

Jorge Cortés Rodríguez

*Julio León Prado*  
*Memorias*

*JLP*

He decidido narrar mis memorias porque tengo el profundo deseo de transmitir las a mis descendientes y a las nuevas generaciones de emprendedores bolivianos. Es una manera de retribuir el enorme privilegio de haber podido conducir y disfrutar mi propia vida. Como diría el poeta, fui “el arquitecto de mi propio destino”. He vivido a plenitud, enfrentando los múltiples desafíos que me ha tocado encarar. Lo he hecho siempre con optimismo e ilusión, agradeciendo a Dios por haberme concedido el gozo del trabajo, la creatividad y la constancia.

Si algo he aprendido de todo esto, quiero dejarlo en manos de mis hijos y nietos, así como de mis hermanas, sus esposos y descendientes, mis primos y sus familias. Quiero expresarles a todos ellos mi amor y agradecimiento.

También lo ofrezco a las nuevas generaciones de emprendedores y a la juventud boliviana en general. Abrigo la esperanza de que mi experiencia humana, profesional y empresarial pueda servirles en su propio camino de realización personal, junto a la búsqueda del desarrollo de nuestra patria.

**Fragmento, Presentación,  
Julio León Prado**

Jorge Cortés Rodríguez

*Julio León Prado*  
*Memorias*

## CRÉDITOS

© Propiedad Intelectual del Banco BISA S.A.

Autor: Jorge Cortés Rodríguez • Email: [jorge\\_cortes53@yahoo.es](mailto:jorge_cortes53@yahoo.es)

Primera Edición. Noviembre 2013

Edición: J. Renato Crespo Callaú

Diseño y Diagramación: Katya Huici Crespo

Impreso en Bolivia





Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar  
ni un día de tu vida.

(Confucio, pensador chino, 551 a.C-479 av.)

Los más grandes sucesos, las más grandes ideas,  
(las más grandes ideas son los más grandes sucesos),  
se comprenden muy tarde; las generaciones contemporáneas  
no los viven, aunque viven cerca.

Acontece en la vida como en el reino de los astros.

La luz de las estrellas más lejanas

Llega tarde a nosotros y, entre tanto, el hombre

Niega que tales estrellas existan.

¿Cuántos siglos necesita un espíritu para

Ser comprendido?

Federico Nietzsche

(Tomado de: la medicina natural al alcance de todos. De Manuel

Lazaeta Acharán)



## PRÓLOGO

He decidido narrar mis memorias porque tengo el profundo deseo de transmitir las a mis descendientes y a las nuevas generaciones de emprendedores bolivianos. Es una manera de retribuir el enorme privilegio de haber podido conducir y disfrutar mi propia vida. Como diría el poeta, fui “el arquitecto de mi propio destino”. He vivido a plenitud, enfrentando los múltiples desafíos que me ha tocado encarar. Lo he hecho siempre con optimismo e ilusión, agradeciendo a Dios por haberme concedido el gozo del trabajo, la creatividad y la constancia.

Si algo he aprendido de todo esto, quiero dejarlo en manos de mis hijos y nietos, así como de mis hermanas, sus esposos y descendientes, mis primos y sus familias. Quiero expresarles a todos ellos mi amor y agradecimiento.

También lo ofrezco a las nuevas generaciones de emprendedores y a la juventud boliviana en general. Abrigo la esperanza de que mi experiencia humana, profesional y empresarial pueda servirles en su propio camino de realización personal, junto a la búsqueda del desarrollo de nuestra patria.

Debo advertirles sin embargo, que no hay nada fácil en la vida. Mi secreto ha sido convertir el esfuerzo y la perseverancia en el trabajo en una manera de disfrutar la vida, de amarla y cuidarla permanentemente. He buscado siempre hacer que mi trabajo me guste y me realice, por difícil que fuera y por adversas que resultaron ser muchas de las situaciones que tuve que enfrentar.

Dios ha sido sumamente generoso con nuestro país, dotándonos de valiosos recursos naturales. Es nuestro deber aprovecharlos adecuadamente, de manera responsable y sostenible, pensando siempre en el desarrollo ecológico del país y en las futuras generaciones. En mi propia experiencia, concebí muchos proyectos en el campo del desarrollo agropecuario, la energía hidroeléctrica, el turismo, la industria y los servicios financieros, particularmente en la banca. Muchos se han desarrollado con éxito y hoy aportan al desarrollo del país. Otros, por diferentes razones, no pudieron realizarse, pese a que estoy convencido de su importancia estratégica para el progreso de Bolivia.

El proyecto de El Bala por ejemplo, es un proyecto basado fundamentalmente en la conservación ecológica y la conservación del Parque Nacional del Madidi, en mi opinión el más rico en biodiversidad del mundo. Aprovechado de manera sostenible podría brindar importantes beneficios para sus habitantes nativos y a todos los bolivianos mediante un adecuado uso turístico. Los exhorto a reflexionar sobre todos ellos, sobre los logrados y los que no. Todos contienen un importante esfuerzo profesional y dedicación, pero sobre todo, una manera de entender nuestra realidad y formas que considero creativas y útiles para encararlos de manera positiva, en beneficio del bien común. Son mi legado para todos ustedes.

Estas memorias las he narrado con el apoyo del Lic. Jorge Cortés Rodríguez, quien las ha escrito con mucho acierto y comprensión. Deseo en esta ocasión expresarle mi reconocimiento por su labor.

Debo agradecer también a don Carlos D. Mesa Gisbert quien muy gentilmente ha elaborado la presentación de estas mis memorias.

Del mismo modo, al Banco BISA y a sus principales ejecutivos, cuya iniciativa de apoyar este libro forma parte del programa de celebración de las Bodas de Oro de la institución. A ellos y a todo el personal del Grupo Financiero BISA deseo expresarles mi más sincero agradecimiento.

Agradecer también a los estimados amigos y colaboradores que me han apoyado en este trabajo. Muchos de ellos ya me habían sugerido plasmar en un libro mis anécdotas y experiencias. Sea este esfuerzo mi homenaje para ellos.

A mis hijos, reiterarles que han sido y son la principal ilusión de mi existencia, como lo fue siempre el amor por mi adorada madre.

Julio León Prado  
El Refugio, Octubre de 2013

## **JULIO LEÓN PRADO Y LA ÉTICA DEL TRABAJO**

### **Carlos D. Mesa Gisbert**

Cuando pienso en Julio León Prado lo recuerdo en sus amplias oficinas del Banco Industrial en La Paz y también metido en el gran “balde” metálico en el que descendíamos a las entrañas del impresionante túnel de Misicuni. Sin ninguna duda, el vigor, la vitalidad, los sueños, se expresaban mejor para mí en los ojos del ingeniero que me mostraba orgulloso el fruto de su trabajo, que en los del exitoso banquero capaz de analizar con lucidez la complicada realidad del país.

Julio León es por encima de todo un ejemplo de lo que hace la ética del trabajo, aquella que se ha construido a partir de una convicción de vida, pero sobre todo a partir de los sueños. No los sueños abstractos y creativos del filósofo o el poeta, sino aquellos otros tan concretos e igualmente maravillosos que se moldean con la materia y transforman literalmente las vidas de los demás.

No es fácil en Bolivia admirar a los hombres de empresa, no lo es porque pareciera que el país ha sido muy prolífico en políticos, militares y artistas relevantes y muy poco en grandes emprendedores de la industria, o la agropecuaria, o la minería, o la banca. Eso no es cierto, es que la Empresa, que la Real Academia define como “Acción o tarea que entraña dificultad y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo”, genera a muchos bolivianos reticencia, miedo, aversión incluso. Nuestra historia ha tendido a estigmatizar a las figuras más relevantes del ser industrial de Bolivia como Simón Patiño, Nicolás Suárez, Aniceto Arce o Félix Avelino Aramayo. No dudo que hay cosas importantes que objetar de lo que hicieron, pero tampoco me cabe sombra de duda en torno a lo que su determinación y visión de futuro representó en sus vidas y en las de las sociedades en las que trabajaron.

La biografía de Julio León trabajada en extraordinaria sociedad con Jorge Cortés, a despecho de todo lo que creía saber de su éxito profesional, me ha descubierto algo esencial, la chispa que explica la razón de ser de las cosas, la maravillosa magia del ingenio humano

combinada con la decisión inquebrantable de vencer los obstáculos y la adversidad. No parece haber ningún secreto en ello. La respuesta se puede expresar brevemente: vocación de trabajo. Pero la frase encierra algunas ideas fundamentales; ambición (de saber, de crear, de transformar), esfuerzo y perseverancia, carácter, condición de liderazgo, ideas, fe, claridad de metas.

Este libro, a diferencia de otras extraordinarias biografías sobre los mayores próceres empresariales bolivianos, explica al detalle el porqué de las cosas, el revés de la trama, el desentrañamiento de los desafíos técnicos, los razonamientos que conducen a alguien a hacer las cosas con su porqué y su cómo.

La vieja noción del “homo faber” que uno pensaría que es menos que el “homo sapiens”, es en realidad una forma parcial de entender la totalidad de lo humano.

Julio León –Jorge Cortés, lo percibió rápidamente- entiende que su mayor aporte al contarnos su vida es explicar lo que hizo y porqué y demostrar que reflexión y acción son dos cosas indisolubles.

El niño que se divertía en la laguna de propiedad de su lejano padre chocó muy pronto con la realidad de una madre sola y esforzada en una pequeña tienda de barrio. El estudiante reservado y tímido se dio cuenta al instante que dos mil páginas para aprender en tres días como condición de ingreso en la mejor escuela de ingeniería del Perú, no eran suficientes para arredrarlo. El joven atormentado por el avance desmesurado de la mancha blanca que atrapó todo su cuerpo, no doblegó su espíritu, imponiendo siempre su decisión de hacer. El técnico tomó al vuelo la oportunidad de aprender en la única universidad verdadera, la del trabajo diario, y aprovechó, montañas arriba y valles abajo, para descubrir los secretos de la ingeniería, tanto que resolvió a fuerza de talento el entuerto de las cucharas rajadas de una turbina. El hombre en plena madurez supo lo que era el desafío de obedecer, tan grande como el de bien mandar. Fue –él lo sabe- parte de un costoso aprendizaje y de un alto precio en su vida personal.

Hasta que por fin apareció en su vida la chispa, aquella que tenía encendida en el alma desde su nacimiento, la clara percepción de que ser hombre de empresa era una tarea mayor, no sólo por el éxito económico, no poco importante, fundamental en realidad, sino sobre todo porque entonces los sueños estuvieron en su mano.

Es curioso, pero León Prado insiste en que lo suyo no era la reflexión intelectual y el conocimiento de obras literarias y filosóficas, una desventaja que resintió en una de sus relaciones sentimentales. Una ironía, pues en las páginas que escribe Cortés lo permanente es la reflexión, el descifrar los porqués, el proponer ideas, el analizar, el deducir, el sacar conclusiones. El proceso de aprendizaje en la lógica de prueba y error, es en suma el de construir una nueva realidad.

En algún sentido Julio León Prado es un humanista tal como se concibió en el renacimiento. No hay tarea que no pueda emprenderse ni tema que no pueda tocarse, ni aventura que no pueda encararse. La única condición es entender la oportunidad y aprovecharla. Riesgo sí, tropiezo sí, a condición de aprender de ellos.

Inopinadamente el joven director de obra de una de las empresas más grandes del Perú se tornó en creador de la empresa ICE, la madre de todos sus emprendimientos. El ingeniero fue luego técnico, jefe de trabajos, recreador de proyectos, empresario especializado en tendidos eléctricos, domeñador del agua para transformar su fuerza desbocada en generadora de energía...

De allí en más, la vida condujo a Julio León Prado de las sierras del Perú al verde de Costa Rica, a la incierta Nicaragua en plena transformación revolucionaria, a Panamá, la del mítico canal y finalmente, estaba escrito en la palma de su mano, a Bolivia, su tierra, la de su amada madre, la de Quillacollo y Urkupiña. Es en su impresionante trayectoria boliviana donde su relato de los avatares técnicos y empresariales se carga de pasión y revela los claros y oscuros que muestran al empresario ansioso por conseguir resultados que mejoren las condiciones del país. Aparecen personajes muy relevantes que nos son familiares. Con comprensible prudencia, aún en los momentos más escabrosos, los hechos son contados con

medida aunque se intuye el desasosiego y el disgusto, como se puede apreciar también el legítimo orgullo de lo conseguido.

Comienza así una larga saga que se aprecia en sus iniciativas técnicas y empresariales en Santa Cruz, aquella ciudad en plena explosión de crecimiento de los años setenta y ochenta del siglo pasado. La electrificación que demanda colocar los postes que transportarán los cables de energía en ¡el medio del dormitorio de una familia! Parece un hecho salido de un relato macondiano pero es más que eso, es una realidad mágica que supera a la ficción literaria. Apasiona adivinar los esfuerzos por aprender los trucos de preparar bien una tierra, el comienzo de las grandes extensiones de soya, la inteligente rotación de tierras y la ganadería, la difícil tarea de producir limones y sus grandes potencialidades en la industria de preservantes, el riego masivo, la construcción de carreteras y el aeropuerto de Cochabamba, la ingenuidad de confiar en información de “buena fe” sobre la situación de un banco, las discusiones apasionadas con sus colegas empresarios y su natural recelo al tratar con políticos que acompañaron o dificultaron sus ideas. El prolífico camino de la banca y el impulso del microcrédito... Las ideas siempre bullendo en su cabeza.

Paradójicamente, la historia más importante de su vida, su mayor anhelo, aquel que en muchos sentidos quería que fuese la coronación de su vida profesional en su propia mirada de la tierra que más amaba, Misicuni, fue el proyecto más complejo, el más costoso, el que le dio a la par las mayores alegrías y los mayores sinsabores.

Recuerdo en lo personal el episodio de Misicuni y el momento crucial del encuentro de las dos partes del túnel de más de diecinueve kilómetros el día de su unión. Me pareció una tarea de gigantes y así lo escribí entonces. Lo era, muy especialmente en Bolivia.

A pesar de ello, hoy todavía Misicuni no es la anhelada combinación de esos tres elementos que León Prado esperaba para todo el valle cochabambino: provisión de agua potable, riego y generación de energía eléctrica. En esa circunstancia no deja de ser aleccionadora la reflexión del empresario -pensamiento ciertamente político- que

se da cuenta hoy de que en el contrapunto sobre el proyecto de Misicuni con el Presidente de entonces, Gonzalo Sánchez de Lozada, debió tomar al vuelo una decisión política que su ética del trabajo le impulsó a rechazar.

Como todo ser humano Julio León Prado apostó por un determinado camino interior, el de ciertas premoniciones, el de las decisiones que deben sedimentar antes de tomarse, el de una particular armonía entre cuerpo y espíritu que lo llevó a una búsqueda incesante más allá de las convenciones occidentales; primero a partir de la sabiduría ancestral de su pueblo, luego en el oriente lejano. Una vida de ascetismo en muchos sentidos, expresada en el vegetarianismo cada día más radical, y sobre todo en la larga meditación. De la acción como motor esencial de la vida al silencio absoluto. Una pequeña habitación a miles de kilómetros del país de sus desvelos, sólo consigo mismo en contraste con el tráfigo demencial del día a día empresarial...

Julio León le revela a Jorge Cortés en una parte de ese largo y fructífero diálogo de este notable libro que es una autobiografía compartida, que envidia a quienes han tenido un largo y estable matrimonio, una familia con la que compartir intensamente. ¿Tarea pendiente? La familia, aquella que el mismo extrañó de niño, pero que su madre fue capaz de transmitirle hasta el último aliento de su vida, es para él como un esfuerzo inconcluso. A lo largo de las estimulantes páginas de su historia, sin embargo, está claro que el empresario, el hombre de acción, buscó siempre, incesantemente, ese calor esencial que compañeras como Alicia o Janet le dieron largamente.

Julio León Prado es una fuerza dinámica que no se detuvo nunca, que no se detiene, que no se detendrá hasta el último día de su vida. Esa es su lección, la de quien es capaz de pensar y crear algo nuevo todos los días.



## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo no constituye una biografía del ingeniero Julio León Prado en el sentido académico del término. Lo que se presenta son sus memorias, es decir, recuerdos personales sobre los diferentes acontecimientos de su vida, tanto en el orden familiar como en el profesional y empresarial. En ellos expresa, con todo derecho, su verdad sobre estos sucesos.

Las evoca con responsabilidad y respeto para consigo mismo y, sobre todo, con los demás. Sus memorias no tienen la pretensión de quien, en las postrimerías de su vida, quema las naves del pasado en aras de la conquista de un lugar prominente en la historia. Por el contrario, son más bien, el relato meditado y prudente de quien considera que todavía tiene por delante mucho tiempo de protagonismo en la actividad empresarial y el desarrollo de su país.

La originalidad de este trabajo radica en el testimonio ofrecido por un protagonista activo y destacado del mundo empresarial y el desarrollo de Bolivia. Es la vida de un ingeniero. Sus construcciones y obras se funden con su vida, y en su memoria prevalecen los datos sobre cualquier comentario. Sin embargo, sus relatos contienen aun frescas las emociones con que diferentes personas, circunstancias y sucesos han marcado su vida, cada uno de manera singular y distinta. Cada experiencia tiene su propio lugar y dimensión, y su narración no pretende uniformarlos ni jerarquizarlos.

Por esta razón, la fuente principal y casi exclusiva para narrar estas memorias son las entrevistas concedidas por el propio ingeniero León Prado con esta finalidad. Éstas se realizaron en numerosas reuniones de trabajo sostenidas entre agosto de 2012 y septiembre de 2013, frecuentemente durante los fines de semana, en su casa de El Refugio. No ha sido una experiencia fácil, tratándose de un hombre que ha hecho del bajo perfil, un valor y un hábito en su vida. El generoso tiempo concedido por él para la realización de este trabajo, en medio de su siempre nutrida agenda de actividades y frecuentes viajes, es testimonio de la importancia que concedió al mismo.

También se han recogido los aportes de sus familiares más próximos en la ciudad de Cochabamba, y los de algunos de sus más cercanos colaboradores. Por supuesto, se ha recurrido además al apoyo de fuentes

documentales primarias y a la bibliografía. Todos estos recursos han sido complementarios a la mencionada fuente principal.

El libro está construido en torno a ella. Metodológicamente, está cerca de aquella técnica que en historiografía se conoce como historia oral, aunque combinada con prácticas del periodismo y otras ciencias sociales. Las citas entre comillas son transcripciones literales de frases de don Julio, incluyendo aquellas en que él da voz a otros personajes. También, los análisis contextuales que la obra contiene, están desarrollados atendiendo a sus propias opiniones. Se ha evitado, hasta donde es factible, incorporar en el texto los criterios y juicios de valor de quien esto escribe. Del mismo modo, el estilo narrativo trata, en lo posible, de mantener el tono ameno, aunque sobrio y sucinto de su narración.

Agradezco la confianza que me ha brindado el ingeniero Julio León Prado al darme la oportunidad de realizar este trabajo y dejo constancia de la amabilidad y amplia apertura que me ha ofrecido durante su transcurso. Del mismo modo, hago extensivo mi agradecimiento al Banco BISA S.A. que ha permitido la concreción de esta obra.

También debo agradecer la generosa contribución de datos y anécdotas proporcionados por sus hijos María Cristina, Paola Alexa y Rodrigo, a sus hermanas doña Adela y doña Amalia León Prado, así como a su primo, el Dr. Alfonso Prado. Del mismo modo, a los señores Fabián Rabinovich, Ramiro Guevara, Tomás Barrios y Julio Jaime Urquidi, entre otros colaboradores de don Julio, por la atenta lectura de los borradores, el aporte de sus observaciones y valiosas sugerencias.

La selección de fotografías y el cuidado de la edición estuvieron a cargo de J. Renato Crespo Callaú cuya profesionalidad y desprendimiento agradezco especialmente. Hago también extensiva mi gratitud a la señora Ximena Peredo, secretaria del ingeniero León Prado, por su constante colaboración.

Finalmente, mi agradecimiento especial a mi hija Alejandra por su apoyo generoso y eficiente a lo largo de todo este trabajo. Lo mismo para mis hijos Jorge y Sergio que me han acompañado y alentado permanentemente con su amor.

Cochabamba, octubre de 2013.  
Jorge Cortés Rodríguez

## CAPÍTULO 1

### INFANCIA Y JUVENTUD

1926 - 1946

#### Quillacollo

“Tuve una niñez muy generosa” sostiene Julio León Prado al evocar su infancia y juventud a la distancia de los años. Aunque pronunciada con nostalgia, esa escueta frase constituye una síntesis precisa para describir aquel intenso período de su vida, colmado de los contrastes y emociones que lo acompañarían desde sus primeros años.

Nació el 4 de julio de 1926 en Quillacollo, en la casa que sus padres tenían en la Fábrica de Alcoholes de esa ciudad. “Dicen que nací muerto” cuenta de buen humor. Ocurrió que al nacer, en las primeras horas de aquel día, tuvo alguna dificultad para respirar. Posiblemente el caso no revestía gravedad, pero alarmó a la experimentada partera que atendió el alumbramiento de su madre, que no sabía cómo ayudar al recién nacido. En ese tiempo no había en esa localidad, que no era la urbe que es ahora, la asistencia médica que hoy dispone. Entonces don Lizandro Urquidi, socio de sus padres en aquella fábrica y que no era médico, sugirió un drástico procedimiento para estimular su respiración: sumergirlo sucesivamente en agua fría y agua caliente hasta que ésta se normalice. No habiendo otra alternativa, aquél método fue aprobado por su madre, pero ante el riesgo que implicaba, estableció como condición que antes el recién nacido sea bautizado. Sus parientes tuvieron que acudir de emergencia al párroco de Quillacollo, el padre Cano. El sacerdote se presentó presuroso en la casa de la familia León Prado a las tres o cuatro de la madrugada para bautizar a la criatura apresuradamente y sin mayor ritual. Luego se aplicó el procedimiento terapéutico con todo éxito.

“Y aquí me tienen” agrega Julio riendo francamente, sin dar a esta anécdota, que le relató alguno de sus parientes hacía relativamente poco tiempo, ningún tono de dramatismo. Sus tíos Cincinato y Eloísa Prado Cardozo, hermanos de su madre, oficiaron como improvisados padrinos y fue bautizado como Julio César León Prado, según consta en la Partida de Bautizo correspondiente.

Fueron sus padres María Cristina Prado Cardozo y Alfredo B. León. Su madre, a la que habitualmente llamaban Cristina, había nacido en Tapacarí el 24 de Julio de 1899, hija de Eloísa Cardozo Terrazas y Avelino Prado Sánchez. Julio no alcanzó a conocer a su abuelo Avelino que falleció antes de su nacimiento y tampoco a don Manuel Fernández con quien su abuela se casó posteriormente. Doblemente viuda, doña Eloísa debió asumir sola la responsabilidad de administrar las haciendas que poseía en aquella entonces próspera región de Tapacarí, donde era importante propietaria.

Su abuela Eloísa era todo un personaje. Julio la recuerda como a una persona de carácter enérgico y diestra amazona, que recorría a caballo sus vastas propiedades ejerciendo en ellas una autoridad que ya en su niñez lo impresionaron profundamente. Su hermana Adela sostiene que era muy cariñosa, aunque “muy estricta, con ideas antiguas”. Su otra hermana, Amalia, detalla que era muy habilidosa en la preparación de los alimentos para la familia. Cocinaba en un fogón a leña al que solía ofrecer la primera cucharada de sus sabrosas *lawas*, las típicas sopas andinas, con una misteriosa frase: “¡Toma Pedrito, tu almuerzo!” pronunciada en severo susurro. Preparaba los alimentos en una olla de barro que todos recuerdan como relativamente pequeña, sin embargo, el contenido alcanzaba para alimentar a toda la familia y hasta algún ocasional invitado: era su “ollita milagrosa”. Tenía un loro al que, cuando salía de la casa, le encargaba seriamente el cuidado de ésta. El animal cumplía debidamente el encargo imitando una serie de voces humanas que daban la impresión que en la vivienda estaban presentes sus propietarios.

Cristina fue la tercera de los cuatro hijos de Eloísa y Avelino. Sus hermanos fueron Cincinato, Eloísa (hija) y Graciela Prado Cardozo. Tuvieron además una media hermana, Elvira Fernández Cardozo. Fueron siempre una familia muy unida, nucleada en torno a Doña Eloísa y al tronco familiar de los Prado.

Cristina cursó la educación primaria en la misma localidad de Tapacarí. Los estudios secundarios, en cambio, los realizó en el colegio Instituto Americano de la ciudad de Cochabamba, prestigioso establecimiento privado perteneciente a la Iglesia Metodista. Se destacó como excelente alumna y muy buena jugadora de tenis, deporte que allí aprendió y de la que fue practicante por muchos años. Sus méritos le valieron para que, durante su último año de estudios secundarios, el Instituto Americano le ofreciera una beca de estudios universitarios en los Estados Unidos. Con ese motivo, el director del establecimiento en persona, un señor norteamericano, acompañado de algunos profesores, visitaron a su madre en la casa de Quillacollo para solicitarle la autorización correspondiente. “¡Y quién les ha dicho que mi hija está en venta!” respondió airada doña Eloísa, añadiendo “Estos gringos...”. No sólo rechazó la beca y menos consintió el viaje, sino que retiró a Cristina de ese establecimiento y la inscribió en el Liceo Adela Zamudio de la misma ciudad, donde logró el Diploma de Bachiller.

Acabado el ciclo secundario, la afición al deporte llevó a Cristina a ejercer como profesora de Educación Física, aunque al principio de manera empírica. Su hermana mayor Eloísa, que también era maestra, la instruyó cuidadosamente en la práctica de la docencia en este rubro. Posteriormente asistió durante un año a los cursos de actualización en esta materia dictados en la ciudad de La Paz, ofrecidos por el Ministerio de Educación. Allí aprobó todos los exámenes y obtuvo finalmente su título de maestra de educación física. Ejerció la profesión en Quillacollo, complementándola con eventuales clases particulares de tenis que ofrecía a los hijos de las pocas familias que en esa ciudad eran, por entonces, aficionados

a este deporte. Era una joven atractiva que había heredado la firmeza de carácter y la inteligencia de su madre, aunque reunidos en torno a una personalidad servicial y bondadosa.

Fue cabalmente gracias al tenis que conoció a su futuro esposo. Don Alfredo acababa de hacerse cargo de la administración de la mencionada Fábrica de Alcoholes, que así se denominaba formalmente este establecimiento en Quillacollo, aunque coloquialmente llamaban La Alcoholería. Su socio Lizandro Urquidi había contratado a Cristina para que instruyera en este deporte a sus dos hijas, llamadas familiarmente “las Gracielas” por el nombre de la mayor<sup>1</sup>. A este efecto habilitaron en los amplios terrenos de la fábrica una cancha razonablemente apropiada. Cristina y Alfredo fueron presentados por don Lizandro y pronto comenzaron un noviazgo hasta llegar a contraer matrimonio, no sin que antes Alfredo recurriera a diversos recursos para conquistarla. “Mi madre fue una mujer muy hermosa” cuenta Julio sin esconder su orgullo. Había tenido algunos enamorados. Uno de ellos, un destacado médico de Cochabamba, tenía pretensiones serias y formales. Don Alfredo se las arregló para que las cartas de este cuasi prometido no llegaran a manos de Cristina, mediante ciertos acuerdos con la “correista”, recuerda su hija Adela. Su tenacidad logró convencerla y finalmente se casaron el 12 de agosto de 1924.

La boda se realizó en la misma Fábrica de Alcoholes, reuniendo para la ocasión a un numeroso grupo de parientes y amigos para celebrarla. Posteriormente, don Alfredo llevó a su joven esposa a un largo y placentero viaje de luna de miel por Argentina, Uruguay y Chile, acompañada además por sus amigas y alumnas de tenis, las Gracielas.

### **La Alcoholería**

Por alguna razón que a Julio nunca le interesó dilucidar, su padre prefería ser llamado Alfredo B. León, sin esclarecer

<sup>1</sup> Graciela Urquidi Yanguas (1920-2006): Más conocida como “Chela”, fue una consagrada bailarina profesora de danza y directora de una afamada academia de baile en la ciudad de La Paz.

la B de Belzu, que era por lo demás, su apellido materno. Ninguno de sus hijos llevó este apellido. El Dr. Alfonso Prado, primo hermano de Julio, abogado y entendido en materia de genealogías sugiere por sus propias investigaciones, que posiblemente la madre de don Alfredo, doña Trinidad Belzu, fue descendiente directa del General Manuel Isidoro Belzu, Presidente de la República de Bolivia en el siglo XIX.

Don Alfredo nació el 5 de febrero de 1894, en la ciudad de Uncía, en el Departamento de Potosí. Estudió Ingeniería de Minas en la Universidad Técnica de Oruro, aunque no llegó a graduarse. Desde muy joven se dedicó a los negocios mineros con bastante habilidad, llegando a tener desde temprano una próspera posición económica.

Era la época del gran auge del estaño, un período de la mayor importancia en la historia de la economía boliviana, de tradición eminentemente minera. Las empresas de los “Barones del Estaño”, Patiño, Hochschild y Aramayo controlaban esta actividad, generando no obstante, oportunidades de negocios en este campo para otros emprendedores menores, de los que adquirirían diversos insumos y servicios. León era uno de estos.

Muy joven aún y después de prestar su servicio militar, había conformado un primer hogar con doña Genoveva Borda con la que tuvo cuatro hijos: Walter, Eduardo, Emma y Alfredo León Borda, con los que Julio mantuvo una muy afectuosa relación desde su niñez.

La minería del estaño y la Guerra Federal desplazaron a los tradicionales centros económicos y políticos del sur. El legendario Potosí había dejado su preeminencia económica a los nuevos centros mineros productores de estaño aglutinados en torno a ciudades como Uncía y Oruro, más cercanos a la nueva sede de gobierno, la ciudad de La Paz, generando un vigoroso eje de desarrollo en Bolivia. Uncía era, además, sede de las principales empresas mineras de Simón I. Patiño.

Desde allí despachaba sus negocios don Alfredo y a raíz de algún traspie en ellos, precisamente con una de las empresas de Patiño, Lizandro Urquidi lo invitó a comprar el 50% de la referida Fábrica de Alcoholes y constituir una sociedad paritaria, con la condición que él la administrara personalmente. Don Alfredo aceptó y se trasladó, al principio temporalmente, a Quillacollo para atender ese establecimiento sin descuidar sus asuntos en las minas. Era un hombre relativamente alto, de complexión robusta, tez morena, dotado de una natural simpatía y facilidad para entablar relaciones sociales. Estaba muy bien vinculado a los círculos sociales de Cochabamba y amigo personal de don Daniel Salamanca, quien posteriormente ocupó la primera magistratura del país.

Después del matrimonio y durante una corta temporada, Cristina y Alfredo radicaron en Uncía donde nació la mayor de sus hijas, Elsa, para luego trasladarse a Quillacollo donde residieron por varios años. Allí nacieron sus otros hijos: Julio Cesar, Adela Beatriz, Amalia que falleció tempranamente, y una menor, llamada nuevamente Amalia en homenaje a la hija perdida, todos León Prado. Los primeros años de matrimonio de la pareja fueron de armonía y prosperidad. Bajo la acertada conducción de Alfredo y la no menos pertinente ayuda de su esposa, la Fábrica de Alcoholes alcanzó un notorio progreso que brindaba a la familia más que suficientes ingresos, a los que se sumaban los provenientes de los negocios mineros. Años después, iniciada la Guerra de Chaco, don Alfredo consiguió el cargo de Proveedor del Ejército, trabajo que le permitía el suministro de diversos productos agropecuarios producidos en todo el valle de Cochabamba, que enviaba vía ferrocarril, "en vagones enteros" desde Quillacollo, con destino a las tropas en el frente de combate.

Todos estos emprendimientos permitían a la familia León Prado una situación económica más que estable, en un tiempo difícil para el país y su población, aquejados por la guerra. Doña Adela León recuerda cómo numerosas esposas o madres de estos combatientes, de humilde origen indígena, llegaban

a la casa de sus padres y les solicitaban apoyo para sostener a sus familias, nombrándolos padrinos de sus hijos menores. De manera especial le pedían a su madre que escribiera las cartas que deseaban enviar a sus maridos o hijos que se encontraban combatiendo en el Chaco, para comunicarles las cotidianas noticias hogareñas e inquirir sobre su situación en el frente de batalla. Su madre accedía a este pedido con generosidad.

La Alcoholería estaba ubicada en una propiedad de más de 20 hectáreas de extensión que comenzaba en la actual avenida Blanco Galindo, que comunica las ciudades de Cochabamba y Quillacollo, y se prolongaba hacia el norte por el camino hacia el vecino pueblo de El Paso. Era la propiedad urbana más grande de esa ciudad. Además de la maquinaria e insumos para la elaboración del alcohol, que vendían en esa ciudad y Cochabamba, contaba con plantaciones de maíz y otros cereales, y una dadivosa huerta de árboles frutales, entre los que destacaban espléndidos nogales. Los subproductos de la molienda del maíz que usaban para la producción de alcohol, permitían alimentar a un hato de ganado lechero y uno más generoso de porcinos, además de numerosas aves de corral.

Dada la necesidad de suministro de agua para la fábrica, la propiedad contaba con varios estanques. Don Alfredo logró habilitar uno de ellos especialmente como piscina y otro, de mayor tamaño, lo convirtió en una pequeña laguna de casi una hectárea de superficie, con una pequeña isla artificial al centro. Estaba completamente rodeada de frondosos sauces llorones que ofrecían su generosa sombra al conjunto. Julio y sus amigos jugaban allí balanceándose en las largas ramas de esos árboles. “Julio desde chico se lanzaba a la piscina desde los vestuarios y llegaba hasta la otra orilla nadando por debajo del agua” recuerda su hermana Adela. Él, por su parte, sostiene que aprendió a nadar alrededor de los cuatro o cinco años de edad por accidente, cuando uno de sus hermanos de padre, en medio de sus juegos, lo empujó al agua. “Tuve que aprender pues” relata, recordando del mismo modo el susto del hermano y los otros amigos cómplices de la broma, que tuvieron que lanzarse a la alberca para ayudarlo.

Los juegos de niños ocuparon los primeros años de su infancia. En la generosa finca departía con sus hermanas y sus tres medios hermanos mayores, cuya educación fue íntegramente confiada a doña Cristina. A ellos se añadían las hijas de don Lizandro Urquidi y, con frecuencia, numerosos primos por parte de la familia Prado. Un nutrido grupo de niños vecinos de Quillacollo se sumaban al conjunto: “todos venían a bañarse a La Alcoholería”. Nada era más importante para ellos que aquellas largas y maravillosas horas de sol y de agua.

También tenían otros juegos: organizaban “concursos” entre varones y mujeres sobre quién podía hacer la mayor tortilla de huevos aprovechando, “y abusando” añade Julio con severidad, de la propia granja familiar. Otra de sus distracciones favoritas fueron los paseos en coche tirado por caballos desde la fábrica hasta la hermosa finca de don Daniel Salamanca, cerca del mencionado pueblo de El Paso, junto a sus padres y hermanas, para retribuir las visitas que en no pocas ocasiones realizaba don Daniel a La Alcoholería. En la extensa huerta, trepar a los árboles para sacar fruta era otro de sus pasatiempos cotidianos. Sus hermanas y primos recuerdan a Julio como a un niño robusto, moreno y de baja estatura, “muy amiguelero”, inquieto y alegre, capaz de comunicar fácilmente sus ideas acerca de los juegos que organizaba y que desde entonces lideraba con naturalidad.

Refiere Julio que “a mi papá le gustaba agasajar a sus amigos y casi todos los domingos invitaba a varios de ellos, que venían desde Cochabamba, a almorzar a la casa”. Entonces su padre los recibía con sendos vasos de ambrosía recién elaborada en la misma propiedad. Al pequeño Julio le gustaba ayudar en la tarea de ordeñar a las vacas para este menester, y pronto aprendió las distintas maneras de preparar esta bebida. “A los caballeros se les daba la leche recién ordeñada con coñac, a las damas con oporto o vino dulce y a los niños sin nada, purito” recuerda con su habitual precisión.

En el amplio estanque mayor, aquel rodeado de sauces, don

Alfredo mandó a construir una especie de balsa sobre la cual se instalaba firmemente una gran mesa para ofrecer allí el almuerzo a sus invitados. Ayudados por largos palos, los niños colaboraban con los empleados de la casa en moverla sobre el agua girando lentamente alrededor de la pequeña isla durante esos prolongados eventos. “¡Que pongan los patitos!” ordenaba entonces su padre y los sirvientes lanzaban a la laguna a “cientos de patitos, todos amarillitos” que comenzaban a nadar junto a la balsa, invocando los recuerdos más lejanos de la infancia de Julio. “¡Que saquen los patitos, que pongan los patos!” volvía a indicar don Alfredo, y éstos eran reemplazados por un mar de aquellas blancas aves, para deleite suyo y de sus huéspedes.

### **La tienda**

Aquella vida generosa no duró mucho tiempo. Cuando Julio tendría poco más de siete años de edad, sus padres tuvieron que divorciarse. Sus relaciones se habían deteriorado y doña Cristina se vio forzada a separarse de su esposo, con el respaldo de sus hijos y hermanos. De este modo, dejaron la confortable finca de La Alcoholería y acomodarse todos, Cristina y sus cuatro hijos, en dos austeras habitaciones en la casa que su madre tenía en la calle 14 de septiembre N° 85 de Quillacollo, sin más sustento que su trabajo. Era un momento de graves tribulaciones para el país debido a la Guerra, y de cuyas secuelas aquella ciudad no era la excepción. Además de cobijar a su hija y a los nietos en su casa, doña Eloísa les ofreció en esos primeros momentos la alimentación, gracias a su inefable “ollita milagrosa”. Pero Cristina era una persona que valoraba en alto grado su independencia y decidió enfrentar ella sola su nueva situación.

Julio, desde el principio, tomó una decidida opción por su madre. “No me gustaba el trato que le daba mi padre”, explica parcamente. A su corta edad, no sólo la apoyó en esta difícil decisión, sino que materializó su apoyo enfrentando los desafíos que esta nueva vida suponía, cuya duras restricciones económicas contrastaban notoriamente con la anterior.

Temprano, asumió responsablemente el rol de único hijo varón y, de facto, el mayor dada la enfermedad que sufría su hermana Elsa. Esta dolorosa circunstancia permitió que, con incrementado vigor, se estableciera entre doña Cristina y su hijo un vínculo sólido y profundo.

“Podría lamentar tremendamente ese cambio de situación. Muy por el contrario, doy gracias a Dios por ello. Debido a eso yo desde niño he aprendido a trabajar, a ver lo que es la necesidad, a ayudar a mi madre y a formarme” reflexiona Julio muchos años después, evocando esta dura temporada de su vida.

Para sostener a sus hijos, durante los primeros meses de la separación con su esposo, doña Cristina se hizo cargo de aquella provisión de alimentos para el ejército en el Chaco. Recibía los envíos o “cargas” de papa, cereales, hortalizas y otros productos que llegaban a Quillacollo en camiones desde distintos puntos del valle de Cochabamba y luego de contabilizarlos y empacarlos de manera adecuada, los remitía desde la estación del ferrocarril. Era un trabajo arduo que requería de bastante esfuerzo. Muchas veces, estas actividades debían realizarse por las noches para que los despachos pudieran salir en el tren que pasaba al día siguiente temprano en la mañana. En aquellas frías veladas, Julio acompañaba a su madre aportando con gran seriedad en todo lo que a su edad podía, especialmente en aquello de contar los bultos y controlar su adecuada carga y descarga. Sin embargo, a los pocos meses su madre tuvo que dejar esta actividad y sobrevinieron tiempos de mayor estrechez económica con las consiguientes dificultades.

A las penurias de la separación del matrimonio se añadió la venta de La Alcoholería en condiciones desventajosas. No fue un buen momento para el padre de Julio. A la separación de su esposa se agregaron ciertas desavenencias con su socio, quien terminó por vender su parte de la empresa. La fracción que correspondía a sus padres fue rematada por un monto

de dinero mucho menor a su valor real. La mitad de aquellos ingresos le correspondió a su madre.

Con aquel pequeño capital, doña Cristina decidió adquirir una tienda para sostener a su familia. Sus hermanos se opusieron a la idea: “Cómo una Prado Cardozo va a ser tendera” le expresaron. Este argumento expone de alguna manera la idiosincrasia de la sociedad quillacolleña de entonces – y de buena parte de la boliviana- no exenta de prejuicios. Ella replicó que necesitaba ese negocio para sostener a sus hijos y atender las necesidades de su educación. Sin embargo, en su fuero interno tenía serias dudas. “Julituy, ¿qué hago?” le preguntó angustiada a su hijo, con aquella dulce expresión del idioma quechua. “Compra mamá, nosotros te vamos a ayudar” respondió Julio con firmeza. Su madre compró la tienda.

Se trataba de un almacén de abarrotes ubicado en la plaza 6 de Agosto de Quillacollo, frente de la Alcaldía Municipal de esa ciudad. La compra incluía el almacén como tal, muebles, la mercadería y el acceso, en condición de alquiler, a una parte de una antigua casona de propiedad de José María y Filomena Céspedes donde se encontraba ya instalada la tienda. A esas sencillas dependencias se trasladó la familia dejando la casa de la abuela Eloísa. Constaba de un par de dormitorios, un pequeño comedor, cocina, baño y un reducido patio interior, compartido con otros inquilinos que habitaban el piso alto de la casa. La familia vivió allí por mucho tiempo.

Esta casa se conserva aún en Quillacollo. En sus buenos tiempos había sido la lujosa residencia de la familia Céspedes y una de las más elegantes de Quillacollo, pero luego la alquilaron a diversos interesados habiendo llegado incluso a fungir, por una breve temporada, como cárcel provisional, aldeaña a las oficinas del Juzgado que funcionaba en la Municipalidad, habiéndose venido a menos. Fue después de esta circunstancia que fue habitada por la familia León Prado. Las calles aldeañas a aquella placita funcionaban por entonces como un mercado

que los días domingo, que eran los de feria, se poblaban de *llantuchas* y *aqallantus*, los típicos puestos de venta sobre la calle que recurrían a pequeños toldos de tela o *llantus* para protegerse del sol o llamar la atención de los clientes. Años después, siendo Julio un destacado profesional y empresario en Perú, compró toda la casa junto con su hermana Amalia, para regalársela a su madre.

En aquel tiempo, Julio y sus hermanas colaboraron en la atención de la tienda, al principio los domingos y en las pocas tardes en que la escuela se los permitía. Tiempo después, ya durante la secundaria, su apoyo se hizo más continuo. Consiguieron además adjudicarse la venta de papel sellado y timbres de ley para trámites judiciales, bajo la modalidad de “comisión”. Como la tienda se hallaba enfrente de la Alcaldía Municipal y el Juzgado, su ubicación resultaba favorable para aquel pequeño comercio. Su hermana Adela jugó un papel de gran responsabilidad en estas tareas desde corta edad y por mucho tiempo.

La principal actividad de la tienda fue, sin embargo, la venta de bebidas durante la tradicional festividad en devoción a la Virgen de Urkupiña. Ésta se celebra anualmente durante el mes de agosto en Quillacollo, y ya en ese tiempo congregaba a una gran cantidad de devotos y consumidores, aunque por entonces, éstos eran en su mayor parte indígenas quechuas, colonos de las haciendas vecinas a la ciudad. Julio colaboraba con su madre en hacer el acopio oportuno de esta mercadería con meses de antelación, y en su trabajoso expendio durante los días festivos. En menor escala, esta venta se reproducía durante las fiestas de Carnaval, representando ambas ocasiones “experiencias muy interesantes” para Julio, que le permitieron familiarizarse desde muy joven con las artes del comercio. No obstante, los ingresos cotidianos del resto del año no eran suficientes para sostener a la familia.

Doña Cristina debía entonces multiplicar sus esfuerzos y repartir su tiempo entre la docencia, la tienda y las tareas del

hogar. Consiguió trabajar en tres establecimientos diferentes, siempre en Quillacollo, como profesora de Educación Física: la escuela Teresa Urquidi, la sucursal de ésta situada a pocas cuadras de distancia y que tenía el mismo nombre, y en la Heroínas. Recuerdan las hijas que muchas veces regresaba a la casa prácticamente afónica debido a las constantes “voces de mando” con que llevaba muchas horas de clase de gimnasia durante el día. Preparaba además, en cada una de ellas, su “número” correspondiente en las veladas anuales que organizaban los maestros para mostrar a los padres de familia los avances de sus hijos. “Mi madre preparaba bien sus veladas” relatan, detallando las demostraciones de gimnasia, destreza física y danza que los pupilos de doña Cristina ensayaban largamente y presentaban en esas ocasiones.

Especial dedicación brindaba su madre a su hija mayor. Elsa había sufrido un triste accidente siendo apenas una criatura, que le ocasionó graves secuelas. Perdió definitivamente el habla y quedó con el sistema locomotor seriamente afectado, al punto que aprendió a caminar recién a los ocho años de edad. Sufrió además de hidropesía. Sin embargo, como recuerda Julio, era muy inteligente: “jugaba al ajedrez perfectamente y nos ganaba a todos”. Sus hermanos y primos la trataban con todo afecto. En los buenos años de La Alcoholería sus padres la llevaron a los más prestigiosos médicos de Cochabamba, La Paz e incluso Buenos Aires, sin alcanzar mayores resultados en la recuperación de su salud. Dada la nueva situación económica, los cuidados y necesidades recayeron enteramente en doña Cristina, cuya bondadosa actitud fue por mucho tiempo su único recurso.

Julio recuerda con especial aprecio el esfuerzo de su madre por dar una educación esmerada a sus hijos. Él y sus hermanas cursaron sus primeros años en el jardín de niños del colegio Alemán Santa María de Cochabamba, un establecimiento de religiosas. Como su madre trabajaba en Quillacollo, durante aquellos años tuvieron que permanecer internos en el colegio durante los días de semana, reuniéndose con ella únicamente

los sábados y domingos que aprovechaban para ayudarla en el almacén.

Julio realizó los estudios primarios, hasta el quinto grado, en el Colegio La Salle también de Cochabamba. Desde entonces demostró una clara inclinación por las matemáticas. Recuerda a un profesor de esta materia que los alentaba a solucionar mentalmente las primeras operaciones de cálculo. “Nos decía: a ver señores, cuanto es 5 por 8, menos 7, más 4, dividido entre... y antes que termine la frase yo ya estaba con la mano levantada y la respuesta correcta”. Hasta el día de hoy, su facilidad para realizar cálculos mentales es sorprendente.

El pequeño Julio se destacó desde entonces como el primer alumno de su curso. Sin embargo, parientes y amigos en Quillacollo pusieron en duda sus calificaciones: “¡Claro, como tu mamá paga en el colegio te dan el primer puesto!” afirmaban un poco en broma, un poco en serio. Esta circunstancia hizo que Julio tomara el toro por las astas. Con toda seriedad le pidió a su tía Eloísa, hermana de su madre, que lo cambiara a un colegio fiscal administrado por el Estado y de carácter gratuito, explicándole sus razones, “pero no le avises a mi mamá” añadió. La buena tía accedió a su pedido y de este modo cursó el último grado de la primaria en el Colegio Terrazas que era fiscal, siendo nuevamente el primer alumno de su curso.

La tía Eloísa fue para Julio “como una segunda madre”. Por entonces desempeñaba la función de directora de una escuela en Cochabamba. Durante toda la primaria lo acogió en su casa, junto a sus hermanas, cuidándolo con cariño y esmero, además de brindarle la complicidad que sus reacciones ya demandaban, como en el caso de la anécdota mencionada. Tenía cinco hijos<sup>2</sup>. El mayor de ellos, René, fue el mejor amigo de Julio en ese tiempo. Aunque era algo mayor, congeniaba bastante con su primo y solía acompañarlo a estudiar, desde las cuatro de la madrugada, en la Plaza 14 de Septiembre de

<sup>2</sup> Los hijos de doña Eloísa fueron: René, Oscar, Lucy, Martha y Nancy.

Cochabamba. Como en sus tiempos de La Alcoholería, Julio aprovechaba esas oportunidades para subir a los árboles de pacay que entonces adornaban aquella plaza. Cuenta que “con él nos tratábamos como hermanos”. Sintió mucho su temprana muerte, acaecida años después en Argentina.

Su paso por el Colegio Terrazas le ofreció la oportunidad de conocer otros aspectos de la vida estudiantil que el circunspecto Colegio La Salle no le proporcionaba. Un compañero suyo de apellido Achabal se percató que la secretaria del colegio intentaba atraer la atención del director del establecimiento, y para ello recurrió nada menos que a “aumentar” sus caderas con almohadillas. “Vas a ver que son postizas, me dijo el Achabal y ¡saz! se las pinchó con un alfiler”. Julio disfrutaba de estas travesuras “que me parecían raras”.

Desde niño Julio admiró a su abuela materna. En algunas de las vacaciones escolares la solía acompañar en el trabajo en las fincas en Tapacarí. Hacían juntos largas jornadas a caballo recorriendo las propiedades, controlando el trabajo de los peones y los cultivos que se hacían en estas parcelas. Julio montaba entonces un pequeño “sunicho”, aquellos pequeños corceles adaptados a los altos valles andinos, tornándose rápidamente en un resistente jinete, capaz de seguir el ritmo de su abuela durante varios días por los escarpados senderos de las haciendas. Encontraba un verdadero placer en realizar aquellos recorridos, deleitándose de la naturaleza y la vida al aire libre.

Fue en estos trajines cuando tuvo la oportunidad de conocer de manera directa y descarnada las vicisitudes y características de la vida rural y la producción agropecuaria de esa época. El dominio que su abuela ejercía sobre sus colonos y el reverente respeto que éstos le profesaban, eran el reflejo de aquel tiempo de servidumbre indígena anterior a la Revolución Nacional de 1952.

### **El Bolívar**

Una época de muy gratos recuerdos fue el período como

estudiante de secundaria, la cual cursó íntegramente en el reconocido Colegio Nacional Simón Bolívar de Cochabamba, también fiscal.

Durante los seis años consecutivos de la secundaria y hasta salir bachiller, fue nuevamente el primer alumno de su curso, llegando a ser abanderado de dicho establecimiento. Cuenta que “en los exámenes rechazaba el bolo en todas las materias”, como quien describe un suceso obvio y natural. En los exámenes de colegio en aquella época, los alumnos debían elegir un bolo al azar, que contenía el número de la lección sobre el cual el alumno debía rendir su examen. Rechazarlo significaba otorgar al profesor la facultad de realizar preguntas sobre cualquiera de las lecciones avanzadas y no sobre una en particular, indicando al mismo tiempo, que el alumno estaba suficientemente preparado para ese desafío. Los exámenes de Julio eran normalmente excelentes. Desde entonces su disciplina y dedicación al estudio se constituyeron en hábitos cada vez más acentuados.

Cada día, además de realizar sus propios deberes escolares, ayudaba a sus hermanas en las tareas de matemáticas o en hacer para ellas los dibujos que requerían en diversas materias. Lo hacía a cambio de su ración de natas en el desayuno. “Éstas con mermelada de durazno, me agradaban mucho y la prefería a la mantequilla”. Su madre no dudaba en atender esos pequeños gustos.

Mientras cursaba la secundaria, a los catorce o quince años de edad, Julio se sorprendió al reconocer en él una rara cualidad que, al principio, lo asustó un poco. Solía estudiar por las tardes paseando bajo la arboleda que estaba junto a la vía del ferrocarril entre Quillacollo y la vecina población de Vinto. Una de esas tardes descubrió que luego de leer concienzudamente alguna de sus lecciones, no podía recordar su contenido, por más esfuerzos que hiciera. Regresó alarmado a su casa y se lo contó a su madre y a sus hermanas. Éstas le tomaron la lección y comprobaron que, en efecto, su hermano

parecía no saber nada: “te van a poner un cero” le señalaron con preocupación. A la mañana siguiente, Julio se presentó a rendir su examen en la materia de Historia, y lo rindió de la manera satisfactoria de siempre para asombro suyo y el de su familia. “Yo no daba la lección como una grabadora. La daba entendiendo lo que había leído. Yo no me daba cuenta que analizaba. Era mi subconsciente seguramente el que lo hacía”, explicó. Julio terminó no sólo por acostumbrarse a este fenómeno que se prolongó hasta que salió bachiller, sino que reflexionó sobre él largamente, preguntándose por su causa y sus implicaciones.

Tampoco tomaba apuntes durante las clases. Escuchaba la explicación del profesor con gran atención, cerrando para ello los ojos, puesto que cuando los mantenía abiertos se distraía. El profesor Héctor Anaya lo descubrió en esta actitud durante una de sus clases: “Usted está durmiendo”, lo reprendió. “No profesor, lo estoy escuchando” repuso Julio. “¿Qué es lo que acabo de decir?”. “Tal y tal cosa” le contestó. “¿Y qué significa?” presionó aún más el maestro. “Tal cosa” volvió a responder Julio con firmeza. “Muy bien, siga durmiendo” le dijo Anaya, que le tenía aprecio.

Analizando estos recuerdos, Julio cree encontrar una vinculación entre ellos y otro descubrimiento que lo acompañó durante gran parte de su vida profesional y que él describe como “mi subconsciente es mucho más poderoso que mi consciente. Cuando debo tomar decisiones importantes, consulto con mi almohada, que es una manera de decir que dejo obrar a mi subconsciente”. Normalmente, después del sueño, sus problemas suelen estar mucho más claros que el día anterior y sus decisiones emergen en su consciencia con naturalidad. Como fuere, durante su vida ha consultado con varios médicos y naturistas sobre estos fenómenos cuya singularidad le producen una pronunciada curiosidad, sin encontrar hasta la fecha una respuesta satisfactoria.

De su época de colegial recuerda a casi todos sus maestros

y compañeros de curso. Entre estos últimos destaca su gran amigo Dante Bottega, con el que disputaba los primeros puestos de la clase. Bottega era miembro de aquellas familias italianas que emigraron a la población de Todos Santos, en el trópico de Cochabamba, después de la Primera Guerra Mundial. Estaba habituado a la vida de aquellas nacientes amazónicas y sus anchurosos ríos. En alguna vacación, invitó a Julio a pasar unos días en esa población. Recuerda: “era un gran nadador, tenía mucha habilidad para cruzar los ríos a nado”.

Otros compañeros del colegio fueron los hermanos Juan y Arturo Pérez Tapia. Juan llegó a ser prefecto del Departamento de Cochabamba. De su amigo José Vargas Valenzuela refiere que “era un genio para repetir de memoria, con puntos y comas” las lecciones de los profesores, lo mismo que “el Camacho”, también de prodigiosa memoria.

“Teníamos profesores magníficos y me tenían mucha estima”. Uno de ellos fue el mencionado señor Héctor Anaya, profesor de Matemáticas, al que apodaban el *loco*: “Fumaba y en dos pitadas terminaba su cigarrillo, ¡y nos miraba así! (fijamente). Todo el mundo le tenía miedo menos Bottega y yo. Era un hombre que sabía”. No menos evocados fueron el profesor de Francés, Monsieur Pol que vivía en Quillacollo, don Humberto Guzmán Arze, cariñosamente apodado “opelito”, profesor de Historia que sembró en él un gran interés por esta materia y una temprana admiración por la figura del Libertador Bolívar. También lo fueron su profesora de Filosofía, doña Adela Paz, de Química Renato Coca, “Ñato” Soto de Física, o el señor Valdivia de Educación Física. Con especial afecto menciona al profesor Artero, de Literatura, que le dejó grabados en la memoria varios fragmentos de poesía itálica, junto a los célebres versos de Sor Juana Inés de la Cruz: “Hombres necios que acusáis a la mujer sin razón, sin ver que sois la ocasión de lo mismo que culpáis”, que Julio al evocarlos declamó sin titubeos.

Tenía particular admiración por el profesor de Botánica, don

Andrés Uzeda. “Hacía unos dibujos en el pizarrón que daba pena borrarlos”. Uzeda llevaba a los alumnos a los yungas de Incachaca para recolectar especies de helechos, orquídeas y otras tantas especies de plantas e insectos de la frondosa selva del lugar, en la vertiente amazónica de la cordillera de Cochabamba. Partían de la ciudad en camión hasta el pueblo de Colomi, dormían allí y al amanecer hacían una jornada de un día entero a pie hasta aquel lugar, donde pernoctaban en carpas. Al día siguiente recogían muestras de vegetales y observaban la naturaleza bajo la atenta guía del profesor: “eran excursiones muy lindas”.

Durante los años como estudiante de secundaria, Julio vivió en Quillacollo, junto con su madre y hermanas, en la casa de la tienda mencionada. Como había un numeroso grupo de estudiantes de esa población que viajaba cada día a Cochabamba para asistir al colegio, la Municipalidad de esa ciudad dispuso que un camión los trasladara de manera gratuita todas las mañanas. En el grupo, que era mixto, había estudiantes de diversos colegios. Los más asistían al Colegio Bolívar o a su gran rival y vecino, el Colegio Sucre, dirigido entonces por don Guillermo Rodrigo, famoso por su carácter estricto y vigorosa personalidad. El viaje duraba aproximadamente una hora por el empolvado camino antiguo a Cochabamba, llenando a sus ocupantes de gran cantidad de tierra.

Como los estudiantes por las tardes salían a diferentes horas de sus respectivos colegios, el camión municipal no estaba disponible para el retorno. Julio lo realizaba en tranvía, junto a sus hermanas y algunos de sus compañeros. Aunque algo más lento, lo preferían frente al precario servicio de ómnibus que ya cubría el trayecto entre ambas ciudades. No pocas veces, cuando se gastaban el dinero del pasaje, debían retornar a Quillacollo a pie, recorriendo los 12 kilómetros que separaba ambas ciudades.

Por las mañanas, al llegar de esa ciudad a Cochabamba y antes de ingresar al colegio, los estudiantes solían pasar por

el cercano mercado de la calle 25 de mayo para tomar un desayuno. “¡Please, coffe and milk, with bread and butter!” exclamaba entonces fanfarronamente su amigo y compañero Juan Pérez Tapia, al solicitar el suyo. Aquella frase no dejaba de ser una interesante expresión juvenil. Hijos de su tiempo, esos amigos, como toda aquella generación de jóvenes urbanos de Quillacollo y Cochabamba, estaban más familiarizados con el quechua y, unos más unos menos, lo hablaban con natural fluidez. Su propio acento castellano estaba nutrido de giros y modismos en ese idioma nativo. Julio no fue la excepción. Aunque sus largos años de permanencia fuera de Bolivia no le han permitido la suficiente práctica de ese idioma, aún conserva una capacidad básica para entenderlo y comunicarse con él, así como mantiene en su lenguaje cotidiano el uso de expresiones de esa época de su vida.

Con aquellos amigos Julio se permitía algunas travesuras. Recuerda que en cierta ocasión jugaba con ellos lanzando desde cierta distancia monedas hacia la pared. Ganaba el que lograra ubicar sus piezas lo más cerca posible al muro. En pleno juego fueron sorprendidos por el director del colegio, el prestigioso educador don Pedro C. Meleán, que los reprendió severamente, especialmente a Julio puesto que era hijo de una amiga suya de juventud: “¡no se debe jugar con dinero!” les advirtió. Las amonestaciones del Director calaron profundamente en él y desde entonces nunca fue aficionado a los juegos de azar.

Durante los años de colegial, Julio tuvo una notable iniciativa personal: crear un colegio nocturno en Quillacollo que atendiera las necesidades de numerosos jóvenes de escasos recursos de esa población, que no podían costear sus estudios en Cochabamba y debían trabajar durante el día. Habló al respecto con sus profesores del colegio Bolívar, especialmente con aquellos que vivían en Quillacollo como Monsieur Pol e Hinojosa. También con profesores que no eran del Bolívar pero si de esa ciudad como don Fructuoso Mercado. Explicó además estos planes a su director, don Pedro Melean, quien

lo colaboró de manera decidida. El colegio debería ser fiscal y por ende gratuito. Su idea prosperó. El párroco de Quillacollo les facilitó un local provisional detrás del templo principal de la ciudad y finalmente comenzó a funcionar atendido por los mencionados profesores con el nombre de Colegio Secundario Nocturno Quillacollo. Julio trabajó allí como regente, responsable de la disciplina de los alumnos. Cobraba un austero salario que ofrecía íntegramente a su madre para colaborar con los gastos de la casa. Ese establecimiento es el actual Colegio Calama que funciona desde entonces en esa ciudad.

