues a través de ellas se generan vínculos y relaciones que luego pueden facilitar los negocios e intercambios económicos. Pero lo más importante es que permiten adquirir prestigio social, un capital simbólico que les sirve a las personas para legitimar su riqueza y ascenso social.

El trabajo como valor fundamental

El esfuerzo perseverante y el espíritu de sacrificio que se suele reconocer en los empresarios populares parecen estar muy asociados con la valoración del trabajo. De hecho, hay quien cree que el valor más importante y auto-apreciado es el trabajo y la dedicación individual como base de la competencia económica. Por el contrario, sería acentuado el rechazo a los “vividores” y “flojos”. “Si te farreas con tu plata, está bien, pero no con plata ajena”. Esta frase expresaría una filosofía muy común, poniendo de relieve un sentido meritocrático en la valoración de la gente y las relaciones interpersonales.

Consumo y estilos de vida

Según el estudio de equipos Mori, en los hábitos de consumo y estilos de vida de los empresarios populares se pueden hallar continuidades y similitudes con los sectores populares urbanos, pero también ciertas pautas de diferenciación que tenderían a acercarlos a los patrones de consumo de las elites y capas medias tradicionales. Por ejemplo, son tomadores de créditos bancarios —y al parecer, “buenos pagadores”— y sus negocios estarían ya más conectados al sistema financiero. Los hijos asisten a colegios y universidades privadas; incluso algunos estudian en universidades extranjeras. Los



“nuevos ricos” están comprando casas lujosas en barrios residenciales de altos ingresos como la zona sur de La Paz, aunque no necesariamente habiten en ellas, al menos por ahora, y luzcan más como un símbolo de estatus y poder económico.

Con todo, un patrón característico del comportamiento de estas personas y familias sería la austeridad y el ahorro, lo que haría que a veces se perciba un estilo de vida con muchas restricciones materiales y un limitado consumo cultural y de entretenimiento, pero a la vez dispendioso en gastos enormes durante las fiestas patronales u otras ocasiones especiales, cuando parece que se “vota la casa por la ventana”.

Identidades colectivas

Lo dicho antes para la clase media popular vale también para el grupo social de los empresarios populares: lo étnico no es un elemento relevante en la auto-identificación de las personas; los valores y actitudes de la gente reflejan una combinación compleja de aspiraciones modernas y pervivencia de pautas culturales con raíces en el mundo indígena y rural. Vale decir, existe una suerte de identidad mestizo-popular en construcción, marcada por muchas ambigüedades y quizás también por tensiones no resueltas, en un contexto social que tiende, en unos aspectos, a generar lazos de integración social, al mismo tiempo que se mantienen otras barreras socio-culturales.

La política

Con respecto a las conexiones de los empresarios populares con el campo de la política y del Estado, no deja de sorprender el percibir una actitud mayormente indiferente. En un país en el que los sectores populares se muestran casi siempre entreverados en la política, es raro encontrar un grupo económicamente influyente para el cual la política está alejada de sus prioridades y aspiraciones inmediatas.

Según las observaciones que pude captar, los emprendedores exitosos no sólo no se involucran, sino que recelan y rechazan a los “políticos”, y desconfían mucho del Estado. Los que se vinculan

a la acción política representarían casos aislados y arriesgan ser “mal vistos” en su entorno social.

Esto no significa, claro está, que no existan intereses corporativos en este sector, o que la política no los afecte en absoluto. De hecho, uno de los gremios poderosos, el de los transportistas, sí que sabe bien vincularse al poder. Así lo demostró con el régimen militar de Hugo Banzer o con Luis García Meza. En algún momento, este mismo gremio fue parte importante de la base política de Unidad Cívica Solidaridad. Todo ello dentro de una relación marcadamente instrumental: “mientras no toquen mis intereses, todo está bien. Pero si quieren imponerme impuestos, congelar tarifas u obligarme a cumplir otras exigencias legales, ahí sí reacciono”. Tal parece ser la filosofía prevaleciente entre los grupos populares económicamente empoderados.