No menos destacable fue su experiencia como “agente” de prensa, remitiendo puntualmente noticias de Quillacollo a su hermano mayor, Walter León Borda, periodista de profesión, que trabajaba por entonces en la agencia de comunicaciones Inforvianas de la ciudad de La Paz.

### **Quillacollo otra vez**

Los mejores recuerdos de Julio giran en torno a su juventud en Quillacollo. Su nueva situación después de dejar La Alcoholería, con todas sus restricciones, le permitió enfrentar la vida de manera positiva y disfrutarla plenamente. Si algo contribuyó radicalmente a esto, después del trabajo ayudando a su madre que nunca abandonó en todo ese período, fue el deporte.

Desde la escuela y durante toda la secundaria practicó el baloncesto junto con sus primos y amigos, con verdadera pasión. Sus tíos Landaeta habían fundado el Club de Básquet Abaroa el año 1929, en Quillacollo. La familia Landaeta era oriunda de Perú. Estaba conformada por los hermanos Armando, Oscar y Gonzalo Landaeta Godínez, esposas e hijos. Gonzalo estaba casado con Graciela Prado Cardozo, hermana de doña Cristina. El club logró en pocos años el campeonato de la primera división de este deporte en Cochabamba. En 1932 había sido nominado para participar del Campeonato Nacional de Básquet que debía realizarse en la ciudad de La Paz, en

representación de su departamento<sup>3</sup>. El inicio de la Guerra del Chaco hizo que este evento deba suspenderse. El Abaroa entró en un obligado receso. Varios miembros de la familia Landaeta, no obstante su nacionalidad peruana, sirvieron en el frente de combate en las filas del Ejército Boliviano.

Pasada la contienda, aproximadamente el año 1936, reiniciaron sus actividades deportivas con jugadores más jóvenes. Entre ellos destacaba Julio. Guiados por sus tíos, formaron un equipo que comenzó, por la edad de sus integrantes, a competir en la categoría infantil logrando desde entonces, año tras año, ser “campeones de la tercera, la segunda y la primera división”, cuenta Julio con entusiasmo. Luego fueron a jugar a Cochabamba con los más fuertes equipos de la capital, con el mismo rotundo éxito. Más aún, Julio recuerda con evidente orgullo como el Club Abaroa venció al Club Amerinst de Buenos Aires, cuando este equipo argentino realizó una gira por Bolivia. “Fuimos el único equipo boliviano que les ganó” asegura.

La misma disciplina que aplicaba a sus estudios la ejercitaba en el deporte. El equipo entrenaba desde las 5 hasta las 7 de la mañana, durante todos los días de semana. Lo hacían en una cancha de piso de tierra improvisada en un terreno perteneciente a uno de los antiguos jugadores del club, el señor Ricardo Rosso. Quedaba a pocas cuadras de la tienda, en la calle Pacheco de Quillacollo. Los entrenamientos incluían el diseño y la práctica de diversas estrategias de juego: “entrenábamos con claves: uno decíamos y casi sin mirar nos pasábamos la pelota” en una jugada ensayada. Cumplido el entrenamiento se duchaban y partían en el consabido camión hacia el colegio en Cochabamba. “No sé por qué nos duchábamos si en el camino nos llenábamos de tierra”, cuenta divertido.

Recuerda perfectamente la alineación del equipo: “Mi primo Gonzalo (Landaeta Prado) y yo éramos zagueros. Adelante

<sup>3</sup> Los integrantes de ese equipo fueron: Gonzalo Landaeta Godínez, Carlos Quitón Caballero, Ricardo Rosso, Isidoro Galvarro, Severo Lafuente y un señor Squit.

estaban Hugo Galindo Decker que después fue Magistrado de la Corte Suprema de Justicia, Gastón “Varelo” Valdés y Oscar Landaeta que era primo de Gonzalo. Ese era el equipo titular”. Alternaban con ellos “el Chulo” Antezana y Arturo Montaña. Julio era el integrante de menor estatura de su equipo, sin embargo, tenía gran agilidad para saltar y atrapar las pelotas en los rebotes que concedían los atacantes rivales. Asimismo anotaba puntos desde larga distancia con facilidad: “desde media cancha metía cestos”.

El club tenía su “sede social” en la amplia sala del piso superior de la casa donde estaba instalada la tienda, que su madre había consentido en que usaran, ampliando con esta finalidad su alquiler. En ella organizaban reuniones y fiestas y cotidianamente se reunían para conversar y compartir. Allí Julio cosía las gastadas pelotas de básquet con aguja e hilo “por unos agujeritos que tenían”, puesto que eran de cuero, alcanzando una verdadera maestría en este imprescindible oficio. Poseer uno de aquellos balones era por entonces un verdadero lujo y había que cuidarlos. También fabricaba pequeñas pelotas para jugar “*k’ajcha* (pelota de mano) con el hilo de las medias usadas que me regalaba mi mamá. “Los sábados yo jugaba *k’ajcha* todo el día. Y mis manos ¡ufff!, se me hinchaban”.

El Club Abaroa pronto alcanzó ribetes de una verdadera institución deportiva en Quillacollo, ciudad que hasta ahora se destaca en este deporte a nivel nacional. Además del equipo titular, había conformado también un equipo de divisiones inferiores que pese a ganar consecutivamente los campeonatos de su categoría, no podía ascender a la primera división, puesto que allí ya jugaba y era campeón su mismo club, y los reglamentos no lo permitían. También organizaron un competitivo equipo femenino con éxitos similares al de los varones, en el que jugaban sus primas. Años después, cuando cursaba la universidad en Lima, recibió a dos jugadoras del club, su prima Amanda Landaeta y la señorita Rina Rivero, quienes eran integrantes de la Selección Boliviana Femenina

de Baloncesto que visitaban Perú para intervenir en un campeonato internacional. Hoy en día el club continúa en actividad y mantiene el entusiasta apoyo de Julio<sup>4</sup>.

Además del baloncesto y la pelota de mano, Julio fue muy aficionado a las excursiones al campo y a escalar el pico cercano del Tunari en la cordillera de Cochabamba, hazaña que realizó varias veces, junto a sus amigos Arturo Montaña, Arturo Pérez Tapia y “el Chapaco, que era un gran caminante”. En una ocasión llegaron a pie hasta la Villa de Independencia en una excursión de varios días. En esa ocasión luego de alcanzar el pico del Tunari descendieron hacia el pueblo de Morochata, al otro lado de la cordillera, pasando por sucesivas “apachetas”, lugares sagrados según antiguas tradiciones indígenas. Al final de una de esas jornadas, ya al oscurecer, decidieron acampar para descansar. Al día siguiente descubrieron que el lugar donde pasaron la noche era un antiguo cementerio indígena.

“Julio era muy callejero”, recuerdan sus hermanas. Como todo adolescente se reunía con sus amigos para pasear por la plaza de la ciudad por las noches y, en no pocas ocasiones, su madre tuvo que reprenderlo cuando llegaba demasiado tarde a casa. Durante las fiestas de carnaval, que se extendían durante toda la semana, realizaban paseos por la campiña circundante a la ciudad durante el día, en numeroso y alegre grupo de muchachas y muchachos. “Las chicas cocinaban y los hombres reuníamos leña para hacer el fuego de la cocina” recuerda. Por las noches organizaban fiestas y bailaban largamente. “También era enamorado” añade su hermana Adela. Aunque de temperamento más bien reservado, podía ser también jovial y divertido y, con las damas, galante y seductor de éxito. Junto a otro amigo de Quillacollo, Benjamín Cortés Moreira, frecuentaba las casas de las jóvenes quillacolleñas y no pocas fiestas y reuniones sociales. Tuvo varias “pololas”, pero recuerda con especial afecto a Nelly Mercado, una bella

<sup>4</sup> El Club Junín era otro equipo de baloncesto en Quillacollo, gran rival del Abaroa. Su primo Alfonso Prado recuerda que en él jugaba, en esa misma época, doña Julia Urquidí, que después fue esposa del célebre escritor peruano Mario Vargas Llosa.

joven con quien su relación llegó a tener mayores aspiraciones. Sin embargo, su viaje a Lima para cursar la universidad truncó el noviazgo<sup>5</sup>.

Hubo una temporada en la que el deporte, las fiestas y sobre todo sus estudios estuvieron afectados por fuertes jaquecas que Julio sufría y lo molestaban severamente, llegando a repercutir en su carácter. Éstas se presentaron poco tiempo después de aquellos episodios en su memoria ya mencionados. No lo dejaba estudiar y no faltaron ocasiones en las que tuvo que salir precipitadamente del cine dejando a sus amigos, a causa de los dolores de cabeza que eran insoportables. Los padeció largo tiempo para angustia de su madre que no sabía qué hacer para aliviarlos. Intentó desde visitar a todos los médicos disponibles en Cochabamba hasta suministrarle infusiones de *jayajpichanay* otras hierbas medicinales.

Un buen día, mientras su madre recibía la visita de una señora amiga suya en la tienda, Julio se quejaba vehemente de sus dolores en el comedor de la casa. La señora escuchó los lamentos y le preguntó a su madre cual era la razón de ellos. Doña Cristina se lo explicó: “¡Ay mi pobre hijo, tiene jaqueca!”. “No se preocupe doña Cristina, yo conozco un buen remedio para esto” respondió, e inmediatamente expuso y puso en práctica su receta: un brebaje consistente en media taza de café destilado, dos cucharillas de sal y el jugo de dos limones pequeños. Recomendó además que doña Cristina preparara una taza adicional de te bastante dulce para superar el mal sabor que aquella bebida producía. Con tal de aliviar sus males, Julio estaba más que dispuesto a tomar cualquier cosa. Bebió la infusión “y nunca más tuve jaqueca por más de veinte años”. Tuvo que tomarla por algún tiempo cada vez que los dolores retornaban, como precisa su hermana Adela, pero lo cierto es que el remedio fue eficaz. Ya adulto, cuando las jaquecas volvían ocasionalmente a molestarlo, recurría a este infalible recurso.

<sup>5</sup> Mercado se casó posteriormente con un prestigioso médico, el Dr. Ayaviri, y fueron padres de la conocida soprano María René Ayaviri. Algunos de sus conciertos Julio pudo patrocinar años después, mediante el Banco BISA.

## **La partida**

Desde la infancia hasta finalizar la secundaria, la comunicación de Julio con su padre se había reducido a un intercambio escueto y formal. Más allá de las restricciones económicas, la separación de sus padres había dejado en él intimas secuelas emocionales. Julio guardaba por don Alfredo un desapacible sentimiento, responsabilizándolo del abandono de su madre, al tiempo que observaba con turbación la nueva vida que había tomado su progenitor.

Eran tiempos en que los gobiernos militares posteriores a la Guerra del Chaco habían desplazado al viejo esquema político del que el amigo de don Alfredo, don Daniel Salamanca, fallecido apenas concluida la contienda, fue miembro prominente. Don Alfredo no contaba ya con los importantes vínculos de otrora y su boyante posición económica estaba menguada. Había conformado otra familia con la señora Cecilia Caballero, oriunda de la población de Vinto, con la que tuvo otros cinco hijos: Alberto, Alfredo, Mirtha, Antonio y Teresa León Caballero, con los que completó un total de catorce vástagos. Vivía en una casa más discreta donde algunos domingos reunía a todos sus hijos a almorzar. Muchas veces, Julio prefería no asistir a estas invitaciones.

Un ingrato incidente, que se sumó a este debilitado vínculo, se produjo cuando Julio acabó la secundaria e indagaba sobre las posibilidades de ingresar a la universidad. Era por entonces un joven vehemente, con grandes ilusiones en el porvenir. En esa ocasión, su padre habló con él y le ofreció costear sus estudios siempre y cuando siguiera la profesión de Ingeniero de Minas al igual que él. Julio esperanzado, le explicó que le gustaría seguir la carrera de Ingeniería Civil. “Entonces no te ayudo, me dijo. No me importa, le contesté”. Aunque posteriormente volvieron a encontrarse de manera amable, aquel diálogo supuso un severo hito en sus relaciones. Julio comprendió desde entonces que el futuro estaba enteramente en sus propias manos.

Concluido el colegio con todo éxito, Julio se puso a investigar afanosamente a que universidad podía ingresar para seguir la carrera de Ingeniería Civil por recomendación de su madre, pero en la que él creía haber encontrado su vocación. Se informó que la Universidad Técnica de Oruro ofrecía unas espléndidas becas que, además de los estudios, costeaban la alimentación, vivienda y otros gastos de los estudiantes. Consideró seriamente esta opción, llegando incluso a inscribirse en dicha universidad: “Eran becas completas, daban incluso dos trajes enteros a cada estudiante”.

Mientras se encontraba en esas circunstancias, su hermano Walter desde La Paz, lo anotició que el Ministerio de Educación de Perú ofrecía dos becas a estudiantes bolivianos para seguir cualquiera de las carreras de ingeniería disponibles en la prestigiosa Escuela de Ingenieros de ese país. Dado el mencionado antecedente con su padre y las limitaciones de su madre para financiar sus estudios universitarios, Julio decidió probar fortuna con esta alternativa. En febrero de 1946, viajó a esa ciudad y se presentó a los exámenes para optar a dicha beca. Sus antecedentes en el Colegio Bolívar y las calificaciones obtenidas en esta prueba le permitieron adjudicarse una de ellas.

Al retornar a Quillacollo inició los preparativos de su viaje. Los miembros del Club Abaroa y sus numerosos amigos organizaron algunas fiestas para despedir “con bombos y platillos” al destacado compañero. Mientras, la ansiedad ante la inminente partida se apoderaba de toda la familia: era el hijo y hermano mimado por todos quien partía. Su madre había aprobado y estimulado las gestiones de su hijo para conseguir la beca y no se cansaba de alentarle y ofrecerle incontables consejos sobre su inmediato futuro.

El día de la partida, en la última semana de marzo de 1946, se congregaron familiares y amigos en la estación del Ferrocarril de Quillacollo para acompañar a Julio, que debía abordar el tren que venía de Cochabamba para llevarlo a La Paz. Luego

de los consabidos abrazos y recomendaciones finales se instaló en su asiento del convoy. Entre bufidos, la locomotora a vapor se puso en marcha y pronto comenzó el ascenso desde el cálido valle hacia el altiplano andino. Durante largas horas Julio no pudo observar el variado paisaje. Con los ojos cerrados como acostumbraba, evocaba el rostro anegado en lágrimas de su madre al despedirlo, que en el último minuto no había podido disimular el inmenso dolor que le causaba la partida de este hijo, amado por sobre todas las cosas de este mundo.

## CAPÍTULO 2

### LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA LIMA – PERÚ 1946 – 1950

#### **Petit Thouars 972**

Una vez obtenida la beca para seguir su carrera universitaria en la Escuela de Ingenieros y antes de trasladarse a Perú, Julio realizó otro corto viaje a la ciudad de La Paz para efectuar algunas gestiones relativas a su inminente partida. Además de los trámites rutinarios y por especial recomendación de su madre, se entrevistó con la hermana de una muy querida amiga suya. Era la Teniente Coronel Amalia Villa de la Tapia, miembro de la Fuerza Aérea Boliviana, y la primera aviadora de este país. Ella había estudiado aviación en París y Lima y conocía muy bien ambas ciudades, razón por la cual podría ofrecerle consejos útiles para su estadía en la capital peruana. Doña Amalita, como Julio la llamaba cariñosamente, lo recibió con toda amabilidad en su casa de la calle Héroes del Chaco del barrio paceño de San Pedro. Además de advertirle sobre diversos aspectos de la vida limeña, le ofreció que se alojara en la casa que su hermana Rosa tenía en Lima, la cual contaba con habitaciones que alquilaba precisamente a estudiantes universitarios. En su caso, podría brindarle además la alimentación. Julio tomó nota de la dirección: Avenida Petit Thouars N° 972.

Allí llegó en los primeros días del mes de abril de 1946, poco antes de cumplir los veinte años de edad. Había hecho un largo viaje desde Quillacollo. En La Paz, junto al otro becario boliviano, un estudiante paceño de apellido Guzmán, se embarcaron en el ferrocarril desde esa ciudad hasta Guaqui.

En ese puerto sobre el lago Titicaca abordaron el vapor Ollanta con rumbo a Puno. Aquella travesía disipó en gran medida su penosa partida, produciéndole una sensación de agrado y aventura. El barco, que era una réplica en tamaño reducido de los trasatlánticos de entonces, estaba equipado con confortables camarotes, un elegante comedor y otras instalaciones. Salía de Guaqui como a las 7 de la noche y arribaba a Puno al amanecer del día siguiente, navegando toda la noche. La belleza del lago, bajo su inmensa cobertura de estrellas, lo sobrecogió: “fue un viaje espectacular, muy lindo”. De Puno continuaron en ferrocarril hasta Arequipa durante otra jornada entera. Allí se instalaron en un ómnibus de la empresa *Morales Moralitos*, recuerda bien, para hacer un recorrido de tres días seguidos hasta Lima, a través de empolvadas carreteras de tierra en un tramo de más de mil kilómetros. El periplo había durado en total casi una semana.

La casa de “Petit Thouars 972”, como la recuerda toda su familia, resultó una agradable sorpresa. Se trataba de una antigua casa señorial, de estilo y bien conservada, emplazada en la avenida de ese mismo nombre. Estaba en uno de los barrios céntricos más distinguidos de entonces, en las inmediaciones de la Lima colonial y sus espléndidos monumentos históricos, muy cerca de la importante avenida Arequipa y a media cuadra del tradicionalísimo Parque de la Reserva, de imponentes esculturas y amplios jardines. Allí también estaba ubicada la Residencia de la Embajada de los Estados Unidos.

Evidentemente, la casa contaba con habitaciones suficientes como para albergar a sus propietarios y una decena de estudiantes. Allí fue Julio perfectamente instalado en una acogedora habitación en el segundo piso, que daba a una pequeña terraza. Estaba equipada con una cama, un pequeño ropero, además de una mesa y una silla para sus estudios. Recuerda que “en el ropero había espacio para mis libros, puesto que no tenía mucha ropa”.

Pero lo que Julio recuerda con verdadero aprecio es a sus ocupantes. Era el domicilio de los esposos Antonio José de Sainz Terán y Rosa Villa de la Tapia y sus tres hijos: Antonio, Adriano y Francisco. Don Antonio ocupaba por entonces las funciones de Agregado Cultural de la Embajada de Bolivia en el Perú. Aunque había nacido en la ciudad de Potosí, se consideraba orureño por adopción. Fue uno de los más distinguidos poetas bolivianos de su tiempo, habiendo obtenido importantes distinciones. Considerado un precursor de la poesía social boliviana, publicó varios libros de poemas en Bolivia, Bélgica y España y mantenía vínculos con destacados círculos literarios e intelectuales bolivianos e internacionales.

Era un hombre cultivado, de vasta erudición y fina sensibilidad, aunque huraño e introvertido en extremo, que evitaba a ultranza las actuaciones públicas y sociales. No obstante, en la intimidad del diálogo personal su natural timidez se trocaba en admirable elocuencia. Entonces sacaba a relucir sus amplios conocimientos y agudas observaciones sobre los más diversos temas. Julio se sentía especialmente impresionado por sus reflexiones sobre la condición y el devenir de los países de la región. Lo consideraba un profundo conocedor de la historia boliviana, particularmente de sus relaciones internacionales. Recuerda que “tenía una clara visión del contexto de los tratados que Bolivia suscribió con varios países”. Sainz sostenía que “el Tratado de 1904 suscrito entre Bolivia y Chile es nulo de pleno derecho: Bolivia lo firmó bajo amenaza de una invasión a su territorio”. Rendido admirador del Libertador Simón Bolívar, era un empedernido lector de cuanto libro encontraba respecto de su vida y obra. Sus comentarios sobre este personaje fascinaban al joven estudiante.

La sensibilidad social de Sainz lo había aproximado a las tendencias políticas provenientes de la Revolución Mexicana que se habían extendido en varios países de la región. Sin embargo, por su propio carácter, no tenía militancia política alguna ni participaba activamente de este tipo de actividades. Pero era un reconocido analista en esta materia y muchos

políticos latinoamericanos solían frecuentar su casa para conocer sus opiniones, si no solicitar consejos sobre estos asuntos. Durante la larga permanencia en su casa, Julio fue testigo de las visitas y largas conversaciones que importantes personalidades, como José Antonio Arze, Víctor Paz Estenssoro, o Víctor Raúl Haya de la Torre entre otros, mantenían con don Antonio en su residencia. En muchas de esas ocasiones, Julio era invitado a participar de ellas, actividad que realizaba con gran interés, aunque con modesta discreción: “Yo era un estudiante, un muchacho, no hablaba. Escuchaba y nada más”, explica.

Podría decirse que Sainz adoptó a Julio como a un hijo más. No solo lo recibió en su casa con especial afecto, sino que encontró en él a un paciente y atento confidente con quien compartir sus reflexiones y recuerdos, cosa que no siempre lograba con sus propios hijos. Quizá por tener algunos rasgos de carácter relativamente similares, congeniaba mucho con este muchacho silencioso, aunque atento y perspicaz. Solía invitarlo a tomar “un heladito” cuando salía de clases en la universidad, para departir largamente con él, cosa que a su esposa le llamaba gratamente la atención puesto que nunca lo había visto antes invitar a nadie. En esas ocasiones, además de las consabidas reflexiones sobre la historia y la política, Julio admiraba su peculiar capacidad para describir “con lujo de detalles” importantes capitales de Europa sin haber estado nunca en ellas. Estas narraciones incluían aspectos como la dirección y características de determinados restaurantes, ya sea por la calidad de sus servicios o simplemente por los precios módicos de su menú. Años después, ya como empresario, visitó algunos de ellos y verificó con admiración el acierto de aquellos relatos.

“Este muchacho va a llegar muy lejos” señalaba don Antonio a su esposa, apreciando en gran manera los comentarios que Julio expresaba acerca de sus planteamientos. Particularmente ilustrativas fueron las sobremesas de los domingos -durante la semana Julio permanecía en la universidad-, en las que don

Antonio se quedaba con él a solas conversando sobre diversos tópicos. “Saber hablar es saber escuchar” le repetía entonces y Julio asumió esta frase como una máxima en su vida. Durante todo su período universitario e incluso muchos años después, se sintió “un hijo más” en aquella casa, encontrando en don Antonio, de alguna manera, un sustituto de la figura paterna.

Su esposa, doña Rosa Villa de la Tapia era una virtuosa pianista y maestra graduada de música. Por alguna circunstancia, años atrás la familia Sainz Villa vivió por algún tiempo en Quillacollo, en una casa muy bonita frente a la estación del Ferrocarril. Allí doña Rosa se desempeñó como profesora de Música. De ese modo conoció a doña Cristina cuando también ejercía el magisterio, entablado con ella una buena amistad al igual que sus respectivos hijos Julio y Antonio, que ya jugaron juntos en su niñez.

Doña Rosa amaba a su esposo y valoraba en alto grado su delicada sensibilidad, escondida en su adusto carácter. Dado el temperamento de don Antonio, embebido en sus lecturas y cavilaciones, doña Rosa era la que, de hecho, llevaba la economía del hogar regentando aquella casa en la que en efecto, se recibía como inquilinos a algunos estudiantes, en su mayoría “serranos”, como se llama generalmente en Lima a las personas procedentes del interior de Perú. Julio colaboraba diligentemente con ella tanto en los cotidianos asuntos administrativos, como en las tareas de mantenimiento y transformación de aquella casa señorial en albergue universitario. Los ingresos que por este concepto se generaban eran, con mucho, el principal sustento de aquella familia.

Julio guarda de doña Rosa los más cariñosos recuerdos. Si algo lo deleitaba era escucharla interpretar las Polonesas de Chopin en el piano de la casa. A diferencia de don Antonio que nunca intervino en sus dificultades domésticas, doña Rosa siempre estuvo dispuesta a auxiliarlo en esas contingencias. “No te preocupes, cuando tengas me pagas el alquiler” le decía la buena señora con mucha frecuencia. Después de sus clases en

la universidad, Julio se quedaba a estudiar en su dormitorio hasta muy tarde por las noches. Muchas veces se quedaba dormido sobre sus libros. Entonces doña Rosa se aproximaba hasta su habitación, lo despertaba y le decía con afecto “Julio acuéstate, descansa”. “Para mí fue un apoyo muy grande” rememora Julio con nostalgia.

Los hijos del matrimonio, particularmente su viejo amigo Antonio, lo recibieron con el mismo cariño de sus padres. Antonio, prácticamente de su misma edad, heredó el carácter retraído de su padre y Julio procuraba, a insinuación de doña Rosa, alentarle a llevar una vida social acorde con aquellos años de juventud. Durante las vacaciones lo invitó varias veces a Cochabamba para pasar el fin de año con su familia. Adriano y sobre todo Francisco fueron sus alumnos de Matemáticas y compañeros de viaje por el interior del Perú.

Como puede verse, la afirmación que la familia Sainz Villa fue para él un “segundo hogar” no es un simple cumplido. Julio León Prado guarda por todos ellos un gran agradecimiento y aprecio.

### **La Escuela de Ingenieros**

Apenas instalado, Julio se dirigió a la entonces Escuela de Ingenieros, puesto que tenía entendido que las clases debían iniciarse en los primeros días de ese mes de abril. Allí se encontró con una desagradable noticia: simplemente no lo podían admitir puesto que no había rendido oportunamente los exámenes de ingreso, requisito *sine qua non* para ser admitido en ella. Desalentado, Julio recurrió al buen don Antonio, quien procuró que el Cónsul boliviano lo acompañase a él y a su compañero Guzmán ante el Ministerio de Educación peruano para exponer la situación y ver qué podía buenamente hacerse. Un funcionario de esa repartición los atendió amablemente y convino en que evidentemente, habían tenido un problema de coordinación entre las autoridades bolivianas y peruanas respecto de estas becas, y que los alumnos no tenían responsabilidad en el atraso en presentarse a los exámenes

de ingreso. Hizo que sus superiores se comunicaran con el director de la Escuela de Ingenieros, explicaran esta situación y solicitaran tomarles estas pruebas de manera excepcional, puesto que se trataba de un convenio internacional. Las autoridades de la Escuela accedieron.

Aliviados, los jóvenes se dirigieron hacia ella donde en efecto, les comunicaron que les darían la oportunidad de dar aquellos exámenes. No obstante, como se trataba de una circunstancia no prevista y por limitaciones de tiempo en su propia agenda, éstos deberían realizarse en una sola jornada de pruebas consecutivas, que tendría lugar en un plazo improrrogable de tres días. En ellas debían rendir los contenidos de todas las materias del ciclo secundario peruano. Para el efecto podrían venderles, si quisieran, “copias” de los textos de las mismas, que sumaban para todos los temas más de 2.000 páginas.

Aquello parecía una misión imposible. De hecho, su amigo Guzmán le comunicó que esto era, además de injusto, prácticamente irrealizable. No podrían estudiar más de 2.000 páginas de materias tan distintas en solamente tres días. Por tanto le anunció que regresaría a Bolivia de inmediato para tratar de ingresar allí a alguna universidad. No sin vacilación, Julio decidió adquirir ese material y tratar de prepararse para los exámenes.

Estaba angustiado. La partida de su compañero no dejó de afectarlo. Adicionalmente, los hijos de los Sainz y los demás universitarios inquilinos en la casa coincidieron en que someterse a tales pruebas en esas condiciones era realmente impensable, dado el escaso tiempo de preparación y el rigor con que éstas eran evaluadas en aquel establecimiento, que era de fama. Le sugirieron que se prepare para rendirlas el próximo año y que, mientras tanto, hiciera un curso en cualquiera de los institutos que existían en la ciudad. Doña Rosa le expresó así mismo que en Lima había posibilidades de encontrarle algún trabajo con que sostenerse en ese tiempo. En ese momento Julio tampoco sabía si podía conservar su beca

para el año siguiente o si la perdería en caso de no presentarse a los exámenes, o qué sucedería con ella en caso de reprobado, lo cual incrementaba su ansiedad. Dependía totalmente de ella para sobrevivir y costear sus estudios.

Era un momento realmente complicado y Julio no sabía qué decisión tomar. Por un momento, consideró la alternativa del retorno a Bolivia. Aquello implicaba admitir un fracaso. ¿Cómo haría para explicárselo a su madre que había depositado tantas esperanzas en él? ¿Y a sus amigos que lo habían despedido tan ruidosamente? No cabrían explicaciones sobre la descoordinación entre autoridades educativas, ni sobre los plazos, ni sobre nada. La idea de enfrentarse a su padre y tener que aceptar sus condiciones lo estremeció. Pero sobre todo, primó en él un fuerte sentimiento de que debía enfrentar aquel desafío. Había llegado a Lima para ingresar a la universidad y formarse y eso haría, de una u otra forma. Decidió quedarse y afrontar los exámenes. Si reprobaba, tomaría las decisiones necesarias en el momento oportuno. Ahora debería concentrarse en estudiar. Julio afirma: “fue una de las decisiones más difíciles de mi vida”.

Sereno por la determinación adoptada, pudo enfrentar mejor la voluminosa cantidad de textos. Comenzó a leerlos rápidamente y poco a poco fue descubriendo con alivio que gran parte de esos temas ya los había aprendido en el Colegio Bolívar. Más aun, le pareció que el contenido de las materias que él había estudiado durante la secundaria era más amplio y exhaustivo que el de los textos que tenía a la mano, particularmente en las asignaturas relevantes para su carrera: Matemáticas, Física y Química. A medida que avanzaba en su veloz repaso, crecía en él un sentimiento de seguridad: los exámenes no parecían insalvables. Tuvo alguna dificultad en las materias de Geografía e Historia peruanas. En la primera porque evidentemente ésta le era desconocida y se esforzó particularmente en ella. Lo mismo ocurrió con la asignatura de Historia, con el agregado de notar que la versión peruana de determinados sucesos, particularmente aquellos referidos

al período de las luchas de la Independencia de España, era distinta a las recibidas en su país. En Perú se glorificaba, en su criterio en exceso, el rol del General José de San Martín, en desmedro de las actuaciones de Simón Bolívar y Antonio José de Sucre, hecho que le produjo cierto desagrado, dada su antigua admiración por el Libertador.

El día de los exámenes, advirtió a los maestros encargados de las pruebas sobre sus dificultades y opiniones en estos últimos temas. Estos se mostraron comprensivos. Esas materias, le explicaron, no eran decisivas para ingresar a una carrera de ingeniería, de modo que podían proceder con las pruebas. Huelga decir que Julio las venció satisfactoriamente. A poco de concluir las, uno de los profesores le comunicó escuetamente: “felicitaciones, ha aprobado usted todas las materias.” De regreso a la casa de los Sainz comunicó la buena nueva y recibió los parabienes de sus amigos, aunque éstos “no hicieron muchos aspavientos” agregó.

Pero a Julio le tocaba enfrentarse aún a otro problema, distinto pero no menos complejo que el anterior. Apenas iniciadas las clases se enteró de que el monto de dinero que le ofrecía la beca sólo cubría la matrícula universitaria, que debía pagar a la universidad mensualmente, pese a ser ésta una entidad estatal. Le quedaba solamente un pequeño excedente que no cubría en modo alguno sus gastos de manutención. Hasta ese momento, él había supuesto que aquella universidad pública sería gratuita como en Bolivia, y la beca semejante a aquella “completa” que le había interesado en la Universidad Técnica de Oruro.

Ahora tenía la explicación además, de por qué había visto a tantos estudiantes peruanos en las universidades bolivianas cuando investigaba su posible acceso a ellas. Recuerda que en la Universidad Mayor de San Andrés cientos de estudiantes de Arequipa, Puno y Cuzco estudiaban diferentes carreras. “Con decirte que en la de Odontología, en el primer año, había un solo estudiante boliviano”. Para aquellos estudiantes del interior del Perú, era más económico y conveniente estudiar en Bolivia que en su país.

Aquella noticia, además de una decepción, le planteaba otro inconveniente de inicio. Él había confiado plenamente en su beca. No disponía de recursos económicos puesto que su madre no estaba en condiciones de enviarle dinero. Si bien fue fraternalmente acogido en la casa de los Sainz, tenía la obligación de pagar por aquellos servicios. Julio asumió esta situación como un nuevo reto. La austeridad en sus gastos no era para él una novedad y trabajar no lo amedrentaba. Lo principal, se dijo, era concentrarse en los estudios con la mayor disciplina y esfuerzo posible. Lo demás podría enfrentarlo.

### **Los años universitarios**

La Universidad Nacional de Ingeniería (UNI) es una de las más prestigiosas instituciones académicas públicas de Perú. Fue fundada el 18 de marzo de 1876 por don Eduardo J. Habich con el nombre de Escuela de Ingenieros. En 1955 se constituyó formalmente en universidad. Sin embargo, el año 1946 en que Julio León ingresó en ella, ya se hallaba en pleno proceso de transición. De hecho, Julio cursó su primer año todavía en la vieja sede de la Escuela, en el damero colonial de la ciudad frente del Santuario de Santa Rosa de Lima, en la actual avenida Tacna. Por entonces se concluía la nueva sede de la Universidad Nacional de Ingeniería en la zona limeña del Rímac, a la que el curso de Julio fue trasladado desde el segundo año, en 1947. Contaba con seis departamentos, que después se convirtieron en otras tantas facultades: ingeniería civil, minera, eléctrica, mecánica, química y petrolera. Julio ingresó a la carrera de ingeniería civil.

El primer año era común para todas las facultades. El curso estaba dividido en cuatro paralelos. Los primeros, denominados A, B y C destinados a aquellos jóvenes que comenzaban la carrera, tenían el cupo completo de sesenta alumnos cada uno. El curso D estaba asignado a los que repetían el año y aunque también estaba completo, Julio fue inscrito en él puesto que se consideró que allí era más aceptable incluir a un alumno de último momento. Comenzó las clases inmediatamente.

Al mismo tiempo, debía enfrentar sus dificultades económicas. A los quince días de iniciar sus estudios comenzó a dar clases, particularmente de Matemáticas, a aquellos alumnos que se preparaban para dar los exámenes de ingreso a la UNI el próximo año. Aquellos modestos ingresos apenas si le permitían subsistir. Fue un tiempo de extrema austeridad. Julio recuerda que “me levantaba a las cinco de la mañana para tomar el ómnibus para ir a la universidad, porque a esa hora el pasaje obrero era más barato que el estudiantil, y ahorrraba cinco centavos que entonces era mucho dinero para mí”. Con verdadera disciplina ahorrraba “centavo sobre centavo” y no gastaba más que en lo imprescindible. Fue por primera vez a un cine como a los seis meses de llegar a Lima, invitado por Francisco, el menor de los Sainz.

Desde que dejara Quillacollo Julio dejó abruptamente de practicar deporte, lo que unido al cambio de alimentación y de hábitos le produjo un notable aumento de peso. Y, cosa extraña, también de estatura: “en Quillacollo era petiso, aunque jugaba básquet”. En Lima aumentó de tamaño súbitamente en casi diez centímetros y alcanzó la talla de un metro y setenta centímetros. Por esta razón, la poca ropa que llevó ya no le quedaba. Tuvo que refaccionarla él mismo, o aceptar la que de manera desprendida le ofrecían los hermanos Sainz.

Su adaptación al nuevo ambiente estudiantil fue positiva, aunque gradual. Como es natural para todo estudiante extranjero, Julio tuvo que entender y acostumbrarse a los valores y hábitos culturales de la Lima universitaria de su tiempo. Al principio le llamó profundamente la atención las diferencias y rivalidades entre estudiantes limeños y serranos. Sentía que estos últimos eran de alguna manera segregados. Su condición de boliviano lo acercaba a esta última categoría y aunque posteriormente pudo superar esta situación, aquel trance no estuvo exento de dificultades. A la distancia, no duda en calificar estos primeros momentos como “muy duros”: sin recursos económicos, sólo y en un ambiente todavía extraño. Poco a poco, se fue integrando a ambos grupos.

Una antigua tradición universitaria consistía en “bautizar” a los nuevos alumnos, denominados “cachimbos”. El ritual consistía en empaparlos con agua, embadurnarlos con algunos menjunjes y cortarles parte del pelo o la barba. Como estaba en el curso de los que repetían el curso, llamados “repes”, Julio pudo eludir algunos meses esta ceremonia. Un compañero de carrera que vivía en la misma casa de los Sainz, Aquiles Botger, que fue uno de sus primeros amigos y con el que se quedaba a veces a conversar después de la cena, le aconsejó que por si acaso llevara una boina para regresar a la casa con la cabeza afeitada. “Era un muchacho un poco especial, pero debo reconocer que no me delató” recuerda con aprecio. Pero sus compañeros repetidores no tardaron en darse cuenta que tenían a un nuevo “cachimbo” en la clase. Un buen día ya del mes de agosto lo bautizaron a él sólo, en exclusiva ceremonia, rapándole el pelo y la mitad de su ya incipiente barba, “justo el día que no llevé la boina”.

Poco después, también descubrieron que era boliviano. De manera espontánea, aunque quizá emulando en algún grado a su mentor, don Antonio de Sainz, Julio comenzaba a desarrollar un hábito que lo acompañaría a lo largo de su vida: mantener un perfil bajo, tratar de pasar lo más inadvertido posible, sin por ello dejar de comunicarse amablemente con los demás. Dada esta característica, muchos de sus condiscípulos creyeron al principio que era proveniente de la ciudad de Arequipa, puesto que “el acento de los arequipeños es muy parecido al cochabambino”. La revelación de su nacionalidad devino de una disputa sobre la historia de la Independencia de Perú. Uno de sus compañeros lanzó un impropio en contra de Simón Bolívar. Julio lo increpó de inmediato y se entabló en una áspera discusión. “Aquí les enseñan mal la historia, en Bolivia es diferente” les expuso, develando su nacionalidad. Desde entonces se ganó el apodo de “indio boliviano”, aunque se lo decían en tono afectuoso.

A mediados de 1946, durante el gobierno del Frente Democrático Nacional, con marcada influencia del partido Alianza Patriótica

Revolucionaria Americana (APRA), se inició en Perú una Reforma Educativa en la saga del movimiento autonomista universitario iniciado en 1918 por la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Pese a que en 1948 subió al gobierno una Junta Militar encabezada por el general Manuel Arturo Odría, opuesta a los avances apristas, la Reforma Educativa peruana se mantuvo.

Entre otras disposiciones, esta reforma establecía la designación de un delegado de los alumnos en cada curso, para que por su intermedio éstos presentaran sus demandas y necesidades ante los profesores y autoridades universitarias. En determinadas circunstancias, estos delegados tenían incluso derecho a veto sobre sus maestros. Las competencias de éstos empero, no eran las de un dirigente universitario como en otras universidades de la región, como las de Bolivia por ejemplo, donde los alumnos comparten la gestión universitaria como tal, mediante el llamado cogobierno paritario docente estudiantil, con atribuciones en la toma de decisiones de política universitaria. Las funciones de delegado en Perú se limitaban a la representación mencionada.

Al promediar el primer año, Julio fue elegido delegado de su curso. Su bajo perfil y natural timidez podían combinarse perfectamente con una innata simpatía y claras dotes de liderazgo, constituyendo un rasgo muy propio de su personalidad. A ello se añadía el hecho de que ya comenzaba a distinguirse por sus calificaciones.

Estas cualidades le ganaron el aprecio y confianza de los compañeros. Aceptó de buen grado esta responsabilidad, la misma que le fue reiterada de manera consecutiva durante los cinco años de sus estudios universitarios. Era una tarea que requería de atención y dedicación de tiempo. Pero sobre todo, de un alto sentido de tino y equilibrio para mediar en los inevitables impases universitarios domésticos. Declara que “esta es una de las cosas que más me acuerdo y que más discusiones con mis compañeros me ha ocasionado”. Las

clases en la universidad, durante las mañanas, eran “teóricas” y por las tardes realizaban ejercicios prácticos. Estos últimos a veces resultaban demasiado exigentes. Julio ejercía entonces su función, solicitando a los maestros mayor comprensión para con los alumnos. Sólo en una ocasión, pasado ya el primer año, estuvo cerca de “tachar”, como se decía en la jerga estudiantil al ejercicio del veto, a uno de sus maestros. Sus discípulos acusaban a éste de no preparar adecuadamente sus lecciones y Julio coincidía con este criterio. Optó sin embargo por reunirse con el profesor en privado y exponerle claramente sus reclamos, solicitándole que pusiera mayor esmero en preparar las mencionadas clases. El maestro aceptó la solicitud y, en efecto, sus clases mejoraron. El veto no fue necesario.

Entre otras iniciativas suyas durante su gestión como delegado, se destaca la organización de viajes del curso al interior de Perú. Como ya mencionamos, Julio observaba continuamente las relaciones distantes entre sus compañeros limeños y serranos y se le ocurrió que una manera de mejorarlas podría ser que juntos conocieran el país, visitando diversas ciudades y pueblos del interior y compartiendo con su población. En los últimos años añadieron a su itinerario de viajes, visitas a proyectos de ingeniería particularmente destacados en Perú.

Los viajes fueron un éxito y se repitieron constantemente a lo largo de todo el ciclo universitario. En una ocasión, mientras visitaban la ciudad de Cuzco, tuvieron la oportunidad de organizar un partido de baloncesto entre un equipo local y el de la universidad que los visitaba. La ocasión sirvió para mostrar ante sus compañeros sus habilidades en este deporte, pese a que no lo practicaba hacía tiempo. Pero sobre todo, para convencerlos de que tenían un líder con innatas habilidades empresariales: Julio se las arregló para que el público que asistió a ese partido cancele sus respectivas entradas, cuyo importe fue destinado obviamente, a sufragar parte de la estadía de los estudiantes en esa ciudad.

También le brindó la oportunidad de acercarse al mundo político peruano. Era inevitable. Perú estaba inmerso en la ola de aquel nacionalismo revolucionario originado en México desde 1910 y que, con particularidades y matices se desarrollaba en varios países del continente. Getulio Vargas gobernaba en Brasil y Juan Domingo Perón en Argentina. El Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR) en Bolivia y la Alianza Popular Revolucionaria Americana (APRA) en el Perú, adquirieron una importante fuerza social y amenazaban a los gobiernos conservadores. Muy pronto llegarían al gobierno. Como mencionamos, Julio conoció personalmente a importantes líderes políticos en la casa de don Antonio de Sainz, y escuchado sus reflexiones sobre estos temas. La realidad política peruana era obviamente un tópico cotidiano en las tertulias universitarias y entre sus compañeros de residencia en la casa de Petit Thouars. Aunque no participó de reuniones políticas formales, es evidente que tomó parte activa de las charlas y debates de pasillo. Uno de los elementos que más le llamó la atención de todo ese proceso de efervescencia política, fue la disciplina y seriedad con que sus amigos, incluidos los de su residencia que eran todos apristas, aportaban económicamente a aquel partido. Julio observaba como “cada uno ponía algo, lo que podía realmente”. Aunque estos debates le interesaban y despertaban su curiosidad, al mismo tiempo ratificaban su íntima convicción que la política no era lo suyo.

Pese a que era el delegado y líder natural de su curso, tuvo relativamente pocos buenos amigos durante la etapa universitaria, aunque éstos se tornaron en verdaderamente entrañables. Era curioso, posiblemente Julio era el estudiante más pobre de la clase y al principio fue considerado además, casi un serrano. Sin embargo, con el tiempo había logrado acercarse con mayor facilidad al grupo de los más acomodados estudiantes limeños. Éstos solicitaban su apoyo en la preparación de sus exámenes y Julio se había impuesto no decir nunca “no puedo”. De aquellos acercamientos nacieron grandes amistades.

Entre sus buenos amigos destacan Jorge Camett Dickman; que desempeñó posteriormente importantes funciones durante el Gobierno de Alberto Fujimori; Jorge Barcharac, perteneciente a una conocida familia de inmigrantes judíos; Johnny Madalangoitia, vicepresidente del curso, con quien mantuvo su amistad ya como profesional y empresario. También recuerda a César Ferrán, Augusto Nava, Luís del Campo y varios otros; así como a Gustavo Mome, ya fallecido. Estos amigos le abrieron además, las puertas de sus familias, donde Julio era cordialmente recibido.

Punto destacado fue su amistad con Enrico Bernasconi Piazzoli. Lo conoció cuando observaba un partido de fútbol durante el primer año de la universidad. Bernasconi, al verlo solitario, se le acercó amable y entablaron una agradable conversación. A partir de entonces fueron grandes amigos y con el tiempo, socios en importantes emprendimientos. Bernasconi había nacido en la Suiza Italiana “donde el 80% de la población apellida Bernasconi”, acota Julio con cariñosa ironía. Su padre fue ingeniero agrónomo y contador. Emigró a Perú con su familia por razones de trabajo cuando su hijo Enrico tendría unos siete años de edad. “Él prácticamente ha crecido en Perú, tenía amigos limeños desde la escuela” explica. Julio conoció a sus padres y hermanos y prácticamente fue integrado a esa familia. En el tercer año de la universidad, Enrico dejó la UNI para continuar sus estudios de Ingeniería Electrónica en la Universidad de Berkeley, en los Estados Unidos. Pero la vida los volvería a reunir más adelante.

No menos importantes recuerdos tiene de sus profesores. El arquitecto Fernando Belaunde Terry, quién fue por dos gestiones Presidente de la República de Perú y el primer decano de la facultad de Arquitectura de la UNI, fue su maestro de Urbanismo y ya desde la universidad lograron desarrollar una amistad que con el tiempo se fue incrementando. Su catedrático de Topografía, el ingeniero Basadre, contaba con un verdadero arsenal de recursos prácticos de su especialidad adaptados a la sociedad peruana, a los que Julio echaría mano en más de una

oportunidad cuando ejerció su profesión. También recuerda con afecto al ingeniero Valencia, de la materia de Estructuras.

Un profesor que definitivamente influyó de manera decisiva en su vida profesional fue el ingeniero Lizandro Mercado. Era el titular de la cátedra de Hidráulica e Irrigación. Julio fue un alumno descollante en esa materia, por lo que su maestro lo designó como asistente de prácticas en ella. Mercado fue a su vez discípulo del ingeniero Sutton, un especialista de fama internacional por sus conocimientos avanzados de Hidráulica aplicada a diversos sistemas de riego. Por aquel tiempo, Sutton estaba en Perú como invitado para asesorar al gobierno peruano en esta materia. El ingeniero Mercado no dudó en llevar a su destacado pupilo a las reuniones que el experto mantenía con un selecto grupo de ingenieros peruanos que trabajaban para el gobierno y escuchara sus exposiciones. Julio participaba de ellas con el mayor interés: "Sutton no daba clases. Yo asistía a los debates y trabajos de los técnicos del gobierno peruano responsables de diversos proyectos que él asesoraba. Lo que ahí aprendí no lo habría hecho ni en la mejor universidad del mundo".

Entre varios otros elementos técnicos, Sutton y Lizandro Mercado dejaron en Julio tres conceptos capitales fuertemente afirmados, que con el tiempo iría desarrollando por su cuenta. El primero, fue, la importancia de contar con "una visión de conjunto" de todos los componentes de un proyecto de ingeniería, a la hora de diseñarlo y ejecutarlo. Conocer todos los elementos y las relaciones de estos entre sí, más allá de sus detalles, constituía la base del proceso de toma de decisiones para su adecuada ejecución. La relación que se establecía entre los objetivos y finalidades del proyecto con los medios técnicos para lograrlo era decisiva. La vida le daría más de una oportunidad de verificar esta aseveración.

El segundo concepto se refería a la importancia de verificar todos estos elementos en el campo, en el terreno concreto donde se ejecuta cada obra. "Cada lugar tiene sus propias

características, las cuales no están en los libros”, solía repetir Mercado. Más aún, la propia hidráulica era una cuestión práctica, que podía conocerse y aplicarse realmente conociendo las peculiaridades de cada obra, en el lugar y el momento concreto en que se ejecutaba.

El tercero, trataba sobre la manera de cómo Sutton planteaba el aprovechamiento de las abundantes aguas de la vertiente amazónica de la cordillera andina para regar los valles desérticos de la costa peruana, mediante trasvases a través de la misma. Julio asoció inmediatamente esta idea a la realidad boliviana. Desde entonces fue un acucioso investigador de las potencialidades hídricas de la cordillera Andina para el riego, combinadas con la generación de energía eléctrica. Todas estas enseñanzas fueron fuente de profunda y fértil inspiraron durante su vida profesional.

### **El trabajo durante la universidad**

A medida que avanzaba en la universidad, Julio pudo incrementar sus recursos económicos dictando clases de Matemáticas. Sus habilidades didácticas le habían otorgado cierta fama entre los postulantes a la universidad y tenía más alumnos. Hemos mencionado también cómo sus propios compañeros de curso solían recurrir a él al momento de preparar sus exámenes ordinarios. A esos ingresos se sumó que, como estudiante boliviano en el extranjero, podía tener acceso a una limitada suma en dólares que el gobierno boliviano autorizaba con esta exclusiva finalidad. Con su natural talento para la economía, con el dinero obtenido de sus clases adquiría estas divisas al cambio oficial en La Paz mediante su familia, la cual los remitía a Lima donde conseguía algún margen por la diferencia en el cambio de moneda.

Desde el tercer año comenzó, asimismo, a trabajar en un empleo fijo, como auxiliar de topografía y ayudante general en tareas menores en una empresa que estaría ligada a su futuro: la constructora Christiani & Nielsen. A fines de 1947, durante sus vacaciones en Bolivia, observó que esta empresa ejecutaba

importantes obras en el país. Entre ellas, el ferrocarril La Paz – Beni y las oficinas de la Patiño Mines en la Avenida 16 de Julio en La Paz, que posteriormente fue la sede de la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL) y que actualmente ocupa el Ministerio de Planificación y Medio Ambiente. Su hermano Eduardo le confirmó que evidentemente era una compañía internacional muy importante, con numerosos contratos de gran envergadura en Bolivia y Perú. Le sugirió intentar ingresar en ella, puesto que estaba enterado de que contrataba a estudiantes para trabajos menores.

Apenas retornó a Lima, a comienzos de 1948, Julio se presentó efectivamente en las oficinas de la empresa, situadas cerca del correo en esa ciudad y ofreció sus servicios. Les dijo que era estudiante de ingeniería civil y estaba dispuesto a trabajar con ellos por las noches y los fines de semana en lo que ellos puedan necesitar. “No tengo ninguna pretensión respecto a mi salario. Páguenme lo que puedan” aclaró. Le respondieron que le avisarían en la primera oportunidad y le explicaron que por este tipo de trabajo su salario sería bastante bajo. Al poco tiempo, en efecto, lo llamaron y comenzó a trabajar.

Al principio ayudaba a los ingenieros de la firma en pequeñas tareas que a éstos, o les quitaba tiempo o no les gustaba realizar: hacer copias de planos, doblarlos adecuadamente para que pudieran ser usados en las actividades de campo, o dibujar detalles de los mismos. En aquel tiempo no existían los equipos de reproducción actuales y la manera de hacerlo no era otra que dibujarlos nuevamente, copiando exactamente del original. Julio realizaba estas actividades en las oficinas de la empresa por las noches.

Al cabo de cierto tiempo y cuando ya tenía cierta familiaridad con los ingenieros de Christiani, supo por ellos que la empresa estaba a cargo de la construcción de la Central Hidroeléctrica de Mollopampa, en Chosica, relativamente cerca de la ciudad de Lima. Consultó si no estaban interesados en que ayude en esta obra, puesto que se sentía más capaz en temas de topografía,

materia que acababa de vencer, que en los de dibujo. “Caramba, que coincidencia, justamente el ingeniero Gubler necesita un ayudante los fines de semana”, le respondieron.

El sábado siguiente comenzó el trabajo como asistente de topografía del mencionado profesional. Éste realizaba sus trabajos en el túnel de aquella Central los domingos, para no perjudicar las tareas que se ejecutaban durante los días laborales, en los que la obra se encontraba repleta de obreros. Éste fue “un primer gran punto que aprendí en la práctica”, del que Julio tomó debida nota. Por influencia de sus maestros, tenía desde entonces un obsesivo interés por aprender la ingeniería en la práctica y sostiene hasta el día de hoy que la formación teórica universitaria está lejos de ser suficiente para un adecuado desempeño en esta profesión. También de manera práctica, su jefe le enseñó a llevar los controles de las distintas mediciones con todo detalle. Lo había acogido con simpatía y resultó un gran maestro.

En determinado momento, Julio pudo retribuir a Gubler sus enseñanzas. Debían realizar un trabajo de triangulación en campo abierto, en una amplia zona donde podía observarse la presencia de varios campesinos del lugar que contemplaban desde la distancia su trabajo. Se acordó entonces de su profesor Basadre. Éste solía decirles “lo que se hace en topografía está en los textos. Yo voy a enseñarles las cosas prácticas que he aprendido en la vida” y les narró la siguiente anécdota: Basadre se encontraba realizando un trabajo de triangulación en Huancavelica. Le tomaba un día enteró subir a la cima de un cerro para poner la bandera de control de las mediciones. Al día siguiente, cuando subía a un segundo cerro, notó que los campesinos habían sacado la primera bandera. Volvió a ponerla y la volvieron a quitar. Cada reposición de las señales significaba horas de caminata. Entonces recurrió a un recurso: “puse al pie de cada bandera una crucecita de madera y una estampita”. Nunca más le arrebataron sus señales.

Con ese recuerdo en mente, Julio le sugirió a Gubler hacer

otro tanto, ante el riesgo de perder sus señales. El ingeniero, que era de nacionalidad suiza, se sorprendió. “No, me dijo, si hacen eso en mi país se los mete a la cárcel”. “Aquí no” le explicó Julio. Convinieron en poner una cruz en una señal y en otra no. Donde la pusieron, la bandera se mantuvo y en la otra desapareció. Esta demostración le permitió ganar la simpatía de su jefe, al que acompañó por un buen tiempo adquiriendo experiencia en los trabajos de campo.

Su vida universitaria seguía siendo austera y dedicada enteramente a los estudios y responsabilidades. Estaba cada día más habituado a la vida universitaria limeña y se rodeaba de buenos amigos y profesores. Uno de sus escasos momentos de esparcimiento sucedía el día de su cumpleaños, el 4 de Julio, que coincide con el aniversario de la Independencia de los Estados Unidos. Como la residencia de esa Embajada en Perú quedaba cerca de su casa y su protector, don Antonio de Sainz recibía cada año invitaciones para asistir a esa conmemoración que no utilizaba, Julio aprovechaba la oportunidad para asistir a ella acompañado por su amigo Antonio de Sainz (hijo) para celebrar su onomástico gracias a la inadvertida generosidad de aquella representación diplomática.

Dos veces por semana recibía cartas de su madre desde Quillacollo informándole sobre la situación de su familia. Él las contestaba rigurosamente remitiéndolas desde el edificio del correo, en el centro de Lima. Todavía durante el primer año, en una de ellas, su mamá le informó que su antigua novia de Quillacollo ya no lo esperaba. Como siempre, Julio volcó sus emociones en el estudio.

### **El Vitíligo**

La vida de Julio durante sus años universitarios parece tener dos facetas muy distintas, aunque muy relacionadas entre sí. Una, visible, es la de los éxitos. La del estudiante destacado, delegado del curso, acogido por sus compañeros y profesores. La otra, menos perceptible pero inseparable de la primera, es la de sus esfuerzos frente a la adversidad: la disciplina que se

impuso a sí mismo en sus estudios y responsabilidades, el largo periodo de estreches económica, los denodados esfuerzos por superarla y el proceso de adaptación a la vida universitaria limeña.

En ese contexto, una nueva desventura se sumó tempranamente a las anteriores: la aparición del vitíligo, una enfermedad degenerativa de la piel caracterizada por la aparición de manchas blancas. Todavía en Quillacollo, durante sus últimos meses en aquella ciudad mientras terminaba el colegio y se preparaba para viajar a Lima, Julio advirtió la presencia de pequeñas manchas blanquecinas en las yemas de los dedos de las manos. Eran pequeñas y simétricas, presentes en ambas. Dado el cúmulo de emociones de aquel momento, no les dio mayor importancia. Pero desde que llegó a Lima aquellas marcas crecieron de tamaño y comenzaron a avanzar rápidamente desde los dedos hacia las manos, alrededor del cuerpo y pronto comenzaron a cubrir su rostro.

Si las condiciones generales de su adecuación a la universidad ya eran complejas, este fenómeno incrementaba fuertemente sus tensiones y le generó situaciones penosas. Sus compañeros observaban con recelo la despigmentación de su piel e inquirían cada vez con más insistencia por aquella sospechosa anomalía. Aunque él respondía con entereza y buen humor, aquellos momentos le creaban una íntima zozobra. Comenzó a dejarse la barba para cubrir su rostro, la misma que ya en el “bautizo” como alumno principiante había tenido que dejarse recortar. No faltaron las bromas y desaires, ni aquellos que ostensiblemente se negaron a estrecharle la mano en un saludo. Tampoco la pretendida muchacha que con gesto franco, pero no por ello menos doloroso, lo rechazara.

Pero sobre todo, crecía en él una inquietante consternación. ¿Qué era aquello? ¿Por qué? ¿Sería un mal contagioso? ¿O quizá hereditario? Estas y otras preguntas atormentaban su mente produciéndole un creciente desasosiego. Advirtió que su exposición al sol incrementaba las manchas, motivo por el

cual dejó radicalmente sus actividades al aire libre. Cuenta que “las pocas veces que fui a la playa en Lima, no podía tomar sol y menos bañarme en el mar”.

No sin congoja, recurrió a lo que por entonces tenía a la mano. Entre sus compañeros en la casa de los Sainz se encontraban dos estudiantes de medicina que observaron aquellos síntomas con más buena voluntad que eficiencia. Éstos consultaban a su vez con sus profesores y hasta lo llevaron para ser examinado por el especialista en dermatología de su universidad. Le recetaron diversas pomadas y le dieron a tomar otras tantas medicinas que casi lo intoxican. “Era como su conejillo de indias” recuerda. Pero no atinaban en el diagnóstico y menos en un tratamiento eficaz.

En su misma residencia vivían también las hermanas Tamayo, procedentes de Cuzco, con las que solía practicar el quechua, notando las diferencias de entonación entre el que se hablaba en esa región y el de Bolivia. Ellas le recomendaron visitar a un famoso médico naturista que radicaba en su ciudad, asegurándole que había tratado con éxito problemas similares al suyo. Julio redujo todavía más sus gastos para poder ahorrar un monto de dinero que le permitiera costear una visita a aquella ciudad, de paso hacia Quillacollo, donde pasaría sus primeras vacaciones de fin de año. Concluido el curso, emprendió el viaje por aquella vía, aunque era levemente más larga y costosa que la de Arequipa. Ya en Cuzco, ubicó al naturista y este lo observó. “Le han debido dar algo” sugirió en tono grave. Le aplicó unos ungüentos elaborados en base a plantas medicinales y Julio siguió su viaje hasta Bolivia.

Aquel remedio pareció efectivo. Durante las vacaciones la despigmentación se atenuó visiblemente permitiéndole disfrutarlas. Posiblemente, también influyeron el amor de su madre y el cariño de sus hermanas, primos y amigos que disminuyeron sus tensiones, disipando con su alegría sus tribulaciones. Estaban además, la buena comida cochabambina que doña Cristina se apresuró en preparar personalmente para

él, junto con unos buenos partidos de baloncesto.

Sin embargo, al regresar a Lima las manchas reaparecieron con mayor vigor. Y con ellas, la tensión de nervios y la ansiedad: “quizá los peores efectos del mal no eran los físicos, sino los psicológicos”, explica. Las manchas blancas invadiendo su cuerpo llegaron a constituirse en una dolorosa obsesión. Parecía inmerso en un círculo vicioso: mientras más inquieto y nervioso se encontraba, éstas parecían crecer más.