Estos grupos surgidos desde “abajo”, lo mismo que buena parte de la clase media popular, se han identificado en los últimos años con Evo Morales y el Movimiento Al Socialismo (MAS). Pero hay quienes ven en ello más un rechazo a los partidos tradicionales que una adhesión al proyecto político gobernante. Como fuere, se podría conjeturar que la actual gestión gubernamental favorece objetivamente sus intereses en cuanto sus acciones impulsan una mayor expansión de la economía informal, de lo cual aquellos pueden sacar mucho provecho. Pero si uno intenta visualizar esos mismos intereses con una perspectiva de largo plazo, la conclusión puede ser distinta. Difícilmente podrá encontrarse en la sociedad boliviana un sector económico que viva más del mercado y de relaciones comerciales abiertas y dinámicas. En ese sentido, no hay duda de que los empresarios populares representan la emergencia de un capitalismo comercial de raigambre popular. Desde este punto de vista, ciertamente que la política estatista, comunitarista y socializante del actual gobierno no calza con su forma económica de vida. Al menos en teoría.

Tampoco es claro que los empresarios populares tengan una noción concreta de sus intereses económicos y sociales como grupo colectivo o de su vinculación con el Estado y el sistema político, por lo cual es mucho más probable que su comportamiento político transcurra entre la



prescindencia de la política y un relacionamiento corporativo, instrumental y clientelar con los partidos y gobiernos de turno.

Lo evidente es que ellos no han formado ni son parte de un movimiento social con incidencia en la política nacional o regional y que carecen de una expresión organizada de sus intereses así como de una visión o un proyecto clasista propio. En este punto recuerdo lo que me dijo una persona entrevistada para este trabajo: “Puede que ellos perciban la política más como un riesgo. Estos hombres de negocios cuidan mucho su seguridad económica. Y por ello es improbable que quieran apostar a una opción política determinada. Tal vez los hijos, mejor instruidos y amparados en una mayor seguridad económica, quieran arriesgar más a la política”.

De cualquier manera, no se puede perder de vista que la política es en sí misma un medio de movilidad social y de inserción en las redes y estructuras de poder económico. La experiencia de la Revolución Nacional es muy aleccionadora al respecto: el ascenso de sectores populares al poder fue una de las vertientes de la movilidad social que acarrió ese proceso. Esa experiencia puede repetirse en las circunstancias actuales, cuando hay un nuevo proceso de empoderamiento popular y de sustitución de una clase política por otra de origen popular, rural e indígena, proveniente de los estratos bajos de la sociedad.

El fenómeno que ahora puede darse es que de esa sustitución surja un nuevo grupo social que engrose y se integre a los grupos de poder económico que se han ido formando en los entresijos de la economía popular.

La relación con las élites tradicionales

No son pocos los que piensan que los empresarios tradicionales y los empresarios populares tienen muy pocas conexiones entre sí y que viven de espaldas entre ellos, cada uno en su propio mundo cerrado y sin puntos de intersección. De hecho, hay evidencias para respaldar esa impresión. Por ejemplo, es evidente que los espacios de participación social suelen ser muy distintos: los empresarios tradicionales tienen gremios, clubes y redes sociales

en los que generalmente los otros, “los populares” están ausentes; estos, a su vez, cuentan con sus propios gremios y agrupaciones socio-culturales que no cobijan a los otros. Tampoco se conoce de sociedades comerciales y emprendimientos o negocios conjuntos entre empresarios tradicionales y populares. Si los hay, pasan desapercibidos.

El Informe del PNUD (“La economía más allá del gas”) hace hincapié en los niveles incipientes de complementación entre las empresas tanto dentro de la economía popular como entre éstas y el sector privado formal, especialmente exportador, arguyendo que ello obedece al fenómeno de la “diversificación ocupacional sin especialización productiva”, que sería característico de la economía popular, pero también señalando como una causa estructural al patrón primario-exportador de la economía boliviana y la falta de un proceso de industrialización de los recursos naturales. Estos factores determinarían que la estructura económica se desenvuelva con precarios eslabonamientos sectoriales, siendo éste un obstáculo a la innovación y la productividad y competitividad global de la economía nacional.