No por ello dejó sus estudios ni el trabajo. Con mayores recursos, dado el incremento de sus clases y el cambio de dólares, consultó esta vez no a uno, sino a varios médicos dermatólogos y esta vez sí obtuvo un diagnóstico: era el vitíligo. Su característica de presentar manchas simétricas en ambos lados del cuerpo lo señalaban con claridad. Los médicos le ofrecieron además un consuelo: aquellas manchas no eran contagiosas ni hereditarias. Pero, por contrapartida, no se había desarrollado, entonces como ahora, un tratamiento eficaz para contrarrestarlas, puesto que se desconocen sus causas.

Con el tiempo, fue superando sus problemas por una doble vía. Por una parte, con el tesón propio de su personalidad, comenzó a investigar acerca de las características de este fenómeno. Leyó cuanto estuvo a su alcance y consultó a quien pudo sobre él, para tratar de dar con las causas y remedios para este mal. Por otro, ya más tranquilo al saber que su mal no era transmisible, asumiendo con mayor madurez y tranquilidad su situación.

El mal nunca se detuvo y con el tiempo cubrió totalmente su cuerpo. “Me volví enteramente blanco, como Michael Jackson” comenta Julio de buen humor. En el festejo de las Bodas de Oro de su graduación universitaria que se celebró en Lima muchos años después, en el año 2000, algunos de los compañeros no pudieron reconocerlo por este motivo. Pero, sus angustias y temores ya habían sido definitivamente

superados y las manchas no representaron ningún obstáculo para su desempeño profesional. Sin embargo, desde esos años universitarios, su salud fue uno de los asuntos de interés central a lo largo de su vida, constituyéndose en un acucioso observador de su propio organismo.

Julio concluyó sus estudios universitarios el año 1950, distinguiéndose como el mejor alumno del curso, mereciendo por ello halagos y distinciones. Era el mismo Julio que debía soportar cotidianamente las miradas de inevitable aprensión que se posaban sobre las manchas blancas que cubrían su cuerpo, contrastando notoriamente con su piel morena, que se preguntaba obsesivamente por su salud, pero que desafiaba con tenacidad el futuro.

### **El viaje de promoción**

Tan inveterada como la tradición del bautizo universitario a quienes ingresaban a la carrera de ingeniería, era el viaje de promoción a la conclusión de los estudios. Y un viaje de estas características que se respete, debía ser necesariamente al extranjero. El año 1950, el último del ciclo universitario, su curso comenzó desde el primer momento a realizar los preparativos. Eligieron como destino visitar Bolivia, Argentina, Uruguay y Chile y estaba planificado formalmente como un viaje de estudios.

Como delegado de curso, Julio se puso al frente de la organización y fue designado presidente de la delegación. Rodeado por el entusiasmo de sus compañeros, diseñaron itinerarios, agendas, medios de transporte, alimentación, alojamientos y cuanto menester había que tomar en cuenta para su gira. Un elemento crucial era el presupuesto y su consiguiente financiamiento. Decidieron conformar un fondo común para realizar el viaje, para lo cual organizaron todo un procedimiento que les permitiese levantar los recursos necesarios, que incluía la organización de kermeses, festivales deportivos y fiestas, así como pequeños trabajos en la propia universidad.

Tales actividades requerían el trabajo disciplinado de todos los integrantes del curso, cuyo aporte equitativo no siempre se lograba. Para incentivar su participación, establecieron un sistema de puntaje que calificaba y otorgaba puntos a aquellos que más trabajaban en estos quehaceres. Éstos se traducirían en el acceso a un porcentaje de los fondos comunes recaudados. Complementariamente, determinaron que cada alumno interesado en integrar la delegación aportase una cuota de dinero. Esta también formaría parte del mencionado fondo común.

Adicionalmente Julio consiguió que la empresa boliviana de ferrocarriles, la Bolivian Railway de entonces, les concediera pasajes gratuitos para el tramo boliviano. La misma gestión realizó ante los Ferrocarriles Argentinos, logrando una significativa rebaja del 50% para ese tramo. Por medio de su hermano Eduardo en La paz, obtuvo que la Universidad Mayor de San Andrés les proporcionase alojamiento gratuito durante su estadía en esa ciudad. Del mismo modo, tomó contacto con la Universidad de Chile en Santiago, la que aseguró que daría una adecuada bienvenida a la delegación.

Con los preparativos en marcha, recibió una oportuna sugerencia. Don Juan Camett, padre de su amigo y compañero Jorge, era el presidente de la organización de residentes argentinos en Lima. Julio también fue muy bien acogido por toda esta familia, cuya casa frecuentaba. Al corriente del proyecto, don Juan se dirigió a Julio: “Conozco bien mi país y a mi gente. Para que tu viaje tenga un verdadero éxito, nombra madrina de promoción a Eva Perón. Pero no lo hagas tú directamente. Ve la manera de conseguir que sea el propio gobierno peruano quien realice esta gestión” ante la primera dama argentina. Agradecido, Julio adoptó la idea de inmediato.

Eran los tiempos de gloria del Peronismo en Argentina. El general Juan Domingo Perón presidía ese país desde 1948, acompañado en su liderazgo por su esposa, María Eva Duarte

de Perón, la popular Evita. Ese año de 1950 se conmemoraba además, el centenario de la muerte del General José de San Martín, héroe de la Independencia de la Argentina y Perú, ocasión para la cual ese país organizaba una serie de celebraciones, entre las cuales destacaba una gran parada militar que debía realizarse el 17 de agosto de ese mismo año. Era un momento propicio para visitar Buenos Aires, que se constituyó así en el epicentro de su larga gira.

Un infortunado suceso vino, sin embargo, a contribuir en los febriles preparativos del viaje. En los primeros meses de ese año un fuerte terremoto azoló la ciudad del Cuzco. Solidaria, Evita envió un tren entero cargado de vituallas para auxiliar a las víctimas. El gobierno peruano, agradecido, se sentía en deuda. El Jefe Nacional de la Cruz Roja Peruana, de apellido Gubins, hombre estrechamente vinculado a los altos círculos de gobierno, fue el depositario de las donaciones argentinas y tuvo una destacada labor durante aquellos penosos sucesos. Un hijo suyo resultó muy amigo de su buen compañero Johnny Madalangoitia. Por su intermedio, logró que éste convenciera a su padre para conseguirle una audiencia con el Ministro de Educación. La idea era que Julio pudiese exponer ante esa autoridad su plan de viaje y solicitar su apoyo para conseguir el apadrinamiento mencionado.

El Ministro, según recuerda Julio, lo recibió con algún escepticismo. No tenía mucha simpatía por este tipo de iniciativas. Ya había pasado por el complicado trance de tener que socorrer a diversas promociones de estudiantes peruanos en el extranjero, que se quedaban sin recursos para regresar al país y debían ser onerosamente repatriados. Antes de autorizar el viaje, solicitó información detallada sobre sus preparativos. Julio la expuso rigurosamente. Mencionó los diversos esfuerzos para recaudar fondos, incluyendo sus gestiones ante las universidades bolivianas y chilenas y las empresas ferroviarias mencionadas. Subrayó además, que el plan de viaje contemplaba una estadía de sólo siete días en Buenos Aires para ahorrar dinero, pero que en ese corto

tiempo, la delegación se alojaría en un hotel de alta categoría para dejar una buena imagen de los estudiantes peruanos en ese país. Concluyó la exposición solicitando su apoyo para que el gobierno peruano se dirija de manera oficial al argentino, solicitando que Doña Eva Perón sea su madrina de promoción.

El Ministro cambió de parecer. “Fabuloso, es la primera vez que una delegación de estudiantes ha pensado en todo eso” sostuvo. Le indicó que iniciaría gestiones ante el Presidente de la República del Perú, don Manuel Arturo Odría, para que sea éste quien formalmente solicite el apadrinamiento.

Esta gestión se realizó rápidamente. El Presidente Odría, además de dirigirse ante el presidente argentino con la solicitud, dispuso que sea la delegación de estudiantes la portadora del agradecimiento del pueblo peruano a la solidaridad demostrada por ese país y su primera dama durante los lamentables sucesos de Cuzco. A este efecto, serían los encargados de llevar una parte de los presentes con que el Presidente peruano quería retribuir a los mandatarios argentinos: un hermoso broche con motivos incaicos para Evita y un fino caballo de paso peruano para el General. Éste sería remitido mediante un transporte militar y entregado a través de la delegación de cadetes del Colegio Militar de Perú que también había sido invitada a participar de la parada militar prevista. La delegación universitaria sería la responsable de transportar la joya, junto a una misiva personal del presidente Odría.

Además, el mandatario quiso también honrar la conmemoración del centenario del general San Martín, cuya figura histórica unía tan íntimamente a esos dos países. Ordenó que se realizaran los trámites para que la histórica campana de Huaura, aquella que repicó cuando el general proclamó la Independencia de Perú en esa localidad el 24 de noviembre de 1820, sea trasladada hacia Argentina como homenaje al prócer y a su país de origen. Esta pieza, que sería llevada por los cadetes, acompañaría a la delegación militar peruana durante

dicha conmemoración y luego sería devuelta a Huaura. Aquel viaje no podía contar con mejores auspicios.

En la primera etapa de su gira, los estudiantes peruanos fueron recibidos por los estudiantes de ingeniería de la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA) en la ciudad de La Paz. Eduardo León Borda, hermano de Julio, por entonces presidente de la Federación de Estudiantes de la UMSA, organizó la llegada de la delegación con todo detalle. La mayor parte de sus integrantes fueron alojados en casas de estudiantes bolivianos para promover su camaradería y mutuo conocimiento. Visitaron diversos proyectos de ingeniería que se realizaban por entonces en las proximidades de la ciudad, entre ellos el proyecto de construcción del ferrocarril La Paz – Beni. En esa ocasión llegaron a la zona de la cumbre de la carretera a los Yungas paceños cuando ésta se hallaba totalmente cubierta de nieve. Para muchos de los integrantes del grupo era la primera vez que podían tocarla y jugar con ella. Repitieron la experiencia en otro paseo al nevado de Chacaltaya. Durante la semana de permanencia en La Paz tuvieron la ocasión de departir ampliamente con sus pares bolivianos adquiriendo agradables experiencias.

Pero el plato fuerte de su gira era indudablemente su visita a Argentina. La delegación peruana llegó a Buenos Aires la primera semana de agosto del año 1950 y, aunque no hubo cabida para todos y tuvieron que sortear algún contratiempo, se alojó formalmente en el Hotel Plaza, el más distinguido de la ciudad. Su primera actividad consistió en visitar al embajador peruano para pedirle que él, oficialmente, los anuncie ante doña Eva Perón. El diplomático no los recibió de buen grado. Supuso que era otra delegación estudiantil extraviada. Cuando se impuso del encargo de la delegación, quiso ser él quien en persona entregara el presente a la mandataria argentina. La delegación se negó. La primera vía de acceso a Evita resultó impracticable.

Cundió el desconcierto entre los viajeros. Julio llamó entonces

por teléfono desde Buenos Aires a Lima para pedir el consejo de don Juan Camett. Éste respondió con generosidad y eficiencia. A nombre de los viajeros y su alto mandato, solicitó al embajador argentino en Perú que gestionara una entrevista entre la mandataria y la delegación. El esfuerzo tuvo éxito.

Doña Eva Perón recibiría a los estudiantes en su propio despacho, fuera de la Casa Rosada. Fue unos días después de su llegada y estaban citados para las 7 de la noche. Allí estuvieron puntualmente. Encontraron sus oficinas totalmente atiborradas de gente. “Todo el que quería algo, tenía que ir donde Eva Perón. Era la súper ministra”, refiere Julio.

Finalmente, como a las 11 de la noche, los recibió. “¡Ahhhh mis ahijados, un abrazo! ”Exclamó alborozada cuando los vio. Julio le entregó el presente a nombre del Presidente de Perú. La prensa argentina publicó una fotografía en la que la mandataria abraza con afecto al presidente de la representación peruana, Julio León Prado. Evita parecía contenta. Se disculpó por la demora en recibirlos y su primera pregunta fue si habían cenado. Quiso saber también si habían sido recibidos por el Ministro de Educación. “No hemos tenido ese honor, señora” repuso Julio. Casualmente, el Ministro se encontraba en ese momento en esas mismas oficinas. Evita lo llamó y le comunicó que aquellos estudiantes eran “sus ahijados”. Le instruyó que sean tratados como invitados especiales en la parada militar que se realizaría el 17 de agosto próximo. Además, que se los dote de automóviles oficiales para sus necesidades en Buenos Aires y que se los lleve en aviones también gubernamentales, a visitar distintas provincias del interior del país “para que conozcan la nación argentina”. Finalmente, y para algarabía de la delegación, dispuso que todos los gastos de ésta durante su permanencia en su país fueran cubiertos con cargo a la Fundación Eva Perón. “Además, ordenen inmediatamente una cena en la Casa de la Mujer Argentina, voy a ir a comer con ellos”, concluyó la mandataria. “Era una mujer de temple” concluye Julio.

Ni en el mejor de sus sueños imaginaron recibir tan calurosa

bienvenida. Disfrutaron de la cena y desde el día siguiente, en automóviles oficiales, recorrieron a placer la elegante capital y sus alrededores. Disfrutaron de la parada militar desde un palco especial, cercano al principal donde estaban las autoridades de gobierno. Visitaron las ciudades de Córdoba y Mendoza donde fueron recibidos por los respectivos Gobernadores de Provincia en persona y tratados con todos los honores. Los siete días previstos de permanencia en Argentina se prolongaron por un mes entero.

También en un avión estatal argentino pudieron cumplir brevemente con su visita a la ciudad de Montevideo, en la ribera uruguaya del río de La Plata, donde tuvo lugar otro suceso digno de mención. Por casualidad, la delegación se alojó en esa ciudad en el mismo hotel donde se encontraba como huésped un notable ciudadano boliviano, el Dr. Hernán Siles Suazo. Julio se acercó a saludarlo. Mantuvieron una larga conversación mientras caminaban por las arboladas avenidas de esa ciudad, intercambiando ideas y noticias sobre el presente y el futuro de su país. Entre otras cosas, el Dr. Siles le comunicó que estaba también en esa ciudad el Dr. Víctor Paz Estenssoro y que éste tendría mucho gusto en conocerlo. “Yo ya lo había conocido en la casa de don Antonio de Sainz, pero seguramente él no se acordaba de mí porque yo permanecía callado, escuchando sus conversaciones” explica Julio. Presentado formalmente al futuro mandatario, conversaron por varias horas. Fue la primera de varias conversaciones que mantuvo con estas dos distinguidas personalidades, que llegaron ambas a ocupar la Presidencia de la República de Bolivia.

Continuando con su itinerario, desde la ciudad de Mendoza se trasladaron vía ferrocarril hasta Santiago de Chile. Llegaron a una hora avanzada de la noche. No obstante en la estación del ferrocarril los esperaba el decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Chile, el ingeniero Von Benedict, junto a 40 estudiantes. La autoridad les dirigió las siguientes palabras: “No van a recibir acá la abundancia y regalos que sabemos que han tenido en Argentina, pero en cambio, van a recibir

el calor y el cariño chilenos". En efecto, desde ese momento "contábamos con 40 amigos chilenos".

La delegación fue alojada en un pequeño hotel que pudieron costear gracias a sus ahorros en Argentina. Pero la sorpresa mayor llegó al día siguiente: guiados por el decano, realizaron una detenida visita de trabajo de dos días a una importante obra de ingeniería, en la que se pretendía captar las aguas de un río mediante un túnel debajo del mismo, por filtración. La travesía se tornaba por fin en un verdadero viaje de estudios. Julio había realizado algunas prácticas en túneles con la empresa Christiani & Nielsen y el tema le interesaba vivamente. En el futuro, este tipo de captaciones sería una de sus especialidades, por ello, esta visita le resultó de gran utilidad. "Los chilenos son muy hábiles. Nuestra estadía en Santiago fue totalmente diferente", reflexiona al recordar aquellos días, que fueron de gran influencia en su vida profesional posterior.

De Santiago, por vía aérea, viajaron de retorno a Perú, con una escala en la ciudad de Tacna. Allí ninguno de sus compañeros tenía ya dinero y se preguntaban cómo harían para llegar a Lima. Julio los tranquilizó: "no se preocupen, ya he pagado los pasajes y tengo un saldo del fondo común para sus taxis en Lima de modo que lleguen bien a sus casas".

### **Epílogo afortunado**

Cuando Julio regresó del exitoso viaje de promoción, rindió sus últimos exámenes y concluyó formalmente sus estudios de ingeniería civil, en diciembre de 1950. Las calificaciones obtenidas a lo largo de esos cinco años de estudio le valieron ser reconocido como el mejor estudiante de todas las carreras de ingeniería de la UNI. Por este motivo fue designado para recibir el Premio de la Colonia China. Esta comunidad de inmigrantes deseaba contribuir en el desarrollo del país que los acogía, incentivando a sus estudiantes nativos mediante este premio que se concedía anualmente al mejor alumno de Ingeniería. Esta si era una beca generosa. Consistía en sufragar totalmente los estudios de post grado en la universidad que

el estudiante elija, en cualquier parte del mundo. Para Julio fue una gran recompensa a sus esfuerzos, y un honor como estudiante boliviano.

Sin embargo, declinó el galardón. En el importante acto de entrega, se presentó en su lugar el Encargado de Negocios de la Embajada de Bolivia en Perú, puesto que Julio había partido de viaje para hacerse cargo de un nuevo empleo que le había ofrecido Christiani & Nielsen. El diplomático agradeció en su nombre la distinción apreciándola en alto grado, pero renunciando a ella puesto que ese estímulo estaba dirigido exclusivamente a estudiantes peruanos y Julio, como extranjero, no sería un obstáculo para alcanzar el objetivo principal de esa comunidad. Su actitud fue entendida como un acto de generoso desprendimiento y le valió el reconocimiento del Rector de la Universidad.

Este motivo para no aceptar la beca era realmente sincero y su renuncia implicaba un doloroso sacrificio. Había soñado con seguir cursos de especialidad en la prestigiosa Universidad de Lausana, en Suiza. Pero Julio tenía además otro motivo que compensaba su actitud. Pocos meses antes, recién llegado de su viaje de promoción, se encontraba en el correo de Lima despachando las consabidas cartas a su madre. Allí observó a una bellísima muchacha que llamó poderosamente su atención. Conversaron y tuvo la grata sorpresa de saber que ella se alojaba temporalmente en la casa de Petit Thouars 972. Estaba de pasó por Lima en un viaje que debía llevarla de Costa Rica, su país natal, hacia Argentina. Su nombre era Alicia.

En brevísimo lapso su amistad se trocó en noviazgo. “Fue un amor verdadero, a primera vista” refiere Julio al evocar con emoción esos momentos. “Posiblemente ha sido el amor más grande de mi vida. Yo veía en ella, más allá de su belleza, su ternura. No sé qué veía ella en mí”. Además, “Alicia nunca me preguntó por mis manchas”. No se explicaron nada, ni se contaron el pasado ni se inquietaron por el futuro. El presente lo era todo. Poco tiempo después contrajeron matrimonio.



## CAPÍTULO 3

### LA SEGUNDA UNIVERSIDAD 1950 – 1962

#### Alicia

Alicia Bermúdez Díaz era una joven perteneciente a una distinguida familia de San José de Costa Rica. Maestra de profesión, añadía a su belleza física una natural elegancia y una gracia inimitable para el baile. Su hija Cristina la describe como aficionada a los deportes, ordenada, asidua lectora, con genuina afición por el arte y la literatura. Dueña de un carisma especial unida a una cálida ternura, resultaba una muchacha atractiva, aunque al mismo tiempo, presentaba un carácter tan o más reservado que el de Julio. Era además, mujer de profundas convicciones morales y religiosas. Estaba temporalmente en Lima de paso hacia Argentina, pero cuando conoció a su futuro esposo decidió no continuar aquel viaje.

La circunstancia de ser también inquilina en la casa de los Sainz facilitó su relación. Vivieron un intenso romance, aunque quizá por el carácter reservado y respetuoso de ambos, sólo un tiempo después Julio supo que Alicia era ligeramente mayor que él y que había estado antes casada con un empresario nicaragüense con el que habían tenido un hijo. Divorciada de éste, vivía en su ciudad natal con el pequeño vástago y su madre. Julio por su parte, acababa de regresar de su viaje de promoción y estaba abocado en preparar los últimos exámenes para egresar como ingeniero. Su situación económica seguía siendo la de un estudiante, además extranjero, cuyo único patrimonio tangible era su inminente egreso como profesional para buscar un empleo.

Su noviazgo estaba circunscrito a estas limitaciones. Julio “la invitaba a tomar un jugo de fruta en un kiosco que había en la esquina de la casa”. Su economía no daba para más. No obstante, le propuso matrimonio. Alicia aceptó aunque, más prudente, sugirió darse un poco más de tiempo para consolidar su situación. De hecho, convinieron en que ella regresase a Costa Rica, viaje que entonces se hacía en barcos a vapor desde El Callao. Posiblemente ella quería aprovechar esa ocasión para comunicar esta noticia a su familia y conversar con ella al respecto.

Durante su último año en la universidad, Julio solicitó licencia en Christiani & Nielsen desde el mes de junio para realizar el viaje de promoción y posteriormente prepararse para sus últimos exámenes universitarios. A fines de 1950, ya egresado como ingeniero, se presentó nuevamente en esa empresa. Le preguntaron si no le interesaba trabajar en un proyecto que apenas comenzaba, la construcción de la Central Hidroeléctrica de Paucartambo. Aceptó y comenzó a trabajar de inmediato. La navidad de ese año la pasó en un campamento de esa empresa. Percibiría un salario mensual acorde con su condición de profesional principiante: un monto en Soles equivalente a 300 dólares americanos. En ese momento, esa suma era mucho mayor a todo lo que había ganado anteriormente y le podría permitir una vida en común, aunque austera, con Alicia. Ella no se preocupó por esta situación. Luego de un febril intercambio de cartas, finalmente decidió regresar a Lima dispuesta a casarse.

Julio comunicó la noticia por carta a su madre y hermanas en Quillacollo, así como a sus protectores, los Sainz, de quienes recibió sus felicitaciones. Durante su estadía en Lima, Alicia se había ganado el cariño de toda esa familia. Don Antonio estaba encantado y Doña Rosa ofreció preparar en persona la cena para festejar la boda.

Los acontecimientos se sucedieron de manera rápida y sencilla. Alicia llegó a Lima y al día siguiente se casaron en

una ceremonia civil realizada en la casa de Petit Thouars el 21 de septiembre de 1951. Los padrinos de Julio fueron, cómo no, el propio Don Antonio de Sainz y su hijo mayor. Doña Rosa amadrinó a Alicia. Luego del acto ante el Oficial de Registro Civil pasaron a la cena ofrecida. Todos los comensales en el convite fueron los esposos Sainz, sus tres hijos, Alicia y Julio. Al día siguiente, muy temprano, se embarcaron en el ferrocarril a Carhuamayú, rumbo a Paucartambo, donde Julio debía presentarse a trabajar.

En sus cartas ya Julio le anunció que tenía este empleo. Le contó que Paucartambo era un pequeño pueblito de poco más de 100 habitantes, sin vías de comunicación, energía eléctrica ni otros servicios, donde se había instalado el primer campamento para los trabajos de esa central. Otra vez, Alicia no puso reparos. Animado, Julio alquiló una pequeña casita de adobe, compartida con otro colega. Éste ocuparía la planta baja y Julio y su flamante esposa el piso superior. La casa no contaba con agua potable ni cuarto baño. Había que adaptarse a las usanzas rurales en materia de vivienda e higiene. Con más ilusión que recursos, la acondicionó lo mejor que pudo. Allí vivieron una buena temporada mientras Julio se dedicaba cada vez con más entusiasmo a su trabajo.

Julio lo había aceptado porque necesitaba ganar un salario, dado su compromiso con Alicia, aunque no lo entusiasmaba demasiado trabajar en el trazo de una línea de transmisión eléctrica, dada su especialidad en Ingeniería Civil. Pero en pocas semanas se dio cuenta con gran satisfacción, que gran parte de esas tareas pertenecían enteramente a su área. Era su primer empleo como profesional y estaba muy emocionado. Éste proyecto constituyó para él una significativa fuente de aprendizaje y experiencia, al punto que no duda en calificar todo el paso de siete años por esta obra, como “su segunda universidad”.

### **Paucartambo**

La Central Hidroeléctrica de Paucartambo está ubicada en

el departamento de Pasco, en el centro del Perú, sobre el río de ese mismo nombre. Comenzó a construirse a fines del año 1950 por encargo de la empresa Cerro de Pasco Corporation, la compañía minera más grande de Perú en ese tiempo, con sede en Nueva York. Aunque tenía oficinas en Lima, su principal centro de operaciones se encontraba en la localidad de La Oroya, también en el Departamento de Pasco, en el que estaba situada la mina y la ciudad de la que la empresa había tomado su nombre. Allí estaban instaladas las diversas fundiciones de minerales, talleres de mantenimiento, oficinas, cómodas habitaciones para el personal e infraestructura de servicios públicos, incluyendo un hospital bien equipado, constituyendo mucho más que un centro minero: era una verdadera ciudad industrial. Esta gigantesca empresa poseía importantes yacimientos de minerales en todo ese país. En muchos casos, los transportaba desde minas ubicadas en distintos lugares hacia esa ciudad en sus propios ferrocarriles.

La Central Hidroeléctrica de Paucartambo estaba proyectada para complementar las crecientes necesidades de abastecimiento de energía eléctrica de La Oroya, aunque no era ni la única ni la mayor de sus instalaciones de este tipo. El diseño y supervisión de su construcción fue encargado a la compañía norteamericana Ebasco Service Incorporated, y su construcción a la empresa danesa Christiani & Nielsen, ambas especializadas en este tipo de infraestructura y de gran prestigio internacional. Estaba planificada para generar 100.000 kilovatios de electricidad mediante el aprovechamiento de las aguas de gran parte de la cuenca del río Paucartambo.

El área donde se desarrollaría el proyecto debía su nombre tanto al río mencionado, como a la pequeña población de esa misma denominación, donde se instaló el primero de sus campamentos. Posteriormente se construyó el principal, en el punto de Santa Isabel donde originalmente se proyectaba construir la represa principal, y un tercero en Yaupi donde se instalaría la casa de fuerza. Tiempo después se añadiría un cuarto en Yuncán, en el nuevo emplazamiento de la toma

de agua. Tanto las actividades de Christiani & Nielsen como las de Ebasco Service eran directamente monitoreadas por un equipo de profesionales de la compañía Cerro de Pasco dirigidos por el ingeniero Basile Maine. Lo secundaban los ingenieros Gallardy y Rusterholds.

León Prado fue designado por Christiani & Nielsen como asistente general del ingeniero Hans Lafather, funcionario de esta última empresa, de nacionalidad suiza. Éste tenía la responsabilidad de realizar el trazo de la línea de transmisión eléctrica Carhuamayú - Paucartambo - Yaupi. Ya existía una desde La Oroya hasta Carhuamayú y la nueva debía llegar hasta los lugares donde se levantaría la proyectada central para abastecerla de electricidad durante su construcción. Posteriormente, cuando ésta estuviera en funcionamiento, debería transmitir la producción hacía ese centro minero. Cubría un tramo de aproximadamente 80 kilómetros de extensión, en el que se instalarían cerca de 140 estructuras metálicas para sostener los cables de alta tensión.

El trazo comenzaba en las áridas alturas de Carhuamayú, aproximadamente a 4.000 msnm, ascendía por una alta planicie hasta casi alcanzar los 4.500 msnm y luego, durante la mayor parte de su recorrido, descendía abruptamente hacia la ladera amazónica de la cordillera, pasaba por el pueblo de Paucartambo a 2.500 msnm y llegaba finalmente Yaupi, a 800 msnm.

Aquella región tiene un paisaje comparable a los yungas bolivianos. Con su imponente cobertura vegetal de bosques de neblina, las laderas orientales andinas constituyen en toda su extensión uno de los ecosistemas con mayor biodiversidad del mundo. Contienen una gran variedad de especies endémicas junto a una infinidad de árboles, matorrales, lianas y bejucos que albergan a una fauna no menos diversa y abundante en mamíferos, aves, reptiles e insectos. Tienen un promedio de precipitación pluvial superior a los 3.000 milímetros anuales, lo que la convierte en una región extremadamente húmeda.

Estas cuantiosas lluvias dan origen a numerosas corrientes de agua que, en la medida que descienden por la ladera se van tornando en centenares de arroyos y turbulentos ríos, que rugen al fondo de los cañones.

A este gran ecosistema pertenece la cuenca del río Paucartambo. Aquel escenario podría constituir un verdadero paraíso para los biólogos, pero para un trabajo de ingeniería representa uno de los más complejos y dificultosos. Abarca un intrincado relieve descendente, con repetidas series de montañas paralelas de escarpados riscos, alternadas con profundos cañadones por los que discurren sus ríos.

A este terreno de por sí difícil se añadía en el área del proyecto, la carencia total de vías de acceso para el trabajo que debía realizarse. Podía recorrerse únicamente a pie o a caballo, con apoyo de acémilas para el transporte de materiales, equipos y víveres, lo que implicaba tareas de transporte de gran dificultad. El propio pueblo de Paucartambo, donde se estableció el primer campamento del equipo de trabajo, no tenía al comenzar la obra, caminos de acceso. Desde Carhuamayú, a donde podía llegarse en ferrocarril, se seguía por un angosto camino de tierra que terminaba diez kilómetros antes de esa población. Desde allí debía seguirse a lomo de bestia por un estrecho sendero. Ese fue el recorrido que hicieron Alicia y Julio después de su matrimonio.

La tarea principal de Lafather y su equipo era establecer el trazo por donde debía posteriormente construirse aquella línea de transmisión eléctrica. Debían avanzar en el terreno determinando esa ruta, identificando sus mejores alternativas, considerando las maneras más adecuadas de vencer sus obstáculos, aquí evitando un empinado farallón, allá venciendo una profunda quebrada. Era particularmente importante en esta etapa identificar y marcar con exactitud los “puntos de vértice” del curso de la línea, donde la recta que ésta sigue debe girar, debiendo determinarse al mismo tiempo los ángulos de giro. Para ello debían realizar constantes mediciones al tiempo

que analizaban los posibles accesos a estos puntos.

Dadas las características del terreno era un trabajo arduo y moroso. Debían abrir precarias sendas en el bosque bajo el azote incesante de los mosquitos, la permanente neblina que les impedía la visibilidad necesaria para el manejo de sus instrumentos y constantemente empapados por la lluvia. Realizaban el trabajo durante semanas enteras, dado su aislamiento en la espesura del monte. Dormían en carpas, trasladándose continuamente. Muchas veces, su día libre de los domingos transcurría en medio de esos solitarios parajes. Ocupaban el día en bañarse en los ríos, lavar la ropa de trabajo y descansar si la lluvia y los mosquitos permitiesen. En una ocasión, un domingo extrañamente soleado, Julio resbaló y cayó en el lecho de un pequeño río, mojando toda la ropa seca con que contaba.

Con todo, estaba maravillado con esta misión. Su experiencia de jinete en la hacienda de su abuela le resultó de gran ayuda y la vida al aire libre siempre le había gustado. Recorría incesantemente el terreno colaborando con su jefe en la dirección del personal asignado a la obra. La empresa contrataba nuevos ingenieros en Lima y éstos se presentaban ante Julio en el campamento de Paucartambo. La mayor parte de las veces, al llegar, le solicitaban de inmediato regresar a Lima. “No trabajaría aquí ni por todo el oro del mundo”, exclamó alguno de ellos al examinar rápidamente las condiciones de trabajo y la abrumadora geografía donde éste se realizaba.

Julio mismo estuvo expuesto a graves peligros. Cierta día, debían atravesar un sector llamado El Balcón de Judas, una ladera rocosa muy empinada, sin cobertura vegetal, suspendida perpendicularmente sobre la quebrada del río Manto, un afluente del Paucartambo. Julio recuerda de la siguiente manera aquel momento:

*“Este Lafather que te digo que era mi jefe, era un gran alpinista. Pero alpinista de verdad, como buen suizo. Y mayor que yo por supuesto.*

*Y me decía: Julio, en este tipo de terreno hay que saber caminar. Como acá no hay camino, no hay sendero ni nada, vamos, yo voy a escoger los lugares donde se puede pisar y tú me vas a seguir, y vas a usar los mismos lugares que estoy pisando. Yo piso la misma hierba que él había pisado y la hierbita se va, cede, y yo empiezo a deslizarme y entonces lo único que atiné fue a gritar: ¡Hans! Él se acuerda que se dio la vuelta y yo ya no estaba. Y yo, en la desesperación, logré darme la vuelta para ponerme de frente al cerro, y empecé a resbalar por las rocas arañándolas. Prácticamente hasta perdí las uñas, todo, me lastime las manos... han sido segundos, o décimas de segundo en que por mi mente pasaron mi mujer, mi madre, en esos instantes de golpe se te viene toda la vida. Y dije "Dios mío, en tus manos me encomiendo. Si tengo que irme, gracias Dios, he vivido". Y empecé a tomar velocidad. Había quinientos metros hasta el río. Y ni bien terminé de decir Dios mío, el único arbolito plantado así (perpendicular a la roca), me golpeó la pierna, casi me volteó. Dios me puso ese arbolito. Me agarré. ¡Julio! me gritaban y no me podían ver... estaba a unos 20 metros ya abajo, montado en el arbolito, y entonces Hans me dice Julio, no te muevas, voy a mandar a traer sogas al campamento para sacarte. Fueron al campamento, parecían siglos, y bueno, al final llegan y ya mis manos se habían enfriado con la demora. No podía ni agarrar la soga. Completamente rasmillado. Enviaron una especie de arnés para que sujete mi cuerpo y así me jalaban arriba y me salvaron".*

Julio fue llevado a su improvisado campamento donde recibió los primeros auxilios. Su jefe dispuso que sea trasladado inmediatamente a Paucartambo para recibir atención médica y, de ser necesario, sea llevado hasta el hospital de La Oroya. Julio se negó. Aunque estaba bastante magullado no creía tener lesiones serias. Delante de todos los obreros solicitó a su jefe volver al Balcón de Judas y atravesarlo. "Si no lo hago ahora, no lo haré nunca y se acabó mi profesión", explicó. Al día siguiente, en efecto, volvieron al mencionado paso y esta vez lo salvaron sin incidentes.

De este modo, descendieron desde Carhuamayú hasta Paucartambo y prosiguieron hasta Yaupi, trazando la ruta y

estableciendo, en casos, dos o tres alternativas posibles para el paso de la línea. Desde ese último punto, y por la misma ruta, volvieron a subir verificando su curso, descartando alternativas y consolidando sus accesos. Cuando el trazo estuvo concluido, señalaron en los lugares apropiados, los sitios en los cuales se deberían construir las estructuras metálicas que sostendrían la línea. Todo ese trabajo rigurosamente vigilado de cerca por el personal de la compañía Cerro de Pasco.

Ya para entonces, Julio se había ganado el aprecio de sus superiores en Christiani & Nielsen, pero sobre todo el de los responsables de la misma Cerro de Pasco, propietaria de la obra. “El ingeniero Rusterholds era muy exigente, tremendamente exigente. Él mismo quería ir a ver el trazo de la línea. Entonces poco a poco fuimos haciendo mucha química entre ambos. Siempre lo he respetado, era mayor, pero había mucha afinidad”, recuerda Julio.

Un buen día, mientras dialogaban informalmente en el campamento principal de Christiani en Santa Isabel con Maine y Rusterholds sobre el desarrollo general del proyecto, Julio observó que el lugar que habían elegido para construir la represa para la toma de agua de la central, podría tener dificultades. Se trataba de una formidable garganta rocosa sobre el río Paucartambo, cercana a ese campamento. “Estos ríos traen una gran cantidad de materiales de arrastre que podrían colmatar muy pronto la represa en este lugar. Debería buscarse un lugar más adecuado aguas arriba, por ejemplo en Yuncán, que está a cuatro o cinco kilómetros”, les sugirió. La conversación terminó ahí. Julio trabajaba en el trazo de la línea de transmisión y no en las obras de la toma de agua, por lo que se desentendió del asunto.

Sin embargo, los responsables de la empresa propietaria prestaron atención a su recomendación. En consulta con los diseñadores del proyecto realizaron los estudios geológicos necesarios y evidentemente acordaron que la observación de Julio era válida. Inmediatamente dispusieron el traslado de la

represa a Yuncán, en el lugar recomendado por Julio.

El trazo de la línea tomó cerca de ocho meses de trabajo. A su conclusión debía procederse a su construcción como tal. Pero a poco de iniciado este trabajo su jefe, el ingeniero Lafather, fue trasladado de manera imprevista a dirigir la construcción de la mencionada toma de agua en Yuncán. Antes de partir, recomendó la contratación de Julio para hacerse cargo del tendido de la línea que acababan de trazar. Christiani & Nielsen le confió esta tarea en calidad de jefe de la construcción. Era una responsabilidad muy grande, pero también una valiosa oportunidad y un desafío para su inquieto temperamento. Tenía poco más de 25 años.

“Construir una línea de transmisión de energía eléctrica, especialmente si no cuenta con accesos suficientes, es mucho más difícil que construir una carretera” advierte Julio al comenzar el relato de esta etapa. Sobre el trazo realizado, debían identificarse los puntos de construcción de las estructuras metálicas que soportarían los cables de alta tensión, evaluando en cada caso las condiciones del terreno y determinando los accesos para el transporte de materiales. Identificados los puntos, se procedía a nivelar el terreno y realizar las excavaciones para poder construir los cimientos de las torres. Después se construirían las mismas para finalmente tender en ellas los cables, tramo a tramo.

Ya estando Julio como jefe de la construcción de la línea, pero a los pocos meses de iniciada la obra, la empresa se vio obligada a cambiar las estructuras metálicas por postes de madera. La guerra que en esos momentos libra los Estados Unidos en Corea determinó que el gobierno de ese país suspendiera el suministro de acero para la construcción de este tipo de torres, puesto que esta industria debería abastecer prioritariamente sus necesidades bélicas. Les llegaron entonces inmensos postes “de pino de Oregón de Clase 1, de 50, 70 y 80<sup>6</sup> pies de largo y entre dos y tres toneladas de peso cada uno”. Estaban

<sup>6</sup> Esas medidas en pies corresponden a 15. 24; 21.33 y 24. 33 metros respectivamente

tratados con pentaclorofenol para evitar su descomposición y garantizar su duración.

Este cambio supuso varias modificaciones en la construcción de la línea. Para empezar, tuvieron que hacer algunas rectificaciones en su propio trazado para adecuarla a la instalación de los postes, cuyo peso y envergadura hacía muy penosa su manipulación y transporte. Era muy distinto llevar aquellas moles de madera a una determinada cima, por ejemplo, que las partes menores de una torre que luego podría ser armada en el lugar. Su propia instalación requería de ajustes no previstos. Exigía un mayor trabajo de nivelación y excavación del terreno en cada uno de los lugares donde estos debían fijarse, para permitir la instalación de los anclajes o “vientos” que sujetaban cada poste. Dada la falta de acceso, estos trabajos se hacían usando instrumentos manuales y cantidades limitadas de dinamita. Si el terreno era rocoso, suponía esfuerzos y costos mayores.

Instalados los postes, se tendían en ellos los cables. Para esta tarea se utilizaba un cañón especial, capaz de enviar desde una determinada distancia hasta el punto donde se deseaba llegar, una soga delgada de nailon o *cordina*. Esta permitía jalar otra soga más gruesa que a su vez permitiría tender los cables de alta tensión y los de protección contra los rayos.

Para todas estas tareas, el personal a cargo de Julio se había multiplicado. Trabajaban a sus órdenes cerca de 100 profesionales y técnicos y aproximadamente 2.000 obreros. Estableció como requisito para ser contratado en la obra, que los aspirantes a cualquier posición, de obreros a ingenieros, sean capaces de subir los postes sin dañarlos, usando para el efecto una suerte de grandes espuelas especialmente diseñadas para esta actividad, sujetas a las botas. Para este efecto, dispuso la colocación de algunos en el campamento para que su personal se ejercite.

Julio daba el ejemplo. La práctica adquirida ya lo había

persuadido que la mejor manera que la instrucción suya sea acatada por sus dependientes, era demostrar personalmente que él podía realizarla. Cuando llegaron los postes, le pidió al supervisor de la construcción, un ingeniero norteamericano empleado de la Ebasco Service que estaba familiarizado con ellos, que le enseñe a subirlos. Bajo sus instrucciones practicó lo suficiente como para hacerlo con facilidad.

Transportar estos postes no era una tarea sencilla. Las dificultades de acceso hacían imposible el uso de vehículos motorizados capaces de realizar esta labor. Por consiguiente, había que moverlos en las estrechas y empinadas sendas utilizando casi exclusivamente la fuerza humana. Grandes cuadrillas de trabajadores bregaban denodadamente para que cada uno de ellos llegara a su respectivo destino. Para facilitar el trabajo, Julio diseñó y puso en práctica una serie de herramientas y palancas que ayudaban a moverlos haciéndolos rodar sobre una suerte de vías construidas con bolillos, o troncos cilíndricos sobrantes de los mismos.

Aquel supervisor norteamericano que le enseñó a subir los postes, al observar estos trabajos bajo la dirección personal de Julio, determinó que esta práctica no era la adecuada puesto que dañaba el revestimiento de pentaclorofenol. Intempestivamente, ordenó la suspensión de los trabajos y la destitución de Julio como responsable de la obra. Desalentado, éste se dirigió a su campamento y contó lo sucedido a sus superiores en la empresa. Les dijo que estaba dispuesto a asumir su despido, puesto que él no veía otra manera de transportar esos enormes postes en ese terreno. Agregó, sin embargo, que estaba dispuesto de todas maneras a aprender cómo debían realizarse estas operaciones y que por tanto, solicitaba que aquel supervisor le enseñe a él y a la empresa el procedimiento adecuado.

El supervisor, hombre muy alto y fornido, aceptó el desafío. Julio le pidió a su jefe que le proporcionara todos los recursos necesarios para ello, incluyendo los instrumentos y el personal

que el norteamericano requiera. Pero además, que todo el personal técnico asistiera a la demostración “para aprender”. El norteamericano solicitó una cuadrilla de 20 hombres, “los más fornidos” y una adecuada cantidad de sogas. Julio quería realmente aprender, pero cuando escuchó esa solicitud se dijo mentalmente que sólo con esos recursos, éste no podría transportarlos. Y así sucedió en efecto. En gran comitiva, todo el personal se trasladó al mismo punto de trabajo donde Julio había recibido la observación. El inspector y sus hombres, munidos de sogas, intentaron levantar el poste. No lograron ni moverlo. Éste manifestó airado que los hombres que le habían asignado no eran lo suficientemente fuertes. Julio pidió entonces al más fornido de sus obreros levantar una determinada cantidad de cemento, cosa que el hombre realizó con relativa facilidad. Luego solicitó al supervisor realizar la misma operación, acción que no pudo ejecutar. “Hizo un gran papelón, pero tuvo la decencia de darme la razón y pedirme disculpas”. Julio fue inmediatamente reintegrado al trabajo.

Tanto la empresa supervisora como Christiani & Nielsen convinieron que desde entonces se usen cable carriles para mover los postes. Lo anecdótico de este pasaje es que esta última empresa contrató como experto en la instalación y manejo de estos nuevos instrumentos, en aquella agreste topografía andina, a un buceador submarino: “Son cosas que a veces ocurren en estas grandes empresas” comenta Julio divertido. Como fuere, tuvo que aprender también las técnicas del uso de los cable carriles.

Ya avanzada la construcción, la empresa le consultó si no podría además dirigir la conclusión de la carretera de acceso a Paucartambo y Yaupi, puesto que el responsable había dejado súbitamente ese cargo. Ese camino facilitaba enormemente el trabajo de transporte de equipos para la construcción de la línea, de modo que aceptó. Era un tramo de doble vía con revestimiento de ripio. Julio dirigió personalmente la conclusión del último tramo de esta carretera, entre Paucartambo y Yaupi, de aproximadamente 40 kilómetros de

extensión total. La parte encargada a Julio tenía poco más de 10 Kilómetros.

Como parte de su trabajo, dirigió además la construcción del campamento de la empresa en Yaupi, donde debía construirse la casa de fuerza, incluyendo las viviendas para el personal y la infraestructura de servicios.

Con estas nuevas actividades, el número de operarios volvió a incrementarse. Para lograr una mayor eficiencia en el trabajo, Julio impuso una modalidad de contrato para los trabajadores que resultó novedosa para las empresas que dirigían el proyecto: el trabajo a destajo. Consiste en un cálculo del costo de la obra por el avance efectivo o resultado, independientemente del tiempo que los obreros requieran para su ejecución. Como cada excavación suponía prácticamente un contrato de obra, esta modalidad ofrecía ventajas para su control dado el número de excavaciones que se realizaban simultáneamente en una gran extensión de terreno. A los obreros, por su parte, les convenía lograr una mayor retribución por su esfuerzo.

En general, durante toda esta etapa Julio no tuvo problemas mayores con el manejo del personal. Además de instruir trabajos que él mismo pudiera realizar, aprendió que la amabilidad en el trato y una actitud justa para con sus dependientes facilitaba enormemente su relación con ellos e incrementaba su eficiencia. “Las palabras mágicas que aprendí fueron: por favor”. Su personal le tenía mucha confianza. Estaba permanente abierto a escuchar a sus trabajadores que en no pocas circunstancias le confiaban sus problemas personales y familiares. En cierta ocasión un obrero arequipeño de apellido Cervantes, aquel fornido de la anécdota de los postes, se hizo cargo de una excavación particularmente difícil en “una de esas rocas malditas”. Se demoró en ella más de lo previsto y a la hora de cobrar solicitó lo previamente acordado. En mérito a su esfuerzo y honestidad, Julio le otorgó un pago adicional y lo ascendió a capataz. Cervantes lo acompañó desde esa nueva función por muchos años, en esa y otras obras.

Otro gran capataz digno de mención era uno chileno, de apellido Arancibia. Hombre corpulento, dueño de un poderoso vozarrón, dirigía los trabajos con generosa profusión de ajos y cebollas. Pese a ello, era un hombre muy sensible, solidario con sus obreros y compañeros de trabajo, y solía representarlos en sus distintas demandas cotidianas ante Julio, como jefe de la obra. En todo el proyecto de la Central Hidroeléctrica de Paucartambo no se habían desarrollado sindicatos de trabajadores. Arancibia también trabajó con León Prado por muchos años. Actualmente una de sus hijas es funcionaria de ICE S.A. en Perú.

Aunque optaba normalmente por la amabilidad, no faltaron momentos en que debió ser enérgico. Uno de esos ocasionó un incidente de desafortunadas consecuencias. A mediados del año 1952 tuvo un fuerte entredicho con un empleado de Christiani & Nielsen de origen danés. Este señor, a quien Julio ya conocía desde sus tiempos de estudiante en la empresa, no tenía profesión alguna. Había llegado a Perú como polizón en un barco y cuando fue descubierto, lo pusieron como ayudante de cocina en la nave para pagar el pasaje. Durante la construcción de la obra había obtenido el ostentoso cargo de “jefe de campamentos” del proyecto y se hacía llamar ingeniero. En cierto momento se negó a dotar de colchones adecuados a unos ingenieros peruanos recién llegados a Paucartambo. “Los colchones Simons son solamente para los ingenieros extranjeros”, los increpó. El responsable del almacén, un boliviano de apellido Paiva, informó a Julio sobre este impase. Él era el jefe de la construcción a la cual estaban asignados aquellos profesionales. Julio buscó al danés, lo increpó enérgicamente recordándole su pasado de polizón y ayudante de cocina, y lo obligó a otorgar los colchones solicitados.

Como era de esperar, el danés se quejó a sus superiores en Christiani & Nielsen. Peor aún, lo acusó de comunista y propaló el rumor de que, como tal, constituía un peligro para la empresa y la seguridad de sus funcionarios extranjeros. Pocos

días después del incidente, Julio partió a Lima para asistir al nacimiento de su primera hija, María Cristina. Durante su ausencia aquellos rumores se extendieron. Ya no sólo era comunista sino que se lo acusaba de ciertos cobros indebidos. Un pago por concepto de horas extras trabajadas que en realidad él nunca había percibido. Cuando estos comentarios llegaron a oídos del gerente general de Christiani en Lima, el señor Sekayensen, éste tomó la decisión de prescindir de los servicios de León Prado en la empresa.

Los jefes de la obra por cuenta de la Cerro de Pasco en Paucartambo, tomaron decidido partido por Julio e impidieron esta acción. Intercedieron ante su propio jefe, el ingeniero Willy Higgs, gerente general en La Oroya, demostrando documentalmente que aquellos pagos no eran tales, sino que por el contrario, era Christiani & Nielsen quien había incurrido en graves faltas, no solo en el pago discrecional de planillas, sino en la contratación inadecuada de personal, como el caso del buzo contratado para los cable carriles. También negaron su sindicación de comunista y resaltaron su trabajo responsable en la obra.

El caso es que, en ausencia de Julio, se había desarrollado todo un conflicto. Ante la presión de Cerro de Pasco, Sekayensen admitió mantener a Julio en el trabajo y en un intento por poner paños fríos al asunto, le ofreció pagar los gastos de la clínica por el nacimiento de su primogénita, para sorpresa del mismo Julio que ignoraba en ese momento tales incidentes. Sin embargo, desde entonces congeló su salario, aquel en soles equivalente a 300 dólares, que no fue incrementado durante los siete años en que trabajó en esa empresa, pese al aumento exponencial de sus responsabilidades.

## **Yaupi**

Finalmente, hacia finales de 1953, los trabajos de construcción de la línea y la carretera fueron concluidos. Durante el período del trazado de la línea Julio y su esposa habían vivido en aquella precaria casita en Paucartambo. A él no le

gustaba dejarla allí por semanas enteras mientras realizaba sus trabajos en aquellos parajes aislados, pero se consolaba en parte, sabiendo que estaría bien acompañada por una señora boliviana, esposa de un colega en la empresa también de esa nacionalidad, con la que había hecho buenas migas. Por lo demás el campamento estaba bien provisto. Eran épocas de juventud y sacrificio y ninguno de los dos se quejó por ello.

Cuando Alicia quedó embarazada, invitaron a venir a Lima a su madre, doña María de Jesús Díaz y al hijo de su primer matrimonio, Ricardo Guerrero, para que la acompañen. Habían convenido también en que ella se traslade a Lima para recibir mejor atención durante el alumbramiento. En el campamento de Paucartambo había solo un enfermero al que el propio Julio había tenido que ayudar alguna vez en un parto, y no les inspiraba mucha confianza. Partieron con suficiente antelación como para alquilar además un pequeño departamento en esa ciudad, perteneciente a la madre de unos compañeros de trabajo, los hermanos Corrochano: “Era uno de esos departamentitos de media agua, de dos dormitorios, que suelen estar en el fondo de las casas, detrás del jardín”.

María Cristina nació el 8 de julio de 1952 siendo doña Rosa Villa de Sainz su madrina de bautizo. Mientras Julio permanecía en el trabajo, el resto de la familia se fue a vivir al reducido departamento, en el que permanecieron hasta que María Cristina alcanzó poco más de un año de edad. Los fines de semana Julio se trasladaba desde Paucartambo a Lima para reunirse con ellos. Era un largo trayecto de más de ocho horas de malos caminos. Sin embargo, el escaso tiempo que pasaban juntos eran momentos muy gratos que a Julio le permitían recuperar ánimos y energía.

Concluidos los trabajos de la línea, Julio fue destinado a la construcción de la subestación de electricidad de Yaupi. Allí sus condiciones de vida mejoraron en algo ya que en esa localidad la empresa contaba con aquel campamento que Julio mismo había construido, bastante más cómodo que el

anterior. Entonces pudo llevar nuevamente a Alicia y a su hija a vivir con él, con la ventaja de que no solo tendrían una casa más apropiada, sino que él trabajaría allí mismo, de modo que podían permanecer mayor tiempo juntos. Ricardo fue internado en un colegio de religiosos cerca de Chosica, en Lima, y doña Susana regresó a Costa Rica. Mantuvieron sin embargo el departamento en esa ciudad para las ocasiones en que la visitaban.

Aunque permanecía como empleado de Christiani & Nielsen, se puso bajo las órdenes del Ing. Rusterholds, funcionario de la Cerro de Pasco, que administraba directamente la construcción de esa subestación. Su trabajo consistió en dirigir la edificación de sus obras civiles y supervisar el montaje de sus equipos electromecánicos. Aquella subestación permitiría bajar el voltaje de la línea construida, para poderla usar en las necesidades de la obra y los campamentos. Tenía muchísimo menos personal a su cargo, pero más calificado, integrado sobre todo por ingenieros civiles y eléctricos. Esta actividad le tomó casi año entero y la cumplió satisfactoriamente.

Apenas terminó la subestación, fue transferido a la construcción de la casa de fuerza que también estaba en Yaupi. Una casa de fuerza, también llamada casa de máquinas, constituye el corazón de un proyecto de generación de energía hidroeléctrica. En ella se reúnen el tubo de presión o penstock que trae el agua desde una gran altura, con las turbinas que alimentan los generadores de energía. El jefe de la casa de fuerza era el ingeniero Vagniery y su asistente el ingeniero Mikalsky, ambos funcionarios de Christiani & Nielsen. Julio fue designado como asistente de este último. Entre los tres y en la jerarquía mencionada, dirigían a un grupo de ingenieros y obreros en las múltiples tareas que esta construcción requería.

Al poco tiempo de iniciadas estas labores, el año 1954 y después de tres años de trabajo, a Julio le correspondió tomar una corta vacación que aprovechó para viajar a su país y presentar a su esposa e hija a su familia en Quillacollo. Fue una visita corta

pero agradable, donde la familia entera, incluyendo su padre, quedó encantada con Alicia y se deshicieron en atenciones con todos ellos.

En Bolivia se había iniciado la construcción de la carretera de Cochabamba a Santa Cruz como parte del programa de desarrollo del oriente boliviano llevado adelante por el gobierno del Movimiento Nacionalista Revolucionario. Una de las empresas integrantes del consorcio a cargo de esa obra, la norteamericana Brown & Rute, requería de ingenieros con experiencia en carreteras. Alentado por su experiencia en Paucartambo y por unos honorarios en dólares muy superiores a los que percibía en Perú, Julio ofreció sus servicios. En principio, fue muy bien calificado, pero en cuanto examinaron su documentación y constataron que era boliviano, le comunicaron que aquellos haberes en dólares estaban destinados únicamente a profesionales extranjeros. Si quisiera trabajar en esa empresa recibiría uno significativamente menor, en moneda boliviana.

Desalentado y molesto por aquella discriminación, Julio optó por regresar a Perú. Junto a su esposa e hija se instalaron nuevamente en Yaupi. Allí le contó lo acontecido a su jefe inmediato, el ingeniero Mikalsky, quien también tenía experiencia en construcción de carreteras. El sueldo que éste percibía en Christiani & Nielsen era inferior al ofrecido por aquel proyecto en Bolivia. Mikalsky se presentó ante la empresa Brown & Rute y fue contratado para trabajar en Bolivia, dejando su puesto de asistente del ingeniero Vagniery en manos de Julio. Pero poquísimos días después, el propio Vagniery fue trasladado de puesto y Julio pasó a dirigir la instalación de la casa de fuerza en Yuncán. De este modo pasó a ser el jefe y responsable de esta construcción, con toda su complejidad. No dejaba de ser un golpe de fortuna.

En la casa de fuerza debían instalar tres turbinas que alimentarían los generadores de electricidad. Una experiencia particularmente importante para el aprendizaje de Julio fue

dirigir la construcción de las fundaciones o cimientos de concreto donde éstas deberían ser colocadas. Era un trabajo de alta precisión. En estas bases se colocaban los pernos que sujetarían esos equipos por lo que su instalación debía ser exacta.

No menos importantes que los trabajos en la misma casa de fuerza eran los que se realizaban en la tubería depresión que debía llegar a la misma. En ésta también debían construirse unas sólidas fundaciones, llamadas anclajes, para asegurar y reforzar la tubería en aquellos lugares donde ésta cambiaba el ángulo de pendiente. Para construirlos, el transporte de materiales hasta ellos era particularmente complejo dado el pronunciado declive que debía seguir aquel gran tubo. Julio dio otra vez muestras de su ingenio práctico. Sugirió instalar a los lados del mismo, dos cables carriles: uno para el transporte exclusivo de la mezcla de cemento, que podría llegar así preparada y lista para ser usada en cada fundación, y el otro para los demás materiales e instrumentos. Por el tiempo de fragua de esa mezcla, ésta debía ser utilizada en tiempos perentorios. La solución adoptada resultó muy efectiva.

Su vida familiar en Yaupi pasaba por un buen momento. La familia estaba reunida y Julio no debía ausentarse como antes. María Cristina crecía rodeada del afecto de sus padres. A esas circunstancias se agregó una agradable visita. Julio invitó a su hermana Adela, que acababa de graduarse como auditora en la Universidad Mayor de San Simón en Cochabamba, a pasar sus vacaciones con ellos. De este modo, pasó una buena temporada con la familia de Julio, compartiendo con todos ellos. Doña Adela cuenta que se llevaba muy bien con todas las familias allí instaladas, muchas de ellas extranjeras. Dado el carácter algo retraído de Alicia, observó que a ella le costaba algún esfuerzo este relacionamiento.

El paso de Julio por la casa de fuerza no estuvo exento de molestos incidentes. El gerente general de Christiani & Nielsen en Paucartambo tenía un sobrino de apellido Newmann, que

trabajaba en ella como una suerte de supervisor interno de los trabajos de la empresa. Era un sujeto impertinente, que iba de un lugar a otro de las distintas obras dando indicaciones arbitrarias y molestando al personal. Dado el alto cargo de su tío, por lo demás un profesional ya mayor y muy respetado por su capacidad, nadie se atrevía a decirle nada.

Un buen día, Newmann se presentó en el lugar donde Julio preparaba el vaciado de concreto que debía realizar en una de aquellas delicadas fundaciones para una de las turbinas. Echó un vistazo e indicó que ese trabajo no se estaba realizando adecuadamente y ordenó suspenderlo. Julio era el responsable de esa tarea y además, del conjunto de obras en esa casa de fuerza. Tenía un cronograma que cumplir. Luego de una áspera discusión admitió que el sujeto estuviera presente en el momento del vaciado, que iba a realizarse al día siguiente. Incómodo, le indicó que iniciaría su trabajo a las 7 de la mañana. En realidad, Julio comenzaba su jornada normalmente a las 5 y esperaba que a las 7, cuando Newmann llegara, los trabajos estuvieran ya muy avanzados.

En efecto, Julio al día siguiente inició sus trabajos muy temprano y cuando éstos estaban ya encaminados y los obreros hacían vibrar el concreto mediante potentes aparatos para facilitar la fragua, se trasladó brevemente a su casa que estaba cerca, para tomar el desayuno. Newmann, alertado “por soplonos que no faltan”, acudió a la obra antes de las 7 de la mañana y lo mandó a llamar. Uno de sus obreros le transmitió el mensaje. Molesto, le indicó que le diga al mencionado señor que espere, que estaba desayunando. Al poco tiempo el obrero regresó y le dijo alarmado que aquel señor había ordenado paralizar la obra. Julio se encaminó hacia allí de inmediato verdaderamente indignado. Se dirigió a los obreros que efectivamente habían suspendido el vaciado y les ordenó que continúen con su trabajo. El otro, a viva voz, ordenó suspenderlo y además intentó empujarlo del lugar con un violento movimiento del brazo. Julio perdió los estribos. Sujetó al sobrino por las solapas y lo introdujo cuan largo era en la mezcla de concreto

aun fresca: “¡vibren carajo!” ordenó a sus hombres. Su buen capataz Arancibia intervino providencialmente logrando la liberación del asustado funcionario.