Otras explicaciones ponen el acento en factores étnicos —incluso racionales— para establecer la existencia de fracturas y brechas culturales entre el empresariado tradicional y el empresariado emergente, que se reflejarían en distanciamiento y prejuicios y desconfianzas mutuas pero también en mentalidades, visiones y formas diferentes de encarar los negocios²⁶. Sin embargo, ya se ha visto que el comportamiento económico de los empresarios populares no necesariamente es “pre-moderno” y que la diferenciación entre una economía formal y otra informal es relativa, ya que la informalidad atraviesa a segmentos económicos y empresariales de ambos sectores. Ya se vio que ser informal o convivir con la informalidad, en muchos casos, es más una estrategia de sobrevivencia o bien una forma espuria de obtener ventajas en el mercado.

26 Véase el documento “La creación de una nueva dirigencia boliviana”, de Fernando Campero, Gonzalo Mendieta y Fernando Molina, publicado como separata de Pulso, 2009



También es posible que una mirada de la economía boliviana como “dual” y segmentada entre esferas diferentes y sin conexiones no llegue a percibir una realidad mucho más compleja en la que las fracturas y brechas, que las hay, sobre todo de productividad, coexisten con ciertas articulaciones entre las empresas del sector privado —tanto las exportadoras como las que producen y venden en el mercado interno— y los productores y pequeñas empresas de la economía popular que participan en un mercado más amplio, ya sea como proveedoras o como clientes de aquellas.

¿En qué medida esas articulaciones involucran a los grupos más fuertes y prósperos de la economía popular? Eso es algo que no podemos responder en este trabajo. Probablemente una investigación más amplia arrojaría luces esclarecedoras.

7. Consideraciones finales

Resumiré en tres puntos mis proposiciones finales sobre el tema de este artículo.

En primer lugar, es indudable que en Bolivia hay un proceso de movilidad social, lento pero incesante, el cual es más dinámico en la clase media popular. Producto de ello son los grupos de poder económico en ascenso, que han tomado control de sectores vitales de la economía popular, como el comercio importador legal e ilegal y la distribución mayorista de alimentos y otros bienes de consumo relativamente masivos así como del transporte y otros servicios.

Los negocios de los empresarios populares no necesariamente son actividades conectadas a la producción nacional ni están articuladas a un modelo de desarrollo industrial y exportador. Incluso se podrían considerar contradictorios con un modelo así, en la medida en que se nutren del contrabando y la informalidad, que sofocan la producción nacional y que frenan los pocos intentos por crear industrias y diversificar las exportaciones bolivianas.

Así y todo, lo interesante de la presencia de estos grupos económicos es la concentración de capital, y también muchas veces una aptitud emprendedora que no puede desmerecerse. En efecto, muchos de los empresarios populares emergentes poseen

activos físicos y medios de producción valiosos; tienen *know how* y experiencia en el comercio exterior; han desarrollado sus propias redes comerciales entre la economía urbana y la economía rural, que incluso trascienden las fronteras nacionales; están vinculados al sistema financiero y tienen mayores posibilidades de acceder a los servicios de educación, capacitación laboral, asistencia técnica y oportunidades de mercado. Es decir, poseen un tipo de condiciones hasta cierto punto excepcionales en el ámbito de la economía popular y que eventualmente podrían permitirles ser los catalizadores de la reestructuración de esta economía.

La pregunta que uno puede hacerse es si éstos pujantes emprendedores estarían en condiciones de reorientar sus negocios hacia la producción industrial y, sobre todo, a la actividad exportadora. No es que no existan empresarios populares en estos campos. Los hay, pero son los menos. La mayoría está el comercio importador y otros servicios relacionados, ganando lo que pueden ganar, que seguramente no es poco, y porque sin duda están allí las oportunidades que les resultan más accesibles, quizás también porque el desenvolvimiento del país no ofrece otras alternativas más ventajosas.

Vale la pena preguntarse si el Estado debe promover este tipo de reconversión empresarial para potenciar las cadenas productivas industriales y agroexportadoras, a partir de una mejor y más intensa articulación entre los empresarios exportadores y los proveedores de insumos y servicios de la economía popular —que generalmente son pequeños productores—, y qué clase de estrategias y políticas públicas se requieren.