Por supuesto que Newmann se quejó a su tío aduciendo que el trabajo de León Prado estaba totalmente mal hecho. Julio debió someterse a una inspección especial de sus labores por parte del gerente general, acompañado por algunos otros ingenieros. No encontraron en ellos ninguna irregularidad. El gerente se dirigió a él: “te felicito Julio, este es un gran trabajo. Sigue así, todo está bien” sin mencionar el forcejeo del día anterior. El incidente incrementó la popularidad de Julio entre sus colegas y trabajadores, y permaneció como responsable de la casa de fuerza.

### **Gerente en Paucartambo**

Poco tiempo después, cuando gran parte de la construcción de esa central ya había sido realizada y, posiblemente por un acuerdo entre Christiani & Nielsen y Cerro de Pasco, Julio fue designado como gerente general de toda la construcción de la Central Hidroeléctrica de Paucartambo. Debería dirigir la etapa final de su construcción, al frente de más de 5.000 trabajadores y 500 profesionales. Con ese motivo, cambió su residencia al campamento principal de Santa Isabel. La fecha de la inauguración oficial de toda la central se acercaba velozmente y había un cierto nerviosismo en el ambiente.

Quedaban aun por concluir varios trabajos y Julio debía dirigir la adecuada finalización del proyecto en el marco de un apretado cronograma. Una de aquellas tareas pendientes, que por su complejidad Julio no podía delegar, fue el revestimiento del último tramo del túnel principal que conduciría el agua desde la toma agua en Yuncán hasta la casa de fuerza en Yaupi, de aproximadamente dos kilómetros de extensión. Éste tenía en total 13 kilómetros de largo. No estaba previsto en el presupuesto su revestimiento total, pero por tratarse de un túnel a presión en el que se presentaron formaciones rocosas que producían una rugosidad mayor a la esperada,

debían adecuarse a esta realidad y con el apoyo de geólogos, identificar y revestir las áreas prioritarias. Esta situación fue motivo de otra gran lección para Julio: “Tú conoces un túnel solamente cuando lo has terminado” explica.

Como había mucha urgencia por acabar este revestimiento y Cerro de Pasco estaba consciente que Julio no tenía experiencia en este tipo de trabajo, le ofrecieron poner a sus órdenes a tres capataces supuestamente expertos en estas tareas. Julio solicitó trabajar con su propio personal, entre los que estaba su fiel compañero Arancibia, con los que conformaba un sólido equipo. No le pusieron objeciones y los expertos fueron destinados a realizar el revestimiento de otro tramo del mismo túnel.

Julio inició las tareas con gran premura. Fue un período relativamente corto, pero de arduo trabajo. Inició el revestimiento desde lo más profundo del tramo que le habían asignado, avanzando hacia la salida del túnel. Le enviaban el concreto fresco desde fuera, mediante una potente bomba marca Rex, que tenía un rendimiento de 25 metros cúbicos de concreto por hora. Julio la usó en su máximo rendimiento a lo largo de todo el tiempo que demandó este trabajo. Dentro del túnel recogía el concreto en una mezcladora de un tamaño que permitía su operación dentro de la galería. Sus obreros la llamaban “La Tongolele”, en alusión a una famosa bailarina exótica, por los curiosos movimientos que hacía esta máquina mientras transportaba su contenido hasta el fondo de la obra. Como la línea que usaban para trasladarla era provisional, era frecuente que se vuelque en el trayecto. Había que levantarla antes de que la mezcla fragüe, trabajo nada fácil si se toma en cuenta que llegaba a pesar, cargada de concreto, entre 7 u 8 toneladas.

El ritmo de trabajo de Julio y su equipo era frenético. Llegó a trabajar 22 días seguidos, en jornadas de 24 horas al día, con sólo unos minutos de descanso para reponer el aceite o realizar otras tareas de mantenimiento básico en sus equipos.

Fue todo un record de trabajo con aquella bomba Rex para revestimientos de túneles. Durante ese lapso, Julio descansaba apenas una o dos horas por día. “Apenas comenzaba a dormir me despertaban los obreros: ingeniero, se ha volcado La Tongolele”. Pero aquella actividad le pasó una cara factura. Un túnel es frecuentemente un ambiente malsano de trabajo.

Es muy húmedo y se respira constantemente gases y polvo en suspensión. El día 22 tuvo una crisis en su salud y lo sacaron desmayado de la obra. El enfermero del campamento de Yaupi lo atendió presuroso al tiempo que sus jefes llamaban a una ambulancia del campamento cercano de Santa Isabel. En el vehículo llegó un médico que luego de reanimarlo, lo conminó a descansar con la siguiente advertencia: “o tu salud o el túnel”. “El túnel” contestó Julio, que luego de un breve descanso volvió al trabajo. Pero con el tiempo, sus pulmones se resentirían por aquel esfuerzo. Por años, una bronquitis asmática le produjo molestias cada vez más intensas.

Fue en estos momentos de presión y gran responsabilidad, dado su alto cargo, cuando nació su segunda hija, María Susana. Alicia partió a Lima para el alumbramiento de su hija, esta vez con alguna premura. Ya en Lima fue ingresada en la clínica Anglo Americana, donde nació Susana el 14 de enero de 1956. Ricardo ayudó a su madre en este trance debido a que, por alguna razón imprevista, Susana nació un poco antes del tiempo previsto por los doctores, de modo que Julio llegó a la clínica con algunas horas de demora. “Desde el momento de nacer Susana siempre ha estado delante mío” recuerda con buen humor.

Ya con una familia más numerosa, Julio alquiló en Lima otro departamento, esta vez en el barrio de Santo Toribio, un poco más holgado que el anterior. Allí permaneció la familia por aproximadamente tres meses y Julio reanudó sus visitas de los fines de semana. Eran encuentros muy gratos en los que Julio solía llevar a la casa la fruta tropical típica de la región de Paucartambo. También algunos víveres aprovechando de

los bien surtidos almacenes de la empresa. Entre estos, no faltaban generosas raciones de buena carne de res y de cerdo. Por aquella época Julio disfrutaba de la carne asada a la parrilla. Posteriormente partieron todos a su nueva residencia en el campamento de Santa Isabel, mucho más cómoda y confortable que la de Yaupi, donde pasaron juntos una larga temporada.

El intenso ritmo de trabajo de Julio se mantuvo. Cuando el túnel principal estuvo concluido, el ingeniero Maine dispuso realizar una prueba haciendo circular agua por él, sin llenarlo completamente. El tramo que Julio revistió respondió satisfactoriamente el examen, pero en el que habían trabajado aquellos capataces expertos recomendados, el piso se había levantado. Maine en persona le solicitó que lo repare. Se reanudaron las jornadas de alta presión dentro del túnel y aquel supervisor de Cerro de Pasco en persona le llevaba a Julio café en un termo y lo alentaba.

En esta ocasión decidió probar otra metodología de trabajo de la que Julio no estaba aun plenamente convencido. Para evitar nuevos levantamientos del piso por la acción del agua dividió el tramo de unos 2.000 metros de extensión, en segmentos de 500 metros cada uno. Al final de cada uno de ellos construyó un pequeño muro, de tal modo que si el agua levantaba un segmento, el deterioro terminaba en el muro y no afectaba al siguiente. Terminaron el trabajo con éxito. Sin embargo, por precaución ante la eventualidad de posibles problemas con el revestimiento, dejaron los equipos y personal a la mano durante un largo tiempo.

Mientras realizaba este trabajo, Julio observó nuevamente el peligro de que el agua que circularía por él podría traer gran cantidad de material de arrastre, arena y piedras, que podrían pasar del túnel a la tubería de presión con el consiguiente riesgo para las turbinas. Decidieron, otra vez de emergencia, realizar algunas obras para prevenir ese grave inconveniente. Harían una trampa profunda conectada a un pequeño túnel

desarenador de aproximadamente de 300 metros de largo, para sacar el material indeseado.

Este túnel pequeño estaba a 6 metros por debajo del túnel principal que, a su vez, tenía una gradiente importante a lo largo de sus 13 kilómetros. En el lugar donde se comunicaba con el túnel mayor instalaron una válvula o compuerta de aproximadamente un metro y medio de altura. Los diseñadores habían dispuesto el montaje de un extractor de aire en ese lugar, para los momentos en que se necesite realizar la limpieza de la arena.

Cuando llegó el momento de probar el sistema y poner el agua en circulación, que bajaría por el túnel principal con enorme presión, Julio quiso estar personalmente en el lugar en que se cerraba la compuerta mencionada para verificar su funcionamiento, acompañado por su capataz y amigo Cervantes. El agua bajó con el empuje previsto y el capataz accionó el mecanismo para cerrar la compuerta al mismo tiempo que comenzaba a funcionar el extractor de aire. Pero ocurrió que la compuerta no cerraba. Una pequeña piedra había trancado su mecanismo. “¡Cierra, cierra!” le gritaba Julio mientras sentía que comenzaba a quedarse sin aire. El hombre realizó varios intentos hasta que finalmente, gracias a su gran fortaleza, logró su cometido. Los dos salieron del túnel casi desmayados. Un minuto más y el resultado habría sido fatal. “Fue un error de hidráulica muy serio de los diseñadores: había que meter aire en vez de sacarlo, la presión del agua produce un vacío” explicó. El accidente provocó que Ebasco rediseñara esa compuerta, para lo cual trajo un especialista desde su sede en los Estados Unidos. La repararon y esta vez colocaron no una sino dos válvulas, por recomendación de Julio.

Otra área significativa del proyecto que debía aun concluirse, era la construcción de una represa de arco sobre el río Manto, otro afluente menor del río Paucartambo, que debía contribuir con su cauce al caudal general de aguas que alimentarían las turbinas de aquella central. Fue sin duda una ocasión para

tener la experiencia directa sobre cómo dirigir una obra de este tipo.

Julio era un atento observador de todos los actores y detalles involucrados en una determinada obra. En esta ocasión, no se le escapó advertir que el cuidador del pequeño campamento donde se realizaba la represa sobre el río Manto era un experto pescador, de una habilidad realmente fuera de lo normal para esta actividad. Invitó entonces a su jefe Maine a visitar las obras de la represa y de paso, a pescar con el cuidador, ya que sabía de su afición a este deporte. Fue una buena ocasión para reafirmar sus vínculos profesionales y de amistad.

Además de varias otras labores, quedaba por concluir la limpieza ya iniciada de los campamentos, tarea complicada puesto que éstos mantenían aun numeroso personal que seguía trabajando en la obra. En estos febriles días finales, Maine le pidió a Julio limpiar toda el área del proyecto que estaba llena de escombros y supuestos materiales en desuso: “Todo esto ya está castigado, métele tractor a todo” le aseguró. Julio repuso que aquello no era conveniente: “aquí hay una gran cantidad de materiales útiles, no se los puede desperdiciar” argumentó y propuso recuperarlos ordenadamente. “Está bien, a ti no te puedo decir nada” contestó Maine. Julio recuperó materiales, especialmente tuberías, por un valor estimado en más de 3 millones de dólares.

Durante todo ese lapso Alicia, Julio y las dos niñas radicaron en Santa Isabel. Ricardo solía acompañarlos durante las vacaciones del colegio y compartía los juegos de sus hermanas. Es una época de recuerdos felices. Vivían en una acogedora casita en aquel campamento, acorde con su rango de gerente general del proyecto. Fue entonces cuando María Cristina elaboró aquellas famosas rosquitas que rememoró cuando su padre, el 4 de julio de 2012, reunió a sus familiares y amigos para festejar su cumpleaños en Cochabamba. En esa ocasión, ella pronunció un emotivo discurso en el cual narró una anécdota de su niñez, con la cual quería mostrar a Julio

no solo como empresario, sino como hombre y como padre. Cuando ella tenía aproximadamente cuatro años de edad, vivía con sus padres en el campamento de Santa Isabel. Su madre hacía pan en la casa y ella la ayudaba. Con parte de la masa sobrante había hecho unas rosquitas para ofrecerlas a su padre cuando éste regresara del trabajo. Eran el producto de una niña, estaban algo quemadas y se le habían ensuciado un poco. Cuando llegó su papá se las ofreció y Julio las saboreó con agrado. “Mi papi se las comía, me besaba y me decía gracias hijita. Yo quedé muy orgullosa y feliz de la vida”, contó Cristina.

Julio por su parte, recuerda que su hija tenía por aquel tiempo un pequeño “novio”, que se llamaba Harold Peter. Era hijo de un funcionario administrativo inglés que trabajaba en la misma obra, y vivía con su familia en la casa contigua a la de Julio. Harold Peter invitaba a Cristina a pasar una “luna de miel”, la cual consistía en conversar un momento subidos sobre la cerca que separaba los jardines de sus casas. Cristina replicaba entonces que no le gustaban los dulces y que prefería una “luna de queso”.

Su hija recuerda a su padre permanentemente vestido de caqui, en ropa de trabajo, que llegaba a la casa con la frente sudorosa y el infaltable casco de ingeniero en la cabeza. Era cariñoso y tenía una especial capacidad para transmitir seguridad y confianza a su esposa e hijas, pese a sus modales parcos, poco afecto a los mimos excesivos. La familia disfrutaba de estar reunida. Alicia procuraba en todo momento ayudar a su esposo, tratando de que descansara en el hogar y librándolo de las preocupaciones hogareñas. Sus hijas admiraron desde entonces ésta solicitada actitud de respeto de su madre hacia el trabajo de Julio.

Desgraciadamente, un triste suceso enturbió en cierta medida aquellos felices momentos. Durante unos carnavales en los que todo el campamento hacía una justificada pausa para divertirse, y en medio de los juegos de agua, Alicia resbaló

en un piso de cemento mojado y sufrió un fuerte golpe en la cabeza. Julio alarmado, la llevó de inmediato a la pequeña posta sanitaria que había en ese campamento. Allí el médico y la propia Alicia, fiel a su disposición de no cargar a Julio con los problemas domésticos, lo tranquilizaron diciéndole que el caso no revestía de gravedad. Sólo por precaución, el facultativo recomendó trasladar a Alicia a Lima y Julio pudo regresar inmediatamente a sus recargadas labores.

Pero aquel golpe había causado una lesión de consideración en Alicia, que debió seguir un delicado y riguroso tratamiento en Lima, del que Julio no fue informado. Alicia y sus dos hijas debieron permanecer en Lima durante una buena temporada, tratando de no distraer su atención, puesto que estaba a cargo de la obra, en momentos cruciales para la finalización de la misma. Julio se enteró de la gravedad de este accidente sólo muchos años después, cuando se elaboraban estas memorias, y quedó muy impresionado por el generoso gesto de su esposa. “Mi mamá no quería que te avisemos” le explicaron sus hijas.

Finalmente llegó el gran momento de la inauguración de la Central Hidroeléctrica de Paucartambo. Con este motivo debían organizarse dos grandes fiestas. Una en el campamento de Santa Isabel y otra en la casa de fuerza en Yaupi. Como gerente de la obra, Julio fue el anfitrión de las mismas, convidando a todos sus visitantes con una *pachamanca* peruana, un comida típica andina conocida como *pampacu* en Bolivia, de gran éxito entre todos los comensales. Estuvieron presentes las más altas autoridades peruanas del ramo, los ejecutivos de las tres empresas, incluyendo el directorio en pleno de Cerro de Pasco Corporation que había llegado especialmente desde Nueva York para la ocasión. Los actos tuvieron un sonado éxito y la central comenzó a generar electricidad.

Como suele suceder en esta porción del continente, la inauguración de una obra y su consiguiente puesta en funcionamiento no significa necesariamente que todos sus componentes estén totalmente concluidos. El túnel principal,

como indicamos, aunque acabado y operando, estaba aún en observación, en previsión a problemas que pudieran surgir en su revestimiento. Por si esto fuera poco, se presentó un inesperado inconveniente. Poco tiempo antes de la inauguración de la central, cuando ésta ya había comenzado a funcionar generando energía y enviándola con rumbo a La Oroya, descubrieron que las cucharas de las tres flamantes turbinas comenzaban a rajarse y nadie atinaba a explicar la causa de este importante fallo. Si una de ellas llegaba a romperse, podría dañar irremediabilmente toda la central.

El problema era preocupante y propusieron varias soluciones, desde instalar sismógrafos en toda el área para detectar temblores de tierra, hasta encargar a los fabricantes cucharas más sólidas de acero al tungsteno. Pero nada funcionaba y en la casa de fuerza debían abrir las turbinas cada semana para verificar el estado de las cucharas y eventualmente cambiarlas por otras nuevas, cosa verdaderamente extraordinaria, además de onerosa. La empresa Cerro de Pasco estaba realmente alarmada y consideraba iniciar un juicio a los fabricantes de estos equipos, la compañía sueca Brown Boveri.

Entre las obras que aún quedaban por realizar, estaba el encauzar las aguas de otro afluente del río Paucartambo, el Santa Isabel, hacia la toma en Yuncán por medio de un nuevo túnel pequeño. El gerente de la sección de minería de Cerro de Pasco, el ingeniero Clark indicó entonces que él haría esa obra con sus trabajadores mineros, porque había gran urgencia en terminarlo rápidamente. "Ustedes van a demorar una eternidad, yo lo voy a hacer en 6 meses con mis mineros" les manifestó a los responsables de la obra, Maine, Rusterholds y al propio Julio. Él repuso entonces que podría hacerlo en menos tiempo, puesto que ya tenía en la zona a su equipo. A regañadientes, Clark aceptó. Julio realizó aquel trabajo en un tiempo record de 90 días.

Lo destacable del trabajo en este pequeño túnel sin embargo, fue lo siguiente. Como era una obra complementaria y no contaba

con un diseño acabado, Julio tuvo que comenzar su trabajo haciendo el relevamiento topográfico del terreno. Cuando realizaba las mediciones en el punto en que el túnel debía desembocar sobre la represa de Yuncán, donde estaba la toma de agua, notó una diferencia de altura de aproximadamente 150 metros, entre los datos del relevamiento topográfico que acababa de hacer con los que señalaban los planos de la construcción de la represa. Supuso que se debía a un error en su propia medición. Repitió el trabajo y el resultado fue el mismo. La represa se había construido en realidad 150 metros por encima de lo que indicaban los planos. Julio expuso este importante hallazgo a los responsables de la compañía Cerro de Pasco. Esta diferencia de altura explicaba el incremento de la presión del agua que bajaba desde la represa sobre las turbinas, causando la rajadura de las cucharas.

Ocurrió que cuando se dispuso el traslado de la represa y toma de agua de la garganta original sobre el río Santa Isabel al lugar sugerido por Julio años atrás en Yuncán, sus diseñadores no tomaron en cuenta la diferencia de altura real que ese traslado suponía en la construcción de la casa de fuerza y sus efectos en las turbinas. Aquel descubrimiento provocó un gran alivio. Inmediatamente se hicieron los nuevos cálculos y las correcciones necesarias para evitar este daño, que no volvió a repetirse.

Poco antes de la conclusión de todos los trabajos, el contrato entre Cerro de Pasco y Christiani & Nielsen fue amigablemente resuelto, antes del plazo establecido. Una parte del personal, y sus correspondientes planillas de pago, fue transferida a la empresa propietaria del proyecto para los trabajos finales. En ellas todavía figuraba Julio con sus consabidos 300 dólares, pese a su alto cargo.

A fines del año 1957, después de siete años trabajando en la Central Hidroeléctrica de Paucartambo y cuando la obra estuvo totalmente concluida, como era su propósito, finalmente Julio tomo la decisión de renunciar a la empresa.

Sus amigos de la compañía Cerro de Pasco lamentaron su decisión, especialmente sus jefes directos que lo habían conocido desde que ingresó al proyecto. Julio les explico que había trabajado en Paucartambo durante siete años, con el mismo salario inicial de 300 dólares, el mismo que había mantenido incluso cuando Christiani & Nielsen había dejado la obra. “Fui el comodín de esa empresa, ocupando todos los cargos posibles y atendiendo todas las emergencias”, les explicó. Lo había hecho con entusiasmo y verdadera responsabilidad, pero esto había causado sacrificios para su familia. Acababa de cumplir los 31 años de edad y tenía nuevas aspiraciones.

Sin embargo, la empresa Cerro de Pasco no estaba dispuesta a dejarlo marchar. Con la autorización expresa de su directorio en Nueva York, le otorgaron un premio especial que, formalmente, era un reconocimiento por aquella labor de recuperación de valiosos materiales para la empresa antes de la inauguración. En realidad querían recompensar los años de trabajo y esfuerzo que Julio había realizado con tan reducido salario. Se trataba de una importante suma en dólares que constituyó el primer aporte de capital para el futuro empresario.

Además le hicieron una tentadora oferta. Lo invitaron a hacerse cargo de la Gerencia de Planificación y Mantenimiento, dependiente del Departamento de Energía de Cerro de Pasco, a cuya cabeza estaba el ingeniero Maine y donde también trabajaban sus otros viejos amigos. Como parte de estas nuevas atribuciones, debería elaborar el diseño de la Central Hidroeléctrica del río Mantaro, para producir un millón de kilovatios de electricidad. Era un desafío formidable.

La Central Hidroeléctrica de Paucartambo, su segunda universidad, le había enseñado “en la práctica”, como él quería, cómo construir todos los elementos necesarios que requiere una central de este tipo. Fue una obra de gran magnitud que requirió en ese tiempo una inversión de 40 millones de dólares, que en el presente representarían aproximadamente

500 millones de esa misma moneda. En esos siete años había hecho un recorrido por todos sus componentes: la línea de transmisión eléctrica, la carretera, los campamentos, la subestación, la casa de fuerza, la tubería de presión, los túneles, la toma de agua y la represa. Pudo constatar empíricamente que, en efecto, había que tener “una visión de conjunto” de todo ese proceso para dirigirlo adecuadamente, entendiendo cada uno de sus componentes “en el terreno”. Además, con una responsabilidad ejecutiva en la construcción de cada uno de ellos: “Esto fue un descubrimiento importante que no se aprende en los libros. Hay que hacerlo. Realizar este trabajo supuso una oportunidad enorme para mí porque me enseñó en la práctica cómo debe realizarse. La mayor parte de los ingenieros tardan años en adquirir la experiencia que yo alcance en este tiempo. Por la dificultad de sus accesos y lo complicado de su geografía, Paucartambo debe estar entre las centrales hidroeléctricas más difíciles de construir del mundo” explica, y a continuación añade: “solo de esa experiencia podrían escribirse dos o tres buenos libros de ingeniería”.

### **Costa Rica**

Concluido su trabajo en Paucartambo, Alicia le pidió a Julio realizar un viaje a Costa Rica para visitar a su madre, que estaba delicada de salud. Julio merecía además un pequeño descanso y podían realizarlo en familia, llevando a las dos niñas. En realidad, lo que Alicia deseaba era tratar de encontrar un buen trabajo para Julio en su país. Lo hacía en parte porque, como *buena tica*, amaba y extrañaba a su tierra, pero también porque estaba preocupada por el exceso de trabajo de Julio en Perú y temía por su salud. Sabía de la capacidad profesional de su esposo y ambicionaba una vida más tranquila a su lado. En Costa Rica funcionaba el prestigioso Instituto Costarricense de Electricidad, cuya sigla era ICE, donde ella tenía buenos amigos y tenía la esperanza de que Julio fuera contratado por esa importante empresa.

En efecto, Julio fue amablemente recibido por su gerente general, el ingeniero Jorge Manuel Dengo quien, al conocer

la experiencia de trabajo de Julio no dudó en ofrecerle un alto cargo. Antes de tomar una decisión, éste recorrió durante varias semanas las instalaciones, interiorizándose de las características de aquella compañía, haciendo al mismo tiempo, buenas migas con varios de sus funcionarios. Entre ellos estaba Hernán Fournier, que luego sería su socio y colaborador en sus propias empresas en ese país, así como el ingeniero Carlos Corrales, responsable de túneles de ese instituto, al que años después invitaría a visitar sus propias construcciones en Perú.

Luego de un detenido examen de las particularidades de esa empresa, Julio decidió finalmente no aceptar su oferta y regresar a Perú. Era una empresa muy grande, bien organizada y admirable en varios aspectos, pero con una crecida y pesada burocracia que terminó por desalentar a Julio. Le explicó los motivos de su decisión a su esposa y ella, aunque desilusionada, aceptó sus argumentos. Julio regresó a Perú y Alicia y las niñas lo siguieron poco después, reuniéndose nuevamente todos en Lima. Esta vez trajeron nuevamente a la madre de Alicia, doña Susa, a pasar una temporada con ellos en el Perú. “En realidad, tomé la decisión de volver a Perú por una inconsciente intuición: si hubiera aceptado quedarme en esa empresa hoy no sería empresario” acota años más tarde.

### **Cerro de Pasco**

La oferta que le había hecho la empresa Cerro de Pasco suponía un desafío difícil de rechazar. Tendría la misma jerarquía y trato salarial que los ingenieros extranjeros que desempeñaban funciones de gerencia, que significaba un incremento verdaderamente exponencial de sus honorarios. Contaría con seguro y otros beneficios, entre los que se contaba el derecho a 15 días de vacaciones en Perú cada 6 meses. Y además, cada 3 años, a 3 meses de vacaciones pagadas en el extranjero para él y su familia. Tendría su residencia en La Oroya, aquella ciudad exclusiva de la empresa, con todos los servicios y comodidades que esta ofrecía a sus funcionarios y trabajadores. Allí le asignaron un lindo chalet, amplio y bien amoblado.

No obstante, Alicia prefirió no trasladarse a esa localidad, aduciendo que la altura en la que se encontraba le afectaba mucho. En efecto, esa ciudad está en una región minera a más de 3.700 msnm. Analizando estos sucesos muchos años después, Julio supone que quizá también influyó en la decisión de su esposa cierta animadversión hacia esa región, probablemente vinculada a su accidente en Santa Isabel. Además estaba la frustración que habría representado para ella que él rechazara trabajar en Costa Rica.

Como fuere, Julio se trasladó solo a su nueva residencia, dejando a Alicia y las niñas en una casa muy bonita y cómoda que finalmente pudo alquilar en el barrio de San Antonio en Lima. La Oroya estaba a solo 4 horas de viaje de esa ciudad y ahora disponía además, por primera vez en su vida, de su propio automóvil para realizar este viaje de manera más llevadera: un comfortable Plymouth que le compró a su jefe, Basile Maine. Como en el pasado, viajaba para reunirse con ellas todos los fines de semana. Los domingos pasaban placenteros momentos en el Club El Bosque, cerca de Chosica, cuyas cómodas instalaciones aprovechaban en familia. Alicia mantenía aquella actitud respetuosa hacia Julio, tratando que descansara y encontrara siempre en el hogar momentos de cariño. Empero, poco a poco, al principio de manera un tanto vaga, Julio comenzó a notar que llegaba a su casa cada vez más, "como una visita". "Si Alicia hubiera aceptado ir a La Oroya quien sabe si ahora no sería un jubilado de Cerro de Pasco" acota entre divertido y nostálgico. En sus horas solitarias se sumergía en el trabajo.

Cuando le ofrecieron que diseñara la Central Hidroeléctrica del Mantaro, Julio en principio vaciló. Representaba proyectar una central diez veces más grande que la de Paucartambo. Pero sus superiores inmediatos lo animaron: "tu experiencia en Paucartambo te va a servir de mucho" le dijeron. Como muestra de su confianza le instruyeron que contrate los mejores servicios de consultoría disponibles en cualquier lugar del mundo, para asesorarlo en el diseño. Julio se puso

de inmediato manos a la obra.

Por su propia experiencia en Paucartambo no contrató a empresas consultoras. Prefirió contar con consultores individuales, personas de reconocida experiencia internacional en la construcción de centrales hidroeléctricas. Investigó quienes podían ser éstas y si estarían disponibles para realizar este trabajo. Finalmente logró hacerse de los servicios de tres expertos de gran renombre. Entre ellos, destaca “el ingeniero Terzaghi, padre de la famosa mecánica de suelos”. Contó además con un ingeniero suizo experto en geología hidráulica, y un experto en construcción de represas que había participado de las obras de la famosa represa Hoover, sobre el Gran Cañón del Colorado, cerca de Las Vegas.

La Central Hidroeléctrica del Mantaro debía abastecer de electricidad a una fundición de aluminio que la compañía Cerro de Pasco proyectaba construir en Pisco, sobre la costa peruana. Para ello, importaría bauxita, la materia prima para esta fundición, desde Cuba. Con el apoyo de sus asesores, Julio realizó el proyecto, que incluía una enorme represa de concreto de 140 metros de altura, capaz de contener los 800 millones de metros cúbicos de agua de su embalse, para generar un millón de kilovatios de energía<sup>7</sup>. Era sin duda, uno de los proyectos hidroeléctricos más grandes de Perú y, en ese momento, de toda América Latina.

Cuando el diseño de esta gran central estuvo prácticamente concluido, sobrevino otro suceso de orden internacional que alteró los planes de la compañía y los de Julio. El año 1959, al triunfar la Revolución Cubana, una de las primeras medidas de ese gobierno fue prohibir radicalmente la provisión de bauxita a cualquier empresa norteamericana. La compañía Cerro de Pasco se vio obligada a cancelar el proyecto de fundición de aluminio y con él, la construcción de la Central del Mantaro que lo alimentaría de energía. Por el contrato que tenía con el Gobierno Peruano, debía entregar a éste todos sus proyectos

<sup>7</sup> La Central Hidroeléctrica de Corani produce 60.000 kilowatts.

y avances de trabajo en caso de rescindir el contrato. Así se hizo y los estudios elaborados por Julio fueron formalmente depositados en manos de las autoridades peruanas.

Esta obra fue otra gran oportunidad de adquirir experiencia en el diseño de grandes centrales hidroeléctricas y no habría querido otra cosa que dirigir su construcción. Su principal motivación para permanecer en la empresa se había disuelto. Sin embargo, decidió permanecer en ella. Sus jefes se habían portado con él de manera muy deferente y estaba agradecido. Además, el trabajo rutinario de planificación y mantenimiento de los servicios de electricidad no era nada desdeñable y, de hecho, fue también una fuente de inestimable experiencia.

Una parte importante de este trabajo era visitar las numerosas concesiones mineras de la empresa, acompañando a los equipos de geólogos y técnicos especializados, para examinar sus potencialidades de aprovechamiento. Juntos evaluaban las características de cada concesión y determinaban si ésta debería o no ser desarrollada, y en caso de que la conclusión sea positiva, indicar la mejor manera de hacerlo. En este diagnóstico conjunto, Julio desarrollaba la parte que competía a la provisión de energía eléctrica, señalando en cada caso que tipo de generación convenía. Una mina pequeña podría necesitar, por ejemplo, solamente motores de generación movidos a diesel, en otros casos podría llevarse una línea de transmisión, o si el yacimiento lo ameritaba y había un curso de agua apropiado, construir una pequeña central hidroeléctrica. Julio terminó trabajando en alrededor de 100 concesiones, acumulando una vastísima experiencia tanto en el diagnóstico como en la instalación de energía eléctrica en todas ellas.

Además de sus funciones propiamente dichas, Julio tuvo en todo este período de trabajo en Cerro de Pasco la oportunidad de vivir una serie de otras experiencias. En los recorridos que realizaba por las diferentes concesiones, Julio compartía con sus colegas después del trabajo, conversando sobre diversos temas. De este modo, se hizo muy amigo de Urle Petersen,

un geólogo norteamericano que luego fue catedrático en el Instituto Tecnológico de Massachusetts. Le llamó vivamente la atención los conocimientos de éste acerca de las manchas solares y su influencia en el clima terrestre y los regímenes de lluvia. Julio, desde la universidad, mostró gran interés por los sistemas de riego y no se le escapaba la importancia del clima global y las lluvias consiguientes en estos procesos. De viaje en viaje, Petersen fue compartiendo con él sus conocimientos y terminaron por embarcarse juntos en un ambicioso proyecto de pronóstico de lluvias, ya no globales, sino locales, a partir de las mencionadas manchas solares.

Otro episodio no menos notable fue el que, por sugerencia de su jefe y amigo Basile Maine, decidiera escribir un artículo acerca de las experiencias en revestimiento de túneles que había adquirido en Paucartambo. Se aproximaba la fecha de realización del Congreso de Ingeniería de Minas, que se celebró en Lima el año 1960, en el que naturalmente, la Cerro de Pasco tendría un rol destacado. El trabajo, titulado "Métodos modernos de revestimiento de túneles", fue en efecto presentado en dicho evento. Algunos asistentes a su exposición, profesores de la Universidad Nacional de Ingeniería, se acercaron a felicitarlo, invitándolo a repetir su disertación para los profesores y alumnos de su antigua universidad, cosa que aceptó gustoso. Su presentación en la UNI causó bastante expectativa. No faltaron personas reticentes en creer que ese trabajo había sido producido por un profesional formado en esa universidad. Después de la exposición y tras una exigente sesión de preguntas y respuestas, Julio dispuso cualquier duda sobre la autoría de dicho artículo. Dado su éxito, fue invitado a ofrecer nuevas charlas sobre ese y otros temas relativos a su experiencia en Paucartambo.

Su antiguo profesor de Urbanismo, el arquitecto Fernando Belaunde Terry asistió a una de ellas. Era ya, por supuesto, un destacadísimo personaje de la política peruana, catedrático y decano de la Facultad de Arquitectura de la UNI, además de fundador y director de la revista "El Arquitecto Peruano".

Belaunde no solo conocía a Julio por haber sido alumno suyo, sino que había sido propuesto por él para acompañar a la delegación de estudiantes en su viaje de promoción, en su calidad de profesor de ese establecimiento. En aquella oportunidad sin embargo, el arquitecto Belaunde declinó amablemente la invitación de Julio debido posiblemente a su ya recargada agenda política. Al final de la conferencia se acercó a felicitarlo y le ofreció publicar su artículo en la famosa revista, cosa que éste aceptó encantado. Aquellas charlas y el artículo publicado le valieron un creciente prestigio como ingeniero especialista en túneles y tendido de líneas de transmisión eléctrica.

En esa misma época, el gerente de producción de la Cerro de Pasco, el ingeniero Maissner, se hallaba abocado en la elaboración de un diccionario inglés, castellano y quechua, utilizando las tres versiones de este idioma nativo que se usaban en Perú, la de Cajamarca, Ayacucho y Cuzco. Era un lingüista aficionado y realizaba esta tarea como un hobby. Estando esta actividad bastante avanzada, conversó con Julio al respecto y de ese intercambio surgió la colaboración de Julio en ese trabajo, abriendo una nueva versión del quechua en el diccionario, la boliviana. Para Julio fue una inestimable ocasión para recordar ese idioma que lo había aprendido en la infancia y que por la falta de práctica lo estaba perdiendo en algún grado.

Tuvo también la oportunidad de visitar la Central Hidroeléctrica de Los Kilos, en la República de Chile, donde su empresa poseía un importante yacimiento minero. Lo llamaron porque tenían un problema similar al que él ya había enfrentado con éxito: se rajaban las cucharas de las turbinas. En este lugar, sin embargo, la causa de este problema era otra. El agua llegaba a las máquinas portando partículas de arena que impactaban violentamente contra las aspas. La solución fue construir un buen túnel desarenador.

Acompañado por el ingeniero Maine, Julio solía realizar largas

caminatas por las alturas de Carhuamayo, que conocía bien por su trabajo en Paucartambo. En estas planicies se encontraban cerca de 40 lagunas formadas por el deshielo de la cordillera. En aquellos paseos, los dos ingenieros consideraron la posibilidad de usar esas aguas para incrementar la capacidad de generación de aquella central de 100.000 a 250.000 mil kilovatios. En consecuencia, su jefe le encargó oficialmente realizar un estudio de estas lagunas, tarea que Julio realizó con acierto. Años más tarde, cuando la mencionada central fue ampliada, los estudios realizados por Julio fueron tomados en cuenta. De todas estas lagunas, sin embargo, había una, la mayor de todas, para la que Julio no terminaba de encontrar la manera de aprovecharla. Por ello mismo, la estudió en repetidas oportunidades al tiempo que revisaba la literatura especializada al respecto. Era la laguna de Huangush, que en el futuro la volvería a encontrar.

La compañía Cerro de Pasco era propietaria de grandes extensiones de tierra en torno a su central de La Oroya. El trabajo de las fundiciones de minerales y la explotación minera había causado un severo deterioro ambiental en una vasta región circundante a ese centro de operaciones, afectando seriamente la productividad de sus terrenos. Por esta razón, el gobierno peruano obligó a la compañía a comprarlas para compensar a sus propietarios. Julio recibió el encargo de intentar habilitar al menos una parte de aquellos magros campos. No era agrónomo, pero ya era un reconocido investigador de hidráulica aplicada a la irrigación. Mediante pequeños canales condujo las aguas de los deshielos cordilleranos hacía determinadas parcelas en las que regaba plantaciones de especies de vegetales capaces de renovar el potencial productivo y fijar nutrientes en sus suelos. Descubrió que los pastos cumplían con ventaja este objetivo y lograron en efecto mejoras sustantivas en la productividad de esas tierras. Fue otra experiencia notable que sirvió de antecedente a sus futuros intereses en la agroindustria.

### **“La medicina natural al alcance de todos”**

Un domingo del año 1959, el mismo en que tuvo que

interrumpir el diseño de la central del Mantaro, Julio retornaba junto con su esposa y sus hijas desde Chosica hasta Lima, después de haber pasado una agradable jornada familiar en el Club El Bosque. Julio, que conducía su automóvil, comenzó de pronto a sentir una fuerte indisposición. Le vinieron unos fuertes temblores que no podía controlar. Estacionó al borde del camino y le pidió a su esposa que siga conduciendo y lo lleve a una clínica. Alicia lo internó en la Anglo Americana de Lima, donde le realizaron una serie de análisis. Julio temía haber contraído malaria en alguno de los lugares en los que realizaba su trabajo.

Un amigo que fue a visitarlo en la clínica le dejó un libro de regalo. Se trataba de “La medicina natural al alcance de todos. Doctrina térmica de la salud” de Manuel Lezaeta Acharán. El médico que lo atendía vio el libro en su mesa de noche y le preguntó que le parecía. Julio aun no lo había leído, de modo que preguntó al galeno por su propia opinión sobre aquella obra. Éste repuso que sin duda se trataba de un trabajo muy interesante, aunque poco práctico. En su opinión, ningún paciente estaría dispuesto a someterse a esos tratamientos naturistas, incómodos y muy prolongados. Después de leer cuidadosamente el libro, Julio le comunicó al médico que él estaba totalmente dispuesto a seguir aquellos procedimientos. Más aun, los consideraba mucho más eficaces que los establecidos por la medicina académica.

Aquel malestar de Julio en ese momento no resultó de cuidado y pronto estuvo de regreso en el trabajo. Sin embargo, aquel tratado de medicina natural se convirtió en su infaltable libro de cabecera hasta el presente, induciéndolo desde entonces a abdicar de la carne, convertirse gradualmente en vegetariano y a practicar el naturismo. Con total disciplina, cumple hasta el día de hoy todos los preceptos de este tratado, particularmente los referidos a su dieta y a su higiene personal.

Su primera “paciente” fue su hija María Cristina. A causa de una gripe, sus padres la habían hecho examinar por un eminente

neumólogo en Lima. El médico diagnóstico que la niña sufría un inicio de tuberculosis y recomendó un severo tratamiento. Escéptico, Julio sugirió que los aires de altura de La Oroya le sentarían mejor y, de acuerdo con Alicia, determinaron que ella fuera a acompañarlo en esa ciudad por una temporada. La hizo examinar en el hospital de la empresa, dirigido por un médico alemán amigo suyo, que descubrió, no sin algún impase con el médico limeño, que el diagnóstico estaba errado, cosa que trajo alivio para toda la familia.

Algún tiempo después, Julio descubrió que su pequeña hija padecía de ciertos parásitos intestinales y recurrió nuevamente al pediatra del hospital, el Dr. César López, otro buen amigo suyo. Pero aquel médico no acertaba con el tratamiento adecuado para Cristina. Julio comenzó a tratarla con sus recientes conocimientos herbolarios, con un éxito tal que además de librar a su hija de los parásitos convirtió al propio Dr. López en su segundo paciente. Resulta que a éste le salieron unas manchas en la cara que no sabía cómo tratarlas. “Como soy médico de niños, estos comienzan a mirarme con aprensión” le dijo a Julio. Con el libro en la mano, le recomendó unos buenos vahos de manzanilla que resultaron igualmente exitosos.

Su fama de naturista se expandió por toda la empresa. Cristina permaneció todo ese año con su padre en esa ciudad, donde cursó el tercer grado de primaria. Atendía a su padre con gran seriedad, asumiendo las funciones de ama de casa con toda responsabilidad. Cuenta que “cuando papi regresaba cansado a la casa, le preguntaba igual que mi mamá, como le había ido en el trabajo”. Julio le contestaba con la misma formalidad, inquiriendo por sus estudios en la escuela. Pasaban juntos felices veladas. Los fines de semana Julio recibía a algunos amigos en la casa a cenar y en esas ocasiones, pedía a María Cristina que declame algunos poemas para los invitados, presentación que a ella le encantaba. Tenía una verdadera vocación por el teatro, lo que a su padre le gustaba mucho.

A fin de año, María Cristina regresó a Lima. Su educación y cuidado, tanto de ella como de su hermana Susana, recayeron en su madre y, de manera especial, en la generosa doña Susa, su abuela. Cristina recuerda que fue ella quien le enseñó las primeras letras y que mientras estuvo en Lima, se encargó cuidadosamente de su educación. La ayudaba en sus tareas y la alentaba en sus lecturas y trabajos escolares.

### **El final de una etapa**

El trabajo en Cerro de Pasco amenazaba con tornarse monótono sin el incentivo de grandes diseños como aquel del Mantaro, y Julio comenzaba a cuestionarse por su permanencia en esa empresa en la que había permanecido durante 5 años. Cerro de Pasco era una compañía minera y él no era especialista en minas ni en metalurgia. En el campo profesional de la Ingeniería Civil y la Hidráulica, se encontraba al tope de lo que podía llegar en la jerarquía de esa compañía. Si bien su situación económica era muy buena y trabajar en esta compañía le ofrecía una gran estabilidad laboral, él no se sentía un burócrata capaz de esperar pacientemente su jubilación. Tenía poco más de 35 años de edad y necesitaba fijarse nuevas metas y desafíos.

A esas cavilaciones se añadió que el año 1962 hubo un cambio en las leyes laborales peruanas precisamente en el campo de las jubilaciones. Hasta entonces, eran las mismas empresas quienes las pagaban. En la nueva normativa, su pago pasaba a responsabilidad del Estado. En esa situación, Cerro de Pasco ofreció a sus empleados la opción de acogerse al pago de este retiro cancelado todavía por la empresa, incluyendo una media pensión para aquellos que habían cumplido 12 años de trabajo. Si la compañía consideraba sus años trabajados en Christiani & Nielsen, Julio cumplía con este requisito y podría beneficiarse de esta opción.

Sobre todo, quería estar más cerca de su familia, reconociendo haberla descuidado un tanto. Al mismo tiempo, algunas breves experiencias personales en el campo empresarial que ya había desarrollado, le llamaban poderosamente la atención. Había

logrado ser un buen empleado y se preguntaba a sí mismo si no había llegado el momento de probar también, si podía ser un buen empresario. Era lo suficientemente joven como para probarlo y sentía una suerte de convicción, indefinida aún pero muy intensa, que lo llamaba a probar nuevos aires. Como suele ocurrir en la vida, a veces los astros suelen alinearse en determinadas direcciones. Un buen día su antiguo compañero de universidad, el ingeniero José Valdez, golpeó las puertas de su oficina en La Oroya. Julio lo atendió.

## CAPÍTULO 4

### EMPRESARIO EN PERÚ

#### 1962 – 1975

#### **El gran salto**

Para Julio León Prado, un empresario es “toda aquella persona que vive de lo que es capaz de producir y no depende de un salario como empleado”. Esta amplia definición refleja en buen grado su propia experiencia. El año 1962, él debió tomar una decisión que lo conduciría a dar un paso de importancia crucial en su vida: abrazar el rol empresarial, dejando atrás una expectable posición de empleado de la compañía Cerro de Pasco, en la que gozaba de ventajosas condiciones salariales y reconocimiento profesional. Un salto decisivo desde la estabilidad laboral al riesgoso aunque atractivo mundo de la empresa.

No fue una decisión apresurada. Por el contrario, fue largamente madurada durante muchos años de su vida. Las memorias de su infancia y juventud incluyen momentos en que se observa cómo va naciendo en él, de manera paulatina, una clara aptitud empresarial conformada por una compleja combinación de circunstancias, experiencias, habilidades y conocimientos, amalgamados por una perseverancia y disciplina de trabajo poco comunes. Una mezcla de largos períodos de estrechez económica, con frustraciones, oportunidades, desafíos y triunfos que se presentaron desde su niñez y se desarrollaron en sus años universitarios. Una vocación que se profundizó sin prisas y sin pausas, durante los tan austeros como prolíficos años de su “segunda universidad” en Paucartambo y La Oroya. Con 36 años de edad cumplidos, Julio se sentía lo suficientemente joven como para iniciar esta nueva etapa de

su vida y, al mismo tiempo, con la madurez necesaria como para encarar este desafío.

Desde sus primeras experiencias como profesional, sus jefes y colegas advirtieron en él inusuales aptitudes de liderazgo que le permitieron organizar al personal a su cargo para realizar las diversas misiones que le fueron encomendadas. Una disposición que en pocos años lo llevó desde dirigir pequeñas cuadrillas de obreros, hasta el cargo de gerente general de la Central Hidroeléctrica de Paucartambo, cuando aún no había cumplido los 30 años de edad.

Tan importante como esa facultad fue otra que el propio Julio se esforzó por desarrollar: su talento para elaborar presupuestos. No era un dato menor: poco a poco, desde pequeños cálculos cotidianos, hasta cada vez más complejos cómputos, su desempeño en esta materia llamó la atención de sus colegas. Julio refiere que “me daban los datos básicos y podía calcular el costo de una determinada obra en pocas horas, con un margen de error no mayor al 2%” respecto de los cálculos que realizaban para el mismo fin, y durante varios días, los departamentos administrativos de las empresas que trabajaban en esa central hidroeléctrica.

Más allá de la parte contable, para Julio era evidente que un presupuesto adecuadamente elaborado contenía las claves para realizar buenos negocios e inversiones. De la capacidad de formular presupuestos pasó a la de administrarlos y ejecutarlos con una eficacia que tampoco pasó desapercibida, hasta alcanzar no solo experiencia profesional en ellas, sino aquello que puede considerarse como una “visión empresarial” en este campo de actividad. Todo ello en largas jornadas de trabajo y dedicación que no regateaba y que, poco a poco, se fueron convirtiendo en la primera prioridad de su vida.

En las tertulias mantenidas con amigos y colegas en las horas de ocio en los remotos campamentos, no pocas veces consideraron la posibilidad de hacer los mismos trabajos que

realizaban para aquellas empresas, por cuenta propia. Uno de estos amigos fue el ingeniero Jorge Barreda. Aunque era mucho mayor que Julio, se habían hecho bastante amigos. Se había graduado como ingeniero de minas en su misma universidad y compartían amistades y profesores comunes. Trabajaba en la perforación de túneles y era un profesional competente en su ramo. En aquellos diálogos informales, Barreda insistía una y otra vez en que, con la visión de Julio y sus capacidades administrativas y de organización, podrían formar una buena empresa de construcción de túneles y, si se daba la oportunidad, de centrales hidroeléctricas.

Quizá fue por eso que, cuando apareció una primera oportunidad de realizar una experiencia empresarial, Julio la aprovechó de inmediato. Fue otra vez su jefe Basile Maine quien le sugirió indagar sobre la posibilidad de conseguir pequeños postes o “callapos” de madera tropical en los boques cercanos a Paucartambo, para reemplazar a los de eucalipto que utilizaban para apuntalar las excavaciones de los túneles complementarios que requerían los diversos trabajos de la compañía Cerro de Pasco. Julio se puso a investigar, encontró la variedad de madera necesaria y comercializó con la empresa algún volumen menor de ésta. Sus primeras ventas no ofrecieron los resultados esperados, pero fueron pródigas en lecciones aprendidas. “Había un falso transporte que pagaba” explica, que se producía al transportar los troncos de los árboles enteros hasta los aserraderos en Paucartambo. Al aserrarse allí la madera, aproximadamente un 30% de ella se desechaba causando pérdidas. Analizar su experiencia y descubrir cuál fue su punto débil le mostró que también podían capitalizarse los errores.

Otra experiencia, que demostró tanto su habilidad como su disposición hacia actividades de iniciativa propia se presentó más tarde, hacia 1960, cuando trabajaba en La Oroya como gerente de planificación del departamento de energía de Cerro de Pasco. Para entonces, su prestigio como profesional en el manejo de postes para la construcción de líneas de transmisión

eléctrica se había extendido en Lima mucho más de lo que el propio Julio suponía, debido a sus charlas en la universidad. Aislado en sus trabajos de campo, Julio casi no reparó en este fenómeno hasta que un buen día se presentó en su oficina de La Oroya un antiguo compañero de universidad, el ingeniero José Valdés.

“Pepe” Valdés, fue condiscípulo suyo durante el primer año en la UNI, aunque posteriormente siguió la carrera de ingeniería eléctrica. Para la época de este encuentro había conformado una empresa constructora cuya sigla era PIVASA. Contaba en ese momento con un contrato con una empresa minera para construir una línea de transmisión eléctrica de proporciones más bien modestas comparada con la de Paucartambo. Pero tropezaba con una considerable dificultad, no podía transportar los postes de madera. El camino de acceso hacia el trazo de la línea era tan angosto y sinuoso que dificultaba su transporte, pese a los esfuerzos de su personal. Como no había podido llevar ni un solo de ellos al terreno, pidió el apoyo de Julio en calidad de verdadera emergencia.

Por entonces Julio se preparaba para disfrutar de una vacación importante, aquella que le otorgaba la empresa Cerro de Pasco cada tres años al exterior del país. Por primera vez pasaría una temporada en Europa con su familia y la expectativa de Alicia y las niñas era más que comprensible. Le comunicó a Valdés esta situación, lamentando no poder colaborar. Pero el empresario estaba tan urgido que insistió en conseguir su aporte, ofreciéndole al mismo tiempo unos honorarios profesionales acordes con la premura de esa situación. El dueño de la empresa minera que había contratado a Valdés era un importante personaje amigo suyo y los plazos de entrega de la obra se aproximaban. Julio aceptó colaborar, aunque en principio, solamente indicándole de que manera podrían trasladarse aquellos postes, actividad que realizaría sacrificando los fines de semana que destinaba a su familia. El trabajo se complicó y sobre todo, se prolongó. Durante sus vacaciones, Julio pasó de dar algunas indicaciones, a

constituirse en una persona imprescindible en aquella obra, dirigiendo prácticamente todo el proceso de transporte e instalación de los postes. Convino con Alicia en que ella y las niñas se adelantasen en su viaje y lo esperaran en España. Por una serie de circunstancias entre las que vale la pena destacar que su eventual contratante no pudo cumplir con la provisión oportuna de los postes y otros insumos, estas labores se demoraron al punto que Julio llegó a su vacación durante la última semana, con la comprensible molestia de su esposa. Pero esta vez la experiencia le otorgó mayores dividendos. Además de una suma superior a sus honorarios de todo el año en Cerro de Pasco, Julio capitalizó nuevas lecciones: no dejar para último momento la provisión de los materiales de una obra y, de manera especial, analizar con mayor profundidad y prudencia las ofertas de trabajo.

### **PIVASA**

Fue el mismo ingeniero Valdés el que tocó nuevamente las puertas de su oficina en La Oroya dos años después, en 1962. Esta vez tenía una oferta mucho más tentadora. La compañía Empresas Eléctricas Asociadas, una firma suiza de reconocida reputación en Perú, había licitado la construcción de una línea de transmisión eléctrica de Callahuanca a Lima de una capacidad de 220.000 voltios. Era la de mayor voltaje que se construiría en Perú en ese tiempo. La licitación había sido ganada por la empresa Sociedad Argentina de Electrificación Sociedad Anónima (SADE S.A.), subsidiaria de General Electric para América Latina, con sede en Buenos Aires. El contrato le imponía sin embargo, la condición de que para suscribirlo estuviera asociada con una empresa peruana especializada en este tipo de trabajos.

Fue por esta circunstancia que Vittorio Orsi, gerente de la compañía argentina, inició conversaciones con la firma constructora peruana Piazza & Valdés Sociedad Anónima, PIVASA. Sus socios principales eran Walter Piazza y José Valdés. Piazza era un destacado profesional que había estudiado en el Instituto Tecnológico de Massachusetts. Era

hijo de una reconocida familia de origen suizo radicada en Lima y fue durante muchos años gerente de la Casa Grace en Perú. Allí trabajó también José Valdés. Por iniciativa de este último, formaron la empresa constructora y tuvieron un éxito inicial que indujo a ambos retirarse de Grace para dedicarse íntegramente a PIVASA. Cuando Orsi tomó contacto con ellos, lo primero que solicitó fue conocer su experiencia en tendido de líneas de alta tensión y a ellos no se les ocurrió mejor cosa que recurrir a Julio.

Este fue el motivo de la visita de Valdés a La Oroya. Le ofrecía nada menos que participar de la construcción de tan importante línea, seguro de que su envergadura representaba un desafío a la altura de sus inquietudes. Esta vez, Julio reaccionó con mayor cautela. Indagó más profundamente sobre las características tanto del proyecto como de su rol en el mismo. Las conversaciones se prolongaron por varios días y en ellas Valdés fue incrementando su oferta. De una participación en la construcción de la línea pasó a ofertar la gerencia de la misma. Julio no terminaba de decidirse. Acordaron entonces un encuentro suyo con Orsi para discutir los alcances del proyecto.

Se reunieron en un hotel de Lima para un desayuno trabajo en el que participaron Orsi y su encargado de presupuestos, el ingeniero Giuseppe Settepani, Valdés y León Prado. Julio había estudiado la propuesta de SADE y Orsi requirió su opinión al respecto. En una detallada exposición Julio presentó sus observaciones que pueden resumirse en lo siguiente: el proyecto tenía muy buenos precios para el sector de las excavaciones necesarias para la instalación de las torres metálicas de la línea y en esa parte de la obra la empresa podría obtener muy buenos ingresos. Sin embargo, los costos establecidos para el tendido de los cables eran absolutamente insuficientes. No se había tomado en cuenta las características del terreno, de una topografía montañosa enclavada en plena cordillera andina. En este tipo de suelos, el tendido de cables era particularmente complejo y muy distinto a ese

mismo trabajo en las llanuras argentinas, donde SADE tenía su mayor experiencia. “Allí pueden estirar el cable con una camioneta, aquí no” les explicó. La manipulación y transporte de materiales y equipos en este escenario tendría, por esta razón, costos mucho más elevados que los calculados y podría implicar pérdidas para la empresa superiores a las ganancias obtenidas en la fase de excavación. El balance era negativo.

El ingeniero Settepani que había elaborado ese presupuesto, reaccionó airado: “¡Mascalzone...!” exclamó y comenzó a recriminar a Julio. Sin embargo, Orsi era un gerente experimentado y pidió a León Prado que continúe con su explicación. Impresionado por sus argumentos, al final de la exposición le manifestó su deseo de contratarlo para dirigir la obra. Julio le aclaró que había sido invitado a discutir el proyecto, no para postular a un empleo. Tuvo que intervenir apresuradamente Valdés para explicarle a Orsi que sus conversaciones con Julio todavía no habían concluido. Se produjeron nuevas negociaciones. En ellas Valdés volvió a incrementar su oferta. Invitó a León Prado a formar parte de PIVASA en calidad de socio. En acuerdo con Piazza, llegó incluso a sugerir un cambio en el nombre de esta empresa para convertirla en PIVALESA, para añadir el apellido León en las siglas (Piazza, Valdés, León Sociedad Anónima). Julio rechazó este extremo. No le interesaban los nombres ni la figuración.

Sin embargo, meditó sobre este ofrecimiento en general y conversó al respecto con su esposa. Esta proposición llegaba en un momento oportuno. Julio consideraba prácticamente agotado su ciclo como empleado de Cerro de Pasco. Contaba además con un capital, producto del premio que le otorgara esa empresa, que le permitiría iniciar esta actividad con bastante holgura. La oferta era en sí misma muy interesante: dirigir una de las construcciones más grandes de Perú en su ramo, como socio de una empresa que parecía tener un buen futuro en este campo, y que estaba relacionada con importantes firmas internacionales. A sus ingresos como director de la obra se sumarían, por lo demás, los que obtendría como socio de

PIVASA. Todos estos elementos constituían un buen presagio para comenzar su carrera de empresario. Por otra parte, había pasado demasiados años viviendo prácticamente sólo en La Oroya y valoraba en alto grado la posibilidad de residir finalmente en Lima, al lado de su esposa e hijas cuya presencia extrañaba y necesitaba. Al día siguiente del mencionado desayuno aceptó la oferta, para beneplácito de todos los involucrados. La resolución de su contrato con Cerro de Pasco se realizó en términos de franca amistad y comprensión.

Se conformó entonces el consorcio accidental COSAPI: Consorcio SADE – PIVASA, para la construcción de la línea de transmisión eléctrica Callahuanca – Lima, bajo la gerencia ejecutiva de León Prado. Julio encaró estos trabajos con renovado ímpetu. Se sentía muy a gusto en su doble rol de profesional y flamante empresario. Supervisaba personalmente todos los trabajos y la construcción de esta línea no presentó, en términos técnicos, ninguna dificultad. Empero, le ofreció oportunidades únicas de aprendizaje empresarial.

Mientras dirigía la obra, Julio tuvo la oportunidad de tratar con frecuencia al gerente de SADE. El ingeniero Vittorio Orsi era un hombre de gran trayectoria como empresario vinculado a importantes compañías transnacionales, y de reconocido prestigio en el ámbito empresarial argentino. Años después tendría un breve paso por la función pública de su país, como Secretario de Estado en la Cartera de Planificación durante el primer gobierno del presidente Carlos Menem. Igual que Julio, era muy exigente y riguroso en verificar los avances de la obra personalmente y en el terreno. Le gustaba aprender incesantemente y la modalidad de trabajo a destajo que utilizaba Julio con sus trabajadores le llamó enormemente la atención y quiso aprender su manejo. En poco tiempo se hicieron muy buenos amigos. En un futuro próximo, su amistad se traduciría en productivos acuerdos empresariales. Otra amistad entrañable que se fortaleció en esta época fue la de Julio con Enrico Bernasconi. Éste había regresado a Perú el año 1952 graduado como ingeniero electrónico en los Estados

Unidos y también trabajó por un tiempo en la compañía Cerro de Pasco, como responsable del mantenimiento de la parte eléctrica de las fundiciones de minerales de aquella empresa. En La Oroya habían vuelto a encontrarse y solían mantener interesantes conversaciones en las que, entre otros asuntos, consideraron su futuro profesional. Bernasconi dejó aquella compañía mucho antes que Julio y fue una sorpresa muy agradable para éste volverlo a encontrar en las oficinas de PIVASA. Trabajaba para esta empresa en la construcción de fábricas de harina de pescado, actividad muy en boga en esa época en Perú, aunque no era socio de esa firma. En sus nuevas conversaciones, Bernasconi le anunció que acababa de instalar por su propia cuenta una fábrica de abrasivos, denominada Abrasivos S.A., empresa con la que estaba realmente ilusionado.

### **ICE S.A.**

El año 1964, luego de dos años de intenso trabajo, la línea Callahuanca – Lima quedó concluida. El prestigio que ganó PIVASA por construir una obra de esta importancia le permitió celebrar nuevos contratos de trabajo aun antes de que ésta estuviera terminada. Esta buena racha de emprendimientos impulsó a Julio a proponer a sus socios reformar la empresa. Pasar de una pequeña compañía, a una capaz de enfrentar en mejores condiciones las oportunidades que se les presentaban en el mercado. Sugirió además incorporar a Enrico Bernasconi como socio de PIVASA y que ésta esté conformada por cuatro socios: Piazza y Valdés, para atender el área de promoción y regulación, y León Prado y Bernasconi a cargo de la ejecución técnica de las construcciones. Cada socio tendría un 25% del paquete accionario.

La propuesta no fue bien recibida. Piazza y Valdés, en su calidad de fundadores de PIVASA, insistían en mantener bajo su control la mayor parte de las acciones y no estaban dispuestos a una participación igualitaria entre cuatro socios. De manera cordial, PIVASA y León Prado disolvieron su sociedad y éste anunció su intención de conformar de inmediato una nueva

empresa constructora. Con esta finalidad, invitó a su amigo Bernasconi a ser parte de ella. Este, luego de pensarlo “una noche” aceptó la invitación.

La nueva empresa estuvo constituida originalmente por los ingenieros Enrico Bernasconi, Jorge Barreda, aquel colega con el que habían conversado sobre esta posibilidad años atrás en Paucartambo, y Julio León Prado. Como él y Bernasconi era extranjeros, Julio consideró la necesidad de contar con un profesional de nacionalidad peruana en su sociedad, razón por la cual invitó a Barreda que aceptó gustoso. Los aportes de capital fueron iguales por parte de cada uno de los socios, de modo que las acciones estaban divididas en tres partes iguales, aunque Julio a pedido de sus socios, asumió la presidencia y la gerencia ejecutiva. A su directorio invitaron además a una distinguida personalidad limeña, el ingeniero Manuel Llosa Pautrat, quien fue su primer vicepresidente. Fijaron con claridad sus metas: sería una empresa especializada en generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, comprendiendo en ello componentes como líneas de transmisión eléctrica, túneles y montajes electromecánicos. En esta última actividad se incluían también las solicitadas fábricas de harina de pescado. León Prado se haría cargo de las construcciones civiles, Bernasconi de los montajes electromecánicos y Barreda de los túneles.

Decidieron adoptar el nombre de Ingenieros Civiles Electromecánicos, bajo la sigla de ICE Sociedad Anónima. Sin embargo, cuando realizaron sus primeras consultas con la oficina de registro de sociedades en Perú, les advirtieron que este nombre no les sería permitido. Una empresa no podía tener el nombre de una profesión. Cambiaron entonces su denominación por la de Ingenieros Consultores y Ejecutores Sociedad Anónima, manteniendo la sigla ICE S.A. y así fueron formalmente registrados el 13 de octubre de 1964. Este registro se mantiene vigente hasta la fecha.

Sus primeros trabajos fueron algunos de los que ya habían

comenzado a ejecutar con PIVASA. De modo amigable, aunque no exento de alguna turbulencia, las obras contratadas por esta empresa tenían que ser distribuidas entre los antiguos socios, generando algunas desavenencias que en ciertos casos fueron resueltas por el propio cliente. Ese fue el caso de la empresa Cemento Andino, cuyo propietario era el señor Jaime Rizopatrón. Con esta compañía PIVASA tenía un contrato para la construcción un túnel en la localidad de Tarma y una línea de transmisión eléctrica para una planta procesadora de cemento. Rizopatrón había sido condiscípulo de Walter Piazza en la universidad en los Estados Unidos y eran buenos amigos, motivo por el cual Piazza daba por hecho que ese contrato se quedaría con su empresa.

Sin embargo Julio, que apenas conocía a Rizopatrón, era el que estaba dirigiendo personalmente aquellos trabajos. Por esta razón, pidió a su ex socio consultar la opinión del empresario contratante al respecto y que sea él quien dirima si aquellas obras se quedaban con PIVASA o si pasaban a la principiante ICE S.A. Caballerosamente, Piazza accedió a su pedido y concertó una reunión con Rizopatrón. En ella le explicó a su amigo que su sociedad con León Prado se había disuelto y que éste, sin experiencia empresarial, pretendía que PIVASA le cediera el contrato que ésta había suscrito formalmente con Cemento Andino. “Reconozco que, en cierto sentido, Piazza tenía razón” admitió Julio. Sin embargo, Rizopatrón, puesto en la disyuntiva, no lo dudó. Le solicitó a Piazza ceder el contrato a Julio en el entendido de que era éste quien sabía realmente como construir las obras que él necesitaba. Piazza acabó cediendo el contrato.

Lo mismo ocurrió con la compañía Empresas Eléctricas con la que, además de la línea Callahuanca – Lima, tenían contratadas otras tres líneas menores en la costa peruana. Con la experiencia anterior, esta vez Piazza consultó con su representante, el ingeniero Carlos Mariotti, por teléfono. Éste optó por ICE S.A. con el consiguiente malestar en PIVASA. Finalmente, Piazza de manera espontánea, cedió también a

Julio los posibles contratos que podían realizarse en Bolivia con SADE. El consorcio COSAPI se había presentado a la licitación de la línea de transmisión eléctrica Corani – Catavi y esperaban los resultados de la calificación. Aunque no ganaron ni ejecutaron consiguientemente esa obra, Orsi se inclinó también por ICE S.A. para futuros emprendimientos en ese país.

### **Un nuevo camino**

Con estas obras en carpeta, ICE S.A. y sobre todo su presidente, debían todavía probar si podrían conseguir nuevos clientes y abrirse paso en el mercado por sí mismos. Julio no tenía por entonces los vínculos empresariales de sus antiguos socios, en un medio como el peruano donde las posiciones sociales tenían un rol considerable. Debía abrirse espacio en un terreno nuevo y desconocido, con sus propias capacidades.

Un ejemplo ilustrativo de esta época temprana de ICE S.A. y sus peculiares desafíos es el de la construcción de la línea de transmisión eléctrica Oroya – Yauricocha construida el año 1965. Era una línea importante, de poco más de 100 kilómetros de extensión, que había sido licitada nada menos que por la compañía Cerro de Pasco. Esa firma no sólo realizaba las mayores inversiones en el área de su especialidad, sino que era prácticamente la única donde conocían a León Prado y habían valorado su capacidad profesional. Si con algún cliente tenía posibilidades por sus antecedentes era precisamente con Cerro de Pasco. Podría darles el prestigio necesario que requerían en el momento en que arrancaban su carrera como empresa independiente, por consiguiente, acceder a ese contrato significaba para ellos jugarse el futuro: “era de vida o muerte, nacer o morir antes de nacer” recuerda Julio con vehemencia. Preparó su oferta concienzudamente tratando que ella fuera de la mayor calidad posible, dejando en un segundo plano sus márgenes de ganancia. En este momento la prioridad estaba en construir su mercado.

Su competencia en esa licitación fue nada menos que SADE

S.A., empresa que, como mencionamos, era de magnitud y experiencia mucho mayores que la incipiente ICE S.A., pero que Julio conocía bien y estaba dispuesto a enfrentar. Para su desilusión sin embargo, ésta presentó una oferta cuyo precio total era de la mitad del monto ofertado por su compañía. Esta enorme diferencia no sólo inclinó a los ejecutivos de Cerro de Pasco en favor de la firma argentina, sino que los molestó por lo que consideraron una actitud demasiado ambiciosa por parte de Julio. Para él, ésta conducta significó una severa contrariedad y sintió mucho cómo sus antiguos colegas de trabajo, verdaderos amigos como los ingenieros Maine y Rusterhods, le daban la espalda. Su situación era bastante incómoda, pero como todavía no se había definido formalmente el resultado de la licitación, insistió. Por una parte estaba seguro que su oferta estaba bien hecha, que era realista y económica. Por otra, tenía antecedentes respecto a la calidad de los presupuestos elaborados por SADE S.A. Una fuerte intuición le indicaba que en ellos había algún error. También sabía que los ejecutivos de Cerro no eran muy minuciosos a la hora de revisar aquellas propuestas ni sus delicados detalles.

Julio solicitó a los ejecutivos de Cerro de Pasco que le permitieran revisar la oferta de sus competidores, pero éstos se negaron. Estaban decepcionados y enojados con él. “Parece que te quieres hacer millonario muy rápido” le dijeron. Explicó una y otra vez sus argumentos sin lograr su propósito. Pero Julio no estaba dispuesto a rendirse fácilmente. Recurrió al presidente de Cerro de Pasco en Lima, el ingeniero Alberto Benavides, quien instruyó a los ejecutivos en La Oroya que le permitan realizar el examen de aquella propuesta. Éstos, de mal grado, tuvieron que aceptar la instrucción superior. Cuando Julio se presentó en sus oficinas en La Oroya el ambiente era francamente adverso. Le advirtieron que no podría sacar fotografías ni ningún tipo de copias de esos documentos, le fijaron no más de un par de horas para esta tarea y asignaron a un ingeniero de la empresa para que vigile su trabajo.

Sin pérdida de tiempo Julio se puso manos a la obra y comenzó

a analizar, antes que cualquier otra cosa, el presupuesto. Y efectivamente confirmó su hipótesis. En varios ítems, el documento principal tenía unos asteriscos que remitían al lector a diversos anexos. En éstos se indicaba que, bajo ciertas condiciones, los precios mencionados podrían estar sujetos a significativas modificaciones. Un ejemplo de esta situación era el referido a un tópico bien conocido por el joven empresario: las excavaciones necesarias para la instalación de los postes.

El presupuesto contenía para estas actividades cifras bastante bajas, pero en el anexo correspondiente se aclaraba que esos precios eran válidos solamente para trabajos de excavación en suelos de tierra y que, en caso de encontrarse terrenos rocosos, éste subiría en gran medida. Como aquella línea debía atravesar una escarpada región de la cordillera andina, era evidente que la mayor parte, si no todas las excavaciones se realizarían en terrenos de roca y que el precio real que debía considerarse era el que figuraba en los anexos. “Detalles” como esos encontró Julio en otros dos rubros más. La suma de sólo esos tres ítems incrementaba el precio real de la oferta de SADE S.A. en casi ocho veces y cuadruplicaba la realizada por ICE S.A.

En este punto de su examen, Julio convocó a los ejecutivos de Cerro de Pasco y les expuso, sin comentarios ni juicios de valor, las cifras y datos escuetos encontrados. Su viejo colega Rusterholds quedó estupefacto. Tal como Julio esperaba, la nueva información no aplacó su ira sino que, simplemente, la cambió de destinatario: ya no quería saber nada de la empresa argentina. Su amigo Maine quedó aliviado y lo felicitó francamente. Julio había recuperado la confianza de sus antiguos colegas y obtenido el respaldo de Cerro de Pasco.

El ingeniero Higgs, gerente general de esa empresa, tuvo que admitir la realidad otorgando a ICE S.A. la ejecución de esa obra, aunque con bastante reserva. Le indicó a Julio que incluiría en el contrato una cláusula expresa que impediría al contratista la modificación en sus precios por cualquier motivo o circunstancia. Y otra, que castigaba con una importante

suma de dinero cada día de retraso en la entrega de la misma. Julio aceptó la primera condición, pero en cuanto a la segunda aclaró que la aceptaría si esa empresa estaba dispuesta a premiar, con la misma cifra establecida para los retrasos, una eventual entrega anticipada de la obra. Cerro de Pasco aceptó este acuerdo y, en prueba de su renovada confianza hacía Julio, aprobó su solicitud de otorgarle un adelanto correspondiente al 20% del total de los recursos destinados a esa obra para la adquisición de equipos y la instalación de los trabajos. La línea se ejecutó sin inconvenientes y fue entregada a entera satisfacción de sus contratantes, 60 días antes del plazo estipulado. “Gané mucho más dinero con ese premio que con los márgenes que calculé en el presupuesto” recuerda Julio. Desde entonces, esta última estrategia de anticipar la entrega de una obra fue aplicada a varios de sus contratos, con muy buenos resultados.

Julio refiere que “ésta línea de Oroya a Yauricocha me enseñó muchas cosas. En primer lugar, gané la confianza de mis clientes. La confianza y la seriedad en el cumplimiento de una obra son el principal requisito que una empresa debe tener y mantener en el tiempo”, explica y añade “la confianza es como la virginidad, se la pierde una sola vez y para siempre”. Sin ella, una empresa no podría subsistir.

Confiesa también que allí aprendió que, además de elaborar un buen proyecto, debe tomarse muy en cuenta el conocer tanto al cliente como a la competencia. Sostiene que “la competencia es parte de la actividad empresarial y no se la debe descuidar y menos dejarla librada al azar”, siempre que se desenvuelva en un marco de respeto y legalidad. Un elemento crucial en estas negociaciones es el presupuesto: “yo he ganado mucho dinero solamente por saber elaborar buenos presupuestos” recuerda León Prado, “muchas veces, mi competencia encargaba la elaboración de éstos a ingenieros eléctricos. Ese es un error, ellos carecen de la dimensión de las obras civiles que se requiere, especialmente en la construcción de líneas de transmisión eléctrica”. “Uno debe estudiar y compenetrarse

a fondo en la elaboración de sus presupuestos, manteniendo una coherencia entre estos y el conjunto de la obra. Si no haces eso, no puedes controlar una obra". En su opinión, en el campo empresarial de la construcción "no hay dos obras iguales, cada una es como otra empresa, cada licitación es una batalla" que requiere de sus propias estrategias y argumentos. Se debe insistir y perseverar denodadamente: "no es cuestión de suerte", concluye.

Como Julio había previsto, cuando prácticamente se concluyó la construcción de la línea Oroya – Yauricocha, la compañía Cerro de Pasco volvió a asignar a ICE S.A. un nuevo contrato, el año 1966. Esta vez se trataba de un desafío de muy alto riesgo: construir un túnel en la laguna de Huangush. Había que canalizar sus aguas hacia la central de Paucartambo para que en época de estiaje no disminuya el caudal que necesitaban sus turbinas. Esta laguna estaba entre aquellas de esa región que Julio había estudiado cuando era empleado de esa empresa. Pero en aquella época, Julio no pudo encontrar una solución práctica para aprovechar sus aguas. Era la más grande de todas, muy extensa y profunda, cuyo volumen de agua se estimaba en más de 300 millones de metros cúbicos.

Como Julio estaba nuevamente en buenas relaciones con Cerro de Pasco y estaba enterado de que esa empresa quería construir este túnel, ofreció sus servicios. Su amigo Maine se interesó en que se haga cargo de la construcción de ese túnel, pero le advirtió sobre sus dificultades. Se trataba de un túnel corto, de poco más de 200 metros de longitud, pero que debería captar las aguas de esta laguna a 40 metros de profundidad por debajo de su superficie, para poderlas usar en la Central de Paucartambo. La presión del agua en la boca del túnel en esas condiciones sería enorme.

Una renombrada empresa noruega, Joyer & Elephsen, realizó un trabajo similar en su país que le valió un gran prestigio internacional. Era, hasta ese momento, la única obra de ese tipo en el mundo. Su trabajo fue publicado en varias revistas

especializadas de Europa, destacándolo como uno de los logros más importantes de la ingeniería de ese tiempo. Pero como Julio advirtió, hacerlo en la cordillera andina era mucho más complicado. Joyer construyó el túnel a una profundidad de 30 metros, pero además, en un terreno de formación geológica completamente diferente. Las formaciones rocosas europeas son ígneas, de origen volcánico, y sumamente sólidas. Las andinas, particularmente en el caso de Huangshu, son sedimentarias, mucho más frágiles y deleznales. Perforarlas debajo de una laguna, con esa presión de agua encima sería una tarea compleja y peligrosa.

Julio no se amedrentó e insistió en realizar esta construcción. Cerro de Pasco le dio el contrato, con la condición de que la obra fuera supervisada por Joyer, lo que aceptó. Comenzaron la excavación del túnel desde su punto exterior y poco a poco se fueron acercando al punto previsto debajo de la laguna. Cuando llegaron cerca de ella, comenzaron a tener fuertes filtraciones. Julio tomó sus recaudos. Construyó una presa provisional para aminorar la presión del agua, un pequeño túnel adicional y una amplia trampa para que las rocas no obstruyeran el túnel principal. Pero las filtraciones persistían y a los pocos metros de la desembocadura no solo dificultaban el trabajo, sino que amenazaban con provocar un derrumbe que podría provocar el colapso de toda la obra, con el consiguiente riesgo para los trabajadores.

En este punto se produjo una crisis entre los constructores. Joyer decidió abandonar el proyecto alegando aquel riesgo. Estaba dispuesta a perder su inversión, pero no a poner a su personal en peligro. El propio Jorge Barreda, socio de ICE S.A., le comunicó a Julio que no continuaría con el proyecto por la misma causa. Julio consultó con sus ingenieros y capataces. Éstos estaban dispuestos a continuar con el trabajo, puesto que faltaba muy poco para concluirlo y consideraban técnicamente posible su adecuada finalización. Julio reforzó las medidas de precaución mediante nuevas compuertas y decidió abrir el túnel hacia la laguna mediante la detonación de una carga

de dinamita debajo de ella, accionada a control remoto desde el exterior. Esta operación resguardaba a su personal, pero existía el riesgo de que la presión del agua producida por la explosión arrasara con la construcción, agotando la laguna en poco tiempo. Había que hacer un disparo del explosivo tal, que la apertura del túnel hacia la laguna fuera sólo del tamaño calculado y no destruyera los dispositivos de control y conducción del agua. Julio y su equipo revisaron una y otra vez sus cálculos y preparativos, tomando todos los recaudos necesarios. Por fortuna, la descarga se realizó adecuadamente y el agua fluyó por los cauces previstos.

Fue todo un triunfo. ICE S.A. fue calurosamente felicitada por Cerro de Pasco y la propia Joyer. Había logrado superar la hazaña de éstos en condiciones mucho más difíciles. Julio no esconde su orgullo por la construcción de este túnel, único en el mundo por sus características en esa época. Algún tiempo después, mientras visitaba Noruega, fue invitado por los ejecutivos de Joyer a una cena para congratularlo por este trabajo. Ésta transcurrió bajo el impresionante “sol de medianoche” característico de esa región, en el restaurante de un lujoso barco, de gran fama tanto por su exquisito menú como por brindar estas travesías en las claras noches árticas de ese país.

Otro contrato que fortaleció significativamente a ICE S.A. fue el que suscribió en 1967, otra vez con la compañía Empresas Eléctricas Asociadas. Se trataba de la construcción de la línea de transmisión eléctrica Matucana – Callahuanca. Estaba diseñada para contar con 120 estructuras metálicas en un áspero tramo cordillerano de 48 kilómetros de extensión. Fiel a su metodología de trabajo, Julio recorrió personalmente y de manera exhaustiva todo el trazo de la línea y analizó sus características. Permanentemente insiste en que “el trazo de una línea es vital, los costos de transporte que demanden sus accesos son básicos para elaborar los presupuestos”.

Este trazo en particular seguía en forma casi paralela la sinuosa

carretera que unía ambas localidades. Julio comprendió rápidamente que esta ruta podía ser significativamente acortada mediante una línea recta, ahorrando la distancia y el número de estructuras. Con esta idea en mente, realizó una aventurada propuesta a Empresas Eléctricas. “Bajo responsabilidad de ICE S.A., si me permiten hacer variantes en la ruta, puedo hacer esta línea con menos estructuras y en un tramo de menor recorrido. Yo mantengo el precio total de la obra acordado, pero ustedes ahorrarían significativamente en materiales”. Empresas Eléctricas aceptó la propuesta.

Además del ingrediente técnico, es de destacar en esta negociación la perspectiva de León Prado y el valor que concede a estas conversaciones cuando se trata de negocios entre empresas privadas. “Cuando tú negocias con otro empresario, estas tratando entre iguales. Ambos tienen una dimensión empresarial en su visión del proyecto. Es por esa razón que yo me animé a modificar el trazo y los plazos. Tanto ellos como yo tendríamos una oportunidad de elevar nuestros márgenes de ganancia con esa modificación”. Señala que no es el caso cuando se negocia con una empresa estatal. En su opinión, algunos funcionarios públicos confunden, por lo general, negociar con hacer un negociado.

En sus aspectos técnicos, la construcción de esta línea fue un desafío complejo. Para lograr una ruta en línea recta, en algunos sectores ésta tenía que superar vanos, o tramos entre torre y torre, de aproximadamente tres kilómetros de largo, la mayor distancia alcanzada hasta entonces en Latino América. Para soportar el peso de los cables en aquellos largos sectores, usaron una torre para cada uno de ellos. Así y todo, necesitaron menos de las originalmente previstas. También tuvo que usar amortiguadores en los cables para disminuir la vibración que estos sufrían por causa de estas distancias. Para colocarlos, sus técnicos debían recorrer los cables suspendidos, mediante equipos especiales, sobre abismos de 1.000 metros de profundidad. La gran diferencia de alturas a lo largo de su recorrido, que en algunos puntos llegaba a los 2.700 metros

entre la carretera de acceso y la línea propiamente dicha, fue otro factor de gran dificultad. Julio usó todos sus recursos: cable carriles, un cañón para disparar los cables y, por primera vez, hasta un helicóptero para inspeccionar la ruta. Logró ejecutar la obra reduciendo el número de estructuras metálicas de 120 a 21, y su recorrido de 48 a 19 kilómetros. Sus ganancias en términos de prestigio para ICE S.A. superaron a los nada desdeñables ingresos económicos percibidos. “En esta obra hemos puesto en evidencia la gran influencia que tiene la selección de la ruta, fue una obra fuera de serie”, recuerda Julio.

### **Una circunstancia dolorosa**

Pese a su esfuerzo e ilusiones, esta no fue una buena temporada familiar para Julio. Al inicio de sus labores como empresario había adquirido un departamento en el barrio limeño de Jesús María. A la familia se había sumado la bondadosa doña María Jesús, madre de Alicia, que los apoyaba en la educación y cuidado de las niñas. Julio consideraba a su suegra como a “una verdadera santa”. De convicciones religiosas muy acendradas, doña Susa, como le decían en la familia, no escatimó esfuerzos en conducir a sus nietas por el camino de la fe religiosa y los valores éticos y morales.

Ricardo, el hijo del primer matrimonio de Alicia, vivía con ellos. Había concluido con dificultad sus estudios secundarios y vacilaba en seguir los universitarios. Ya era un muchacho con más de 18 años de edad. Dada esta situación, Julio decidió que trabajase con él y lo designó como chofer de la camioneta de la empresa con la que él supervisaba personalmente sus construcciones. Ricardo asumió esta responsabilidad con verdadero entusiasmo. Al lado de Julio, recorría las obras y aprendía en la práctica, los secretos de la construcción de líneas eléctricas. Pasaban todo el día en el campo, recorriendo las obras y tomando apenas un refrigerio al medio día. Llegaban a su casa por la noche, hambrientos y cansados. Julio era un jefe severo y exigente, pero quería realmente apoyar la formación de este muchacho, por quien tenía bastante aprecio. Sentía que

éste realizaba su trabajo contento y que lo disfrutaba.

Su esposa, sin embargo, no parecía satisfecha con este procedimiento. En varias oportunidades discutieron con Julio sobre este asunto. A Alicia le parecía injusto que Ricardo trabajara como chofer de Julio. En alguna ocasión llegó a solicitar a un colega de su esposo otro trabajo para Ricardo en ICE S.A. Éste le contestó que el mejor puesto posible de trabajo en esa empresa era precisamente estar al lado de Julio, por lo mucho que Ricardo podría aprender a su lado. Alicia no quedó muy convencida.

Finalmente, decidió enviar a Ricardo a los Estados Unidos donde residía su padre. Después de algún periplo en su búsqueda, Ricardo lo encontró en Nueva York, pero lamentablemente su progenitor no pudo recibirlo como todos esperaban. Fue una triste noticia tanto para él, como para toda la familia. Julio, mediante algunas amistades, logró conseguirle un trabajo en ese país donde Ricardo permaneció por varios años.

Tiempo después, Julio compró su primera casa propia ubicada en el barrio de San Isidro, en la calle Álvarez Calderón, donde se trasladaron. Las nuevas actividades de Julio requerían nuevamente de gran parte de su tiempo. Pero además, durante aquellos largos años viviendo separados cuando él trabajaba en La Oroya, la pareja había desarrollado sin notarlo, hábitos y actividades que luego, en la nueva convivencia en común, se tornaron difíciles de compatibilizar. Sus criterios y tiempos respecto de las actividades cotidianas del hogar no siempre coincidían. Sus desencuentros iban en aumento hasta que finalmente Alicia solicitó a Julio el divorcio y regresó con las niñas y su madre a Costa Rica. El trámite de divorcio se tornó en un proceso prolongado y penoso que concluyó el año 1967. Pese a ello, sus relaciones siempre fueron muy amigables y en varias ocasiones Alicia regresó para visitarlo en Lima o Julio hacía lo propio en San José.

### **Primeros frutos de la confianza**

Viviendo nuevamente solo, Julio se dedicó enteramente a su trabajo. Fue una época muy intensa para ICE S.A. Los primeros años, Julio desempeñaba varias funciones a la vez: era el gerente y al mismo tiempo, el supervisor, el contador, el director residente de las obras y por muchos años, el chofer de su vehículo. Poco a poco, fue reclutando el personal necesario para colaborar. Los contratos se sucedían y multiplicaban y pronto tuvieron que enfrentar la ejecución de varias obras a la vez. Su prestigio crecía incesantemente y, como Julio había previsto, fueron sus propios clientes quienes lo recomendaban para nuevas obras. Un ejemplo de esta situación fue el contrato que alcanzó para la electrificación rural del Valle del Mantaro.

El año 1967 el Gobierno Peruano y la Agencia de Cooperación al Desarrollo de los Estados Unidos (USAID), decidieron llevar adelante el proyecto de electrificación rural del mencionado valle. La cooperación de USAID implicaba aportar el 80% de los recursos financieros necesarios para ella y el Ministerio de Obras Públicas de Perú, que era la contraparte oficial de esta iniciativa, aportaría el resto. Con este propósito, habían lanzado una licitación internacional para adjudicar esta obra. Al mismo tiempo, USAID llevó adelante algunas consultas para tener mayor conocimiento acerca de las empresas peruanas relevantes en este campo, de modo de contar con mayores antecedentes sobre ellas durante el proceso de calificación de los proponentes en la licitación. Los ejecutivos de Cerro de Pasco, Southern Perú Copper Corporation y otras empresas norteamericanas con las que Julio había trabajado, al ser consultados, no vacilaron en recomendar ampliamente a ICE S.A. por la calidad y puntualidad de sus trabajos.

Julio presentó a su empresa en la licitación, no sin alguna reticencia. Hasta ese momento había realizado contratos de trabajo exclusivamente con el sector privado y trabajar con el Estado no era muy de su agrado. Pero como ganaron la licitación, tuvo que enfrentar este nuevo desafío. El proyecto se desarrolló sin inconvenientes gracias a que, en gran medida, era la propia

USAID la encargada de la supervisión de la obra. Se trataba de realizar la distribución de energía eléctrica en todo ese amplio valle, mediante una red de 24.000 voltios, usando pequeños transformadores para convertirla en energía de 220 voltios, útiles para las necesidades domésticas de esa población.

El Valle del Mantaro es el más extenso de la cordillera andina en Perú. Se inicia prácticamente en la localidad de La Oroya a 3.500 msnm. Baja hasta la acogedora ciudad de Jauja, famosa por su buen clima y sus atributos para la salud. Luego hasta la de Huancayo, la más grande de todo el valle, a aproximadamente 2.800 msnm y continúa, abarcando en total una extensión aproximada de 200 kilómetros. Está regado por el río Mantaro lo cual le permite ser una región eminentemente agrícola, productora de papa, cereales, hortalizas y frutas.

El supervisor del proyecto era un ingeniero norteamericano, funcionario de USAID, que pronto hizo grandes migas con Julio. Recuerda con aprecio la anécdota en la que, al comenzar los trabajos, este supervisor le recomendó muy vehementemente adquirir perforadoras mecánicas para hacer con mayor eficiencia los huecos necesarios para los innumerables postes de madera que debían instalarse en todo el valle. Estos, por lo demás, eran de menor envergadura que aquellos enormes que utilizaban para las líneas de transmisión eléctrica. Julio repuso que era más económico y rápido hacerlo con peones y que, de ese modo, generaban además mayores oportunidades de empleo, multiplicando la mano de obra. El norteamericano mostró sus serias dudas respecto de este procedimiento.

El debate se zanjó mediante una apuesta: quién podía hacer más huecos en una jornada laboral de 8 horas de trabajo, con un equipo conformado también por 8 trabajadores. La distancia entre postes variaba entre 50 y 70 metros y ambos contendores sabían que había que tomar muy en cuenta el tiempo que demoraba a cada cuadrilla de trabajo ir de uno a otro sitio trasladando sus equipos, para realizar la excavación correspondiente. El resultado de la prueba fue que los

trabajadores dirigidos por el norteamericano, provistos de flamantes perforadoras, hicieron 5 huecos en todo el día. Los hombres dirigidos por Julio realizaron 18 en el mismo tiempo. El norteamericano no salía de su asombro. Lo que más le llamó la atención era la diligencia con que los hombres de Julio se habían desempeñado durante su trabajo. “Cómo has hecho para que trabajen con tanta energía, y que apenas terminaban un hueco fueran corriendo a hacer el otro” le preguntó. Fue una nueva ocasión para que Julio explicara con detalle las bondades del trabajo a destajo. “Con esta modalidad, cada obrero tiene la oportunidad de ganar más por su esfuerzo”, le explicó, añadiendo que él no era el inventor de esa modalidad, “el pago por producto es ampliamente usado en los Estado Unidos” concluyó. Julio le aclaró que el costo del empleo de perforadoras era mayor, puesto que además de la amortización de esos equipos, había que considerar los salarios de los dos operadores que cada uno requería, y los gastos de mantenimiento, lubricantes y combustibles.

Por contrapartida, en la realización esta labor Julio aprendió los detalles y características de un trabajo de distribución de energía en el área rural. En este campo, una de las claves del mismo es el “vestir” los postes, como se llama en la jerga de los ingenieros al moroso trabajo de equipar a cada uno de ellos con los distintos elementos que requiere –cerrajería, aislantes, conductores, etc.- según su función.

Aquella obra permitió el inicio de una fructífera relación entre Julio y USAID que le valió nuevas recomendaciones. Poquísimo tiempo después, esta agencia emprendía un nuevo proyecto de este tipo, esta vez en el departamento de Santa Cruz en Bolivia, bajo el liderazgo de la Empresa Nacional de Electrificación-(ENDE)-. USAID sugirió a esta última invitar a ICE S.A. a presentarse en la licitación de este proyecto, lo que abrió para Julio un inesperado y amplio campo de trabajo en Bolivia. A partir del año 1968, su compañía realizaría trabajos simultáneamente en Perú y Bolivia y poco tiempo después, llegaría a Centro América.

Aún en Perú, otro de sus trabajos de gran significación por sus connotaciones empresariales, fue el que lo vinculó nuevamente a la Central Hidroeléctrica del Mantaro. Era aquella obra que él había estudiado a fondo y diseñado cuando estaba a cargo de la empresa Cerro de Pasco. Ahora el proyecto había sido retomado por el gobierno peruano que había conformado para el efecto una empresa estatal, la Corporación del Mantaro. Su presidente era el joven ingeniero Jorge Rato, que trabajó años antes en PIVASA, en aquella experiencia del traslado de postes, colaborando con Julio. Se conocían desde entonces y Rato tenía una verdadera admiración por la visión y capacidad de Julio.

Al iniciar su gestión, el ingeniero Rato conocedor de los antecedentes de León Prado en relación a esta central, lo invitó a conocer los primeros estudios y proyectos elaborados para este proyecto. Incluso, mediante un pequeño contrato, le pidió que examinara los trazos de las futuras líneas de transmisión eléctrica que se realizarían. Producto de este estudio, Julio hizo varias sugerencias que permitirían un diseño y construcción más económico y eficiente de aquellas, llamadas “líneas de la sierra”, que la Corporación tomó posteriormente en cuenta para licitar la obra.

Dada la gran magnitud del proyecto -la central del Mantaro debía generar en principio un millón de kilovatios-, pugnaban por su adjudicación importantes empresas inglesas, alemanas e italianas. No era un escenario donde pudiera competir una empresa local. Finalmente fueron las empresas italianas las que se adjudicaron el proyecto. Su gobierno había concedido al peruano los recursos financieros necesarios para ejecutar esta central, en calidad de cooperación a su desarrollo, con la condición de que esta construcción sea confiada a firmas de esa nacionalidad. De este modo, tres importantes compañías italianas: la GIE que era una empresa estatal especializada en montajes electromecánicos, Impregilo en obras civiles, y Electroconsul de gran experiencia en centrales hidroeléctricas, se hicieron cargo del proyecto. Éstas, particularmente

Impregilo, habían recibido un fuerte respaldo de su gobierno luego de la crisis económica de los años 30 del siglo pasado, en buena parte mediante este mecanismo de cooperación que facilitaba su acceso a importantes contratos en países en desarrollo en África y América del Sur.

Estas empresas estaban al tanto de la experiencia y las vinculaciones de ICE S.A. en este proyecto, por la propia Corporación del Mantaro. Buscaron a León Prado para consultar su criterio sobre diversos aspectos de la obra. En su momento, Julio había realizado agudas observaciones al nuevo proyecto realizado por la empresa Electrocónsul para esa central, que finalmente ésta no tomó en cuenta. Entre otros elementos, Julio cuestionaba la altura de 60 metros de la represa diseñada por esa compañía, mucho menor que la propuesta realizada por él años atrás, de 140 metros. El tiempo le daría la razón. La Central Hidroeléctrica del Mantaro nunca llegó a producir el millón de kilovatios proyectados. Pero en ese momento Julio no se detuvo en éste debate técnico. Se dedicó más oportunamente a desarrollar sus relaciones con estas empresas y con la cooperación italiana.

El gobierno peruano suscribió un convenio con estas empresas italianas y, en este marco, ICE S.A. en 1970 se adjudicó, en calidad de subcontratista, la construcción de una de las líneas de transmisión eléctrica de la obra, la de Mantaro a Ica. Era una de las llamadas “líneas de la sierra” de este proyecto, cuyo trazo había recomendado Julio a la Corporación del Mantaro un tiempo atrás. La otra línea complementaria, de Mantaro a Lima y una más, en la costa, que comunicaría Ica con Lima fueron adjudicadas a SADE S.A., también mediante un subcontrato. La ocasión sirvió para que Orsi y León superen aquellas diferencias surgidas en ocasión de la licitación de la línea Oroya – Yauricocha y, de común acuerdo, decidieron sumar fuerzas para participar de este gran emprendimiento. De este modo, incluso SADE subcontrató a su vez a ICE S.A. para la construcción de una parte de la línea Mantaro - Lima.

Durante la construcción de estas líneas, Orsi observó que los informes administrativos y, sobre todo, las facturas que presentaba ICE S.A. no eran objetadas por la cooperación italiana, cosa que ocurría frecuentemente con las exhibidas por SADE S.A. El motivo de esta aceptación era que las facturas que Julio enseñaba estaban visadas por el consulado italiano en Santa Cruz, Bolivia. Julio ya trabajaba en esa ciudad y el Cónsul conocía sus trabajos en Perú puesto que había intervenido en los trámites para que una buena cantidad de obreros bolivianos trabajaran en esas obras. Este funcionario recomendó la medida de verificar y visar sus facturas mediante esa entidad.

Esta circunstancia permitió a Julio ofrecer su colaboración en estos trámites a SADE S.A. que se cumplieron con tal éxito que poco después las mismas empresas italianas se lo solicitaron. El apoyo de Julio hacia estas empresas fue creciendo y pronto le pidieron una serie de servicios de orden administrativo y luego de gestión empresarial en general. En ese momento León Prado creó una empresa especializada para atender esta inesperada demanda.

Fue un momento de inflexión. Más allá de estos servicios, aunque gracias a ellos, estas nuevas actividades permitieron a León Prado trabar una sólida amistad con importantes empresarios y funcionarios de la cooperación italiana. Ya había hecho buenas migas con los ejecutivos noruegos de Joyer & Elephsen y los norteamericanos de USAID y en esta ocasión, sus contactos se multiplicaron. Entre ellos puede contarse su relación con miembros de la familia Agnelli, dueña de la empresa Impregilo a través de FIAT, o con los ejecutivos de SADEMI, la parte de SADE S.A. que operaba en Italia. Punto especial, más allá de las obras del Mantaro, fue su relación con el señor Mario Federici, uno de los empresarios más importantes de Italia, distinguido en su país con la orden de "Cavaliere del Lavoro". Aquellos vínculos marcan un hito en su historia empresarial. Un salto cualitativo en su relacionamiento con el mundo empresarial internacional que le permitió generar

espacios de negocios más allá del ámbito peruano.

Como producto de estas relaciones, iniciadas el año 1970 cuando se comenzó a construir la Central Hidroeléctrica del Mantaro, Julio tuvo que realizar numerosos viajes de trabajo a la ciudad de Milán, sede de la compañía Impregilo. Aprovechaba de éstos para visitar a sus hijas que estaban relativamente cerca, en Suiza, imponiéndose de la marcha de sus estudios y pasando con ellas gratos momentos. Pero también, a su manera, para conocer la cultura y los hábitos locales de sus colegas europeos.

En Italia, después del trabajo Julio los invitaba a cenar, solicitando a sus amigos de manera encarecida que lo llevaran a restaurantes a los que ellos en su vida cotidiana solían concurrir. No a los muchos que se especializaban en recibir a turistas. “Sólo así puedes conocer la verdadera comida italiana” refiere. Y en cada cena, inquiría por los uno y mil asuntos de la vida familiar y las costumbres de todos ellos. Era un vegetariano consumado, aunque por entonces solía hacer alguna excepción con los peces y mariscos, que lo deleitaban. Entre un restaurante y otro, y con diversas personalidades, lo cierto es que Julio en poco tiempo se convirtió en un exquisito conocedor de la comida y las costumbres europeas.

Otro hito relevante para ICE S.A. fue la construcción de una parte del túnel ferroviario de Toquepala a Cuajone para la empresa minera Southern Perú Copper Corporation. Ejecutaron para esta empresa el tendido de una línea de transmisión eléctrica y mantenían con ella muy buenas relaciones. Posiblemente, el prestigio alcanzado en la construcción del túnel de la laguna de Huangush contribuyó en este episodio. Cuando Julio se enteró de que Southern quería construir ese ferrocarril para comunicar sus minas entre las dos localidades mencionadas ofreció los servicios de su empresa.

Era una obra de enorme envergadura: un túnel de 15 kilómetros de extensión y un diámetro de 40 metros, apto

para el transporte ferroviario y uno de los más grandes que se construyó en Perú. Sin embargo, la obra ya estaba casi asignada a una empresa especializada en túneles, de propiedad de un empresario italiano de apellido Bertolero, la firma más importante de Perú en esta área. Pero, como el contrato no se había suscrito todavía, Julio, fiel a sus hábitos, insistió. Expuso su experiencia como constructor de túneles e incluso, sin conocer los precios que había ofertado la competencia, hizo la suya. Southern quedó impresionada, la oferta de ICE S.A. un 40% más baja. Todavía quedaba sin embargo un obstáculo por vencer. Si bien Julio había construido túneles para Cerro de Pasco, su empresa solo había construido dos túneles, aunque uno de ellos era el mencionado de Huangush, y Bertolero tenía una experiencia mucho más amplia. Luego de arduas negociaciones, Southern acordó darle en contrato la mitad de la construcción del túnel y la otra fue concedida a Bertolero, por si acaso tuvieran dificultades y en ese caso la otra empresa concluiría toda la obra. Además, acordaron la contratación de los servicios de una empresa internacional especializada en el ramo, como asesora interna de su trabajo. Julio propuso a Joyer & Elephsen con la que ya había trabajado en Huangush y el contrato pudo finalmente celebrarse.

El tramo asignado a ICE S.A. comprendía los puntos de Botiflaca a Cuajone. Las dos empresas acordaron construir un “pique” o túnel vertical en ese punto medio del túnel, pero prácticamente no lo utilizaron. Las dos abordaron de frente la construcción de sus respectivos segmentos. El trabajo técnico se realizó sin contratiempos, pero pronto comenzaron a tener dificultades con la empresa supervisora de la obra, una compañía norteamericana que también trabajó en Bolivia. Ésta realizaba constantes observaciones a su labor, que se prolongaron durante casi toda la construcción. Julio no se explicaba por qué tenían estos reparos si al mismo tiempo observaba que su desempeño era igual sino mejor que el de su competencia. Le tomó varios meses descubrir el misterio: ICE S.A. no “agasajaba” debidamente a algunos de los supervisores, acostumbrados a mejores tratos. Pero, ya la obra estaba por

concluir y las calificaciones que los supervisores les otorgaban amenazaban con que Southern les aplicara sanciones.

No obstante, ocurrió que los propietarios de la obra contrataron a una tercera empresa supervisora para que evaluara de manera independiente el trabajo general del túnel, y su informe final los sorprendió. El tramo asignado a ICE S.A. cumplía perfectamente con todos los requisitos especificados. La empresa fue felicitada y el gerente de Southern recorrió personalmente todo el túnel, junto con Enrico Bernasconi – Julio estaba ya trabajando en Bolivia-, dando con este gesto su aprobación. El día de la inauguración, ya no recorrió la obra. “Ya lo he hecho con los constructores” explicó. Esta obra se realizó entre 1972 y 1976.

### **Más allá de la ingeniería**

Estos y varios otros trabajos realizados en esta época significaron para ICE S.A. ser considerada en Perú como una de las más importantes empresas en el ramo de la construcción de centrales hidroeléctricas y sus componentes, especialmente en líneas de transmisión eléctrica y túneles. León Prado recuerda que adquirieron la fama de ser considerados como “un poco careros, pero los mejores” en su ramo. “La mejor recomendación de una compañía es la calidad del trabajo y la entrega puntual y oportuna de las obras” explica y añade: “mis obras son las que me recomiendan para nuevos contratos, no necesito publicidad”.

Todos estos avances supusieron, claro está, un intenso ritmo de trabajo. Julio, fiel a su estilo, supervisaba los avances de sus obras en el terreno. Como los contratos se incrementaban, pronto tuvo que capacitar a su personal profesional para poder realizar un adecuado seguimiento de las varias construcciones que se ejecutaban simultáneamente. Los ingenieros al frente de cada una de ellas se comunicaban diariamente con él, a las seis de la mañana para iniciar sus trabajos y por las noches, para informar sobre los resultados alcanzados, mediante el teléfono o la radio, en una época en que todavía no estaban en

servicio los actuales sistemas de comunicación. De este modo, el presidente de la empresa estaba cabalmente informado de cada paso que se daba en cada obra. “Con una libretita yo controlaba más de diez construcciones simultáneamente” recuerda Julio. Pero estas comunicaciones no sustituían sus visitas a las obras que realizaba con la mayor frecuencia posible.

Durante este período, León Prado y Bernasconi fueron desarrollando un alto grado de confianza mutua que les permitía complementarse tanto en el campo técnico de las construcciones, como en las cada vez más recargadas tareas gerenciales en la oficina. Se estableció entre ellos una clara división del trabajo. Julio era el líder indiscutible de ICE S.A., además de presidente y gerente general. Esta empresa era su “criatura, la madre de todas mis empresas” y dedicaba a ella toda su atención y energía. Enrico por su parte, aceptaba su liderazgo sin regatear su concurso en las distintas actividades, pero su interés principal estaba en su propia fábrica de abrasivos. La colaboración entre ambas empresas era también creciente. Por muchos años ICE S.A. facilitó a la fábrica de abrasivos las instalaciones necesarias para su funcionamiento. Cuando Julio por su parte inició su intenso período de viajes a Bolivia y Centro América, dejaba la compañía en las buenas manos de Enrico, de modo que las obras se desarrollaran normalmente.

Por un corto período Julio contrató a un gerente para que lo colaborara con sus tareas en Perú. Sus viajes eran cada vez más frecuentes, de modo que pidió la colaboración del ingeniero César Urrutia. Éste era un joven e inteligente ingeniero hidráulico que comprendía su lenguaje profesional y se había habituado bastante bien al estilo de dirección y seguimiento que implantó el presidente de la compañía para el trabajo en las obras. Sin embargo, el manejo del área gerencial de la empresa era cada vez más complejo y con frecuencia creciente requería la atención personal de su presidente. El paso de Urrutia por ICE S.A fue de poco más de un año. León Prado y Bernasconi

volvieron a compartir sus actividades con incrementado vigor.

El retiro del ingeniero Barreda de la empresa se produjo cuando se ejecutaban los trabajos en aquel complicado túnel de la laguna de Huangush. Pero aquella crisis no fue más que el último episodio de un proceso que se veía venir. Barreda era un hombre mayor, al que le costaba seguir el intenso ritmo de trabajo de sus socios y aspiraba por su edad a un justificado retiro. Mucho antes de ese episodio de Huangush ya había anunciado su deseo de dejar la empresa. Cancelaron su sociedad de manera muy amigable. Julio le compró la totalidad de sus acciones y por un corto período fue el propietario de dos tercios de las acciones de ICE S.A.

Poco tiempo después, integró a un nuevo socio otorgándole en calidad de honorarios el 10% del paquete accionario: el Dr. Félix Navarro Grau. Éste estaba al frente de uno de los más prestigiosos bufetes de abogados de Lima y Julio lo había conocido años antes debido a que esa firma llevaba las gestiones legales de SADE S.A. y su amigo Vittorio Orsi tenía una alta opinión sobre este profesional. Julio había recurrido a esa firma para los trámites relativos a la creación de ICE S.A. y regularmente solicitaba sus servicios para sus diferentes contratos.

El Dr. Navarro Grau era considerado uno de los abogados más destacados de Lima en temas impositivos. Julio le ofreció participar de ICE S.A. a raíz de una interesante sugerencia: invertir en compañías peruanas que el gobierno de ese país había seleccionado para que formen parte de una política de incentivos orientados a fortalecer su desarrollo. Quienes invertían en ellas podían a su vez, mediante normas y procedimientos legales claramente establecidos, beneficiarse de un descuento en el pago de sus impuestos.

Por una larga temporada, Navarro Grau desempeñó un activo rol en ICE S.A. Además de colaborar en las tareas legales de la empresa, alentó un dinámico plan de inversiones para sus

socios, especialmente de Julio, en aquellas empresas peruanas favorecidas por su gobierno. De esta manera éste adquirió acciones en el Banco Latino, en la Industria Papelera Atlas y en una fábrica de conductores eléctricos. Unos años antes, cuando Julio disolvió su sociedad con PIVASA, Walter Piazza le vendió las acciones que tenía en la fábrica de abrasivos de Bernasconi, viniendo de este modo a ser también socio de su amigo en este emprendimiento. Además de lo anterior, incursionó brevemente en el campo de las urbanizaciones, las que le darían la experiencia para trabajos de mucho mayor alicio en este rubro, realizadas en Bolivia años más tarde.

Todas estas adquisiciones no significaron un real proceso de diversificación empresarial para Julio. Seguía concentrado en ICE S.A. y sus crecientes contratos que ya para entonces se ampliaron hacia Bolivia y Centro América. Su rol en ellas se limitaba a las mencionadas compras y su seguimiento quedó confiando a Navarro Grau. Muchos años después supo que varias de esas inversiones fracasaron rotundamente. La realidad mostró que el gobierno peruano alentaba la inversión en estas empresas porque tenían serias dificultades en su gestión, que el aporte de nuevos capitales no pudo superar. Unos años después Julio canceló su sociedad con Navarro Grau.

El año 1975 finalmente Julio León Prado tomó la decisión de trasladar definitivamente su sede a Bolivia solicitando su baja del servicio de impuestos peruano. El gobierno del presidente Velasco Alvarado no creaba, en su opinión, las mejores condiciones para la inversión privada en ese país.

Además, para entonces, el grueso de sus actividades ya estaba en Bolivia, Nicaragua, Panamá y Costa Rica. La ampliación de sus actividades en estos países se había iniciado el año 1968. No obstante, ICE S.A. continuó trabajando en Perú, conformando una nutrida hoja de servicios, siempre bajo la dirección de León Prado.

Pero sobre todo, regresar a su país de origen le producía una gran ilusión. Además de los trabajos que ya realizaba en este país con éxito similar al de Perú, tenía en mente grandes proyectos. No había olvidado sus lecciones universitarias y soñaba con el aprovechamiento de las aguas de los magníficos ríos de la ladera oriental andina tanto para el riego como para la generación de energía eléctrica. El proyecto del Bala iba tomando forma y quizá, podría hacerse realidad.

## ICONOGRAFÍA I



Matrimonio de los padres de Julio León Prado, María Cristina Prado y Alfredo B. León. Quillacollo. Agosto 1924



María Cristina Prado y Alfredo B. León. Cochabamba 1924.



Julio León Prado, acompañado de su mamá, hermana y tía Eloisa.  
Quillacollo 1932.



Julio León Prado el primero sentado a la izquierda, Antonio José de Sainz,  
Rosa Villa de Sainz, Francisco y Antonio de Sainz, en la casa de Pettit  
Thouars 972, Lima 1946.



Otra fotografía con la familia de Sainz, Julio León Prado el primero de la izquierda Lima 1950.



Julio León Prado y Antonio José de Sainz en Paurumani , 1948



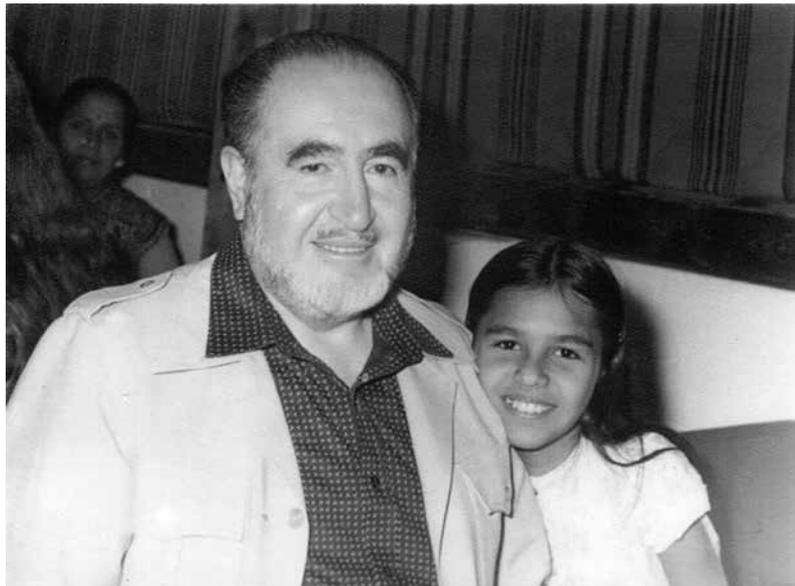
Julio León Prado, con Antonio José de Sainz y un amigo en Lima 1949.



Julio León Prado, Antonio José de Sainz, con doña Cristina Prado, Quillacollo 1948.



Julio León Prado en la ceremonia matrimonial con Gloria.  
Cochabamba 1969.



Julio León Prado con Paula Alexa, 1978



Francisco de Sainz y Julio León Prado, quien luce la boina luego del Bautizo en la UNI, Lima 1946.



Julio León Prado, el tercero de la izquierda y compañeros de la UNI, en viaje por el interior del Perú. 1949,



Julio León Prado y su señora madre en Quillacollo, en una de las vacaciones universitarias. 1949.



De cuclillas, Antonio José de Sainz, Luis Antezana Zambrana, Julio León Prado. De pie, Oscar Fernández, Mario Galindo Decker, Gonzalo Landaeta P., Elsa Sánchez y René Callao Prado. Quillacollo, 1948.



Julio León Prado y amigos en Lima, 1948.



Compañeros de la UNI, Julio León Prado es el primero de la izquierda en cuclillas. Lima, 1946.



Julio León Prado, Lima 1948.



Julio con su prima Amanda Landaeta y la señorita Rina Rivero, integrantes de la Selección Boliviana Femenina de Baloncesto en el Perú para intervenir en campeonato internacional. 1946.



Julio León Prado y Cesar Ferrand, Plaza de Armas, La Plata Argentina, agosto. 1950.



Julio León Prado y compañeros de la UNI en viaje de promoción, Mendoza, 1950.



Julio León Prado y compañeros cruzando el Titicaca, a bordo del Ollanta, en viaje de promoción. 1950



Eloísa Prado, Cristina Prado, Amalia, la abuela Eloísa, Julio León Prado y Adela León Prado. Quillacollo. 1949



Alicia y Julio León Prado, Lima 1957.



Alicia, la pequeña Cristina y Julio León Prado, Paucartambo. 1954.



Julio León Prado con la pequeña Cristina. Paucartambo. 1954.



Fotografía de estudio de María Cristina y María Susana, Lima 1956



Cristina y Julio León Prado. Lima 1960.



Alicia, Ricardo, María Cristina y Julio León Prado . Lima 1952.



Alicia y Julio León Prado en la casa de Paucartambo, Perú, 1952

## CAPÍTULO 5

### AÑOS DE BONANZA 1968 – 1979

#### La región

Buena parte de la década de los años 60 y, de manera especial la de los 70, transcurrió en América del Sur bajo el mandato de gobiernos militares de facto. Alguno de ellos se prolongó hasta 1990, aunque a partir de los años 80 la democracia fue restaurándose gradualmente en todos ellos.

En algunos casos, como el del gobierno del general Velasco Alvarado en Perú (1968 – 1975), fueron gobiernos proclives a movimientos nacionalistas, que favorecieron una economía estatizada. El régimen del mencionado militar impuso algunas restricciones a la inversión privada desalentando su desempeño. Controles fiscales y nuevas cargas impositivas desalentaron al empresariado peruano durante esta época. Pero en la mayor parte de los casos, aquellos gobiernos militares adoptaron la tendencia contraria, de corte conservador.

En el ámbito económico, la mayor parte de estos últimos se vieron favorecidos por una importante alza de los precios de las materias primas en el mercado internacional, que permitió una época de relativa bonanza. En ese marco, la empresa privada recibió un fuerte impulso, favorecida por políticas de incentivos y protección a la inversión tanto nacional como extranjera.

Esa fue la situación de Bolivia durante el primer período de gobierno del general Hugo Banzer Suárez (1971 – 1978). El alza de los precios del gas y de los minerales que se produjeron en esa época permitió el buen desarrollo de estas industrias.

La economía en general se vio además favorecida por un importante flujo de capitales y créditos externos generando un período de razonable estabilidad económica.

### **Santa Cruz de la Sierra**

Desde la época de la colonia española, la ciudad de Santa Cruz de la Sierra había sido la principal y por décadas, la única ciudad española en las tierras bajas de la Audiencia de Charcas, hoy Bolivia. Mientras el resto de las poblaciones andinas giraban en torno a la economía del gran cerro de Potosí, Santa Cruz jugaba el rol de resguardo de la frontera con el Imperio Portugués, como capital de un tan vasto como desconocido territorio, que abarcaba desde los bosques amazónicos al norte hasta las llanuras del Chaco en el sur.

Prácticamente aislada en los llanos, Santa Cruz de la Sierra mantuvo una débil comunicación con las poblaciones y la vida social andina, basando su desarrollo casi íntegramente en sus propias capacidades. Sin embargo, fue en muchos sentidos el principal bastión que permitió a Bolivia contar con el territorio de tierras bajas que actualmente posee.

Data de la década de los años 50 del siglo pasado el inicio de un vigoroso proceso de integración que modificaría radicalmente esta situación. El gobierno del Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR) adoptó una decidida política de integración del oriente boliviano basada en buena parte en el denominado Plan Bohan, desarrollado por la misión de apoyo económico de los Estados Unidos a Bolivia el año 1942. Éste proponía la diversificación económica del país, tradicionalmente afincado en la minería del occidente andino, incentivando su desarrollo a partir de dos grandes industrias: los hidrocarburos y la agroindustria.

En el marco de ese proceso, fue en aquella década cuando se construyó la primera carretera asfaltada entre las ciudades de Cochabamba y Santa Cruz de la Sierra, permitiendo la comunicación del oriente con el occidente boliviano. Se alentó la industria petrolera y se impulsó la instalación de los primeros

ingenios azucareros: San Aurelio, La Bélgica y Guabirá, los dos primeros de iniciativa privada y el tercero bajo gestión estatal. Estos establecimientos industriales incentivaron grandes plantaciones de caña de azúcar que fueron el inicio de una nueva época para la agroindustria cruceña y nacional.

La Revolución Nacional que había decretado la nacionalización de las minas y la Reforma Agraria en occidente, produjo también momentos difíciles para Santa Cruz. Durante la década de los años 60, los sucesos de Terebinto, población cercana a esa ciudad, donde contingentes de campesinos andinos se enfrentaron en una dolorosa jornada con pobladores cruceños, marcó un trauma de largas secuelas. Pese a su entusiasmo por el nuevo desarrollo, aquellos habitantes guardaban un cierto recelo por los nuevos emigrantes andinos que llegaban a sus tierras. Las élites cruceñas fortalecieron sus organizaciones y crearon otras nuevas para dotarse de la capacidad de ser protagonistas y líderes de su propio desarrollo. Pasar de una sociedad cerrada a un vigoroso proceso de integración fue un proceso complejo que requirió del aporte de distintos sectores de la sociedad.

La ciudad de Santa Cruz de la Sierra, que en 1950 contaba 42.000 habitantes, pasó a más de 350.000 al principio de los años 80, debido al impulso otorgado por ese proceso, profundizado durante la década de los años 70 por el gobierno del general Banzer. Para ilustrar este momento de acelerado crecimiento, resulta interesante destacar sus avatares en materia de energía eléctrica, de los que León Prado fue un destacado protagonista. El año 1967 esa ciudad contaba con un generador a diesel capaz de suministrar 1.500 kilovatios de energía, con los cuales abastecía las necesidades de iluminación y el uso de pequeños artefactos como radios, a los habitantes del centro de la misma. Todavía no se contaba con la televisión y menos los equipos de aire acondicionado. Dada la precariedad de la red existente, era común el uso de limitadores de voltaje en los domicilios para amortiguar los impactos que causaban las frecuentes subidas de tensión, ocasionando daños en sus

aparatos. En los alrededores de la ciudad, los pobladores usaban lámparas a kerosén. Para tener una comparación, 1.500 kilovatios de energía apenas bastarían para satisfacer la demanda de uno de sus actuales edificios. En aquella época, los planificadores del desarrollo regional estimaron que pasar de esa cantidad de energía a los 10.500 proyectados para la nueva red de distribución rural que se comenzaría a instalar el año 1969, deberían ser más que suficientes. Pero pronto, el vigoroso crecimiento de esa ciudad los obligaría a incrementar radicalmente estas previsiones.

Julio León Prado conoció la ciudad de Santa Cruz el año 1962. Junto con su hermana Amalia y su esposo, don Juan Peñaloza, hicieron un agradable viaje por la nueva carretera hacia esa ciudad en la camioneta de su cuñado. Se alojaron en la casa de unos parientes de éste cerca de la población de La Guardia, por entonces, “muy distante de la ciudad”. Ésta era todavía pequeña. A Julio le llamaron la atención las calles, cuyas altas veredas “a veces de hasta dos metros de altura” sobre la vía, protegían a los caminantes de los verdaderos ríos de agua que circulaban por ellas cuando llovía. Con la excepción de la plaza principal y unas pocas cuadras a la redonda que estaban asfaltadas, las demás tenían el piso de arena. Junto a un incipiente tráfico de vehículos motorizados, transitaban todavía pesados carretones tirados por bueyes, trasladando los productos tropicales de las haciendas cercanas a la ciudad para su comercialización. Pero en la ciudad ya se respiraban nuevos aires y bullía de actividad. En esa visita, de orden enteramente familiar, Julio quedó gratamente sorprendido por el carácter amable y emprendedor de los cruceños.

En diciembre de 1967, Julio ya separado de Alicia, viajó a Bolivia para pasar las navidades junto a su madre y hermanas. El ingeniero Álvaro Galindo, propietario de la empresa constructora Integral, enterado que Julio pasaba una temporada en Cochabamba, fue a visitarlo. Julio no lo conocía hasta entonces. Galindo había recibido referencias suyas de parte de USAID y tenía noticias de sus capacidades en

transmisión y distribución de energía eléctrica. Le manifestó su interés en participar con él en algunos emprendimientos en Bolivia.

Le anunció además que esa agencia de cooperación financiaría la electrificación rural de Santa Cruz a través de Empresa Nacional de Energía Eléctrica (ENDE). Le consultó si no estaría interesado en conversar al respecto con el ingeniero Roberto Capriles, gerente general de esa empresa, comunicándole al mismo tiempo que éste quería conocerlo. Julio aceptó la invitación de buen grado, puesto que tenía interés en trabajar en Bolivia. El general Alvarado gobernaba Perú y ante el ambiente que allí reinaba, Bolivia parecía ofrecer mejores condiciones para el desarrollo empresarial.