En segundo lugar, es indudable que los grupos que predominan en la economía popular son una élite en formación. Cuentan con importantes activos económicos y quienes los integran están unidos por fuertes lazos sociales y culturales, la coincidencia de intereses y, probablemente, por expectativas y horizontes comunes como clase social en ascenso. Controlan organizaciones fuertes e influyentes, como los gremios de transportistas y de comerciantes, mediante los cuales ejercitan presión como grupo de interés sobre el Estado y los partidos políticos.



Pero no podría decirse que este sector social tenga ya una unidad y una fuerza social consolidada para constituirse y actuar como una élite de poder con capacidad de ejercer la función de dirección, representación e integración de intereses sociales más allá de los corporativos. Si bien hay un número creciente de profesionales y técnicos en la clase media popular, no se percibe aún una masa crítica de intelectuales orgánicos con capacidad de construir y propagar una visión ideológica propia. Su misma cohesión de pensamiento como grupo social está en duda, pues sus intereses clasistas no se han decantado ni racionalizado suficientemente. Tampoco se pueden ignorar sus debilidades y limitaciones de capital humano, formación empresarial, conocimientos tecnológicos, contactos con el mundo moderno de los negocios, etc.

Por lo tanto, se pueden plantear muchas interrogantes acerca de la capacidad real y potencial de los empresarios populares para protagonizar un proceso de acumulación económica de alcance nacional o regional, sostenible, de amplio impacto social y, en consecuencia, para transitar a una posición económica y política dominante a partir de la articulación de un bloque social que sustente un nuevo proyecto de desarrollo en el cual se vean reflejados los intereses generales o mayoritarios de la sociedad.

Lo anterior supone que no se cumplen los papeles que se espera del rol de una élite económica asimilable a una clase o grupo social dirigente o dominante (Véase el Recuadro de la “Teoría de las élites”, Pág. 14). Pero esto no implica desestimar que se puedan alcanzar esas condiciones en un futuro, aunque probablemente para ello sea necesario que medie una transformación de la propia condición empresarial de los empresarios populares y su papel como grupo socio-económico relevante.

Finalmente. Es interesante recordar que el predominio que el occidente andino ejerció en el contexto nacional durante todo el siglo XX tuvo mucho que ver con el protagonismo de una élite económica, política e intelectual afincada principalmente en esta región, y particularmente en La Paz, como sede de gobierno. Teniendo como eje de acumulación a la minería, aquella élite fue capaz de proyectar su incidencia sobre sectores

medios y populares, conformando un bloque social de poder de alcance nacional. El eje minero fue el articulador del espacio económico en torno al cual pudo formarse un sector empresarial ligado al comercio, las finanzas y en menor medida a la industria manufacturera. Sin embargo, los cambios demográficos, económicos y políticos de los últimos treinta años, a los que subyacen la crisis de la minería, el desplazamiento del eje de acumulación hacia el Oriente, el surgimiento de nuevos polos de desarrollo, los cambios en la inserción internacional de la economía boliviana, el fortalecimiento de los poderes regionales, etc. han precipitado la desintegración de ese bloque social.

Las élites tradicionales —especialmente del occidente andino— se han desarticulado, fragmentado y están en repliegue frente a un entorno que se percibe hostil y amenazante a ellas; carecen de expresiones políticas propias así como de conexiones robustas con la sociedad civil. En suma, se han debilitado como clase dominante y han perdido el liderazgo de la sociedad boliviana. Contrariamente a ello, ahora son los empresarios populares los que tienden a posicionarse como una élite económica en ascenso, muy enraizada en los sectores populares urbanos y con fuertes vínculos con los pueblos rurales de donde alguna vez salieron sus padres o quizás ellos mismos.