A los pocos días concertaron una reunión en las oficinas de la empresa estatal con el ingeniero Bernardo Abela, su gerente técnico. Luego de una amable conversación, éste los condujo al despacho del gerente general. Capriles también había sido informado por USAID que en Perú había una buena empresa especializada en este ramo, cuyo propietario era nada menos que un boliviano. León Prado y Capriles lograron una buena comunicación desde el primer momento.

Durante las conversaciones, Capriles sugirió a Julio presentarse en la inminente licitación internacional que ENDE realizaría a principios de 1968 para la electrificación rural de la ciudad de Santa Cruz y las áreas rurales aledañas. Le comentó además que se abrirían más oportunidades si creaba una empresa boliviana, dado que el trabajo se realizaría en este país y que él mismo era boliviano, aunque podría estar asociada a ICE S.A. de Perú para contar con sus antecedentes empresariales.

De este modo, Julio fundó en Cochabamba ICE Ingenieros Bolivia Limitada, el 2 de enero de 1968. En esa época, era mucho más expedito lograr la autorización para una empresa de responsabilidad limitada que para una sociedad anónima. Debido a la premura de estos trámites, los primeros socios en

ella fueron sus cuñados: Juan Peñaloza Arce esposo de Amalia y Jaime Vargas Becerra, de Adela. Poco tiempo después, estos fueron sustituidos formalmente por los socios de ICE S.A. de Perú, puesto que en un breve lapso, ICE Ingenieros se constituyó definitivamente en una Sociedad Anónima. Con esta denominación se presentó a esta competencia asociada para esa oportunidad con su par peruana y con la empresa Integral, del ingeniero Álvaro Galindo.

En realidad, se trataba de dos licitaciones, ambas internacionales. Una, para la instalación de tres generadores Worthington de 3.500 kilovatios de potencia cada uno y la distribución de energía eléctrica en la ciudad de Santa Cruz y el área rural al norte de ella hasta la población de Warnes. Estos motores debían instalarse en la nueva planta de ENDE en la zona de Guaracachi, próxima a la ciudad. La segunda licitación fue para la fabricación y suministro de postes de hormigón centrifugado para esa misma tarea de distribución. A ésta última solo se presentó ICE Ingenieros S.A. y, al no tener competencia alguna, le adjudicaron este trabajo.

A la primera y más importante, se presentaron tres empresas: SVECA, que era la firma venezolana que pocos años antes había ganado la licitación para la construcción de la línea de transmisión eléctrica Corani – Catavi a la entonces sociedad COSAPI; Fishback & Moore de los Estados Unidos e ICE Ingenieros de Bolivia. Presentadas las ofertas, resultó que la de precio más bajo la realizó SVECA, pero esta empresa no logró reunir ciertos requisitos referidos a su experiencia en trabajos de distribución y montaje de equipos de energía eléctrica. ENDE y USAID calificadores de la licitación, al principio no contaban con los elementos necesarios para tomar la decisión final. Fishback era una empresa de gran prestigio internacional, con vasta experiencia en montajes electro mecánicos, pero presentó precios muy altos.

Para ayudarlos en este proceso, ENDE contrató los servicios de un consultor internacional independiente. Luego de

examinar las diferentes ofertas, éste sugirió la contratación de ICE Ingenieros, tanto por sus buenos precios como por la experiencia en distribución de energía rural, pero recomendó que ésta empresa subcontrate a su vez a Fishback & Moore para realizar los montajes electromecánicos de los motores, dada su experiencia en estas labores. No sin algún regateo por los precios, Fishback aceptó esta última oferta y es así como ICE Ingenieros y sus socios, incluyendo Fishback & Moore en calidad de subcontratista, se adjudicaron esta licitación.

Un requisito que facilitó el acuerdo alcanzado entre ICE Ingenieros y Fishback & Moore fue el referido a la nacionalidad de los principales ejecutivos de las empresas que debían realizar el trabajo. El contrato estipulaba que éstos deberían ser necesariamente de nacionalidad norteamericana o boliviana, y que por cada extranjero que figure en las planillas, se contratarían al menos a cuatro de nacionalidad norteamericana. Ninguna de las dos empresas podía cumplir con esta condición por separado. Al unirse ICE Ingenieros con Fishback lograron superar esta condición sin dificultades.

Los contratos de trabajo estipulaban expresa y claramente que no podrían modificarse los precios ni los plazos acordados. Antes de suscribirlos, Julio hizo notar que estos últimos eran demasiado estrechos, especialmente el referido a la fabricación de postes. Él debería adquirir una fábrica de éstos en Lima y otros insumos en Europa. No podría ajustarse a esa agenda a menos que tenga la inmediata disponibilidad de recursos económicos como para adquirirlos.

Nuevamente, la confianza ganada jugó a su favor. USAID autorizó un adelanto realmente extraordinario que alcanzaba el 60% del monto total acordado. Suscritos los respectivos contratos, Julio adquirió la mencionada fábrica en Lima, y de allí viajó de inmediato a Bélgica para adquirir el acero necesario para reforzar los postes, para luego trasladarse a Alemania donde encargó la fabricación de los moldes de los mismos con las especificaciones técnicas que aquella obra requería.

Al poco tiempo de adjudicarse ICE Ingenieros la licitación para la fabricación y suministro de postes, la Cooperativa Rural de Electrificación de Santa Cruz (CRE), le solicitó fabricar uno de concreto como un ejemplo de lo que serían éstos en la distribución de la energía en la ciudad. La CRE había sido constituida algunos años antes y aunque en ese momento aún no participaba del proyecto, su rol en estas tareas era inminente. Pero necesitaban mostrar a sus socios un producto tangible, en este caso un poste, para convencerlos que su cooperativa sería capaz de realizar estas tareas en un futuro inmediato.

Julio había adquirido ya en Perú la fábrica para construirlos, pero la solicitud de la CRE se realizó cuando ni siquiera había comenzado el traslado a Bolivia. Ante su insistencia y como señal de buena voluntad con la dirigencia de esa cooperativa, Julio mandó a construir uno improvisado y algo tosco, con el escaso personal que de momento tenía disponible. Éste fue solemnemente instalado al frente de la pequeña planta de energía que quedaba donde es actualmente la sede de la Gobernación de ese Departamento, sobre la avenida Chávez Ortiz. Asistieron al acto de entrega las autoridades departamentales y el poste fue bendecido por el Arzobispo de la ciudad frente a una nutrida concurrencia. La CRE logró adquirir el prestigio deseado y los socios comenzaron a realizar sus aportaciones con creciente normalidad.

En el contexto de estas buenas relaciones con la CRE, León Prado, concedor de los procedimientos de la cooperación norteamericana, sugirió a esta cooperativa buscar el “padrinazgo” de algún organismo similar en los Estados Unidos para promover su desarrollo. En efecto, la CRE logró obtener el apoyo de una cooperativa del Estado de Virginia que otorgó un fuerte respaldo a sus gestiones.

Los trabajos se iniciaron en 1969. La tarea de instalar los postes para la distribución de electricidad, brinda significativas imágenes de la ciudad de Santa Cruz en aquella época. Julio

recuerda que para mover el primero de ellos debió apelar a cuadrillas de bueyes puesto que los camiones de triple tracción que disponía resultaron inútiles en los arenales de lo que ahora es el segundo anillo de circunvalación de esa ciudad. Tardó 15 días en llevarlo desde la fábrica, instalada en terrenos alquilados en la entonces salida de la carretera a Cochabamba, hasta el lugar donde debía ser colocado.

Las sinuosas calles del centro de la ciudad plantearon otra dificultad. En varios casos, los postes, que debían seguir líneas de una trayectoria lo más recta posible, tuvieron que colocarse sobre las elevadas y techadas aceras y, en no pocas ocasiones, dentro de las mismas viviendas. Cuando se presentó la primera de estas circunstancias, Julio consultó con la supervisión de la obra, a cargo de la empresa Prudencio Claros, sobre cómo proceder. Ellos le contestaron que sería muy complicado cambiar el curso de las líneas y que vea de encontrar alguna solución.

No tuvo más remedio que apersonarse con los propietarios del domicilio en cuestión y con bastante turbación les indicó que el poste que debían instalar tenía que ubicarse nada menos que en la sala de su casa. Para asombro suyo, los dueños no se molestaron. Simplemente le indicaron que haga su trabajo, pero que no les deje goteras en el techo. Julio forzó un poco la línea instalando el poste lo más cerca posible a una de las paredes para que no quedara en medio de la habitación. Un caso similar se presentó pocos días después: debieron instalar uno en el dormitorio de una vivienda, con la misma respuesta positiva por parte de sus propietarios. “Fue admirable. Esa gente quería realmente contribuir con el desarrollo de Santa Cruz. En otra región del país no hubieran tenido la misma actitud” recuerda años después, todavía sorprendido. Muchos de ellos pueden verse todavía en sus aceras, en el centro de esa ciudad.

Aquellos postes de concreto fabricados por ICE Ingenieros fueron reforzados y sobredimensionados respecto de las

especificaciones del contrato. Éste establecía que, de manera periódica, debían realizarse pruebas sobre su calidad. Los supervisores de la obra seleccionaban lotes de 500 postes y entre estos escogían al azar 5 de ellos y los sometían, mediante procedimientos especiales, a tensiones de hasta 100 kilogramos. Si alguno de ellos no resistía, todo el lote era rechazado, con los consiguientes perjuicios económicos para el fabricante. Para evitar esta situación, Julio ordenó fabricarlos con una capacidad de soportar hasta 500 kilogramos de tensión. Ninguno de ellos fue rechazado y duran hasta el día de hoy, cuarenta años después de ser instalados.

El montaje de los motores, tarea a cargo de la empresa Fishback & Moore aunque bajo la responsabilidad de ICE Ingenieros como titular del contrato, se realizó sin mayores contratiempos. Una empresa especializada transportó estos equipos en grandes camiones desde el puerto en Buenos Aires hasta Santa Cruz, debiendo sortear no sin dificultad los obstáculos del camino, especialmente en el tramo de las llanuras del Chaco boliviano. En la mayor parte del trayecto se carecía de puentes y debían movilizar maquinaria de apoyo para cruzar los numerosos ríos de esa región.

El crecimiento de Santa Cruz era tal que, cuando aún no habían terminado de realizar estas tareas, recibieron de ENDE una orden de cambio mediante la cual les instruían realizar el montaje de un cuarto motor, similar a los tres anteriores, con lo que la capacidad de generación se incrementó a 14.000 kilovatios. Poco tiempo después se licitó la instalación de una primera turbina a gas en la misma planta de Guaracachi y el año 1975, una segunda turbina, de una capacidad de 23,9 megavatios, cerca del doble de los anteriores cuatro motores juntos, también en esa planta. Esta segunda turbina también fue montada por ICE ingenieros, mediante contrato con el fabricante y proveedor, la empresa AEG Kanis de Alemania, que resultó ganadora de la licitación para proveer estos equipos realizada por ENDE. Los motores Worthington, reemplazados por las turbinas a gas, fueron trasladados a la ciudad de Sucre.

Esta última licitación implicaba además los trabajos de distribución eléctrica hasta las poblaciones de Montero y Mineros, cubriendo una extensa superficie rural en el área de producción agropecuaria del norte de la ciudad. Junto a ella, se realizó nuevamente otra licitación para la provisión de postes de concreto. ICE Ingenieros se presentó a ella, dado que tenía la fábrica instalada en Santa Cruz con la que habían cubierto las necesidades de la primera red de distribución.

En estas circunstancias, sucedió un incómodo incidente. Personeros de la CRE visitaron a Julio en Santa Cruz y le solicitaron su fábrica de postes y un capital de operaciones para presentarse ellos a la licitación. A cambio le ofrecían un porcentaje de las utilidades que obtendrían con este contrato. Julio rechazó la solicitud y se creó un desagradable impase entre él y esos portavoces. La CRE se presentó de todas maneras a la licitación, la que le fue adjudicada. Posteriormente, luego de arduas negociaciones, Julio terminó por venderles su fábrica con algún pesar, aunque a modo de consuelo, recuerda que obtuvo al menos un precio razonable. El montaje de esta segunda turbina y la distribución de electricidad a las poblaciones al norte de Santa Cruz se realizaron sin mayores inconvenientes aunque aquel impase le provocó a Julio, por una corta temporada, momentos de verdadera zozobra.

El año 1977, la misma CRE adjudicó a ICE Ingenieros, mediante licitación formal, las obras civiles y el montaje electromecánico de siete subestaciones en ese departamento, y la construcción de una amplia red de distribución de electricidad de 1.400 kilómetros de líneas primarias y secundarias, en el área rural al norte de la ciudad de Santa Cruz abarcando las poblaciones de Montero y Mineros. Pero los pagos por estos trabajos se demoraron por varios años y fueron resueltos luego de un complejo juicio. Algunos sectores de la élite cruceña podían en aquella época mostrarse reticentes a las inversiones de empresarios andinos.

Como fuere, ICE Ingenieros permaneció en Santa Cruz por

muchos años, realizando diversos trabajos de transmisión y distribución de energía eléctrica hasta la década de los años 90, engrosando una apreciable hoja de servicios.

Durante todo ese período, lo que más le llamaba la atención a Julio en Bolivia, particularmente durante los años 70, era la capacidad de ENDE. “Se manejaba como una empresa privada, con mucha eficiencia. Era un verdadero orgullo en esa época”. En su opinión, durante esos años, ENDE era una de las más destacadas empresas de energía eléctrica estatales de toda la región

### **Gloria**

Durante toda esta temporada Julio dividía su tiempo entre Perú y Bolivia, supervisando sus obras en ambos países. Aunque contaba con la colaboración de su buen amigo Bernasconi, viajaba constantemente entre Santa Cruz y Lima, y desde esta última ciudad se desplazaba a sus diferentes construcciones.

El año 1968, durante una visita a la ciudad de Huancayo, donde hacía el seguimiento a los mencionados trabajos de ICE S.A. en el Valle del Mantaro, fue a cenar después del trabajo a un conocido restaurante de esa ciudad, acompañado por algunos colegas. En una mesa próxima a la suya se encontraban tres jóvenes norteamericanas, cuyo aspecto denotaba claramente que eran turistas. Una de ellas trataba sin éxito de solicitar algo para la cena sin que el mozo que las atendía pudiera comprenderla porque ella le hablaba en inglés. Caballeroso, Julio se acercó a esa mesa y ayudó a la joven a realizar su pedido. Naturalmente, inició un amigable diálogo con las muchachas. El inglés de Julio era insuficiente, pero su simpatía compensaba con creces esta limitación. Los otros colegas se adjuntaron a esa mesa y todos juntos pasaron una agradable velada que concluyó con el compromiso de los ingenieros de invitarlas a otro restaurante la noche siguiente, puesto que durante el día debían atender sus trabajos. El compromiso se cumplió esa noche y algunas otras más durante la permanencia de las turistas en Huancayo.

Una de ellas llamó la atención de Julio. Era a la que se había acercado a ayudar con su pedido al mozo. Se llamaba Gloria Ciszewski Malinowski, de nacionalidad norteamericana y maestra de profesión. Junto con sus amigas se hallaban de vacaciones y visitaban Perú. Durante aquel encuentro en Huancayo congeniaron bastante y Gloria lo invitó a visitarla en Los Ángeles, donde vivía, para pasar juntos el año nuevo. Julio atendió la invitación. En diciembre de ese año se trasladó a Costa Rica para pasar las navidades con sus hijas y luego se dirigió a Los Ángeles donde Gloria le había hecho una reserva en un hotel con la debida antelación. Pasaron un encantador año nuevo y Julio prolongó su estadía por algunos días.

A ese encuentro se sumaron varios otros. En ellos, Gloria se mostraba particularmente solícita y cariñosa. Julio creyó encontrar en ella el afecto y compañía que necesitaba. Sus extenuantes y largas horas de trabajo no lograban mitigar su íntima necesidad de contar con el respaldo de un hogar y el afecto de una pareja sólida y estable. Algún tiempo después, le propuso matrimonio. Recuerda que “lo hice porque me encontraba muy solo. Yo necesito una compañera estable que me brinde su afecto, necesito un hogar”. Gloria parecía reunir esos requisitos.

Decidieron casarse en Los Ángeles, en la iglesia evangélica a la que ella pertenecía. Pero una semana antes de la fecha indicada, a Julio se le presentó algún contratiempo en el trabajo. Llamó a Gloria por teléfono y le propuso realizar la boda en Bolivia, en la ciudad de Cochabamba, donde residían su madre y toda su familia. Le indicó además que como su mamá y él mismo eran católicos, la boda debería realizarse bajo los ritos de esta religión. Gloria aceptó de buen grado. Llegó a Cochabamba y el 22 de marzo de 1969 se casó con Julio tanto por lo civil como por lo religioso, realizando esta última ceremonia en la Iglesia de los Padres Corazonistas. Posteriormente recibieron a sus familiares y amigos en una pequeña fiesta realizada en el domicilio de la hermana de Julio, doña Adela. Días más tarde, partieron a la ciudad de Santa Cruz donde fijaron su residencia.

En Santa Cruz, ICE Ingenieros había alquilado para sus oficinas un amplio terreno en el primer anillo, cerca de la Avenida Irala. En esa misma propiedad, en la parte posterior, había una bonita casa que ocuparon los flamantes esposos. Luego de pocos meses de convivencia, sin embargo, ambos se dieron cuenta de que no lograban consolidar su relación conyugal. Eran personas muy disímiles. Gloria era una convencida intelectual que aspiraba a un doctorado en ciencias de la educación. Muy capacitada en su ramo, los libros y la lectura eran los motivos de mayor interés en su vida. Julio por su parte, estaba dedicado íntegramente a su trabajo.

Lastimosamente, una barrera de incomunicación se fue creando entre ellos hasta llegar al punto de que Julio tuvo incluso dificultades para mantener conversaciones con ella. Recuerda que esa podría haber sido una gran ocasión para perfeccionar su manejo del inglés, pero esa barrera invisible lo indisponía hacia el diálogo. Confiesa que “cerré mi mente, lamentablemente”. Sin querer, Gloria lo hacía sentir como una persona limitada, cuyo único interés eran los postes y los artefactos eléctricos. Le causaba bastante incomodidad el que, cuando su amigo Bernasconi visitaba la casa en Santa Cruz, conversaba largamente con Gloria sobre diversos temas relativos a sus libros, sin él poder participar.

Gloria lo había ayudado sin embargo a hacer algunas relaciones sociales en Santa Cruz. En ese tiempo, ella trabó amistad con la señora Dorothy de Foianini, norteamericana como ella y esposa de don Dionisio Foianini, destacada personalidad cruceña y fundador de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB). Julio trabó una buena amistad con don Dionisio y mantenían largas conversaciones sobre el desarrollo del país con él, cuando ambas parejas se visitaban mutuamente. Pese a ello, la situación del matrimonio era la de dos personas independientes que convivían amablemente en una misma casa.

Cuando Julio casi había decidido dar por terminado su

matrimonio, Gloria le comunicó que estaba embarazada. Decidieron hacer un esfuerzo y mantener su unión, esperando que su relación mejore, aunque sin lograr los resultados deseados. El 1° de julio de 1970 nació su hija, a la que llamaron Paula Alexa. A los 3 meses de nacida, sus padres se separaron definitivamente y Gloria retornó a Los Ángeles con la niña. Fue una época muy triste para Julio. Eran tiempos de bonanza para ICE Ingenieros y Julio apenas se daba abasto con el trabajo. Sin embargo, viajaba constantemente a Los Ángeles para visitar a su pequeña hija. Pese al apoyo económico que Julio le brindaba, Gloria había decidido trabajar y realizarse como profesional. Por esta razón dejaba a la pequeña Alexa en una guardería donde, lamentablemente, no siempre recibía un trato adecuado.

Angustiado, Julio recurrió a Alicia. La visitó en Costa Rica, le contó lo que sucedía y le pidió si no podría ella hacerse cargo de la pequeña. Con la generosidad acostumbrada, Alicia le respondió que lo haría encantada, sin embargo, sostuvo que en su opinión esa niña debía permanecer con su madre. Unos años después, Gloria contrajo segundas nupcias con el señor Charles Engle, norteamericano, que acogió muy cariñosamente a Alexa. Desde niña, ella lo llamo “su daddy” y fue un segundo padre para ella. El nuevo matrimonio alcanzó a conformar un hogar estable y bien avenido que perdura hasta el presente. “Cosas de la vida -comenta Julio analizando estos sucesos-, hoy en día Gloria ha cambiado mucho su opinión sobre mí y valora mis esfuerzos e iniciativas. Somos muy buenos amigos.” Confiesa que guarda por ella un gran aprecio.

### **Alicia**

Esta década supuso para Julio un intenso ritmo de actividad, junto al notable y variado crecimiento de su empresa. Mientras estaba en Bolivia, mantuvo su residencia en la ciudad de Santa Cruz, en la casa donde había vivido con Gloria. Cuando ella partió, la casa parecía “una especie de albergue donde tanto Bernasconi como yo nos alojábamos cuando estábamos en Santa Cruz para dirigir las obras”, refiere. Posteriormente dejó

la casa cuando comenzó a trabajar en Nicaragua.

Su residencia habitual en Bolivia estaba en la ciudad de Cochabamba, para estar cerca de su madre y su familia, aunque por entonces Julio se alojaba en algún hotel de dicha ciudad. En esa oportunidad trató de registrar a ICE Ingenieros en la Cámara de la Construcción de esta ciudad, pero le pusieron tal cantidad de requisitos que, en primera instancia, desistió de este propósito. En Santa Cruz no lo habían obligado a registrarse en la Cámara de aquella ciudad y prefirió hacerlo en La Paz, donde no le pusieron inconvenientes. Solo años después verificó su registro en Cochabamba, puesto que era un requisito indispensable para presentarse a nuevas licitaciones.

Durante ese tiempo, sin embargo, su residencia principal estaba todavía en Lima, en la casa de la calle Álvarez Calderón en el distrito de San Isidro. Julio mantenía una muy buena amistad con Alicia después de su divorcio con Gloria y luego del episodio en que acudió a ella solicitándole apoyo para su hija Alexa, su relación se incrementó. Alicia, junto con Susana, su segunda hija, lo visitaba ocasionalmente en Lima. Vivían entonces por temporadas en aquella casa como “enamorados”. Muy poca gente había advertido que en realidad estaban divorciados. Cuando Alicia se trasladaba a San José, era Julio quien la visitaba. Conserva gratos recuerdos de ese tiempo: “creo que fue la mejor época de toda nuestra relación como pareja”. Aunque Julio mantenía su agitada agenda de trabajo y realizaba viajes con mayor frecuencia que antes, la pareja se había encontrado nuevamente y su futuro parecía prometedor. Decidieron entonces volver a casarse. Lo hicieron el año 1973, otra vez en una sencilla ceremonia civil, con total discreción.

Cristina, ya había egresado como bachiller y realizaba sus estudios universitarios en la especialidad de bellas artes en la Suiza alemana. Ese mismo año, los visitó en Lima con su novio, el señor Christian Trierenberg, quien les solicitó la mano de su hija en matrimonio. Esta si fue una boda memorable. Se realizó en la ciudad de Viena, Austria, y la fiesta se realizó

en el elegante Hotel Real. Trierenberg, pertenecía a una distinguida familia austriaca, propietaria de una acreditada fábrica de papel para cigarrillos. Toda la familia tenía un gran aprecio por Cristina y trataron a Julio y a Alicia con mucha amabilidad.

Poco tiempo después, Susana también partió a Europa para realizar sus estudios en Interlaken. Para visitarlas, Alicia y Julio se embarcaron en un crucero que salía de Valparaíso y llegaba hasta Nápoles, en Italia. Fue una suerte de luna de miel combinada con unas merecidas vacaciones. Desde esta última ciudad viajaron hasta Suiza donde se encontraban sus hijas, con quienes compartieron una muy grata aunque corta temporada. Julio debía volver a Bolivia y Perú para dirigir sus obras.

Ocurrió, sin embargo, que Susana pidió a su madre permanecer con ella en Europa. Sin preverlo, su estadía se prolongó por varios meses. Julio instó repetidas veces a Alicia a que regrese, pero pesaron más los ruegos de su hija menor. Julio adquirió entonces en Costa Rica, en la localidad de Cartago cerca de la ciudad de San José, una bonita propiedad que, en su opinión, era el sueño de Alicia: una sencilla pero acogedora casita de campo, rodeada de árboles, atravesada por un río de agua clara, con caballos y otros animales domésticos. Pero Alicia tampoco regresó y fue Julio esta vez el que terminó planteando el divorcio.

### **Janette**

Janette Montero Suárez, oriunda de Puerto Suárez en el departamento de Santa Cruz, era la dueña de aquel terreno que ICE Ingenieros alquiló para su fábrica de postes en Santa Cruz, en la salida de la antigua carretera a Cochabamba. Había sufrido el fallecimiento de su esposo, que era piloto de aviación, en un trágico accidente aéreo ocurrido a principios de la década de los años 60. Quedó viuda con cuatro hijos bajo su responsabilidad. Había adquirido ese terreno, de aproximadamente cinco hectáreas de extensión, con parte de

la indemnización del seguro por el fallecimiento de su esposo. Fue lo único que pudo utilizar de ese legado. Algunos malos acuerdos con sus allegados no le habían permitido contar con todo este capital. Con gran valentía, encaró su duelo ingresando en la universidad, en Santa Cruz primero y luego en Cochabamba, donde obtuvo la licenciatura en la carrera de auditoría. Poco tiempo después logró un puesto como funcionaria de ENDE. Era una mujer de temple que luchaba denodadamente por sacar adelante a sus hijos: Cecilia, Leonardo, Janette y Gustavo.

El año 1974 se produjo en Bolivia una devaluación del dólar. El contrato de alquiler de esa propiedad se había acordado en bolivianos y, por esta razón, el responsable de pagar esos alquileres, un socio de Julio, se rehusaba a pagarlos con el ajuste correspondiente al alza de esa divisa. Un día que Julio visitaba las oficinas de ENDE en Cochabamba, con motivo de tratar alguno de los contratos que mantenía con esa empresa, Janette se le acercó para solicitarle, como socio principal del consorcio que arrendaba su terreno, realizar el mencionado ajuste de sus alquileres. Julio accedió puesto que la solicitud le pareció justa. Fue el inicio de su larga relación con Janette. Estaba en pleno juicio de divorcio con Alicia por segunda vez cuando comenzó este nuevo romance.

Ese mismo año de 1974, Julio decidió establecer definitivamente su residencia en Cochabamba. Alquiló una amplia casa en la plaza Cobija de esa ciudad, que compartía con su pareja. Allí mismo funcionaron al principio, las oficinas de ICE Ingenieros. Cuando sus obras y contratos se multiplicaron, alquilaron para la empresa, la casa del frente, en la misma esquina de esa plaza. Julio se sentía cómodo. Janette era una buena ama de casa, que dirigía su hogar tornándolo permanentemente acogedor, como el que Julio continuamente había deseado. No solo la pareja iba en progreso. Ambos hicieron importantes esfuerzos por integrar a los hijos de Janette a su nueva vida.

El Dr. Leonardo Montero, padre de Janette, era un prestigioso

abogado encargado de los asuntos de la Aramayo Mines en Bolivia. Apoyó decididamente a su hija cuando ésta quedó viuda, pero la relación que mantenía con Julio no terminaba de agradarle. Cuando él le compró a su novia un automóvil Volkswagen para facilitar sus desplazamientos por la ciudad –y con el que también enseñó a conducir a los hijos de ella-, el Dr. Montero expresó airadamente sus objeciones. Pero Janette se puso firme y aquel noviazgo continuó.

Poco después, Julio la llevó de viaje a los Estados Unidos, donde además de visitar a la pequeña Alexa en Los Ángeles visitaron otras ciudades. Tenían planificado viajar posteriormente Europa y hacía allí se dirigieron, pero a poco de llegar, Janette descubrió que estaba embarazada. Julio se decidió entonces por contraer nuevas nupcias. Sin embargo, aún no estaba resuelto su divorcio con Alicia. Se dirigieron entonces a República Dominicana donde podían realizar este divorcio de manera expedita. Alicia, con su acostumbrada amplitud, le franqueó sin problemas la documentación correspondiente. Se divorció de ella y se casó con Janette el mismo día, gracias al flexible procedimiento judicial de ese país. Más cercana a Julio por sus hábitos como boliviana y con la calidez y afecto propios de la mujer cruceña, Janette se constituyó en su esposa y compañera durante los siguientes 25 años.

Al retornar a Cochabamba, adquirieron la casa que alquilaban en la plaza Cobija y el 7 de abril de 1976 nació su hijo Rodrigo. Su llegada al mundo produjo en Julio la intensa emoción que un padre siente ante su único hijo varón. El Dr. Montero no aceptó el divorcio de Julio con Alicia realizado en República Dominicana y menos el matrimonio de su hija en ese país. Como abogado, decidió realizar él en persona el trámite del divorcio de Julio e insistió en que realizaran un nuevo matrimonio con arreglo a las leyes bolivianas, cosa que hicieron, para no generar desavenencias familiares, cuando ya había nacido Rodrigo. Sin embargo, para Julio ese primer matrimonio no solo fue válido y legal, sino que tanto para él como para Janette representaba el inicio formal de su vida conyugal.

### **ICE Ingenieros S.A.**

El año 1976 Julio incorporó a su equipo, gracias a su esposa Janette que lo colaboraba en la administración de ICE Ingenieros, a una persona que desde entonces se constituyó en uno de sus ejecutivos de mayor confianza: el licenciado Julio Jaime Urquidi Gumucio. Urquidi tenía vasta experiencia en administración y manejo contable adquirido en varias empresas cochabambinas. Desde que se incorporó a la compañía constructora de Julio, su lealtad y eficiencia ganaron completamente su confianza. Hoy en día es su principal asesor en todos sus emprendimientos. Desde entonces, Julio lo llama familiarmente “colega” dada esta íntima relación, aunque no tienen la misma profesión.

Cuando ya trabajaba en Centro América y mantenía varias obras en Perú, ICE Ingenieros logró adjudicarse nuevos contratos en Bolivia, además de los de Santa Cruz. El primero de ellos fue la línea de transmisión eléctrica de Catavi a Avicaya, de 35 kilómetros de extensión y también licitada por ENDE, construida el año 1972. Posteriormente, el año 1975, cuando trabajaban en la instalación de aquella segunda turbina a gas en Guaracachi, en Santa Cruz, fueron contratados nuevamente por ENDE para el suministro y montaje de siete subestaciones de energía en los departamentos de Cochabamba, Oruro y Santa Cruz.

A esas obras le siguieron, el mismo año de 1975, la construcción de tres líneas de transmisión eléctrica: de la Central Hidroeléctrica de Santa Isabel hasta Arocagua, en Cochabamba; de Warnes a Montero en Santa Cruz, y la de Huaynacota – Atoroma - Viloco en Oruro. A ellas se sumaron el año 1977, la construcción de las obras civiles y montaje electromecánico de dos subestaciones para la electrificación rural del departamento de Cochabamba.

El año 1978 ENDE licitó la llamada línea de Interconexión Central- Sud. Cubría el tramo Cochabamba, Oruro, Catavi y Telamay y tenía 480 kilómetros de extensión. Esta

obra incluía la construcción y montaje de cinco nuevas subestaciones. La adjudicación de esta obra significó otra vez una reñida competencia con las compañías SADE y SVECA. ICE Ingenieros logró adjudicarse esta construcción gracias a su mejor oferta, garantizada por su experiencia en este tipo de trabajos y sus precios razonables.

El año 1979 se presentó también a la nueva licitación de ENDE para la construcción de la línea Central-Norte, entre Vinto y Kenko que comunicaría la red entre las ciudades de Oruro y La Paz. Recuerda que “gané este tramo por una diferencia mínima, de 6.000 dólares” sobre un precio total de varios millones de dólares.

### **Nicaragua**

Al poco tiempo de iniciar sus actividades en la ciudad de Santa Cruz, Julio tuvo la oportunidad de comenzar a trabajar al mismo tiempo en Centro América. El primer país de esa región donde inició sus actividades fue Nicaragua, que estaba gobernada por Anastasio “Tacho” Somoza Debayle y recibía una considerable cooperación norteamericana. Como parte de su programa de gobierno, Somoza decidió llevar la energía eléctrica hasta el último confín de su país y USAID, que promovía la electrificación rural en toda la región, contribuyó decididamente con este propósito.

Como Fishback & Moore era una empresa norteamericana, se adjudicó varios contratos de transmisión y distribución de energía en áreas rurales en Nicaragua. Sin embargo, como no tenían experiencia en este campo, soportaba serias dificultades en su trabajo. Por esta razón decidieron contratar a alguna empresa sudamericana con antecedentes probados en estos rubros. Con este propósito mantenían conversaciones bastante adelantadas con SVECA.

El ingeniero Eduardo Mellado, representante de Fishback en Bolivia con sede en Santa Cruz, conocía bien el trabajo de ICE Ingenieros tanto por su propia experiencia en los trabajos

de esa ciudad, como por referencias de USAID. Informado sobre los problemas de su compañía en Nicaragua, se dirigió a su central en Dallas, Texas, y sugirió a sus directivos iniciar también conversaciones con esta empresa boliviana.

De este modo, Julio fue invitado a visitar esa ciudad. Previamente, solicitó realizar un rápido reconocimiento a las obras que había iniciado esa empresa en Nicaragua, fiel a su metodología de conocer primero el terreno donde podría trabajar.

Ya en Dallas, fue invitado a almorzar por el señor Coonley, presidente de Fishback & Moore. Durante la reunión Julio se sintió algo incómodo. El señor Coonley le hablaba sobre datos y acuerdos que él no conocía. Mellado, que estaba presente, se dio cuenta de la situación. Ocurrió que este señor pensaba que estaba conversando con el representante de SVECA y trataba de adelantar las negociaciones con aquella empresa. Aclarada la situación, le solicitó a Julio exponer su experiencia en electrificación rural. La conversación cambió radicalmente de tono y al cabo del almuerzo, alcanzaron un compromiso para realizar juntos la electrificación rural de Nicaragua, inicialmente con ICE Ingenieros como subcontratista de aquellas obras. Poco tiempo después llegarían a asociarse.

Para hacer frente a estos nuevos compromisos, Julio creó en Managua la empresa ICE Nicaragua Sociedad Anónima que fue la socia de Fishback en ese país. Esos trámites no representaron una mayor dificultad y los realizaron de manera expedita, con el apoyo de los abogados de Fishback & Moore. Esta última empresa se hizo responsable de la provisión de los postes, la cerrajería, los conductores, aisladores y todos los elementos necesarios para estas obras. ICE Nicaragua, por su parte, se concentró en los montajes y la distribución de la energía. Se trataba de una región tropical con la que Julio estaba familiarizado por sus experiencias tanto en Perú como en Bolivia, por lo que su desempeño no presentó mayores dificultades técnicas.

Para realizar sus trabajos en Nicaragua, Julio llevó a muchos de sus hombres de confianza de Bolivia y Perú. Entre ellos destaca el ingeniero Héctor Wong, de origen chino aunque de nacionalidad peruana, que ya había trabajado con Julio en las líneas del Mantaro como responsable del tendido de líneas, y al cochabambino Patricio Rivero, contador de profesión y con mucha experiencia en ENDE, quien quedó a cargo de la administración de las obras, junto a varios otros ingenieros bolivianos.

También incorporó a un nutrido contingente de obreros y capataces bolivianos y peruanos que llegaron a ser el contingente más numeroso de sus trabajadores en Nicaragua. Sus condiciones laborales allí eran superiores a las de su país de origen y estas obras representaban también una gran oportunidad para ellos.

Durante 1971 y 1972, ICE Nicaragua suscribió cuatro contratos con el gobierno de ese país. “Prácticamente hemos hecho la electrificación rural de toda Nicaragua. De sur a norte y de este a oeste” recuerda Julio. La autoridad responsable de todos estos trabajos por parte del gobierno era un tío del presidente, el Dr. Luis Manuel Debayle, apodado *Tío Luz* debido a su trabajo al frente de la electrificación del país. Julio mantuvo con él una cordial relación en el marco de sus vínculos profesionales. En una ocasión, invitado por Fishback, asistió a un discurso del presidente Somoza en el Palacio de Gobierno, donde pudo ver a este mandatario relativamente de cerca, “pero no le di la mano ni nada. Yo era un asistente más a su exposición. Terminó y nos fuimos”.

Entre sus recuerdos en este país figura la siguiente anécdota. Al iniciar apenas los trabajos, fue llevado por el personal de Fishback a un puesto de policía para obtener su licencia para conducir vehículos. Allí, el oficial a cargo les impartió una curiosa advertencia: “si usted atropella a una persona por casualidad o por imprudencia del atropellado, no se detenga a socorrerlo. Siga hasta el puesto de policía más cercano.

Tome nota en su marcador de distancias donde se produjo el incidente. Llegue al primer puesto policial y sabrá a qué distancia se produjo el incidente. Reporte lo sucedido en ese puesto y ellos se encargarán de ir a socorrer a la víctima". "Me pareció inhumano" confiesa Julio. El policía le explicó que esa era una medida de protección. Si bajaba del vehículo para socorrer a la víctima, podría ser inmediatamente eliminado por los parientes o amigos de ella. "Queremos tener un solo muerto, no dos o tres" aclaró el oficial. La policía de ese país daba esas instrucciones a todos los conductores de vehículos, nacionales y extranjeros, conocedores de la idiosincrasia local. Los pobladores consideraban responsable del accidente al conductor por el solo hecho de estar presente en ese momento y en ese lugar. "Si usted no estaría acá, no hubiese sucedido este accidente, por lo tanto usted es el culpable", razonaban. Tiempo después, una camioneta de la empresa tuvo en efecto un percance de este tipo. El chofer atropelló a una persona mayor. Siguió el procedimiento establecido y la policía llegó a socorrer a la víctima. Por fortuna, sólo tuvo lesiones menores de las que pudo recuperarse rápidamente.

El ambiente en ese país estaba cargado de violencia. El personal norteamericano solía estar resguardado por guardaespaldas. Un supervisor de Fishback & Moore fue asesinado por uno de ellos de manera trágica. Mientras mantenía una discusión con su guardia personal por un asunto salarial de menor importancia, llevó la mano a la pierna, debajo de la bota. El guardia creyó que el norteamericano iba a tomar su arma y rápidamente le disparó. No pudieron salvarlo.

Constantemente recibían presiones de la guerrilla sandinista para contratar a personal. Sus "contactos", vestidos de civil, se presentaban en sus campamentos y sugerían dar empleo como trabajadores a determinadas personas. ICE Nicaragua los aceptaba para no tener conflictos. "Ya los conocíamos" recuerda Julio.

Aunque los precios acordados fueron buenos, su experiencia

en Nicaragua terminó en un fracaso económico. En mayo de 1972 el presidente Somoza dejó el gobierno de la nación en manos de una Junta Nacional de Gobierno conformada por los partidos Conservador y Liberal Nacionalista. Ésta gobernó hasta diciembre de 1974 en que Anastasio Somoza volvió a ser elegido Presidente de la República. Los primeros meses de gobierno de esa Junta Nacional fueron complejos y se generó en el país un ambiente de desconcierto. Sobrevinieron tiempos difíciles para la empresa cuando ésta ya estaba prácticamente concluyendo su labor. Entre otros desacuerdos con el nuevo régimen, no pudieron recoger un lote de postes de la aduana porque el gobierno no lo autorizaba. La empresa se vio obligada a paralizar sus labores y Julio tuvo que instruir a su gerente residente, el ingeniero Wong, que despidiera a un importante número de obreros. Entre estos estaban muchos de aquellos que la guerrilla sandinista había colocado en la empresa tiempo antes. La medida causó un profundo malestar en ella y muchos de sus militantes consideraron a Wong como al responsable de una verdadera masacre laboral y lo buscaban para ajusticiarlo.

Encontrándose Julio fuera de Nicaragua, un grupo de jóvenes armados, posiblemente integrantes de ese movimiento guerrillero y ninguno mayor a los 20 años de edad, irrumpió violentamente en las oficinas de ICE en la ciudad de Matagalpa buscando a Wong “para matarlo”. Wong se encontraba en su escritorio y al lado, el contador Patricio Rivero. Cuando el grupo ingresó preguntando a grandes voces por Wong, Rivero, con agilidad sorprendente, les respondió que en el vehículo que acababa de salir del edificio había partido el gerente. “Acaba de salir, papitos, en esa camioneta” les dijo en su peculiar modo de hablar. Los hombres dudaron y decidieron registrar las oficinas, pero no se percataron de que Wong estaba allí. Éste, callado, se reclinaba sobre su escritorio sudando copiosamente. “No te muevas, haz como si continuaras tu trabajo”, le dijo Rivero en un susurro. “Si está ocultando a Wong lo vamos a matar a usted también” le gritaron al contador. “No papitos, cualquier cosita yo les voy

a avisar” les repuso.

Detrás de la oficina se hallaba la vivienda de Patricio Rivero donde estaba su esposa y sus tres hijos menores. El grupo armado quiso ingresar en la casa, pero Aidita, esposa de Patricio, se los impidió con el coraje propio de las mujeres cochabambinas. “Aquí dentro están solamente mis hijos. Ellos son niños, no pueden recibir semejante impresión. Pero si quieren disparar, mátenme y entren. Así no veré el sufrimiento de mis hijos” les espetó. Después de una acalorada discusión con la señora, los hombres finalmente se retiraron. Apenas se fueron, Wong salió precipitadamente de la oficina y se dirigió directamente hacia el aeropuerto donde tomó el primer avión que salía del país. “Dejó sus cosas, dejó todo. No quería saber nada. Inclusive se me fue de la empresa y regresó a COSAPI, de donde después lo recuperé” recuerda Julio. Hoy en día Héctor Wong es socio de ICE S.A. en Perú y regenta esa empresa con toda eficiencia.

Julio en persona, acompañado de Mellado, tuvo que participar en varias reuniones con los miembros del nuevo gobierno para negociar la suspensión de sus obras y el retiro de la empresa de ese país. En arduas negociaciones, a la que las autoridades concurrían armadas, pudo recuperar una parte de su equipo y hasta una porción de sus pagos. Pero el balance fue negativo. El día que cruzaban la frontera para dirigirse hacia Costa Rica transportando sus equipos, en diciembre del año 1972, se produjo el trágico terremoto que destruyó la ciudad de Managua.

### **Panamá**

En Panamá, por contrapartida, tuvieron mucho éxito. Iniciaron sus actividades en este país al poco tiempo de comenzar a trabajar en Nicaragua y los trabajos en los dos países se desarrollaron de manera paralela. Allí creó ICE Panamá Sociedad Anónima, la que asociada a Fishback & Moore trabajó allí por varios años, llegando a ejecutar cerca de diez obras de gran envergadura. La mayor parte de ellas fueron de tendido

de líneas de transmisión eléctrica, el área de especialidad de Julio. También llevaron electricidad a diversas regiones rurales del país con el financiamiento de USAID. Su contraparte era el Instituto de Recursos Energéticos de Panamá (IRE).

Igual que en Nicaragua, emplearon a numerosos profesionales y obreros peruanos y bolivianos, en gran parte por causa de que el personal panameño solía ser bastante reticente al trabajo manual. “Los panameños son muy aficionados a los juegos de azar y, de manera especial, a las carreras de caballos. Hay carreras todos los días, menos los lunes, para que los apostadores descansen” recuerda Julio.

Pese a su recargada agenda de trabajo, Julio no abandonó sus conceptos y métodos básicos de trabajo, como el de recorrer detenidamente el terreno por donde debía pasar una determinada línea de transmisión. Como debía atender varias obras a la vez en Bolivia, Perú y Nicaragua, al comenzar cierta línea en Panamá encomendó al ingeniero responsable que realice este trabajo. Éste siguió el curso de la línea hasta donde pudo hacerlo a bordo de una camioneta de la empresa. Para Julio no fue suficiente. Encargó entonces el trabajo a otro ingeniero, un joven cochabambino, con la recomendación expresa de recorrer exhaustivamente toda esa línea. El joven ingeniero tampoco pudo cumplir con la misión. Cuando Julio llegó a Panamá y se informó de lo sucedido, obligó a los dos ingenieros a acompañarlo a recorrer en persona toda la ruta, a pie y durante dos días. “Sólo así puedes darte cuenta de lo que necesitas para su construcción. No hay otra manera, hay que determinar los accesos y sus costos. Ahí está el secreto de la construcción de líneas de transmisión. A veces mi gente no me entiende. Cree que me gusta caminar por deporte”, se queja.

Uno de sus recuerdos gratos de esa época se refiere a cuando debió atravesar el Canal de Panamá con una línea de alta tensión. Realizaba el tendido de una muy extensa línea entre esa ciudad y la del Puerto de Colón, paralela al canal,

atravesando todo el territorio de ese país. Como parte de este contrato debía construir un pequeño ramal, perpendicular al tendido principal, para alimentar con energía a una base militar norteamericana que se encontraba al norte del canal, en la rivera opuesta. Por entonces, los Estados Unidos todavía administraban esa vía de comunicación.

Para realizar este trabajo debía suspenderse el tráfico de barcos e incluso el de ferrocarriles que recorría la ruta junto al canal, además del suministro de energía en toda esa zona. Por este motivo, los administradores del canal le concedieron a Julio un tiempo muy limitado, de apenas 45 minutos para realizar esta actividad. Además, le impusieron elaborar un plan totalmente detallado de todo el procedimiento para cruzar los cables de una rivera a la otra, que incluía una amplia gama de medidas de seguridad. “Los norteamericanos son muy quisquillosos con la seguridad. A veces demasiado” comenta Julio.

El día que debió realizar esta labor, una multitud de personas se agolparon para observar los trabajos, junto a numerosos periodistas y canales de televisión que registraron todo el procedimiento. “Parece que querían ver que algo falle, que caiga un cable cargado de electricidad sobre el ferrocarril o algo así”. El hecho es que se generó gran expectativa. Julio en persona dirigió las operaciones. Se posesionó en el cerro que recibiría a los cables y desde allí, con una radio portátil en la mano, dirigía todos los movimientos.

En ese punto el canal tendría unos 200 metros de ancho, pero la distancia que debían atravesar los cables, de un cerro al otro en cada una de sus orillas, era de aproximadamente 400 metros. Julio usó su renombrado cañón marca Lily para disparar su “cordina” o cable piloto de nailon para arrastrar luego los conductores y los alambres adicionales de protección contra los rayos. Eran cinco cables en total. El disparo se hizo con buen resultado y la instalación básica no tomó más de 20 minutos. Fue todo un triunfo. El tráfico por el canal se reinició y mientras hacían los trabajos complementarios, los barcos

transitaban con toda normalidad. La instalación de esa línea fue noticia destacada en la prensa panameña y los canales de televisión reprodujeron varias veces para el público la hazaña lograda.

También fueron responsables de la distribución eléctrica en una buena parte de la propia ciudad de Panamá, que se realizó en medio de calles y avenidas atestadas de peatones y tráfico vehicular. En plena avenida Balboa, una de las principales, los obreros y equipos de trabajo debían sortear a cada momento las incidencias de trabajar en medio de las labores cotidianas de la población, temerosa además de que suceda algún accidente con los conductores eléctricos.

La creación de ICE Panamá no representó ninguna dificultad. Si en Nicaragua el trámite para obtener Personería Jurídica fue expedito, en Panamá lo fue mucho más. Gran parte de los ingresos fiscales de ese país provienen de las patentes que se cobran por la apertura de empresas de todo el mundo que se crean en él. Las leyes y todo el ordenamiento institucional creado con este propósito generan las más amplias facilidades a empresarios de todos los continentes. Los bufetes de abogados son especialistas en esta materia y ofrecen todos los servicios necesarios con esta finalidad.

Dada esta circunstancia, con el apoyo profesional del bufete Arias Fábrega, uno de los más destacados de esa capital, pudo crear algunas empresas auxiliares a las actividades de ICE. Fundó también dos filiales de ICE en Panamá, una exclusivamente para trabajar en ese país y otra para emprendimientos internacionales.

Por lo demás, en Panamá operan los más importantes bancos internacionales, constituyendo un centro financiero de gran importancia regional. Esta situación no pasó desapercibida por Julio. Panamá le brindó la oportunidad de interiorizarse de los movimientos del mundo bancario internacional y utilizar con mayor solvencia sus servicios. De hecho, fue allí

donde comenzó un importante relacionamiento con ellos, especialmente con el Swiss Bank Corporation y el Banco de Boston.

Estos bancos habían reparado en que Julio trabajaba simultáneamente, y con bastante éxito, en varios países de la región. En consecuencia, les interesaba su opinión sobre la situación general de aquellas naciones. Por este motivo, lo invitaron a sostener con ellos diversas reuniones. "Les recomendé por ejemplo, no invertir en Nicaragua, porque perderían hasta la camisa. Lo hicieron y la perdieron, igual que yo", recuerda. Las opiniones de Julio fueron de tal interés para esos bancos que las reuniones se realizaron con mayor frecuencia, y a ellas concurrían además los más altos ejecutivos de sus diferentes centrales en Europa y los Estados Unidos. Estas buenas relaciones le serían muy útiles años después.

Le causó también mucha impresión la zona franca de Colón, mercado que facilitaba la circulación de bienes y mercancías de todas partes del mundo, generando un gran movimiento económico y beneficios para el país. Dedicó algún tiempo para estudiar con calma su funcionamiento con la idea de replicarlo en algún momento en Bolivia, lo que haría años más tarde, con la zona franca de la ciudad de El Alto, vecina a la de La Paz.

Todas estas experiencias incrementaron su capacidad empresarial. Su innata capacidad para los negocios fue reforzada, aunque no reemplazada, con el aporte de servicios legales y asesores especializados que lo apoyaban en sus diferentes gestiones.

### **Costa Rica**

Al poco tiempo de iniciar sus trabajos en Panamá, Julio inició también paralelamente actividades en Costa Rica. En este país creó ICECA S.A., o ICE de Centroamérica Sociedad Anónima, porque ICE era la sigla del ya mencionado Instituto Costarricense de Electricidad, el ente estatal rector de ese sector. Allí trabajaron solos, sin Fishback & Moore. Como

Julio conocía a los directivos de ese instituto y al gerente general, el ingeniero Jorge Manuel Dengo, no le fue difícil lograr muy buenos contratos, especialmente en el campo de la construcción de líneas de transmisión eléctrica.

El mayor productor de energía eléctrica de Centro América era ICE. Entre las varias obras que Julio realizó en ese país, figura la línea de interconexión entre San José y la frontera con Nicaragua, por medio de la cual Costa Rica vendía energía eléctrica a este último país. También la línea entre San José y Puerto Limón, en la costa del océano Atlántico. Sobre esta misma costa también se hicieron cargo de una amplia red de electrificación rural. Todos estos trabajos se realizaban al mismo tiempo que las actividades en Panamá.

Sin embargo, a los tres años de permanecer en Costa Rica, debieron abandonar este mercado. SVECA, su tradicional competidor, se presentó a nuevas licitaciones con precios tan extraordinariamente bajos que Julio prefirió retirarse. La firma venezolana sin embargo, tampoco pudo permanecer allí por mucho tiempo. Los bajos precios ofertados le fueron útiles para retirar a Julio de la competencia, pero no para afrontar la envergadura de sus trabajos.

Su paso por Costa Rica le ofreció la oportunidad de intervenir en emprendimientos realizados en nuevas áreas empresariales. Julio no oculta su simpatía por este país. Su estabilidad y amplias facilidades para la inversión, junto al clima, el paisaje y la amabilidad de sus habitantes lo sedujeron. Además allí vivían Alicia y su hija Cristina. Había desarrollado allí varias amistades, entre ellas, con el ingeniero Hernán Fournier, que trabajaba en el Instituto Costarricense de Electricidad, y que posteriormente se convirtió en su socio. Con él adquirió varias propiedades agrícolas y ganaderas. Una de ellas fue una finca muy linda de poco más de 80 hectáreas de extensión en Heredia, una localidad cercana a San José, pasado el río Virillas. En ésta se producía café, que le permitía una rentabilidad nada desdeñable, aunque Julio tenía proyectos para urbanizarla en

el futuro. Adquirió también una fábrica de puertas y ventanas y otra de transformadores. Muy a su pesar, tuvo que vender la mencionada propiedad cafetalera en un precio muy bajo, cuando sobrevino la crisis que le ocasionó años después el proyecto de Misicuni. El tiempo le dio la razón. Hoy se ha instalado allí una universidad, está urbanizada y constituye una de las nuevas y más atractivas zonas residenciales próximas a la ciudad de San José. Sus otras inversiones siguieron la misma suerte de las propiedades rurales. “Hoy en Costa Rica no tengo nada” recuerda con algo de tristeza.

### **Un nuevo incidente de salud**

En el ámbito de su salud, Julio tuvo que tratarse de dos hernias discales en San José el año 1975. Las había padecido por años y le causaban intensos dolores. A momentos se le hacía difícil incluso caminar. En Cochabamba, el Dr. Alberto Darrás (padre) le diagnosticó dos hernias en la columna recomendándole operarse, decisión que Julio postergaba por sus múltiples ocupaciones. Era la época de los incesantes viajes entre Bolivia, Perú y Centro América. Un día, mientras se alojaba en el hotel El Ejecutivo en la ciudad de Panamá, le sobrevino una crisis, con fuertes dolores en la espalda. Los empleados del hotel lo socorrieron con toda amabilidad, aunque tuvo que permanecer acostado sobre una tabla de madera prensada durante varios días por recomendación médica.

Ante esa contingencia, se sometió a un examen con un prominente médico de esa ciudad que luego de auscultarlo y examinar las radiografías que le tomaron en Cochabamba, recomendó una urgente intervención quirúrgica. Julio sin embargo debía viajar para atender sus trabajos, de modo que consultó con el galeno si la operación podía postergarse por algunas semanas. El médico accedió, pero fijaron en ese momento día y hora para su inminente realización. Aliviado parcialmente con importantes dosis de analgésicos, Julio inició su periplo, que aprovecharía para que su personal tome los recaudos del caso, ya que el médico en Panamá le había anunciado un período de convalecencia de aproximadamente dos meses.

La primera escala del viaje fue la ciudad de San José. Allí le comunicó esta novedad a su socio Hernán Fournier, quien preocupado por la salud de su amigo, le sugirió visitar a un conocido médico de esa ciudad, el cual tenía un gran prestigio precisamente por sus tratamientos de este tipo de dolencias. Julio lo visitó. El Dr. Gordienko era un médico de origen ruso, aunque nacido en Costa Rica. Había desarrollado un método para tratar las hernias de disco en la columna, tensionándola gradualmente mediante un arnés especial movido por electricidad. Completaba su tratamiento con masajes y sesiones de fisioterapia. “Antes, de cada diez casos de hernia que trataba, operaba nueve. Ahora, con este nuevo tratamiento, si opero una es mucho” le explicó a Julio. Más allá de su aprensión a una intervención quirúrgica, Julio sentía gran atracción por los métodos novedosos en materia de salud. Aunque el doctor le advirtió que aquel tratamiento podía ser muy doloroso, pese a que se lo aplicaría paulatinamente en la medida en que él lo pueda soportar, aceptó someterse a esta terapia.

El Dr. Gordienko le indicó que en diez sesiones estaría completamente curado. La primera de ellas fue un verdadero suplicio. El médico, al observar que Julio parecía responder adecuadamente a los primeros minutos del tratamiento, le consultó “¿Acepta que le aumente la tensión?”. “Métale doctor” le contestó. Aguantó más tensión de la originalmente prevista y por más tiempo, pero cuando la sesión terminó, no podía pararse. Le dolía todo el cuerpo. Dos enfermeros lo ayudaron a incorporarse llevándolo a otra habitación donde le realizaron unos masajes especiales por más de una hora. Salió de la consulta caminando.

Bastante restablecido por ese tratamiento, a la cuarta sesión Julio le solicitó a Gordienko hacer una pausa para reiniciar su viaje a Bolivia y Perú. Regresó a las pocas semanas y completó otras cuatro jornadas de terapia, con lo cual sus lesiones en la espalda quedaron completamente restablecidas. Casi 40 años después de ese episodio, no ha vuelto a tener este tipo

de molestias, pero hasta el presente, realiza todas las mañanas con la mayor disciplina, los ejercicios físicos que aquel médico le prescribiera.

### **Inicio en la banca**

El recorrido de Julio León Prado en la banca se inició en Bolivia, de manera casual y discreta. El año 1971, cuando desarrollaba los trabajos de electrificación rural en Santa Cruz y había comenzado las obras en Centro América, tuvo la noticia de que el Banco Hipotecario Nacional de este país había ofertado al público unas letras hipotecarias en dólares americanos ciertamente interesantes. Pagaban un interés del 12% anual, libres de impuestos, una oferta que en Lima era impensable. Realizó mayores averiguaciones en el mismo banco, donde un funcionario le aseguró que aquellas letras eran muy cotizadas. “Si usted posteriormente quisiera venderlas, la operación no demoraría más que pocos días”, le aseguró.

Por aquella época ya tenía la capacidad suficiente como para adquirir un buen paquete de aquellas letras, sin afectar otros compromisos. Las compró y las dejó en el mismo banco en calidad de depósito. Como solía hacer, se desentendió de ellas para atender los asuntos en ICE tanto en Bolivia como en los otros países. Sin embargo, aproximadamente seis meses después de haberlas adquirido, se le presentó una pequeña emergencia. Debía cubrir una planilla de pagos en su empresa en Santa Cruz y ENDE se había demorado con sus desembolsos. Se dirigió entonces al Banco Hipotecario Nacional y solicitó al dependiente vender una parte de aquellas letras que había comprado para contar con la liquidez que aquella situación requería. Éste le pidió que regresara en un par de días, pero cuando lo hizo, la operación de venta no había podido ser realizada y le pidieron que regrese nuevamente en una semana. Cuando volvió, tampoco obtuvo una respuesta positiva.

Algún tiempo después, cuando ya Julio había cubierto aquellas obligaciones con otros recursos, recibió una invitación del directorio de aquel banco. Lo recibieron la señora Lavayén, la

principal accionista del mismo, el señor Horm, su presidente y el señor Ballivián, como gerente general. “Tenemos malas noticias para usted” le dijeron, informándole que el gerente del área de las letras hipotecarias había huido robando las suyas y las de varios otros clientes. El banco estaba dispuesto a honrar sus compromisos. Sin embargo, carecía de la liquidez necesaria para devolver en efectivo la inversión realizada por Julio. Le ofrecieron entonces el 34% de las acciones del banco por ese importe. Éstas, argumentaron, tenían un valor mayor a la suma invertida por Julio, de modo que compensaban el penoso incidente.

Sorprendido, Julio rechazó en primera instancia esta oferta. “Yo soy ingeniero, qué puedo hacer con esas acciones”, les dijo. Realmente, en ese momento no tenía ninguna intención de emprender cualquier otra actividad que no sean las construcciones de sus empresas, que ocupaban toda su atención y su tiempo. Sin embargo, luego de escuchar sus explicaciones y dado que no parecía haber otra alternativa, terminó por aceptarlas. Antes, negoció que las acciones que le iban a traspasar ascendieran al 36%, para asegurarse de que las decisiones del banco contaran con su participación. El banco aceptó su propuesta y Julio se convirtió en propietario de esa proporción de acciones del Banco Hipotecario Nacional. Además les hizo una solicitud especial: “si por algún motivo tuviesen que vender sus acciones, por favor, vendan también las mías”. Esta última solicitud no se registró por escrito.

El año 1972 también adquirió un número menor de acciones en el Banco Latino en Perú. Como se ha mencionado, la legislación de ese país promovía las inversiones en determinados proyectos que consideraba de importancia, ofreciendo algunas ventajas tributarias a los inversores y tal era el caso del mencionado banco. Su socio en ICE S.A. en Perú, el Dr. Navarro Grau, abogado especialista en temas impositivos, se hizo cargo de estos asuntos y para Julio tampoco significó el inicio de otra actividad. En ese momento estaba abocado en la construcción de aquel gran túnel ferroviario de Toquepala.

El año 1973 recibió una citación urgente a una reunión de accionistas del Banco Hipotecario Nacional. Cuando se presentó no encontró en ella a la Sra. Lavayén ni a los directivos con los que había realizado la transacción mencionada. En su lugar se encontraban otras personas que le anunciaron que acababan de comprar dicha entidad y que, puesto que él también era accionista, requerían de su concurso para formalizar su situación.

En la reunión Julio se informó que el Banco Hipotecario Nacional había sido vendido en primer término a la Caja Petrolera, dirigida entonces por el Sr. Natalio Fernández, y que ésta entidad a su vez, transfirió a un grupo de empresas, operación realizada en pesos bolivianos. Posiblemente, sospecha Julio, aquella operación había sido un buen negocio para todas las partes. Sin embargo, por alguna razón, ninguno de los vendedores ni de los compradores informó a Julio sobre esta situación, pese a su expresa solicitud cuando adquirió esas acciones.

Con desagrado, también se informó que, “como por arte de magia, mi 36% se había convertido solamente en un 24%” de las acciones de ese banco. Pese a sus reclamos, nunca recibió una respuesta totalmente satisfactoria sobre esta diferencia. Julio tuvo que aceptar una situación que parecía consumada. Con demasiado trabajo en ICE, no podía distraerse en un embrollo de reclamaciones.

Los nuevos propietarios del Banco Hipotecario Nacional estaban conformados por el grupo minero ESTALSA S.A., representado por el señor Guillermo Gutiérrez Vea Murguía, que se constituyó en el presidente del Directorio; el grupo minero EMUSA, representado por el señor Mario Mercado; y un tercer grupo empresarial representado por el señor Fernando Romero. Julio León Prado era el cuarto propietario. Entre los cuatro sumaban el 96% de las acciones y el restante 4% estaba repartido entre 40 o 50 otros accionistas menores.

Un tiempo después, a invitación de don Jaime Quiroga<sup>8</sup>, que había reemplazado temporalmente a Gutiérrez Veá Mugía en la presidencia del Banco Hipotecario Nacional, accedió además a integrar su directorio. La realidad le había demostrado que tenía que seguir más de cerca estas nuevas inversiones.

Durante ese período siguió siendo básicamente un accionista pasivo, aunque comenzó a interesarse por algunas actividades bancarias y asistía con más regularidad a las reuniones del directorio. Era una época en que la fiscalización de los bancos privados por parte del Estado era poco rigurosa. Las normas específicas y sistemas de control no se hallaban suficientemente desarrollados, generando un ambiente relativamente distendido para las actividades de sus propietarios. En este contexto, sus socios del banco lo instaron a solicitar créditos en esa entidad, actividad entonces legal, para que todos ellos compartan el mismo beneficio. Julio se negó a hacerlo. “Yo no necesitaba un crédito, ganaba suficiente en ICE” explica. Esta insistencia creó algunas situaciones enojosas entre Julio y sus colegas accionistas.

Fue también en esa época cuando tuvo la primera noticia del Banco Industrial. En una reunión de directorio del Banco Hipotecario Nacional trataron una solicitud de crédito de aquel banco para construir su edificio en la avenida de El Prado de la ciudad de La Paz. Ofrecían pagar con el primer piso y los sótanos donde estaban los garajes. El directorio consideró oportuno conocer la opinión de Julio al respecto dada su experiencia en construcciones. En ese momento ese banco no llamó su atención más allá de la consulta planteada por sus socios.

A fines de la década de los años 70, la firma Adela Investment, la mayor accionista del Banco Industrial, decidió retirarse de esa sociedad y poner sus acciones a la venta. Por iniciativa de uno de los asesores del grupo del señor Fernando Romero en

<sup>8</sup> Jaime Quiroga era primo de Beatriz Rocabado, propietaria de EMUSA. Ella estaba casada con Mario mercado. Al divorciarse, nombró a su primo como representante de EMUSA.

el Banco Hipotecario Nacional, el señor Edward Derksen, de origen menonita, este banco decidió adquirir el paquete de acciones correspondiente de ese organismo suizo, juntamente con el Banco Boliviano Americano. Esta adquisición permitió a estos dos bancos contar con el 30% de las acciones del Banco Industrial, sumando el 20% adquirido a Adela Investment y el 5% que cada uno ya poseía. Esta situación produjo algunas fricciones en el directorio de este banco, puesto que se había roto el equilibrio que existía entre sus socios. El presidente del Banco Mercantil especialmente, presentó sus objeciones a esta nueva distribución de acciones.

Por aquella época, y mediante el Banco Hipotecario Nacional, Julio asesoraba a algunos grupos empresariales bolivianos que requerían de este servicio. Entre ellos se encontraba Cervecería Taquiña S.A., presidida entonces por el empresario Ernesto Asbún. En ese momento esa empresa atravesaba una crítica situación financiera. Julio recomendó al Presidente del Directorio ofrecer un gran lote de terrenos que esa compañía poseía, como pago de un importante crédito que mantenía con el Banco Mercantil. Este banco rechazó la oferta y Julio terminó adquiriendo esos terrenos donde posteriormente construyó la urbanización El Bosque, en la ciudad de Cochabamba. Con el importe de esa venta, Cervecería Taquiña pudo disminuir significativamente sus adeudos con aquel banco. De este modo, Julio pudo conocer a su presidente, el señor Javier Suazo y contribuir en algún grado en la solución de los impases suscitados en el directorio del Banco Industrial.

Por aquel tiempo también asesoró a COMSUR en diversos aspectos de su gestión empresarial, situación que le permitió conocer a su propietario, el señor Gonzalo Sánchez de Lozada y sus principales directivos.

Con todo, aunque su intervención en la banca se había incrementado, ésta no dejaba de ser una actividad marginal. Durante la década de los años 70 el centro de la atención de Julio estaba puesta en sus actividades en ICE, distribuida

ya en varias empresas, que desarrollaban sus actividades simultáneamente en Bolivia, Perú, Nicaragua, Panamá y Costa Rica.

### **Edificios y urbanizaciones**

Cuando Julio trabajaba en la electrificación rural del Departamento de Santa Cruz, se le aproximó el ingeniero Alberto M. Vázquez y le propuso que ICE Ingenieros electrifique unos terrenos en esa ciudad, que eran de propiedad de su esposa. Vázquez pensaba urbanizar esa gran área y la electrificación era un paso importante. Ofreció pagarle con algunos de los lotes urbanizados. Julio aceptó la oferta y de esos terrenos nació el barrio de Equipetrol. Resultó una excelente inversión.

Vázquez, recuerda Julio, era un hábil emprendedor. Cuando inició esa urbanización, lo primero que hizo fue construir el Hotel Los Tajibos. La urbanización giraría, como en efecto ocurrió, en torno a este gran establecimiento. En esa ocasión, también pagó buena parte de su construcción con las mismas habitaciones que iban a construirse. La otra parte del financiamiento, Vázquez la obtuvo del Banco Hipotecario Nacional donde ya Julio fungía como director. Posteriormente, vendió este hotel al empresario paceño Carlos Calvo. Pero inmediatamente construyó otro, con el mismo éxito: el Hotel La Quinta.

Los dos ingenieros trabaron de inmediato una sólida amistad. Vázquez, paceño de nacimiento aunque de orígenes cruceños, era un destacado ingeniero petrolero, dueño de una de las más importantes empresas especializadas en perforación de pozos de petróleo en Sudamérica. Era un hombre de vasta cultura, verdaderamente enamorado de los libros y la historia. Contaba con una de las bibliotecas privadas más grande de Bolivia y una no menos nutrida colección de documentos históricos. Visitar su biblioteca en La Paz o conversar largamente con él en Santa Cruz brindaban a Julio momentos sumamente gratos. Años más tarde, cuando Julio fue miembro

de la directiva del Concejo Empresarial de América Latina (CEAL), invitó a Vázquez a participar de ese organismo. Ya en la década de los años 80, también incursionaron juntos en el área petrolera, construyendo en sociedad una planta de gas licuado en el Chapare. Cuando años más tarde se vivió el proceso de capitalización de esta industria, el gobierno de entonces les obligó a venderla como parte de un paquete mayor de inversiones ofrecidas a capitales extranjeros. Julio lamentó mucho el fallecimiento de Alberto M. Vázquez. Recuerda a su amigo “Chichín”, como se apodaba, como una persona sana, de gran visión para los negocios y para el desarrollo del país, y un amante de la historia boliviana.

Alentado por su experiencia en Santa Cruz, poco tiempo después pudo intervenir también en la construcción de algunos edificios en la ciudad de La Paz. En aquellas reuniones del Banco Hipotecario Nacional Julio conoció al señor Mario Mercado. Éste era el Alcalde de esa ciudad en un buen momento de la economía del país, que ofrecía oportunidades de inversión en el campo de la construcción de edificios. La Paz contaba por entonces con muy pocos edificios de departamentos. Alentados por el Alcalde, varios inversionistas incursionaron en esta actividad, provocando un visible y sostenido crecimiento vertical de sus edificaciones.

Mercado solicitó a Julio a cotizar algunos trabajos de ingeniería en la mina de Inti Raymi que finalmente no llegaron a prosperar, pero entre una ocasión y otra, mantuvieron largas conversaciones sobre el desarrollo urbano de la ciudad de La Paz. Mercado, hábil promotor de inversiones, lo animó a probar fortuna en esta nueva área de la construcción, distinta a la que hasta entonces realizaba en el campo de la energía eléctrica.

Dado su éxito en este último campo, tenía la capacidad necesaria para realizar estos emprendimientos. Invertir en Bolivia, traer sus ganancias desde Perú y Centro América a su país era algo que lo entusiasmaba. Compró alrededor de 20

lotes urbanos en distintos lugares de la ciudad antes de que el auge de la construcción elevara demasiado los precios. Luego, inició la construcción de su primer edificio en la ciudad, el Batallón Colorados, el año 1977.

Si se consideraba un innovador en el campo de la ingeniería, podría serlo también en el de la construcción de edificios. El Batallón Colorados fue el primero de la ciudad en contar con departamentos de un solo dormitorio, además de los tradicionales de dos o más. Pensaba en personas que por diferentes motivos, solo necesitaban un pequeño departamento, como parejas recién casadas o personas mayores por ejemplo. Su venta fue un verdadero éxito.

Poco tiempo después inició las obras del segundo edificio, el Abaroa, ubicado en la plaza de este nombre en el barrio paceño de Sopocachi. Allí introdujo otra novedad, ascensores privados para los departamentos. Pero fue también aquí donde se dio cuenta que había cometido un serio error. Contrató a un arquitecto argentino que trabajaba en SADE, empresa que él conocía, el cual insistió, además, en traer consigo a su propio administrador de la obra. Su contabilidad con ellos nunca resultó del todo clara. Pero lo peor fue que este arquitecto no tenía experiencia ni en construir edificios de vivienda y menos en una topografía accidentada como la de La Paz. Durante la construcción del edificio Batallón Colorados no tuvieron mayores problemas, salvo en la construcción de la rampa de acceso a los garajes. Pero, fue desde el comienzo de la construcción del segundo edificio cuando comenzaron a tener severos fricciones. Al comenzar las excavaciones para construir el sótano, donde debían ubicarse los garajes correspondientes a cada uno de los departamentos, las filtraciones de agua subterránea inundaban las obras de manera profusa.

Algún competidor, que también construía edificios, le ofreció una solución. Las normas municipales obligaban a los constructores a construir un garaje por cada departamento. El competidor, cuando encontraba dificultades como las de Julio,

simplemente pagaba la multa correspondiente por incumplir esta norma.

Julio decidió de todas maneras construir los garajes, pero entre las dificultades del terreno y las limitaciones de su arquitecto, terminó la construcción del edificio con pérdidas.

Sobrevinieron luego otras dificultades. La Municipalidad no le permitió construir un tercer edificio, también en la plaza Abaroa, donde está actualmente construida la Universidad San Francisco de Asís, porque la antigua casa señorial que la ocupaba fue declarada monumento nacional. Desalentado, Julio terminó vendiendo sus terrenos y finalmente dejó el ramo en La Paz.

## CAPÍTULO 6

### DIVERSIFICACIÓN EMPRESARIAL 1980 – 1989

#### **El contexto**

La década de los años 80 estuvo marcada por dos características complementarias entre sí. Entre los años 1982 y 1985, luego de un período en que el país se hallaba regido por gobiernos militares de facto, gobernó el país el Dr. Hernán Siles Suazo quien instauró nuevamente la democracia formal en Bolivia. Sin embargo, debió enfrentar al mismo tiempo una aguda crisis económica que llevó al país a una superinflación financiera de dimensiones inéditas en la historia económica republicana. Todas las actividades económicas se vieron severamente afectadas.

Desde 1985, asumió el ejercicio del gobierno el Dr. Víctor Paz Estenssoro. Una de sus primeras medidas fue la promulgación del célebre decreto N° 21060 que normalizó radicalmente la inflación y, sobre todo, abrió nuevos cauces para la economía boliviana, alentando la inversión privada, en el marco de lo que se conoció como el periodo neoliberal.

De esta manera, las siguientes décadas se desarrollaron dentro de un amplio proceso democrático, que impulsó el fortalecimiento de sus instituciones y el desarrollo económico. Ambos procesos, con sus luces y sombras, permitieron el crecimiento sostenido del país, con una razonable estabilidad social y relativa bonanza, hasta entrado el siguiente milenio.

#### **Nuevas construcciones en Bolivia**

Aunque ya había incursionado en otros campos de actividad, fue durante la década de los años 80 cuando Julio inició un franco proceso de diversificación empresarial, extendiendo

sus intereses hacia nuevos emprendimientos. Todo comenzó con ICE Ingenieros. Como había sucedido en Perú, desde Bolivia esa empresa se convirtió en una suerte de plataforma desde la cual pudo iniciar, de distintas maneras, una serie de vínculos y relaciones que fueron abriendo el camino a nuevas inversiones que poco a poco, fueron ganando un espacio propio en su ya recargada agenda de trabajo.

ICE Ingenieros ya tenía un mercado bastante consolidado en Bolivia. Entre otras obras importantes de estos años, cabe destacar la construcción de un túnel de más de 12 kilómetros de extensión, para transvasar las aguas del río Málaga hacia el embalse de Corani, como parte de los trabajos complementarios de esa central hidroeléctrica, en el departamento de Cochabamba. Esta construcción fue realizada entre los años 1981 y 1984, y le fue adjudicada mediante licitación internacional convocada por ENDE.

Fue en esa ocasión cuando Julio inició un importante relacionamiento con la banca internacional desde Bolivia. Para encarar los trabajos del mencionado túnel, el año 1981 el Banco de Boston le concedió un inusual crédito de tres millones de dólares “contra el balance de sus empresas de ICE en Bolivia y Perú”, sin ninguna garantía adicional. Los vínculos desarrollados con esa entidad en Panamá le habían ganado la confianza de sus principales ejecutivos. Julio pudo devolver la totalidad de este crédito antes de la fecha de vencimiento, pese a la severa inflación que asolaba el país, para retribuir el gesto y la determinación que adoptó la señora Carola Leickard, su gerente en La Paz. A consecuencia de esta transacción, Julio no solo mantuvo sus principales cuentas en el Banco de Boston, sino que desarrollo con sus más altos personeros una amigable relación profesional.

También figuran en este período las obras civiles y el montaje electromecánico de dos nuevas turbinas a gas en la planta de Guaracachi, en la ciudad de Santa Cruz, que fueron el sexto y séptimo de estos equipos instalados allí, de una capacidad de

26 megavatios cada uno, por encargo de la empresa alemana AEG Kanis.

En 1987 y 1989, en la ciudad de Tarija se construyeron tres enormes tanques de almacenamiento de agua, con capacidad total de 2.300 metros cúbicos, y la tubería de acero que la conducía desde la fuente hacia éstos depósitos. Fueron parte de su sistema de agua potable y alcantarillado. La obra fue inaugurada por el Presidente de la República, el Dr. Víctor Paz Estenssoro. Esta fue una de las primeras obras de construcción fuera del campo de la transmisión y distribución eléctrica que realizó ICE Ingenieros en Bolivia. Le seguirían muchas más, de la mayor importancia.

Por su significación e importancia para el desarrollo nacional, cabe destacar en este período la construcción de la línea de interconexión eléctrica entre las plantas de Corani y Guaracachi, entre los departamentos de Cochabamba y Santa Cruz, adjudicada a ICE mediante una licitación internacional realizada por ENDE el año 1987. Se trataba de una línea compleja, de 330 kilómetros de extensión, que descendería por la empinada ladera oriental de la cordillera de Cochabamba, atravesaba toda la región del Chapare y llegaba hasta la ciudad de Santa Cruz. Lo agreste de esa región y sus empinadas laderas cubiertas de bosque húmedo le recordaron los buenos tiempos en Paucartambo. Pero esta línea era de mucho mayor extensión, poniendo a prueba toda la capacidad de ICE Ingenieros para vencer adecuadamente los obstáculos que le presentó la agreste topografía de esa región.

Al recapitular este episodio, Julio precisa que cuando se propuso la construcción de esta línea se generó entre la dirigencia cruceña cierta susceptibilidad. Algunas de las autoridades y dirigentes regionales pensaron que esta interconexión podría afectar a su propia capacidad de suministro de energía a sus usuarios, al ser eventualmente trasladada al interior del país. La oportuna intervención de Julio contribuyó a una cabal comprensión de las bondades de

una línea de interconexión interdepartamental y sus beneficios para ambas regiones.

También recuerda que esta obra le tuvo que ser adjudicada dos veces, mediante dos contratos distintos. El primero de ellos, de modalidad “llave en mano”, tuvo que cancelarse cuando ya había adquirido las torres metálicas y buena parte de los insumos, debido a algunas desavenencias con un directivo de ENDE sobre los costos de este trabajo. “Era un joven ingeniero enemigo de la empresa privada. Hoy es sin embargo, un próspero empresario”, recuerda Julio. Poco después, ganó la segunda licitación y los trabajos se realizaron normalmente, de acuerdo a las especificaciones correspondientes.

### **El aeropuerto de Cochabamba**

Sin embargo, la obra preponderante de esta época fue sin duda la construcción de la nueva franja de aterrizaje del aeropuerto Jorge Wilstermann de la ciudad de Cochabamba. Ésta era una antigua y largamente acariciada reivindicación cochabambina. Durante el segundo gobierno del Dr. Hernán Siles Suazo (1982 – 1985) se iniciaron las gestiones para su construcción. En medio de las tribulaciones de su mandato y la severa crisis que supuso la hiperinflación que se generó en esos años, el gobierno del Dr. Siles encaró con entusiasmo este proyecto y logró que el Banco Mundial proporcionara los recursos no reembolsables necesarios para encargar los estudios de construcción, tarea que fue encomendada a una prestigiosa empresa norteamericana, la misma que acababa de construir el aeropuerto de la ciudad de Atlanta en los Estados Unidos.

Al mismo tiempo, entabló negociaciones con el gobierno de Italia en procura de los recursos necesarios para su construcción. Monseñor Genaro Prata, de nacionalidad italiana y por entonces Arzobispo de la ciudad de Cochabamba, estaba entre quienes colaboraron en procurar atraer la atención de la cooperación italiana, interponiendo para ello sus buenos oficios. Como se ha mencionado, Julio conocía los aportes que

había realizado la cooperación de ese país en Perú y estaba muy vinculado con ella, dados sus trabajos en la construcción de la gran Central Hidroeléctrica del río Mantaro. Deseoso de contribuir en que el organismo de cooperación italiano invierta en Bolivia, se sumó con entusiasmo a la iniciativa.

Sin embargo, ese propósito no era sencillo de lograr. Era un momento crítico para la cooperación internacional italiana. Ese gobierno detectó una serie de irregularidades, algunas francamente reñidas con la ley, en el desempeño de algunas empresas italianas que habían trabajado en países africanos y latinoamericanos. Tomó cartas en el asunto y estableció una severa política de control de los proyectos de cooperación que incluían estrictos procedimientos de fiscalización. Existía un ambiente de gran susceptibilidad por estas iniciativas, que de hecho, comenzaron a restringirse. Los estudios de factibilidad y consultorías afines se suspendieron definitivamente y solo se financiaban proyectos ya totalmente elaborados, exclusivamente en cuatro grandes campos: educación, salud, medio ambiente y apoyo a la lucha contra el narcotráfico.

En ese contexto, el problema para Bolivia era cómo interesar a la cooperación italiana a invertir en la construcción de un aeropuerto que, aparentemente, no se incluía en las áreas priorizadas por su gobierno. El argumento lo proporcionó Julio. Ese aeropuerto podría contribuir enormemente en las tareas de lucha contra el narcotráfico en la región del Chapare, en el departamento de Cochabamba, al constituirse en la región más próxima del área de conflicto, facilitando el transporte de personal y equipos con la celeridad que el caso requería.

Julio recurrió además a sus buenos amigos en Italia. Sobre todo, a Mario Federici que era el dueño, entre otras grandes empresas, de la compañía constructora que llevaba su apellido, al que conoció en la época en que trabajaba en la construcción de la Central Hidroeléctrica del Mantaro. Federici tenía un tío que era cardenal de la Curia Romana, amigo de otro prelado, pariente a su vez del Primer Ministro italiano, don

Giulio Andreotti. Estas buenas relaciones, unidas a un sólido proyecto para la construcción del aeropuerto, facilitaron un aporte no reembolsable de este gobierno para la construcción de la nueva pista de aterrizaje.

Mediante licitación internacional, esta obra fue adjudicada a ICE Ingenieros, empresa que conocía perfectamente todos los detalles del proyecto. La pista de aterrizaje construida tiene 3,8 kilómetros de extensión y 45 metros de ancho. Incluye un puente sobre el río Rocha que atravesaba dicha franja, y las obras de iluminación y señalización, realizadas bajo normas internacionales. Fue construida entre 1988 y 1991. Durante la siguiente década ICE Ingenieros también se haría cargo de la construcción de la terminal de pasajeros y edificaciones complementarias.

### **El Banco Industrial**

La década de los años 80 estuvo signada por la presencia de Julio León Prado como protagonista de primera línea en la banca boliviana, mediante la adquisición del Banco Industrial S.A. hoy conocido como Banco BISA.

El Banco Industrial había sido creado el año 1963 por iniciativa de un grupo de organismos de cooperación internacional con el objetivo principal de promover el desarrollo industrial del país. Era un banco de segundo piso que no recibía depósitos del público y manejaba sus recursos en los otros bancos del sistema financiero, que tenían el beneficio de su manejo.

Estaba conformar por cuatro grandes grupos: El primero de ellos y el que aportaba la mayor parte del capital accionario era el de los organismos internacionales. La empresa Adela Investment, entidad suiza de cooperación al desarrollo que poseía el 20% de las acciones del banco; la Corporación Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial que detentaba el 14%, la Sociedad Alemana para la Inversión y el Desarrollo (DEG), con el 10 % y el Banco para el Desarrollo Empresarial (FMO), de Holanda, con el 3%. En total contaban con el 47%

del total accionario. El segundo grupo estaba conformado por el sector de la banca constituido por el Banco Hipotecario Nacional, el Banco Boliviano Americano, el Banco Mercantil y el Banco de Santa Cruz de la Sierra. Cada uno de ellos con el 5% de los títulos que en conjunto representaban el 20% del paquete accionario. Un grupo de compañías mineras poseía otro 20% y un amplio número de cerca de 300 industriales contaba con el 13% restante.

Por tratarse de un banco de fomento, inspirado en criterios de cooperación al desarrollo, sus normas internas establecían que el directorio estuviera compuesto por doce directores, tres por cada grupo de accionistas, independientemente del porcentaje de acciones que cada grupo poseía. Tenía además seis directores suplentes. También por esta normativa, la presidencia del directorio había sido confiada al sector de la banca, por su natural competencia profesional en este ramo. Ésta se rotaba cada año entre los cuatro bancos que integraban el directorio.

Cuando el Banco Hipotecario Nacional y el Boliviano Americano adquirieron las acciones de Adela Investment a fines de los años 70, el señor Guillermo Gutiérrez Vea Murguía, en su condición de presidente del Banco Hipotecario Nacional, asumió al mismo tiempo la presidencia del Banco Industrial, al corresponderle dado el orden de alternancia que había sido establecido en ese banco. En esa oportunidad, por decisión de este sector, se designó como gerente general al señor Jorge Valdez, quien anteriormente había regentado el Banco Boliviano Americano. Reemplazaba en estas funciones al señor Jorge López, quien fue gerente general del Banco Industrial durante muchos años. Para evitar susceptibilidades con el Banco Hipotecario Nacional, junto a Valdez se designó al ingeniero Roberto Capriles como asesor general de ese banco.

La gestión compartida entre los bancos Hipotecario Nacional y Boliviano Americano del Banco Industrial demostró muy

pronto que aquella no una tarea sencilla y la relación entre ambas entidades se fue deteriorando rápidamente. Al poco tiempo, el Ingeniero Capriles se vio obligado a renunciar y la situación llegó al punto que era mejor que uno de ellos vendiera su parte al otro para facilitar la toma de decisiones.

Ante esta situación, el directorio del Banco Hipotecario Nacional citó al ingeniero León Prado a una reunión de emergencia con el propósito de tratar la venta de sus acciones en el Banco Industrial, al Banco Boliviano Americano. Julio recuerda que para asistir a ella tuvo que viajar expresamente desde Lima. La reunión se realizó en las oficinas de ESTALSA, en la Avenida Arce de la ciudad de La Paz, donde actualmente está ubicado el edificio Multicine. El Banco Hipotecario Nacional detentaba el 15% de éstas acciones, entre la compra anterior a Adela Investment y el 5% que tenía originalmente. Querían transferir éstas al Banco Boliviano Americano en el precio de US\$ 300.000. Julio objetó este planteamiento: “hace poco hemos comprado el 10% en un millón. Nuestro 15% debería valer un millón y medio”, sostuvo. Sus socios no supieron responder a esta afirmación. Julio insistió: “Y por esos US\$ 300.000, ¿por qué no compramos nosotros?”. Le respondieron que en ese momento no disponían de esa suma. Julio les contestó con una frase determinante: “para poder vender bien hay que poder comprar. Es un principio elemental de negocios”.

La frase dio lugar a que sus socios comenzaran a animarlo para que él, personalmente, compre esas acciones. En ese momento, Julio no disponía de mayor información sobre el Banco Industrial. Con total confianza en sus asociados, preguntó cuál era la situación financiera. De manera unánime, le respondieron que su estado era óptimo, mucho mejor que la del Banco Hipotecario Nacional. Esto era una exageración y posiblemente el entusiasmo de todos en ese momento no permitía aquilatar la situación con la objetividad necesaria, pero poco a poco, Julio se fue mostrando dispuesto a realizar esta transacción. Con entusiasmo, el señor Carlos Iturralde,

del grupo de Gutiérrez Veá Murguía, se ofreció para iniciar las respectivas negociaciones con el Banco Boliviano Americano.

En efecto, pocos días después, Iturralde llamó a Julio y le anunció que este banco estaba dispuesto a venderle sus acciones, pero en una suma que triplicaba la inicialmente anunciada: un millón de dólares. Luego de nuevas preguntas y conversaciones, Julio decidió finalmente adquirir ese 15% de acciones. Recuerda que con gran premura los vendedores, los señores Eduardo (Chichi) Siles y Jorge Valdez, se hicieron presentes en su domicilio de la plaza Abaroa ese mismo día para retirar el respectivo cheque. Era el mes de noviembre de 1983.

Al comprar Julio las acciones del Banco Boliviano Americano, el Banco Hipotecario Nacional pudo mantener su propia cuota de acciones en el Banco Industrial, que como se ha señalado, ascendían a otro 15%. Como socio de ese banco, le correspondía un porcentaje de ellas. Luego de una larga serie de negociaciones que duraron varios meses, optaron por realizar una nueva transacción. Un swap de acciones, mediante el cual cedía a sus socios todas las que poseía en el Banco Hipotecario Nacional, que ascendían al 24%, a cambio del 15% que éste detentaba en el Banco Industrial. Los acuerdos finales y los trámites necesarios para formalizar la compra tomaron otro buen tiempo. Durante este período se lamentó el fallecimiento del presidente de ambos bancos, don Guillermo Gutiérrez Veá Murguía. Lo sucedió en la presidencia del Banco Hipotecario Nacional el señor Carlos Iturralde.

Años después, Julio reflexionaría si esa compra supuso una buena transacción. Sus acciones en el Banco Hipotecario Nacional tenían un valor mucho mayor al de las adquiridas del Banco Industrial. La confianza en sus socios le había impedido recabar mayor información, cosa que comprobó posteriormente, al asumir la presidencia del Banco Industrial. La lección aprendida fue otra vez la de tomar decisiones sobre la base de información documentada, y en caso de nuevas adquisiciones bancarias, realizar antes de nada una auditoria especializada.

Finalmente, en la rotación para la presidencia del banco de principios del año 1985, Julio fue posesionado como presidente del Banco Industrial, cargo que ejerce ininterrumpidamente hasta el presente. Era el propietario formal del 30% de sus acciones y por ende, su principal accionista. Junto con él pasó a esa entidad el ingeniero Roberto Capriles, que también era dueño de un pequeño porcentaje de acciones en el banco y por quien Julio siente el mayor aprecio.

Aun antes de ser designado presidente del Banco Industrial, cuando todavía negociaba la compra de las acciones que el Banco Hipotecario Nacional poseía en ese banco, una de sus primeras intervenciones consistió en cambiar al gerente, el señor Jorge Valdez. Ante esta situación, el señor Carlos Iturralde sugirió a Julio la designación de un nuevo ejecutivo. Julio le respondió: “Chaly, cuando tú compras un banco, pones el gerente que quieres, acá yo pongo el que quiero”. El candidato sugerido por Iturralde era un destacado profesional que con el tiempo fue amigo de Julio, pero en ese momento, él quería tomar alguna distancia de sus antiguos socios. Designó en este cargo al licenciado Alfredo Moscoso, por quien Julio tiene hasta hoy una alta estima por su honestidad y capacidad profesional. Moscoso era gerente del Banco Hipotecario Nacional pero el directorio de esta entidad lo había mantenido relativamente relegado.

Ya en el ejercicio pleno de la presidencia del Banco Industrial, su primera decisión fue ordenar la realización de un “due dilligence” o auditoria especial y detallada del banco adquirido. Los resultados presentados lo alarmaron tremendamente. El banco tenía un patrimonio en pesos bolivianos equivalentes a 4 millones de dólares, pero por contrapartida, tenía más de 26 millones de dólares en “cuentas incobrables” que, además, ni siquiera figuraban en el balance formal. En realidad, estaba más de seis veces quebrado.

Muy preocupado, comentó sobre esta situación con su esposa Janette en Cochabamba, donde todavía tenía su residencia

permanente. “Me he lanzado a una piscina de diez metros de profundidad que no tiene agua”, confesó. “Además, ni siquiera soy banquero”. Aquella operación no había sido un acierto. Sin la información adecuada, había comprado un banco prácticamente en bancarrota. De manera autocrítica como solía hacer en estas circunstancias, Julio decidió enfrentar responsablemente sus errores. No sería la primera vez en la que debía enfrentar una compleja situación adversa. Resolvieron, con su esposa, trasladar su domicilio a la ciudad de La Paz para que Julio pudiera dirigir personalmente el banco y sacarlo de su premiosa situación. El pequeño Rodrigo, que ya cursaba la primaria, fue inscrito en el colegio San Ignacio de esa ciudad. Por un buen tiempo, el Banco Industrial requirió de toda su atención, relegando por primera vez, aunque no abandonando ni mucho menos, sus actividades en ICE Ingenieros.

Los deudores del Banco Industrial eran cuatro compañías mineras: ESTALSA que debía cerca del 50% de aquel adeudo; EMUSA, la Empresa Minera Pabón y finalmente COMSUR que tenía el monto más bajo del total adeudado. Con los resultados de la auditoria especial y el análisis jurídico que encargó a sus abogados, Julio decidió dirigir una carta notarial a estas empresas conminándolas a regularizar su situación con el banco en un plazo de 30 días.

Al día siguiente de enviada esa nota oficial, se presentó en sus oficinas un connotado abogado a nombre de una de las empresas acreedoras. Amablemente, le manifestó a Julio el gran aprecio que sentía por él, pero que por esa misma razón, se sentía en la obligación de sugerirle que inmediatamente haga sus maletas y se ponga a buen recaudo en Lima. En su opinión, la carta que Julio había enviado a los principales empresarios del país constituía una grave ofensa a la flor y nata empresarial boliviana. Estaba enterado de que ellos moverían sus influencias para ordenar su detención. “Mañana a estas horas estarás adentro, en la cárcel de San Pedro” por tan grave afrenta, le dijo.

Julio no se amedrentó. “Le agradezco su consejo doctor, pero yo no voy a hacer ninguna maleta ni me voy a ir a ninguna parte. Si mañana en la tarde me meten preso, que me metan. Yo no tengo ningún problema. Yo no soy el dueño del banco. Solamente soy su presidente. Yo tengo el 30% de las acciones. Tengo la obligación de defender el 100% del banco, sobre todo el 70% de los otros socios. Y esos son el Banco Mundial, la cooperación alemana, la holandesa y los industriales de este país. Bueno, alguno de ellos me llevará un café a San Pedro, no tengo ningún problema en ir adentro” manifestó.

Le indicó al abogado que inmediatamente comunicaría esta situación a estos organismos, solicitando su opinión e instrucciones al respecto. Dirigiéndose a su secretaria le ordenó “llama inmediatamente por teléfono a Washington, al Banco Mundial”. Ante su ímpetu, su interlocutor retrocedió. Al día siguiente, recibió en su despacho una carta formal en la que ese profesional le anunciaba que su empresa se comprometía a ponerse al día con sus créditos en el plazo estipulado. Este incidente con la élite empresarial boliviana le permitió mostrar con claridad su carácter y singularidad como nuevo actor en la banca boliviana.

Las otras empresas guardaron en principio total silencio, “pero no me metieron a San Pedro ni nada por el estilo” recuerda Julio. Poco a poco, trataron también de regularizar su situación. ESTALSA ofreció sus oficinas de la avenida Arce como dación de pago y también, en esa misma condición, algunas de sus minas. Poco después, una de sus dragas que operaba en Oruro sufrió un siniestro y como el seguro estaba inscrito en favor del banco, éste pudo recuperar otra fracción de esa deuda.

Jaime Quiroga, en representación de EMUSA, también conversó con Julio al respecto manifestándole que había sugerido a su prima Beatriz Rocabado, propietaria de ese grupo, saldar aquella deuda transfiriendo una parte de la mina San Cristóbal en favor del Banco Industrial. Por entonces, ese

yacimiento estaba en una fase inicial de su desarrollo y no estaba considerado, como hoy en día, el principal del país. El caso es que el banco, de una u otra manera, pudo recuperar una parte de esa deuda, aunque tuvo que castigar el saldo durante varios años.

Como de todas maneras su situación era apremiante, ese mismo año de 1985 Julio decidió viajar a Washington para solicitar un crédito de emergencia ante el IFC, socio del Banco Industrial. Por aquellos años se producía en Bolivia aquella gran hiperinflación que puso a toda su economía en una grave crisis. Por ese motivo, ninguna entidad internacional quería ofrecer créditos en el país. No era el mejor momento para realizar ese viaje. Pero Julio vio que no tenía otra alternativa.

En esa oportunidad, Julio solicitó al IFC un crédito de 10 millones de dólares para salvar la crítica situación del Banco Industrial. Como había previsto, su solicitud fue en principio denegada. Además de la situación general del país, aquel organismo sentía una cierta frustración por el desempeño de ese banco. Pese a sus importantes inversiones en él, no observaban un real crecimiento del sector industrial en Bolivia. Pero además, muchas de sus operaciones prácticamente se habían perdido. Los ejecutivos del IFC no se explicaban, por ejemplo, como un aporte suyo de dos millones de dólares para construir un Parque Industrial en la ciudad de El Alto se había gastado en su totalidad, pero con ese dinero, el Banco Industrial apenas había comprado un terreno. Sabían que esas transacciones no se realizaron en la gestión de Julio, pero su malestar era evidente.

Con su característica perseverancia, Julio finalmente convenció a los directivos del IFC de realizar un nuevo acuerdo. Ellos le facilitarían el crédito solicitado a condición de que él adquiriera sus acciones en el Banco Industrial. Querían desembarazarse de esa, entonces, poco fructífera sociedad. Le manifestaron que el IFC no quería hacer ningún negocio con esa venta y que le transferían esos títulos en el precio correspondiente a su

propia inversión inicial. Ascendían al 14% del total accionario. Julio aceptó realizar esa compra, pero solicitó un plazo de cinco años para pagarlas, incluyendo los intereses correspondientes. “Les solicité este plazo principalmente porque no era bueno para el Banco Industrial, que el Banco Mundial se retire de él en el momento en que yo me hacía cargo. *Dime con quién andas y te diré quién eres*, dice el refrán. El Banco Mundial aportaba mucho más con su prestigio que con sus inversiones”, explicó.

La decisión de acercarse a esta corporación del Banco Mundial resultó muy importante. El Banco Industrial no solo pudo superar su crisis sino que, en poco tiempo, pudo llevar adelante adecuadamente todas sus operaciones. Julio pudo cumplir con el pago de las acciones que había adquirido de ella en el plazo de los cinco años acordados. Pero tal era el éxito del Banco Industrial que poco después, fue el IFC quien solicitó adquirir un nuevo 10% de sus títulos, permaneciendo en él como socio activo. Por muchos años, el banco les pagó cumplidamente los dividendos que le correspondían, lo que no dejaba de sorprender a este organismo.

Se creó entre el Banco Mundial y el Banco Industrial una estrecha y cordial relación. Desde entonces Julio fue reiteradamente invitado a las reuniones que este organismo realizaba anualmente con toda la banca internacional en distintos lugares del mundo. En ellas Julio fue logrando una destacada participación. De allí pasó a intervenir en las que organizaba el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF), y poco después, a las de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN). Sus relaciones en todos estos eventos le permitieron, años más tarde, participar activamente en la fundación y el desarrollo del Consejo Empresarial Latinoamericano (CEAL). A muchas de estas reuniones concurría acompañado de su esposa Janette, quien se desempeñó como una entusiasta participante en las relaciones sociales que estos eventos suponían, colaborando con Julio de manera oportuna y eficiente.

Superados los tropiezos iniciales, Julio se abocó a fortalecer el banco. Aplicó los mismos fundamentos que había usado en ICE: quería formar un banco altamente eficiente y competitivo, capaz de lograr la confianza de sus clientes sobre la base de la calidad de sus servicios y la confiabilidad y transparencia de sus operaciones.

Hacia fines de la década, con el banco ya en velocidad de crucero, Julio fue reasumiendo sus actividades en ICE Ingenieros. Para apoyarlo en el banco, trajo desde Lima al señor Juan Otero, por recomendación de su socio en esa ciudad, el Dr. Navarro Grau. Otero se desempeñaba hasta entonces como subgerente del Banco Latino, aquel en el que Julio había realizado algunas inversiones. En el Banco Industrial cumplió las funciones, en principio, de asesor general.

### **Pasajes de la vida familiar**

Poco tiempo antes de trasladarse a La Paz para dirigir el Banco Industrial, cuando aún residía con su esposa en la casa de la plaza Cobija en Cochabamba, Julio lamentó el fallecimiento de su querida tía Eloísa, hermana mayor de su madre. El suceso quedó fijamente grabado en su memoria. Al final de la tarde del sábado 27 de julio de 1982, mientras Julio descansaba en su casa y Janette compartía un juego de cartas con algunas amigas, sintió vívidamente que su tía lo llamaba. No se trataba de una llamada telefónica ni de ninguna comunicación tangible, sino eminentemente mental, aunque igualmente imperiosa. Julio avisó a su esposa que saldría de inmediato a Quillacollo para visitarla sin dar mayores explicaciones, y partió presuroso hacia esa ciudad. Cuando llegó a la casa, ya casi de noche, lamentablemente encontró a doña Eloísa agonizando. En un último momento de lucidez alcanzó a saludar a Julio y agradecerle que haya atendido su llamado. Le encomendó el cuidado de sus tres hijas menores y falleció minutos después, aliviada y en paz.

Para poder atender el Banco Industrial, Julio y su esposa permanecieron en la ciudad de La Paz poco más de un año.

Durante esa estadía Julio mandó a construir la piscina del Colegio San Ignacio, como un aporte personal a ese establecimiento que acogió a su hijo Rodrigo. Julio desde niño había sido aficionado a la natación y, como se ha mencionado, es un verdadero cultor de aquello de “mente sana en cuerpo sano”. Se trata de una pileta semiolímpica, totalmente equipada, cubierta y atemperada. Contaba con profesores de natación y algunos servicios complementarios como un gabinete de psicología deportiva.

Julio solicitó al director de ese establecimiento, el padre Villalba, que su aporte permaneciese en el anonimato, fiel a su estilo de “lowprofile”, como él mismo lo califica. Pero los padres de familia del colegio presionaron al sacerdote. Sospechaban que esa obra podría ser el aporte de algún oscuro donante. El director se vio obligado a reconocer públicamente el nombre del mecenas y durante muchos años una pequeña placa en su ingreso fue el único testimonio de este gesto.

Durante varios meses, Julio debió cubrir los gastos de mantenimiento de estas instalaciones. Los padres de familia observaron con recelo la condición que Julio impuso para su uso, de pagar una pequeña cuota pecuniaria exclusivamente para los alumnos usuarios de ella, destinada totalmente a su sostenimiento, pero que elevaba las pensiones ordinarias que los padres debían pagar mensualmente. Pero el éxito de ésta instalación deportiva entre los estudiantes pronto disolvió toda duda, integrándose ampliamente al conjunto de las labores de ese colegio. El Club de Natación San Ignacio ha obtenido un merecido reconocimiento en esta disciplina a nivel nacional. Con las cuotas pagadas por los padres de familia pudo construirse además, todo un coliseo en torno a la piscina. “Si no hay un aporte por parte de los usuarios, éstos no aprecian realmente lo que tienen” subraya Julio. Recientemente, en agosto del año 2013, este colegio realizó un acto celebrando el 50 aniversario de su creación. En él se realizó un cálido reconocimiento a varias personalidades del país que fueron sus benefactores. Una de ellas, de manera

especialmente distinguida, fue para el ingeniero Julio León Prado.

Ya de retorno en Cochabamba, Rodrigo fue inscrito en el colegio Carachipampa, cercano a su nuevo domicilio. Julio había acabado de comprar una bonita propiedad, que llamaron El Refugio, en las afueras de su ciudad natal de Quillacollo. Residían en ella puesto que la de la plaza Cobija estaba siendo refaccionada. El Refugio tenía una casa relativamente austera, aunque rodeada por un amplio terreno. En poco tiempo, su esposa construyó en él un acogedor jardín y un vivero de plantas ornamentales. Janette resultó una persona imprescindible en la remodelación tanto de la casa campestre como la de la ciudad, tareas que realizó con especial acierto y dedicación.

Entre los años 1988 y 1992, su hija Paula Alexa cursó la carrera de ciencias políticas en la TUFTS University, en la ciudad de Boston, lo que a Julio le producía sentimientos encontrados. Por una parte, no veía con buenos ojos el gran interés de su hija por la política. Alexa demostraba una gran aptitud para esta disciplina y encontraba en ella, con la pasión que esta actividad suele implicar, la vocación de su vida. En alguna oportunidad le manifestó a su padre que ya que había nacido en Bolivia, no podría aspirar al cargo de Presidente de los Estados Unidos, pero que al menos optaría por el de Vicepresidente. Julio siente por la política y los políticos en general, con ciertas y muy honrosas excepciones, la misma desconfianza básica con que muchos políticos juzgan el rol empresarial. Para él, la política es el ámbito natural de la mentira y el engaño. El entusiasmo de Paula Alexa por esta actividad lo llenaba de zozobra, pero aceptaba en silencio sus decisiones.

Por contrapartida, lo llenaba de satisfacción el éxito de su hija en los estudios. Además, Paula Alexa había sido elegida presidente de la Unión de Estudiantes de su universidad y realizaba eficientes gestiones a su favor ante el directorio de su universidad. En cierta ocasión, Julio debía mantener una

reunión con uno de los directores del IFC en Washington. La secretaria del funcionario lo llamó a último momento para solicitarle postergar la reunión por unas horas debido a una demora no prevista del director. Cuando finalmente se reunieron, éste, al excusarse, le explicó el motivo de su demora. Había asistido a una reunión del directorio de la TUFTS University de la cual era el presidente, y ésta se había alargado más de lo previsto debido a una solicitud que realizó la presidente de los alumnos, para gestionar ellos directamente determinados servicios universitarios. Sus argumentos habían resultado irreprochables y el directorio había aceptado delegar esas responsabilidades. “Y qué casualidad, esa muchacha que realizó esa extraordinaria exposición, tiene tú mismo apellido”, agregó. “Esa muchacha es mi hija” repuso Julio, sin esconder su orgullo.

El acto de graduación de Paula Alexa coincidió con el 50 aniversario de la TUFTS University. En esa ocasión, fue elegida para pronunciar un discurso en el acto oficial de esta recordación, a nombre de los alumnos de todas las promociones egresadas de ese establecimiento, ante un auditorio colmado de padres de familia e ilustres personalidades.

### **Banca comercial**

Al retornar a La Paz de uno de sus innumerables viajes, Julio se encontró con la desagradable sorpresa que su gerente, el Lic. Alfredo Moscoso, había renunciado. Lamentó mucho la partida de este leal funcionario que lo había colaborado eficientemente durante todos esos años. La gerencia general del Banco Industrial fue ocupada por el señor Juan Otero.

Una de sus preocupaciones en esa época fue procurar la transición del Banco Industrial que era un banco de segundo piso, a la categoría de banca comercial. El dinero del Banco Industrial tenía que ser depositado en otros bancos, generando muchas veces demoras e inconvenientes en la gestión. Durante varios años, desarrolló una serie de trámites relativos a este propósito que inevitablemente chocaban con la

oposición de la futura competencia. Aquella actitud no dejaba de ser comprensible para Julio, puesto que algunos bancos comerciales se beneficiaban tanto de los depósitos como de los créditos originados por el Banco Industrial.

La oportunidad para superar estos obstáculos se presentó un día cuando el señor Gonzalo Sánchez de Lozada citó a Julio a una reunión en su despacho. Por entonces Sánchez de Lozada se desempeñaba como Ministro de Planificación en el gobierno del Dr. Víctor Paz Estenssoro. El motivo de la reunión era el trasladarle las quejas que continuamente recibía de algunas empresas porque sus créditos se demoraban demasiado en el Banco Industrial. Una de ellas en particular había solicitado un crédito, tres meses atrás, pero que no podía ser desembolsado. Extrañado, Julio llamó por teléfono a su banco para consultar al respecto. Le informaron que ese crédito había sido abonado en la cuenta de uno de los bancos comerciales el mismo día en que había sido aprobado. De inmediato, le hicieron llegar el respectivo comprobante. Sánchez de Lozada quedó contrariado por la forma de actuar de la banca comercial.

Julio aprovechó la ocasión para solicitarle la autorización para que el Banco Industrial pasara a la categoría de banco comercial. "Si la tuviéramos, un incidente como este no podría ocurrir" argumentó. No sin alguna amistosa discusión, Sánchez de Lozada accedió a su pedido e inmediatamente instruyó que se realizaran los trámites pertinentes.

Una semana después, ambos se encontraron en el aeropuerto de El Alto, disponiéndose a viajar a Washington. Julio iba a una de las reuniones anuales del Banco Mundial y Sánchez de Lozada a cumplir una misión oficial en esa capital. Éste se dirigió a Julio expresándole su complacencia porque la Resolución que autorizaba la transición del Banco Industrial a la banca comercial ya había sido debidamente suscrita. Julio no fue oficialmente informado sobre este resultado y así se lo comunicó al ministro. En ese momento, ingresó en el salón VIP del aeropuerto donde aguardaban el viaje, otro

alto funcionario de gobierno. Sánchez de Lozada se dirigió a él y le preguntó por qué esa Resolución estaba demorada. El aludido repuso que debido a sus recargadas labores no había podido todavía darle curso. El Ministro de Planificación le indicó severamente que debía atenderla de inmediato, como condición para que integre esa comitiva oficial a la ciudad de Washington. El funcionario tuvo que llamar de emergencia a su despacho y solicitar que le envíen urgentemente dicho documento al aeropuerto. Por fortuna, el mismo llegó antes de iniciarse el viaje. Lo suscribió y pudo sumarse a la comitiva oficial. Julio obtuvo de esa manera la autorización que buscaba.

Ese mismo momento llamó a su banco para comunicarles la buena nueva e impartir instrucciones. “Yo regreso en una semana, les dijo, preparen todo lo necesario para la inauguración de nuestras nuevas actividades como banca comercial. No olviden recabar esta Resolución en la Superintendencia de Bancos. Y, sobre todo, no divulguen la noticia hasta que estemos listos para inaugurar nuestras nuevas instalaciones”.

Desde Washington llamó al Superintendente de Bancos, quien ya estaba al tanto de la situación y que le informó que su registro en esa entidad se había realizado sin problemas. A su retorno, se trabajó intensamente para una pronta inauguración de sus instalaciones como banco comercial, que finalmente logró concretarse el mes de abril de 1989, recibiendo al público en la planta baja de su edificio de El Prado.

El banco había superado ampliamente la crisis heredada logrando una categoría comercial acorde a su desempeño, perfilándose como uno de los más competitivos y eficientes del sistema bancario. Al iniciarse como banco comercial ocupaba el puesto 17 en el ranking de bancos bolivianos, en la calificación de los organismos internacionales especializados. Al cabo de cuatro o cinco años, figuraba ya como el primero.

Este significativo crecimiento se explica, en buena parte, por la iniciativa de Julio de conformar un comité ad hoc de

asesoramiento, integrado por altas personalidades de la banca internacional. Lo integraban el señor Helmut Paul presidente del IFC; el señor Roland Vandelier representante en Nueva York del Swiss Bank Corporation, a cargo de más de 3.000 sucursales de esa entidad fuera de Suiza; el señor Enrique García, presidente de la CAF y el señor José María Ruíz Sánchez, un afamado consultor independiente que ocupó anteriormente un alto cargo en el IFC. De todos ellos, sólo éste último era rentado, los demás acudían a las convocatorias de Julio por amistad, sin retribución pecuniaria alguna.

Este equipo de asesores se reunía dos veces al año, los meses de marzo y noviembre, normalmente coincidiendo con algunas de las reuniones que el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) organizaban con la banca internacional. En ellas, Julio presentaba las proyecciones previstas por su banco para cada año y recibía de ellos sus observaciones y consejos. Eran sesiones muy interesantes. Las discusiones mostraban los diversos puntos de vista de cada uno de los participantes, que diferencia a su vez las perspectivas de esos distintos organismos: la del IFC como banca mundial, la de un gran banco europeo privado como el Swiss Bank Corporation, o la mirada desde una perspectiva latinoamericana proporcionada por el presidente de la CAF. Puede colegirse fácilmente que sus aportes fueron de la mayor utilidad para el desenvolvimiento del Banco Industrial, y no menos en la formación profesional y empresarial de Julio.

Para retribuir este generoso aporte, luego de las reuniones de trabajo Julio invitaba a estos asesores y a sus esposas, constituidos todos en muy buenos amigos, a una magnífica cena en algún lugar donde se presentara además algún espectáculo. Julio concurría a ellas acompañado por Janette, que se destacaba como magnífica anfitriona. Julio recuerda haber invitado a estos amigos, entre otros lugares famosos, al Lido de París, o a un excelente restaurante en Buenos Aires donde don Enrique García y su esposa expusieron ampliamente sus dotes para bailar el tango.

Con todo esto, Julio se constituyó en uno de los más importantes banqueros de Bolivia. “Si de algún aporte a la banca boliviana me siento orgulloso, es el haber demostrado que los bancos pueden ser eficientes y rentables, no solo para sus propietarios, sino para todos sus accionistas y sobre todo para el público aportante que puede beneficiarse de su buen desempeño” afirma.

### **Zona Franca**

Inspirado en sus experiencias en la Zona Franca de Colón, en Panamá, y de muchas otras que realizó en toda la región, incluyendo las de Chile y Santo Domingo, Julio decidió instalar una en la ciudad de El Alto, junto a la sede de gobierno en La Paz.

Ésta debería funcionar como un “puerto seco”, es decir, como un destino formal, similar a cualquier puerto sobre la costa de un océano, con la diferencia de estar ubicado a centenas de kilómetros tierra adentro, en este caso, en la mencionada ciudad de El Alto. Los productores de cualquier lugar del mundo podrían remitir su mercadería directamente allí, sin realizar otro trámite en los puertos costeros que su transporte. Esta operación significaba trasladar a Bolivia todas esas transacciones, con los consiguientes beneficios para los importadores, para el Estado y, de manera especial, para los consumidores y el público en general.

Además, como también era una Zona Franca, allí las mercancías serían mucho más accesibles para un número también mayor de compradores. Éstos podían elegir los productos que les convengan, ya sea por la calidad o el precio, con un significativo ahorro de tiempo y dinero respecto de las transacciones comunes que realizaban ante las empresas importadores tradicionales. Éstos debían trasladarse hasta los puertos chilenos para adquirirlas y transportarlas, pagando allí todos los gastos de aduana relativos a su internación. Para realizar estas operaciones, solicitaban pagos anticipados por parte de sus clientes, beneficiándose de ellos y sus correspondientes

intereses, antes de que éstos pudieran acceder a las mercancías solicitadas.

Por otra parte, en su condición de Zona Franca, simplifica los trámites y pagos aduaneros. Su implementación no significa la suspensión de los impuestos por internación de mercaderías. Éstas pagaban los impuestos al salir de los límites físicos de ese recinto, pero lo hacía mediante procedimientos más accesibles, que facilitan y abaratan estas operaciones.

Este último concepto, en opinión de Julio, no ha sido bien comprendido por parte de algunas autoridades bolivianas. Se lo ha reducido a la idea que una Zona Franca es un área libre de impuestos y con esa idea, se han creado las de Cobija o Puerto Suárez, en la frontera de Bolivia con Brasil, generando grandes espacios que favorecen el contrabando de todo tipo de mercancías. La idea de Julio era agilizar también para el Estado estos trámites, permitiéndole aplicar procedimientos más eficientes para el cobro de impuestos, al estar el puerto mucho más cerca de su sede.

Con estos conceptos básicos, Julio decidió encarar este emprendimiento. Compró de la Firma Atlas, que se retiraba del país, un gran lote de terreno en la carretera que salía de la ciudad de El Alto hacia la de Oruro. Éste contaba con galpones, almacenes, oficinas y las instalaciones necesarias para iniciar este proyecto. Funcionó con gran éxito por muchos años, al punto de que otros empresarios desarrollaron esta misma iniciativa en otros lugares del país. Por diferentes circunstancias, el año 1994 vendió toda esta empresa.

### **Energía y estrategias de desarrollo**

Abocado íntegramente a las actividades bancarias y su complicado inicio, Julio encontró todavía el tiempo necesario para dedicarse a uno de sus más significativos aportes tanto en el campo empresarial como en el del desarrollo general del país. Cuando a mediados de los años 1980 asumió la primera magistratura de Bolivia el Dr. Víctor Paz Estenssoro, tuvo la

oportunidad de conversar largamente con él respecto de un proyecto que acariciaba ya desde sus años universitarios y que fue el principal motivo de su traslado desde Perú a Bolivia: la generación de energía hidroeléctrica.

Alejada de la tradicional línea de explotación de los recursos naturales no renovables del país, forjada en la antigua saga de la minería boliviana, la tesis de León Prado representaba sin duda un aporte valioso para la formulación de una nueva estrategia de desarrollo económico y productivo para Bolivia.

Él sostiene que, debido a su particular geografía, especialmente por la presencia y características de su cordillera oriental que penetra ampliamente en el interior de su territorio, Bolivia cuenta con valiosísimos recursos hídricos. Dicha cordillera actúa como una gran muralla que permite la condensación de toda la humedad que llega desde la región amazónica, provocando en su ladera oriental precipitaciones pluviales superiores a los 3.000 milímetros anuales de promedio, que en determinadas áreas, superan los 6.000. Estas abundantes lluvias dan origen a numerosos y caudalosos ríos que descienden por esa cordillera desde los 5.000 metros de altitud hasta la llanura beniana. Este efecto, si bien se repite a lo largo de toda la cordillera andina en contacto con la Amazonía, en Bolivia adquiere dimensiones gigantescas, que no se repiten en los otros países de la región, generando un potencial extraordinario para la mencionada actividad.

A diferencia de los enormes ríos amazónicos, que en su lento transcurso deben vencer dificultosamente las amplias y casi horizontales llanuras, generando mil vueltas y meandros, los de la cordillera bajan raudamente en volúmenes considerables. El secreto de su aprovechamiento radica en la pronunciada diferencia de alturas. Al volumen de las aguas, dicha diferencia añade la velocidad necesaria como para impulsar fácilmente turbinas hidroeléctricas de gran capacidad, adecuadamente instaladas.

Julio insiste además en el siguiente concepto: lo que los países vecinos requieren es electricidad, no gas. El gas lo necesitan, en muchos casos, para generar electricidad. Es el caso de Brasil, cita como ejemplo, que hasta hoy mantiene un elevado déficit de aprovisionamiento de energía eléctrica. La energía hidroeléctrica permitiría en Bolivia el aprovechamiento de un recurso natural renovable como es el agua, sostenible en el tiempo, conformando una industria capaz de generar un producto de alto valor agregado, elevada rentabilidad, apta para proveer a un mercado internacional, compuesto por casi todos los países vecinos a Bolivia, pero de manera especial, Brasil.

En su opinión, el aprovechamiento de la diferencia de alturas cordilleranas explica porque estos ríos deben ser aprovechados y desarrollados en cuanto a su potencial de generación de energía, desde las alturas, “desde arriba, y no desde abajo. Hacerlo desde la parte baja podría entorpecer severamente el desarrollo adecuado de los ríos”. Al narrar sus memorias, menciona que actualmente “los brasileros están desarrollando grandes centrales en el río Madera, aprovechando la diferencia de altura de las cachuelas de su curso alto, que es apenas de unos pocos metros”. Dicho emprendimiento brasileño cercano a nuestra frontera, podría en su opinión, perjudicar iniciativas bolivianas en sus afluentes superiores. “Lo hacen porque no tienen otro recurso y con un enorme costo ambiental. Nosotros tenemos una cordillera con alturas superiores a los 5.000 metros” sostiene Julio.

Para ilustrar este razonamiento, cita el ejemplo del aprovechamiento de las aguas de río Zongo, en el valle de este mismo nombre, en las cercanías de la ciudad de La Paz. Se trata de un pequeño afluente del río Beni que nace en los grandes nevados próximos a esa ciudad. En este valle, de manera escalada, se han construido nueve pequeñas centrales hidroeléctricas que, desde 1930, han permitido el abastecimiento eficiente y económico de energía eléctrica a la ciudad de La Paz, la principal del país. Este emprendimiento

se constituye de esta manera, en una fuente de riqueza permanente, con un moderado impacto ambiental. Si este modesto afluente es capaz de generar tal cantidad de energía, el desarrollo del río Beni y sus afluentes podría ser inmensamente mayor.

Paz Estenssoro escuchó atentamente sus explicaciones. Julio no esconde su admiración por este mandatario, al que considera el estadista más importante de Bolivia durante el Siglo XX. Refiere que, desde que llegó a Bolivia procedente de Perú, habló con la mayor parte de los presidentes constitucionales de Bolivia explicando estas iniciativas, pero que únicamente Paz Estenssoro las aquilató en todo su significado. Más aun, lo alentó a realizar nuevos estudios e investigaciones al respecto.