No obstante ello, ni éstas élites económicas emergentes han logrado un grado de desarrollado tal para ocupar una posición dominante en la sociedad ni las élites tradicionales han sido desplazadas completamente. Aunque mermados en su cohesión y su posición como clase social, los grupos empresariales tradicionales siguen siendo actores importantes de la vida económica y social del país; bajo su control están la agricultura de exportación, la industria manufacturera, los servicios modernos y con mayor valor agregado como son las finanzas, los servicios empresariales (consultorías y asesorías técnicas), la educación, la salud privada, la hotelería, el turismo, los medios de comunicación privados, etc., además de la participación que mantienen en los sectores de hidrocarburos y minería, que continúan siendo los de mayor acumulación económica.



En consecuencia, acá no se ha producido el relevo de una élite económica por otra, como sí viene ocurriendo en el sistema político. La situación prevaleciente se aproxima más a un escenario de pluralismo y equilibrio de poderes como el que describen los teóricos de la corriente “democrático-pluralista” (véase el Recuadro, Pág. 14) para justificar su concepción de que el poder casi nunca está tan concentrado como se suele creer, y que la situación más frecuente es aquella en la que existe una pluralidad de élites sociales y de grupos influyentes, donde cada uno de los cuales ejerce su incidencia en determinados sectores específicos, lo que impide que se conforme una única élite de poder.

Yo agregaría, a modo de hipótesis, que la evolución de la sociedad boliviana tiende hacia ese patrón de estructura social de poder, en la que coexisten distintas élites y grupos, unos ligados a las clases dominantes tradicionales criollo-mestizas y otros a los sectores populares emergentes que prevalecen en la economía popular, sin que esto implique volver a la figura de una economía segmentada por líneas de quiebre étnico-cultural o por fronteras rígidas de formalidad e informalidad que, como ya se vio antes, no reflejan la realidad de una estructura socio-económica más fluida, en la que se suceden procesos de movilidad social que comportan algunas facetas de integración social que tienden a impactar principalmente en el comportamiento de las nuevas generaciones.

Con todo, no debe perderse de vista que no existe nada como la actividad económica para crear lazos de cohesión entre grupos sociales separados por razones culturales, geográficas o históricas. Esto lo ha advertido Jaime de Althaus al indagar sobre los efectos de la revolución comercial que se ha producido en Lima a partir de la expansión de los super mercados y centros comerciales a los barrios populares y el crecimiento de los distritos industriales como el famoso Centro Comercial Gamarra²⁷. Esta experiencia sugiere que es posible

la inserción de sectores populares informales al mundo del mercado formal y de los grandes negocios empresariales. En sus palabras: “significa el inicio de un proceso de diálogo social y de comprensión de la manera de ser del otro, que comienza siempre en el mercado”²⁸.

Y esto es precisamente lo que debería tomar un mayor impulso en Bolivia: un diálogo social entre élites y grupos de poder, que no puede sino estructurarse sobre la base de articulaciones productivas, de conexiones y redes de negocios en diversos campos. Notoriamente, hay déficit un de iniciativas de emprendimientos y proyectos económicos que unan los recursos y capacidades de unos y otros, para abrir nuevos rumbos a la economía boliviana en su conjunto.

27 Gamarra es un emporio comercial y un cluster popular de confecciones que concentra a más de 20 mil pequeños empresarios y que en un espacio de más o menos 40 cuerdas aloja centenares de galerías, campos feriales y edificios comerciales, donde se reciben diariamente a alrededor de 100 mil personas y se mueven anualmente cientos de

millones de dólares o más.

28 Op. Cit., Pág. 94



Queda terminantemente prohibido el uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich - Ebert - Stiftung (FES) sin previa autorización escrita de la misma.

Las opiniones expresadas en esta publicación no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Friedrich-Ebert-Stiftung.

Pie de imprenta

Friedrich-Ebert-Stiftung Bolivia
Av. Hernando Siles C/14 Obrajes N° 5998
La Paz - Bolivia

ISBN: 978-99974-0-449-7
DL: 4-4-2734-18

Contacto

Tel: +591 2-2750005
Fax: +591-2-2750090
www.fes-bolivia.org
info@fes-bolivia.org
Facebook: Fundación
Friedrich Ebert Bolivia
Twitter: @BoliviaFes