Mediante ICE Ingenieros y, en casos, contratando consultorías internacionales con recursos propios, Julio fue completando estas investigaciones y dando cuerpo formal a su tesis. Los estudios realizados mostraban que la capacidad de generación de energía hidroeléctrica en Bolivia podría llegar a 300.000 megavatios, de los cuales, por lo menos 40.000 podrían desarrollarse en un plazo relativamente corto dada su alta rentabilidad. Solamente el desarrollo del río Beni y sus afluentes podría llegar a los 22.000 megavatios. Una planta inicial, que podría construirse en la garganta de El Bala, en el municipio de Rurrenabaque, podría generar desde el principio, por lo menos 4.000 megavatios.

El desarrollo de centrales hidroeléctricas puede, en su tesis, complementarse con la generación de energía termoeléctrica, mediante centrales alimentadas por gas, recurso que el país también posee. El desarrollo de estas últimas centrales es relativamente más económico y sobre todo, más rápido. La construcción de las hidroeléctricas requiere de más tiempo y mayores inversiones, pero a la larga son capaces de producir mayor cantidad de energía con un costo menor. La producción de las plantas a gas se puede agregar a la masiva de las hidroeléctricas, especialmente en los momentos de

mayor consumo, en las llamadas “horas pico”. Pero sobre todo, podían aprovecharse en la construcción inmediata de un mercado internacional para nuestra energía eléctrica.

Los planteamientos de Julio fueron trasladados por el presidente Paz Estenssoro a ENDE. Esta empresa y su gerente en ese momento, el ingeniero en electricidad Claude Bessé, con el apoyo de ICE Ingenieros, desarrolló un ambicioso proyecto de venta de energía eléctrica a Brasil. Bessé, además de ser un destacado profesional en su campo, fue funcionario del Banco Mundial y, en esa condición, siguió muy de cerca tanto las negociaciones como la construcción de las represas de Itaipú y Yaciretá, en la frontera entre Brasil, Paraguay y Argentina. Conocía muy bien cómo plantear una buena negociación en esta materia con aquel país.

De este modo, el año 1989, al amparo de sus respectivos gobiernos, se suscribió un acuerdo para constituir una sociedad para la producción de energía eléctrica entre ELECTROBRAS, ENDE e ICE Ingenieros, todos con acciones proporcionales. Es decir, las empresas bolivianas, una estatal y otra privada, detentarían dos tercios de la sociedad.

Esta debería producir inicialmente 500 megavatios de energía termoeléctrica ampliables a corto plazo hasta 2.000 para ser comercializada en Brasil. Con este propósito se construiría una planta alimentada a gas en la ciudad de Puerto Suárez, en la frontera entre ambos países. Mientras este mercado se iba construyendo, Bolivia podría desarrollar su capacidad de generación hidroeléctrica en el marco de un ambicioso plan de integración energética que podría satisfacer gran parte de los requerimientos de energía eléctrica brasileña.

En seis u ocho años, el embalse de El Bala en el río Beni podría comenzar a generar 4.000 megavatios adicionales y paulatinamente, llegar a su potencial total de 22.000 megavatios desarrollando toda la cuenca del río Beni. Al mismo tiempo, podrían también desarrollarse las cuencas

de Cochabamba, donde están las centrales de Corani y Santa Isabel, y establecer en ellas sistemas encadenados como los de Zongo. En no más de 20 años, Bolivia podría generar cerca de 40.000 megavatios de energía, capaces de proveer cerca del 40% de la demanda de energía eléctrica del Brasil. Para Julio, este intercambio produciría una real integración económica entre los dos países, al beneficiarse ambos con esa iniciativa, sin daños ambientales de consideración y de manera mucho más económica y sostenible para los dos países.

“En términos económicos, hoy podríamos estar hablando de ingresos anuales para el Estado Boliviano superiores a los 30.000 millones de dólares, únicamente por concepto de venta de energía eléctrica a Brasil. La situación económica del país habría cambiado radicalmente”, acota Julio<sup>9</sup>.

La empresa ENRON fue contratada entonces para construir el gasoducto desde Santa Cruz hasta Puerto Suárez, ducto que posteriormente serviría para la exportación de gas a Brasil. Data de esa ocasión la relación entre Julio y la entonces presidenta internacional de ENRON, la Sra. Rebecca Mark, quien tendría un destacado rol en los acuerdos alcanzados por Bolivia y Brasil para la venta de gas boliviano a este último país.

Desgraciadamente, esta iniciativa no prosperó por una compleja serie de circunstancias. Los gobiernos posteriores al Dr. Paz Estenssoro no solo lo cancelaron, sino que terminaron imponiendo el más tradicional proyecto de venta de gas. No solo se perdió una buena posibilidad de exportar energía eléctrica sino, sobre todo, de cambiar la estrategia de desarrollo económico del país. Desde entonces, la exportación de energía eléctrica casi ha desaparecido del vocabulario del desarrollo boliviano. La venta de gas natural, en sus diferentes versiones y estrategias, ha dominado el escenario del desarrollo y las exportaciones bolivianas.

<sup>9</sup> El total de las exportaciones bolivianas, incluyendo el gas, la minería y los productos no tradicionales, llegó el año 2.012 a 11.650 millones de dólares. Fuente: Anuario Económico 2012. Fundación Milenio.

Julio había intentado mantener su proyecto en el siguiente gobierno. Personalmente le explicó al presidente Paz Zamora la importancia de esta estrategia en numerosas ocasiones. Con toda amabilidad, aquel presidente lo recibía en la Casa Presidencial de San Jorge, en la ciudad de La Paz, donde muchas veces se quedaban conversando sobre este tema hasta las dos o tres de la mañana. “Con toda gentileza, su mamá nos ofrecía unos matecitos” recuerda Julio.

Sin embargo, pesó más la opinión de sus asesores. Estaba en boga aquella premisa ideológica que desestimaba la presencia de actores privados en el aprovechamiento de recursos naturales considerados estratégicos. Más allá de ello, Julio cree que estos consejeros nunca alcanzaron a comprender la significación integral de esta iniciativa. “Algunos profesionales bolivianos formados en universidades europeas similares a las de Lumumba en la antigua Unión Soviética, nunca desarrollaron una capacidad básica de analizar nuestro desarrollo” sostiene con amargura, “le hicieron mucho daño al país”.

### **Inicios en la agricultura**

Tan grande como su interés por la energía eléctrica, es la inclinación de Julio León Prado por la agricultura. Aunque desarrollada en una etapa madura de su vida, es posible detectar huellas de esta atracción ya en su infancia y juventud. Los largos paseos acompañando a su abuela Eloísa en sus haciendas lo pusieron muy temprano en contacto con las labores agrícolas. Quizá de manera imperceptible, el contacto con los agricultores y las conversaciones con su abuela sobre estas tareas quedaron grabadas en su mente.

Se ha narrado ya cómo durante sus estudios universitarios, la materia de hidráulica e irrigación fue una de sus asignaturas preferidas. Sus maestros, el ingeniero Lizandro Mercado y el Ingeniero Sutton, dejaron fuertemente grabados en él los conceptos del aprovechamiento de las aguas de la vertiente oriental andina para regar los áridos valles de la costa peruana. Desde entonces,

fue un acucioso investigador de esta materia. Se interesaba por conocer todos los avances y progresos que se hacían en este campo, tanto en Perú como en el conjunto de la región.

Una experiencia de enorme significación se produjo durante los primeros años de la década de los años 70, cuando tuvo la oportunidad de participar, en calidad de consultor, en el diseño del proyecto de irrigación del valle de Mages, en el Departamento de Arequipa, en la costa peruana. Éste era un ambicioso proyecto múltiple cuyos objetivos eran la provisión de agua potable para esa población, riego para la habilitación de 30.000 hectáreas de cultivos y generación de energía eléctrica. Consistía en aprovechar las aguas de la ladera amazónica de la cordillera andina y, mediante trasvases, conducirla hacia ese árido valle.

El director de ese proyecto, el ingeniero Valdivia, fue compañero de Julio en la UNI y discípulo del ingeniero Lizandro Mercado. Cuando se comenzó a elaborar el proyecto, Valdivia acudió a su profesor, considerado como la máxima autoridad académica peruana en este campo, para solicitarle asesoramiento. Éste, ya de edad avanzada, le sugirió contratar los servicios del que consideraba el profesional idóneo para esta actividad, su antiguo alumno y ayudante de prácticas, el ingeniero Julio León Prado. De esta manera Julio participó del proyecto, asumiendo la responsabilidad de desarrollar los conceptos básicos y la adecuada articulación de sus componentes. Uno de sus aportes fue sugerir la construcción de un gran reservorio para almacenar y distribuir con mayor racionalidad el agua transvasada al valle, idea que fue aceptada pese a los costos. Con este nuevo componente, el proyecto pasó de costar 1.200 a 1.500 millones de dólares. Estas solas cifras dan una idea de la magnitud gigantesca de este emprendimiento.

El éxito de este proyecto fue espectacular. En poco tiempo, las nuevas tierras bajo riego pudieron obtener un rendimiento que oscila entre los 400 y los 800 millones de dólares anuales.

El proyecto pudo pagarse en poco más de dos años. Posteriormente, el gobierno peruano ha realizado nuevas ampliaciones al proyecto original que permiten regar una amplia porción de la costa peruana. Hoy en día el Valle de Mages es uno de los principales productores y exportadores de espárragos en el mundo y las labores agrícolas en esa región generan empleo para cientos de miles de personas.

Para Julio fue, sin duda, una experiencia profesional extraordinaria. Había participado de manera directa y “en el terreno” en el diseño y construcción de un proyecto múltiple de agua potable, riego y generación de energía. Su influencia en posteriores iniciativas suyas en este campo en Bolivia resultan evidentes.

Mucho tiempo después, a fines de esta década de los años 80, una nueva oportunidad de incursionar en la agricultura se presentó cuando decidió colaborar a su concuñado, el señor René Landívar, a solicitud de su esposa. Éste era un socio menor del señor Rozenman, dueño de la importadora ALKE Limitada y estaba casado con una hermana de Janette. Era una persona generosa que velaba por toda la familia, y ayudó mucho a su cuñada cuando ésta pasó por el duro trance del fallecimiento de su primer esposo. Decidió retirarse de ALKE en un mal momento. Debido a la hiperinflación ocurrida en la época de la Unión Democrática Popular (UDP), el valor de sus acciones se devaluaron muchísimo. Con el importe de su venta apenas pudo comprar una pequeña propiedad, en la que se dedicó a la crianza de porcinos en muy pequeña escala. Fue en este momento en que Julio le ofreció su colaboración. Landívar era una persona a la que le gustaba ayudar, no que la ayuden, por consiguiente aceptar el apoyo de Julio supuso al principio alguna controversia, aunque finalmente la aceptó. La ayuda estaba expresada, principalmente, en la visión de negocios de Julio. Aquella granja de cerdos incrementó notablemente su escala de actividad y producción. También contribuyó a que entre Landívar y León Prado se desarrollara una buena amistad.

Por esta razón, unos años después, Landívar le comentó a Julio la existencia de una bonita propiedad en venta, detrás del ingenio de La Bélgica, en el Departamento de Santa Cruz. Julio la adquirió. Se llamaba El Porvenir y contigua a ella adquirió otras cuatro fincas más, llegando a tener el conjunto de propiedades un terreno de cerca de 8.000 hectáreas. En ellas se dedicó a la siembra de pastos con la intención de dedicarse a la ganadería. Decidió cambiarle el nombre por el de Don Rodrigo, en homenaje a su hijo.

Por ese tiempo, participaba de las reuniones del directorio del Banco Hipotecario Nacional, donde uno de sus miembros era el empresario Fernando Romero. Éste le había expresado a Julio en más de una oportunidad su deseo de realizar algún emprendimiento de manera conjunta, pero por distintas razones, nunca habían logrado concretar este propósito. Cuando Julio se hallaba en la tarea de sembrar pastos en la propiedad de Don Rodrigo, Romero le comunicó que su padre acumuló una gran experiencia en ganadería y que él mismo se dedicaba a esta actividad. De este modo, concretaron una sociedad en la que Julio proporcionaría las tierras cultivadas y Romero el ganado. Por sugerencia de Romero, la propiedad cambio nuevamente de denominación y se llamó desde entonces Don José, en homenaje al padre de Romero, situación que produjo algún pesar en Julio, puesto que su hijo estaba ilusionado con una propiedad llevara su nombre.

Julio contaba por entonces con una cantidad de pastos sembrados como para alimentar un hato de aproximadamente 2.000 cabezas de ganado. Pero los técnicos responsables de su manejo llevaron allí a 8.000 reses. En dos años, aquel ganado devastó las pasturas y llegó a amenazar la productividad misma del conjunto de las tierras. Los profesionales contratados para el manejo y cuidado de esos animales no contaban con la experiencia adecuada para realizar estas tareas. Julio se vio obligado a solicitar a Romero que retire el ganado y disolvieran su sociedad. Aquel intento fallido mantuvo a Julio alejado de la agricultura por algunos años. Desde 1989 iniciaría otra vez

esta actividad con mayor ímpetu.

### **Gestiones en Europa**

Al poco tiempo de iniciarse el gobierno del Presidente Jaime Paz Zamora el año 1989, éste organizó una amplia gira por diferentes países europeos, así como ante la Unión Europea, para gestionar distintos proyectos de cooperación a Bolivia. Contaba con el amplio respaldo que ofrecían a su gestión los partidos Social Demócratas europeos, que por esa época dirigían el destino de varios de esos países. En esa oportunidad acompañaron al presidente, entre otras personalidades, el General Hugo Banzer Suárez líder del partido co-gobernante, de ese período, aunque no figuraba como miembro oficial de esa comitiva. También, el Canciller de la República, don Carlos Iturralde, la Sra. Carmen Pereira, ex esposa del primer mandatario que estaba muy bien relacionada a los partidos socialistas europeos, y algunos empresarios como Carlos Calvo, en su calidad de presidente de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, y el señor Ivo Kuljis también directivo de ese organismo empresarial.

El primer destino de la delegación fue España. Su presidente, don Felipe González, había respaldado de manera efusiva el ascenso de Paz Zamora a la primera magistratura de su país. El gobierno boliviano le solicitó un importante aporte que el gobierno español lamentablemente, se veía incapacitado de otorgar. Ofreció a cambio 100 millones de dólares para la construcción de carreteras, pero no en dinero en efectivo, sino en diversos productos de manufactura española. Esta oferta fue rechazada por el ministro de Obras Públicas y Transportes de Bolivia. No encontraba la manera de usar operativamente este original aporte en la construcción de caminos. La delegación boliviana se hallaba ante una compleja encrucijada.

En ese momento, Julio se encontraba casualmente en Madrid atendiendo otros asuntos. Fue visitado por algunos miembros de la delegación boliviana en su habitación del hotel, puesto que se encontraba aquejado por un molesto resfriado. Durante esta

visita y otras conversaciones que mantuvieron posteriormente, Julio les proporcionó una práctica alternativa para superar el problema planteado por la cooperación española: monetizar aquellos productos españoles que se ofrecían en calidad de donación. Para esto, el respectivo contrato entre los dos países debería incluir de manera expresa una cláusula permitiendo dicha operación. La propuesta de Julio fue aceptada por todas las partes y Bolivia pudo beneficiarse de estos valiosos recursos.

Esta circunstancia permitió el inicio de una cordial relación entre el presidente Paz Zamora y León Prado. En Madrid, el primer dignatario lo invitó a integrar la delegación en la visita a los otros países que debían realizar en la importante gira, lo que Julio aceptó de buen agrado. De España se trasladaron a Bélgica donde realizaron gestiones ante ese gobierno y con los directivos de la Unión Europea, en su sede de Bruselas. Allí Julio fue testigo de las relaciones del presidente con sus compañeros universitarios de la Universidad Católica de Lovaina, con quienes organizó un partido de fútbol, cumpliendo la promesa que les hiciera cuando era estudiante. Pero su aporte principal estaría en Italia, donde todos sabían de sus buenas relaciones con las empresas de ese país.

Entre otros proyectos, figuraba en carpeta procurar el financiamiento para el Proyecto Múltiple de Misicuni, aquella gran iniciativa para dotar de agua potable, riego y generación de energía eléctrica al valle de Cochabamba. Éste no estaba en ese momento totalmente concluido, aunque sí bastante avanzado en su concepción y elementos técnicos. Para ser presentado, el gobierno italiano organizó una gran reunión que contó con la presencia de altas autoridades de ese gobierno y, de manera especial, de un nutrido grupo de empresarios. En este acto, el presidente Paz Zamora encomendó el liderazgo de la delegación boliviana al general Banzer. Cuando a éste le tocó el turno de hacer uso de la palabra, agradeció el gesto del presidente de confiar en él la exposición de tan importante proyecto. Y, acto seguido, presentó ante el auditorio al ingeniero Julio León

Prado, un profesional boliviano al que consideraba altamente capacitado y que conocía muy bien dicho emprendimiento. Julio realizó una extensa y precisa explicación que causó muy buena impresión ante esa audiencia. El proyecto de Misicuni no fue aprobado aún en esa oportunidad, pero se sentaron muy buenas bases para proseguir con las gestiones de su futuro financiamiento.

El Roma, Su Santidad Juan Pablo II recibió en una audiencia especial al Presidente de Bolivia y a algunos miembros de su comitiva. Entre ellos, estaba Julio que de este modo pudo saludar personalmente a ese Papa. En una ocasión posterior, también pudo saludar personalmente al Dalai Lama, cuando coincidió con él en el Hotel Intercontinental de Ginebra, en Suiza. Al ingresar al amplio vestíbulo, el religioso saludó a los presentes, entre los que se encontraba Julio. Al acercarse a él, se detuvo unos instantes intercambiando algunas frases. Julio recuerda que ambos momentos le produjeron intensa emoción.

Durante el gobierno del Lic. Jaime Paz Zamora y como producto de la buena relación que éste mantenía con el español, Bolivia recibió la visita de la Reina Sofía de España. Entre otras actividades realizadas por tan ilustre visitante, se contó el acto de colocación de la piedra fundamental de lo que sería el Museo Regional de Tiahuanaco, acto al que asistió la Reina y el Presidente Paz Zamora. Ese museo fue construido gracias a la cooperación española y el aporte personal de Julio. Amante de la hidráulica y todos sus sistemas, los campos agroecológicos conocidos como *Sucacollo*s, desarrollados por la cultura Tiahuanacota, le habían llamado poderosamente su atención y no vaciló en contribuir en la edificación del mencionado museo.



## CAPÍTULO 7

### UNA DÉCADA INTENSA 1990 - 2000

#### **El Banco BISA**

Durante los últimos meses del gobierno del presidente Jaime Paz Zamora se promulgó en Bolivia la denominada Ley de Bancos y Entidades Financieras N° 1488, de 14 de abril de 1993. Esta medida fue complementada meses después, durante el gobierno de Gonzalo Sánchez de Lozada, con la creación del Sistema de Regulación Financiera (SIREFI), integrado a la Superintendencia de Bancos. Todas estas normas implicaban una profunda reforma de todo el sistema bancario boliviano. Entre otras disposiciones, se fortalecía dicha Superintendencia, como un organismo con autonomía de gestión, con instrumentos de control y fiscalización modernos y eficientes. Todos los bancos del país tuvieron que adecuarse a esta nueva normativa y el Banco Industrial no fue la excepción.

Entre otros elementos, la nueva ley prohibía de manera expresa a los propietarios y ejecutivos de bancos, solicitar créditos en sus mismos establecimientos, práctica frecuente hasta entonces, que deterioraba la imagen de la banca privada boliviana, por lo que era criticada por Julio. También limitaba sus inversiones estrictamente al área financiera y daba un plazo de un año para ajustarse a esta disposición. Julio, mediante el Banco Industrial, había realizado inversiones en la Zona Franca de El Alto, en algunas explotaciones mineras y en otros emprendimientos. En el plazo estipulado, vendió todas estas empresas, encuadrándose a las condiciones establecidas en la nueva ley.

Durante este proceso de adaptación a la nueva norma, compró las acciones que el Banco Mercantil tenía en el Banco Industrial. Ese banco detentaba el 21% de esos títulos, adquiridos de la cooperación alemana y de un grupo de industriales. La operación para adquirir este nuevo paquete accionario resultó algo embarazosa, puesto que el presidente del Banco Mercantil era un negociador muy enérgico y el gerente general del Banco Industrial no pudo enfrentar adecuadamente sus condiciones. Con todo, esa adquisición más algunas otras que desde tiempo atrás ya negociaba, le permitieron a Julio poseer el 67% del total de las acciones del Banco Industrial y, por tanto, el pleno control de las decisiones.

También estuvo a punto de adquirir el Banco Boliviano Americano. Dicho intento le recuerda a Julio sus años de juventud. Desde que era colegial, Julio había adquirido el hábito de “consultar con su almohada”, o dejar que su subconsciente lo ayude a tomar decisiones, adoptándolas después del reparador sueño nocturno. Un ejemplo notable de esta capacidad sucedió cuando se vio en la alternativa de comprar el mencionado banco. Era una adquisición algo escabrosa y parecía apresurada. El Banco Central de Bolivia estaba a cargo de esta operación, y apuraba sus gestiones. Sin embargo, por una u otra razón, la documentación pertinente no terminaba de ponerse al día. En dos ocasiones sucesivas Julio rechazó el contrato de compra por evidentes deficiencias en su contenido. Una última versión corregida le fue presentada finalmente, ya muy entrada una noche. El propio Presidente de la República se interesó por el buen éxito de esta transacción. Pero a esa hora, Julio decidió postergar su respuesta para el día siguiente, tal cual era su costumbre y su palpito en este trance. Su subconsciente le indicó que las demoras en ese trámite no eran indicador de buen augurio, por lo cual al día siguiente optó por no realizar esta adquisición. “¡De la que me salvé!” comenta aliviado.

Esta fue una época de continuo ascenso del Banco Industrial. Para darle un mayor impulso, además del comité ad hoc de

asesores internacionales, Julio aprovechó aquellas buenas relaciones que mantenía con banqueros del mundo financiero internacional para asesorarse e introducir nuevas tecnologías y procedimientos. Debe al consejo de los directivos del Swiss Bank Corporation y del Bank of América la idea de diversificar sus inversiones en el campo financiero. De este modo, el año 1995, el banco cambió formalmente su denominación por la de Banco BISA, como siglas del Banco Industrial Sociedad Anónima, que se constituyó a su vez, en el eje de un conjunto de compañías que en poco tiempo conformaron el grupo financiero más importante del país.

En efecto, en torno al Banco BISA se crearon en muy poco tiempo las empresas BISA Seguros y Reaseguros S.A.; Bisa Leasing S.A.; La Vitalicia Seguros y Reaseguros de Vida S.A.; Bisa Agencia de Bolsa S.A.; Bisa SAFI S.A.; Raisa Almacenes Internacionales S.A. y Bisa Sociedad de Titularización S.A.

### **El Banco Sol**

Uno de los emprendimientos en el campo de la banca del que Julio se siente verdaderamente orgulloso y que más satisfacciones le ha deparado, es el haber participado en el diseño, organización y fundación del Banco Sol. Este banco fue creado a partir de PRODEM, un organismo financiero sin fines de lucro orientado al micro crédito, fundado el año 1987. En enero de 1992, esta ONG tenía un portafolio de 17.000 clientes con una cartera de préstamos que alcanzaba a cuatro millones de dólares. Contaba con cuatro sucursales localizadas en las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz. Dado su rápido crecimiento, los accionistas decidieron la fundación de un banco de mayor alcance, para cumplir estos mismos objetivos.

Como en el caso del Banco Industrial, la iniciativa para su establecimiento partió del IFC del Banco Mundial y las agencias de cooperación alemana y holandesa, a las que se sumó USAID a través del programa PL-480. Los primeros organismos realizaron sus aportes en forma de créditos y

USAID en calidad de donación para su desarrollo.

Contaron además con la participación de los empresarios bolivianos Fernando Romero y Julio León Prado. De este modo, el 10 de Febrero de 1992 se fundó el primer banco de micro finanzas de Bolivia, que se denominó Banco Solidario S.A., más conocido como Banco Sol.

Julio explica su diseño y metodología con particular emoción, al tiempo que demuestra su profunda sintonía con los problemas de los mercados populares bolivianos:

*“En La Paz, los sábados en el invierno, llegan desde Los Yungas los camioneros trayendo naranjas, mandarinas, etc., que las vendían en los mercados, donde va la gente comprar a estos camiones por cientos. Veíamos que estos camioneros vendían a las comerciantes del mercado Camacho a 5 bolivianos el ciento, y ellas las vendían a 30. Entonces, se acerca una chica y le dice al camionero “señor, dame pues tus naranjitas, yo te lo voy a vender”. “¡No molestes chica!”, le responde el camionero. A la hora regresa la muchacha: “Señor, dame pues tus naranjitas, yo te lo voy a vender”. A eso de la una de la tarde, el camionero ve que todavía tiene media camionada de naranjas. “Tienes carnet?” le pregunta a la muchacha. “Sí señor”. “A ver, ¿tú has vendido naranjas?”. “Sí, sí he vendido naranjas hay veces, y otras cosas también”. “Bueno, me vas a dejar tu carnet y te voy a dar 100 naranjas y cuestan 10 bolivianos”. “Está bien señor”. “Si no me traes la plata o las naranjas, tu carnet, chau”. Muy bien: confianza. Estaba teniendo confianza contra un carnet, pero al fin y al cabo confianza. La chica se pone a vender: “naranjas, naranjas a 15 centavos, a 20 centavos”. Y como en el mercado Camacho costaba a 30, las vendió rapidito. “Aquí están tus 10 pesos, señor. Dame otras 100 naranjitas”. El hombre se las da, pues. Y la chica se gana sus 10 pesos, feliz de la vida”.*

*“El otro sábado regresa el mismo camionero. (Éste) ya la conocía(a la muchacha), siempre le pedía su carnet, como hay veces nosotros le pedimos la hipoteca a la gente. Y la chica le dice, “señor, también tengo una amiga, a ella también dele”. “No”, le contesta. Nosotros captamos inmediatamente esa negativa, porque pusimos observadores*

*en todos los lugares. Algunas veces, yo mismo iba a los mercados”.*

*“En este país, existe mucha informalidad. Y lo primero que pensamos fue en convertir la informalidad en formalidad. Pero al mismo tiempo, existe también la explotación del hombre por el hombre. Ese crédito, ahora ya lo llamemos en términos económicos, que le daba el camionero a la chica, era un crédito con el 100% de interés por día, inclusive por horas. Pero hablemos por día. Y dijimos, ¡caracho, 100% por día!. Representaba una cifra anual astronómica. Entonces, qué tal si nosotros le prestamos a la chica con un interés de 100% no diario, sino anual. Significaba cobrarle casi dos centavos en el día. La llamamos a la chica y le decimos: “mira, que pasa si nosotros te prestamos a ti los 5 bolivianos y cuando vendas las naranjas nos pagas 5 pesos con 2 centavos”.-“Señor, soy pobre pero no tonta. ¿Porque me va usted a hacer eso?”. –“Porque hemos visto que tú sabes vender naranjas. Además, aunque tú no te hayas dado cuenta, te hemos seguido, hasta sabemos dónde vives”. “Yo no he hecho daño a nadie, señor”. “Nadie te está diciendo que estás haciendo daño. No es necesario tu carnet, pero si tú quieres, y para que no te sientas incómoda, nos dejas tu carnet también. Tu dirección coincide con la de tu carnet, eso ya es una buena cosa. También hemos visto que a tu amiga no le han dado. ¿Tú la conoces a tu amiga?”. “Sí, es una buena chica, su mamá está enferma y hay gente que la quiere llevar a la prostitución, pero ella no quiere”. “Entonces, ¿y si le damos a ella también?” “Uy señor, sería una gran cosa, le ayudaría”. “¿Tu garantizas por ella?”. “Claro”. “Y si no paga ella, ¿tú solidariamente pagarías?”. “Claro señor, yo pagaría”.*

Éste fue, en palabras de Julio, el origen del crédito solidario del Banco Sol. Se lo otorgaba con la garantía de los amigos o colegas de trabajo más cercanos a cada cliente. Ésta era la razón además, para darle a ese banco el nombre de Sol: añadía al poder de la confianza, el de la solidaridad.

Junto a ello, se inició un proceso de capacitación para el uso de cuentas corrientes. Julio lo explicaba de este modo a sus primeros clientes:

*“Esta misma chica que ha servido de ejemplo es una muchacha de la Uyustus. Dice “hoy día me he ganado 20 pesitos. Pero señor, mis hermanos son borrachos. Me lo van a quitar. Ya saben que estoy trabajando y si no les doy el dinero me van a maltratar y no sé qué hacer”. “Mira, tú nos entregas ese dinerito a nosotros para que esté seguro. Además, te vamos a pagar por la plata que nos das hasta mañana”. Ahí si decía: “Señor, ¿me lo van a guardar y todavía ustedes me van a pagar?, ¿no puede ser!”. –“Si, es que tú tienes confianza en nosotros y por esa confianza que tienes en nosotros, te vamos a pagar no el 100%, pero te vamos a pagar el 50%”. “O sea que, ¿por cada pago que haga ustedes me devolverían la mitad más, por los intereses?, ¡Uy, que maravilla!. Claro, lo dejo, lo dejo”.*

Fue este tipo de personas las que se fueron sumando al banco. El sistema de créditos y cuentas corrientes del Banco Sol se extendió rápidamente, haciéndose muy popular en todos los segmentos de la población. Además, con una mora tan reducida, que en ningún otro banco se lograba lo mismo. “Dio un resultado magnífico: todo, todo en la vida es confianza” explica Julio.

El primer presidente de este banco fue el señor Fernando Romero. Al año siguiente de su fundación, en 1993, asumió la Presidencia de la República Gonzalo Sánchez de Lozada, quien invitó a este empresario a integrar su gabinete. Debido a esta circunstancia, Julio fue designado como presidente del Banco Sol.

Hasta entonces, aunque en una escala mayor, ese banco había mantenido la estructura de PRODEM, incluyendo la filosofía de ser un organismo sin fines de lucro. Sus sistemas y procedimientos eran relativamente precarios. Su gerente era el Lic. Francisco Otero, un sociólogo poco familiarizado con las actividades bancarias. “Anotaba los créditos en una libretita” recuerda Julio.

Una vez en la presidencia del banco, Julio introdujo significativas modificaciones. La primera de ellas fue dotarlo de

sistemas y mecanismos profesionales, adecuados a una banca en ascenso, particularmente en el área del control y seguimiento de los créditos. La segunda, de mayor trascendencia aun, fue el convertirlo en un banco rentable. Su rentabilidad sería la mejor garantía para su eficiente expansión y, sobre todo de su sostenibilidad, independizándolo con el tiempo de los aportes de la cooperación internacional. Ambas iniciativas fueron difíciles de ser introducidas y en principio generaron alguna resistencia, pero su éxito fue ampliamente reconocido, tanto a nivel nacional como internacional.

Durante el gobierno de Sánchez de Lozada, Bolivia recibió la visita de la señora Hillary Clinton, esposa del presidente de los Estados Unidos y primera dama de ese país. En esa oportunidad, su Embajador en Bolivia conversó con Julio y le confió una delicada circunstancia. Por motivos internos de esa nación y debido fundamentalmente a razones económicas, su gobierno estaba evaluando la posibilidad de suspender su cooperación a Bolivia. Esta drástica decisión podría traer consecuencias negativas tanto para Bolivia como para las agencias de cooperación. Una manera de evitar esta situación podría consistir en interesar a la señora Clinton en las actividades del Banco Sol. Con este motivo, Julio fue invitado a una reunión con ella para exponer las características de esa entidad, por lo que aceptó de buen grado.

La reunión fue acordada para realizarse en el despacho de Julio, en la sede del Banco Sol en La Paz, durante una hora. Pero fue tal el entusiasmo de la señora Clinton, gracias a la exposición brindada por Julio, que se prolongó por varias horas. Incluso pidió suspender otras actividades previamente acordadas. De manera totalmente improvisada Julio invitó a la distinguida visitante a recorrer algunos de los mercados de la ciudad, donde fue obsequiada con diversas frutas por parte de las comerciantes de esas ferias. Allí pudieron comprobar que la mayor parte de ellas eran clientes de ese banco.

El impacto de esta reunión fue determinante. La señora Clinton

no sólo apoyó la permanencia de la cooperación norteamericana en favor del Banco Sol, sino incluso la realización de importantes inversiones en esta entidad. Esa tarde cambió el discurso que pronunció en el Banco Central de Bolivia donde debía anunciar el retiro de la cooperación norteamericana de Bolivia, dejando sin efecto esta medida. Cuando regresó a su país, como agradecimiento a sus explicaciones en Bolivia, le envió como presente un bonito cortapapeles y un conjunto de fotografías que recuerdan los momentos narrados.

Julio estaba verdaderamente entusiasmado con el buen desarrollo del Banco Sol. En las reuniones internacionales de la banca en las que participaba, especialmente en aquellas convocadas por el Banco Mundial, le solicitaban incesantemente información sobre el desarrollo del peculiar banco. Los ejecutivos de los más importantes bancos del mundo se interesaban vivamente por este tema. Impartió al respecto innumerables charlas y conferencias y fue invitado a diversos países para exponer esta experiencia.

Recuerda también que al líder de un emprendimiento similar al del Banco Sol en Paquistán, le fue conferido el Premio Nobel de Economía. Esa iniciativa tenía como característica la de ser un organismo sin fines de lucro. Una delegación boliviana fue invitada a ese país a conocer este proyecto, considerado como un ejemplo a seguir. Julio no pudo integrar esta comitiva, sobre todo por falta de tiempo. “Un banco sin fines de lucro es fácil de conseguir, más complicado es hacer de él una institución verdaderamente rentable” explica Julio.

Tenía importantes proyectos sobre el futuro de esta iniciativa. Junto con su amigo Stephan Schmidheiny, presidente de FUNDES<sup>10</sup>, planificaron crear un banco solidario no solo de alcance continental, sino mundial. Mediante una sociedad entre esa fundación y el Banco Sol pensaban que era perfectamente

<sup>10</sup> FUNDES es una organización internacional privada que desarrolla proyectos en conjunto con la gran empresa, el gobierno y organismos de desarrollo para mejorar el acceso al mercado, la rentabilidad y la eficiencia de miles de MIPYMES en América Latina. FUNDES nació en 1984 como una respuesta del sector privado a la crisis que golpeaba con dureza a los sectores más pobres de América Latina en ese momento y se consolidó como una organización pionera y visionaria para el desarrollo del sector MIPYME en la región. (Pag. Webb FUNDES)

factible expandir este tipo de banca, con sus consiguientes beneficios para la población, en una escala internacional. La iniciativa no prosperó. Algunos directivos del banco en Bolivia impidieron su desarrollo. Contra su voluntad, unos años después Julio debió abandonar el Banco Sol, dejando esta entidad en manos de nuevos accionistas, cosa que lamentó de gran manera. Simbólicamente conserva 10 acciones de ese banco. Recientemente, el año 2012, el Banco Sol le ha conferido una importante distinción por los servicios prestados a esa entidad, en solemne acto realizado en la ciudad de Santa Cruz.

### **El Consejo Empresarial de América Latina.**

El Consejo Empresarial de América Latina (CEAL) es una red de empresarios latinoamericanos cuya misión es estimular la participación de sus miembros en todos los aspectos en los que la empresa privada pueda contribuir al fortalecimiento de sus vínculos recíprocos y al progreso socioeconómico de sus respectivas naciones. Se creó el 19 de febrero de 1990 en la ciudad de México, por iniciativa de un grupo de empresarios mexicanos, brasileños y argentinos. Por una buena temporada, solo tuvo miembros de México, Brasil, Argentina, Venezuela, Colombia, Perú y Chile.

Julio participó en el CEAL desde su fundación. Fue invitado como parte del capítulo de empresarios peruanos, dadas sus actividades en ese país. Recuerda que el CEAL fue en los primeros años un organismo muy exclusivo. Solamente admitía a miembros que podían probar que tenían una facturación mayor a los 100 millones de dólares anuales. Julio cumplía este requisito.

A los pocos años de participar activamente de las reuniones anuales de CEAL, que se realizaban de manera rotativa en los distintos países miembros, Julio tuvo la iniciativa de fundar el Capítulo VIII, correspondiente a Bolivia, Ecuador y Paraguay, con alrededor de quince miembros. Ejerció esa presidencia por más de doce años. Designó como a su primer vicepresidente al empresario paraguayo Juan Carlos Wasmosy, quien después

fue electo Presidente de esa República. Ecuador fue el primer país de este grupo en formar un Capítulo propio, el IX, y poco después le siguió Paraguay con el X. Bolivia se quedó con el Capítulo VIII, siempre con Julio a la cabeza. Para conformarlo, Julio invitó a destacados empresarios bolivianos, entre ellos, a Fernando Illanes, Oswaldo Monasterios, Fernando Romero, Alberto Vázquez, Emilio Von Verguen y Gonzalo Sánchez de Lozada.

Para entonces, el requisito de aquella elevada facturación ya se había flexibilizado y posteriormente definitivamente abolido. Junto a ellos, y con el apoyo de empresarios argentinos y de otros países, organizó una reunión de ese organismo en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra. Fue la primera vez que Bolivia ofició de anfitrión de los empresarios latinoamericanos agrupados en torno al CEAL. La reunión fue todo un éxito y fue complementada con presentaciones de música folklórica boliviana de diversas regiones del país, organizadas por Janette, así como por paseos por la propiedad de San Rafael del proyecto DESA y algunas poblaciones de la Chiquitanía y sus hermosos monumentos coloniales.

El CEAL también creó un Capítulo especial de asesores de este organismo, compuesto por los miembros más experimentados. Julio estuvo a cargo de presidir este equipo. En calidad de presidente de dos capítulos, participaba activamente de las reuniones del directorio de todo el CEAL. En éstas se analizaba el desempeño económico de los distintos países miembros, desde la perspectiva del sector privado. Era un amplio espacio de intercambio de información y opiniones muy útiles a los participantes. Durante esas sesiones, los temas que más atrajeron a sus colegas sobre Bolivia, fueron nuevamente, la creación y desarrollo del Banco Sol, junto a sus emprendimientos agropecuarios en Santa Cruz.

Por iniciativa del presidente del capítulo de Argentina, don Federico Luís Sorroaquín, las sesiones formales fueron acompañadas por otras, más reducidas y familiares, en las que se

reunía un selecto grupo de empresarios en la casa de alguno de los miembros. Este diálogo informal contribuía de manera muy especial a un mayor acercamiento entre ellos, cuando no a superar determinados desencuentros. En general, el CEAL permitió que se crearan profundos lazos de amistad y camaradería entre sus miembros, lo que permitió a Julio estar muy bien relacionado con empresarios de todos los países de la región.

Fue en una de estas reuniones, realizada en la ciudad de Santiago de Chile, cuando conoció a Stephan Schmidheiny, con el que desarrollaría profundos vínculos empresariales y de amistad. Recuerda que le fue presentado por Fernando Romero y que inmediatamente lograron una sintonía personal muy fructífera. Schmidheiny fue uno de los organizadores de la Cumbre de la Tierra, celebrada en Río de Janeiro el año 1992. Ésta fue el primero de un ciclo de grandes eventos internacionales en favor del desarrollo de políticas de conservación ambiental y desarrollo sostenible. En esa oportunidad, Schmidheiny tomó debida nota de los conceptos de Julio respecto al desarrollo sostenible en agricultura, a partir de sus experiencias en Santa Cruz. “Sustituir los bosques nativos por emprendimientos agrícolas solo se justifica si éstos son realmente sostenibles, es decir, que serán productivos por muchos años, de manera indefinida”, sostenía Julio y sus reflexiones al respecto fueron tomadas en cuenta en ese conclave internacional. También encomendó a Julio la presidencia en Bolivia de FUNDES, aquella fundación empresarial de apoyo al desarrollo, que junto a SAVINA y otras que él promovió, apoyan distintas actividades económicas y sociales en diferentes países del mundo. A la fecha, Julio aún continúa en ese cargo.

Al iniciarse el siglo XXI Julio dejó la presidencia del Capítulo Boliviano de CEAL en manos del empresario Fernando Illanes, quien lo mantuvo como vicepresidente del mismo. Aunque con menos regularidad, hoy en día Julio todavía asiste a las reuniones generales de ese organismo.

### **Desarrollos Agrícolas Sociedad Anónima.**

Durante la década de los años 80, la problemática de la seguridad alimentaria preocupaba intensamente a diversos organismos internacionales de desarrollo. El crecimiento demográfico del planeta mostraba un panorama desalentador y la amenaza del hambre se cernía sobre millones de habitantes en todos los confines del orbe. En ese contexto, el Banco Mundial realizó una serie de investigaciones en busca de soluciones estructurales a esta situación. Entre otras, inició la búsqueda de tierras productivas de alcance global. Esta actividad determinó que en las tierras bajas del este de Bolivia, en el Departamento de Santa Cruz, existían terrenos con una superficie de más de diez millones de hectáreas con altas aptitudes para la agricultura.

Fue una noticia verdaderamente extraordinaria; sin embargo, según recuerda Julio, este informe no llamó demasiado la atención entre los productores agrícolas de ese departamento. Apenas se notó algún incremento en aquella práctica de adquirir nuevas tierras para mantenerlas en vista a negocios futuros, las llamadas “tierras de engorde”. Las autoridades tanto nacionales como regionales impulsaron, en cambio, una serie de políticas e iniciativas para su mejor aprovechamiento. Data de esos años, por ejemplo, la elaboración del Plan de Uso del Suelo del Departamento de Santa Cruz, con el apoyo de una agencia alemana de cooperación.

A fines del año 1988, Julio recibió el encargo de un grupo de emprendedores alemanes, de adquirir una gran extensión de terreno en Santa Cruz para habilitarlo con fines agrícolas de acuerdo a sus propias y rigurosas especificaciones. Aquellos inversionistas comprarían esos terrenos una vez que éstos estuvieran totalmente acondicionados para esta finalidad. En ese momento, esta actividad representaba para Julio un contrato de habilitación de tierras para terceras personas, que no implicaba un proyecto agroindustrial propio.

Era un buen acuerdo, de modo que se puso inmediatamente

manos a la obra. Adquirió con recursos propios cerca de 20 propiedades que, juntas y formalmente consolidadas, conformaron una sola de 25.000 hectáreas aproximadamente, a la que denominó San Rafael. Una vez adquiridas por compra, no por concesión, inició la tarea de habilitarlas. Los alemanes las querían totalmente limpias y llanas para facilitar el uso de equipos agrícolas mecánicos. Utilizó más de 50 tractores para la limpieza de esos terrenos trabajando literalmente día y noche. Sin embargo, luego de casi un año de iniciada esta actividad y cuando tenía listas las primeras 2.000 hectáreas, los alemanes le comunicaron que no podrían seguir con el proyecto. A fines del año 1989, debido a la caída del Muro de Berlín, ellos debían enfrentar otras obligaciones y el compromiso tuvo que ser resuelto.

Julio se vio, otra vez de manera inesperada y accidental, al frente de un gigantesco proyecto de desarrollo agrícola. Él era el dueño de esas tierras y había realizado todas las inversiones hasta ese momento, que no eran ni mucho menos menores. Su propósito original era vender esos campos a aquellos inversionistas y no tenía ningún otro plan futuro. Su situación era compleja.

Tomó entonces una importante decisión. Desarrollar esos campos e involucrarse personalmente en la industria agropecuaria. El potencial de aquellas tierras proclamado por el Banco Mundial le mostraba que se hallaba en las puertas de un gran emprendimiento. Hasta entonces su participación en diversas actividades agrícolas había sido ciertamente marginal. Ahora comenzaría esta actividad en serio. Con este propósito creó una nueva empresa, Desarrollos Agrícolas Sociedad Anónima (DESA), junto con sus socios de ICE S.A., el año 1990.

En ese momento, la producción de soya en Santa Cruz se mostraba todavía incipiente. Los agricultores menonitas y japoneses afincados en ese departamento eran los principales productores, aunque en volúmenes menores que apenas

permitían alguna exportación. Era el caso de los japoneses, que destinaban una parte de su producción a cubrir una parte menor del consumo de esa oleaginosa en su propio país. Se carecía de la infraestructura básica para realizar estas actividades a gran escala. No había caminos ni puentes suficientes, ni empresas que prestaran los servicios de apoyo con equipos de siembra y cosecha que una agricultura en grandes extensiones requiere. Los escasos silos existentes para el almacenaje de granos eran insuficientes. Julio tuvo que adquirir maquinaria propia y realizar su mantenimiento con personal propio para realizar las tareas de habilitación de todos los terrenos.

Además de estas carencias, Julio observó otro elemento ciertamente medular. La experiencia del desarrollo agrícola en Santa Cruz hasta ese momento mostraba una severa precariedad en el manejo de la tierra, especialmente en las modalidades de grandes cultivos extensivos. El auge de la producción de caña de azúcar en la década de los años 50 había devenido prácticamente en la desertificación de importantes superficies de terreno, al norte de la ciudad de Santa Cruz, que alcanzaban hasta las poblaciones de Montero y Mineros, comprometiendo miles de hectáreas. Aquellos espacios antiguamente cubiertos de frondosos bosques habían sido usados de tal manera que la productividad de sus suelos había sido casi irremediablemente agotada. El inicio de otros cultivos como el girasol y la soya durante los años 70 no había hecho sino prolongar este sistemático deterioro de los suelos.

También percibió que los agricultores menonitas cultivaban grandes extensiones de manera intensiva durante algunos años, hasta agotar su capacidad productiva, sin adoptar ninguna medida relativa a la sostenibilidad de los terrenos. Recurrían entonces a un triste expediente para reanudar sus labores: solicitar nuevas tierras que, por entonces, se las concedían sin mayor problema. El considerable avance de la frontera agrícola, eje del crecimiento de la economía cruceña, era al mismo tiempo, el avance de un proceso de desertificación de insospechadas consecuencias.

Con estas preocupaciones en mente, la primera acción que Julio se propuso fue aprender cómo debía realizarse una agricultura racional y sostenible, capaz de constituirse en una fuente de producción y desarrollo permanente para el país y la región. Si el Banco Mundial estaba en lo cierto, él estaba dispuesto a experimentar de manera práctica con esta posibilidad. Fue un desafío complejo, de largo plazo, que denota su característica “visión de conjunto” sobre los problemas que se plantea. No se trataba solamente de salir del paso.

Inició la investigación a su manera. No optó por manuales ni tratados de agricultura, sino por recorrer personalmente los principales emprendimientos agropecuarios del mundo. Visitó los países de la región, de la mayor parte de Europa, los Estados Unidos, los sistemas de riego por goteo en Israel y los campos que bordean al río Nilo, regados por la represa de Asuán en Egipto. En todos esos lugares conoció las plantaciones, habló con sus propietarios, con los profesionales a cargo y los mismos agricultores. Poco a poco, fue sacando sus propias conclusiones.

No fue una sorpresa verificar que gran parte del desarrollo de Argentina estaba basado en su agropecuaria. En ese país centró su atención en las políticas de emigración del dictador Juan Manuel Rosas (1793 – 1877), quien durante sus sucesivos gobiernos durante el siglo XIX las promovió de manera masiva, llevando a ese país a más de un millón de agricultores europeos para cultivar la pampa argentina. “La única condición que les puso era que demuestren que eran agricultores por lo menos por dos generaciones” comenta Julio. “Esta es la fuente de la riqueza de Argentina, la tierra y los agricultores. Una sin los otros no funciona”.

En su opinión, la presencia masiva de agricultores experimentados en Argentina fue la base de su desarrollo agrícola. Julio concede al conocimiento y experiencia en agricultura la mayor importancia. Sostiene que ésta no es

algo que se aprende en un día, que se trata de una experiencia acumulada por generaciones. Por todas estas razones siente además, una gran admiración por aquel presidente argentino.

La tradición agropecuaria europea en general, y la holandesa en particular, lo impresionaron profundamente. Allí encontró otro elemento importante: la importancia de combinar la agricultura con la ganadería como forma de cuidado de la tierra. Esta práctica favorece la rotación de los cultivos, lo cual renueva el potencial productivo de los suelos. También confirmó lo que había aprendido años atrás: el cultivo de pasturas permite la incorporación de nutrientes en la tierra, restituyendo su capacidad productiva.

Para Julio, Holanda es sin duda, el país con mayor desarrollo de conocimientos y prácticas agropecuarias. Considera a su ganadería y toda la industria de derivados como excelentes. “En Holanda, el dormitorio principal de la casa es para la vaca”, sostiene de buen humor y se explica: “las vacas proveen el sustento de la familia”.

Por contrapartida, sus visitas a los Estados Unidos y Brasil, verdaderas potencias en la producción de alimentos, especialmente de soya de la cual son los principales productores del mundo, lo decepcionó en estos mismos aspectos. “En estos países no se combinan la agricultura con la ganadería, como en Europa o Argentina. La base de su producción es artificial, está basada en subsidios, no en el cuidado de la tierra”.

Con toda esta información, Julio al frente de DESA, comenzó a cultivar sus tierras en San Rafael. Un primer elemento que introdujo a fondo en sus plantaciones fue el de mantener en sus parcelas barreras rompe vientos, usando con esta finalidad segmentos de bosque nativo. “Santa Cruz es una región muy ventosa y lo primero que se lleva el viento es la capa superficial de tierra donde está buena parte de los nutrientes”. Como no tenía experiencia, consultó con otros agricultores cruceños y con las organizaciones de productores, por el ancho que debían

tener las parcelas a cultivarse y el de las barreras de bosque. No consiguió una respuesta satisfactoria. En los primeros años de la década de los 90, ésta no era todavía una práctica muy extendida, y mucho menos obligatoria, como lo es hoy en día. Metódicamente, inició entonces sus propios experimentos. En parcelas experimentales dejó barreras de rompe vientos de 10 metros de ancho y 500 metros para las tierras de cultivo. Al comprobar que no era suficiente fue modificando estas medidas. Finalmente encontró que una proporción adecuada era la de 200 metros de ancho para la franja de cultivos y 40 metros para las barreras, en cultivos estacionales como la soya.

Junto a ello introdujo una rigurosa rotación de cultivos y la siembra alternada de pasturas. Alternaba los cultivos de soya, la producción principal, con otras especies como maíz, sorgo, frejol, trigo y otros productos, y en todas sus parcelas, diversos tipos de pastos. Las indicaciones que le habían proporcionado aquellos inversionistas alemanes, de dejar las tierras totalmente limpias y llanas para facilitar el trabajo de grandes equipos mecánicos de siembra y cosecha también le fueron útiles. “En terrenos llanos, las sembradoras de hasta 18 puntos realizan su trabajo de manera adecuada. Si el terreno no está parejo, las semillas pueden dispersarse y su crecimiento y cosecha se pueden perjudicar” sostiene.

En cuanto al riego fue menos exitoso. Sus socios en ICE se negaron a aceptar la iniciativa de perforar pozos para regar sus campos durante la época de estiaje. Él asegura que si hubiera podido regar durante el invierno, habría logrado una producción en esa época similar a la del verano, y que los elevados costos de inversión se recuperarían ampliamente.

Entre las vicisitudes de sus primeros años como agricultor, Julio recuerda la gran temporada de lluvias que se produjo en Santa Cruz el año 1992. Los primeros meses de ese año llovió torrencialmente, anegando las plantaciones y ocasionando severos daños en la agricultura de toda la región. La propiedad de Julio no fue la excepción. La mayor parte de sus cultivos

fue cubierta por las inundaciones. Su administrador lo llamó a Nueva York, donde se encontraba en ese momento, para comunicarle las malas nuevas. Julio enfrentó el problema con tranquilidad y profesionalismo. Apenas llegó a Santa Cruz organizó la excavación de una serie de zanjas y desagües aprovechando sus conocimientos de hidráulica, que no sólo aliviaron la contingencia, sino que preparó a su propiedad para eventos futuros de esta magnitud.

Por sus trabajos con el ingeniero Petersen en Cerro de Pasco, acerca de los regímenes de lluvia relacionados con las manchas solares, Julio sabía que esos episodios de alta precipitación se producían regularmente cada 10 o 12 años. Por lo tanto, sabía que los próximos años las lluvias se regularizarían y que la agricultura no estaba amenazada de manera permanente. Pero en el agro cruceño había cundido una grave preocupación. Era una época en que los agricultores locales comenzaban a realizar cultivos de soya de gran magnitud y su correspondiente exportación. En una reunión de la Asociación Nacional de Productores de Oleaginosas (ANAPO), le preguntaron por sus pérdidas. Como todos los agricultores, Julio sufrió ese año cuantiosos daños. “Entonces tuve que incurrir en una mentira piadosa en favor del desarrollo de Bolivia. Les respondí, ¿perdido?, nada. Al contrario, he ganado. Si yo decía que he perdido, ahí terminaba todo”. Podía haberse producido un sentimiento de frustración, negativo para el todavía incipiente desarrollo de la agricultura. Por el contrario, si él podía manejarse en situaciones adversas, su ejemplo podía ser imitado por los demás agricultores. Como había invertido una fuerte suma de dinero en trabajos de prevención y canalización del agua, muchos de sus colegas lo imitaron en diverso grado. Pese a las pérdidas, las lluvias de aquel año no disminuyeron los ímpetus de los productores cruceños y desde el siguiente, las prácticas agrícolas se normalizaron y continuaron su crecimiento.

Un elemento importante de todo este proceso era la etapa de post cosecha y el almacenaje de los granos. Por entonces los

silos más grandes que se habían instalado en Santa Cruz tenían una capacidad de 300 toneladas. Julio conoció en Argentina silos de una capacidad de 10.000 toneladas y en Brasil hasta de 30.000. “Entonces yo me fui al principio por silos de 4.000 toneladas”. Su iniciativa causó diversas expectativas entre los agricultores. Recibía comentarios como “dígame al collita que se va a reventar con eso, y que el “trillo” (la vía del ferrocarril) está a 60 kilómetros de donde está poniendo sus silos, hágale notar”.

Ésta anécdota del “trillo” trae a colación otra reflexión. Las principales áreas de cultivo en las tierras del este se habían desarrollado entorno a leje del ferrocarril Santa Cruz–Corumbá. La propiedad de Julio estaba ubicada cerca de la localidad de Cuatro Cañadas, en el kilómetro 106 sobre la carretera de Santa Cruz a Trinidad, distante de dicha vía ferroviaria. Esa área constituye sin embargo, el centro de gravedad de tres millones de hectáreas cultivadas, y está localizada en un punto más cercano a la carretera de Santa Cruz a Cochabamba, que conduce hacia los puertos de exportación del Pacífico. Sin embargo, esa zona no estaba comunicada con esa carretera por la ausencia, entonces como ahora, de un puente sobre el río Grande, el puente Venegas. Éste permitiría el acceso directo desde ese lugar hasta la ciudad de Montero, sobre la mencionada ruta, evitando el enorme giro que actualmente debe realizarse, de más de 100 kilómetros de largo, pasando por la ciudad de Santa Cruz. Julio advirtió a las autoridades sobre su necesidad, señalando que el puente Venegas tiene mayor prioridad que el que se acaba de construir en Puerto Pailas. Además, el paso de camiones de alto tonelaje por los anillos de circunvalación de esa ciudad terminaría dañando seriamente el revestimiento de los mismos. “Ya pasó la época en que el corregidor quiere saber quién pasa por el pueblo” les manifestó a sus amigos cruceños en esa ocasión. En opinión de Julio, “los costos de transporte son fundamentales en la industria. Esos 100 kilómetros son aproximadamente el 10% del costo del transporte de la soya entre Cuatro Cañadas y Arica” sostiene.

Años más tarde, Julio instaló sus primeros silos con capacidad de 30.000 toneladas en la localidad de Pailón. A la inauguración invitó al Presidente de la República, Gonzalo Sánchez de Lozada, quien durante el acto formal declaró a esa ciudad como “la capital de la soya” en Bolivia. Luego del acto protocolar, Julio invitó a un almuerzo en el que además del Presidente se encontraban varios de sus ministros, algunos de ellos prominentes agricultores, junto a un buen grupo de empresarios agroindustriales. Durante el diálogo informal, Sánchez de Lozada comentó que aquellas inversiones en agropecuaria “eran negocios con cimientos de barro”. Ninguna de las autoridades ni de los empresarios presentes respondió a este comentario. Julio era el anfitrión y se vio obligado a contestar. “Disculpe señor presidente, no puedo quedarme callado. El único negocio que tiene cimientos de barro en Bolivia es la minería. Las minas se acaban, la agricultura no”. Le mencionó además que los productores allí reunidos no lo habían invitado para solicitarle ningún apoyo para el desarrollo de este rubro, pero que aprovechaba la ocasión para solicitarle con el mayor respeto, que el Estado debía cumplir con sus obligaciones en materia de inversión pública en la región, especialmente en la construcción de caminos y puentes. Con hidalguía, el Presidente reconoció posteriormente que Julio tenía razón.

La región contaba para entonces con un número suficiente de plantas procesadoras de aceite vegetal, motivo por el cual Julio no incursionó en este rubro. Entre sus anécdotas de ese tiempo, recuerda con afecto haber sugerido y apoyado financieramente mediante el Banco BISA, a don Branco Marincovich, quién pudo adquirir una fábrica de aceite en Brasil, que instaló con todo éxito en Santa Cruz.

No menos destacable fue su aporte en el campo de la comercialización y exportación de la producción agrícola, tanto propia como del conjunto de productores de la región. Gracias a sus contactos con el CEAL, Julio jugó un papel determinante en abrir los mercados para la soya y otros productos cruceños

en Colombia y Perú, así como en atraer inversiones de esos países hacia Santa Cruz. Durante esa década, la ANAPO le concedió el premio la Espiga de Oro en reconocimiento a su labor en la agricultura cruceña.

Con estas nuevas prácticas, Julio pudo alcanzar rendimientos importantes, superiores a los que se registraba en Santa Cruz en aquella época. “Podíamos levantar más de tres toneladas de soya por hectárea, cuando el promedio de otros productores no llegaba a las dos” recuerda. Explica esta favorable diferencia por la introducción de los nuevos sistemas de producción desarrollados. Con esa productividad puesta en funcionamiento en 25.000 hectáreas, Julio se convirtió en uno de los más importantes productores agrícolas de Santa Cruz durante toda esa década de los años 90.

El año 2003 Julio dejó esta actividad cuando, por distintas circunstancias, el grupo ICE vendió DESA y toda la propiedad de San Rafael. Actualmente ésta pertenece a una conocida empresa argentina. “Hoy en día, gracias a Dios, se producen más de dos millones de toneladas de soya en el departamento de Santa Cruz, no más, sino de todos los productores” afirma con orgullo.

### **Nuevos emprendimientos agrícolas**

Paralelamente al desarrollo de DESA, Julio comenzó a diversificar sus actividades en el campo de la agroindustria. En la región del Chapare, en el departamento de Cochabamba, fue uno de los primeros empresarios en promover el cultivo e industrialización del palmito. Junto a estas plantaciones, construyó una planta envasadora en la localidad de Chimoré. Esta industria fue posteriormente vendida al empresario Rudy Rivera, aunque Julio aún se mantiene como parte de ella con una reducida participación.

También realizó algunos intentos de desarrollo agrícola en el altiplano boliviano, especialmente en el cultivo de la quinua, cuando aún esta no tenía la popularidad que ha alcanzado

actualmente en los mercados nacional e internacional. Adquirió extensos terrenos cerca de la localidad de Comanche en el Departamento de La Paz. Lamentablemente las comunidades locales afectaron sus propiedades y tuvo que desistir de este proyecto.

Sin embargo, desde entonces y hasta el presente, como presidente de FUNDES en Bolivia, lleva adelante un ambicioso programa de apoyo al pequeño campesino de las áreas andinas del país, que les provee de manera sistemática de asesoramiento técnico, capacitación y respaldo financiero para distintos tipos de emprendimientos agropecuarios. Entre ellos figura un aporte especial para la producción y comercialización de la quinua. En su opinión, este producto se ha constituido a la fecha en un formidable complemento del trigo, y en buena parte, un sustituto de la carne debido a su alto contenido de proteínas vegetales.

Uno de sus emprendimientos más importante en el campo de la agricultura, tanto como el de la propia soya, fue el cultivo del limón. Lo realizó en una porción de la propiedad de San Rafael, que denominó Totaicito. Mientras realizaba sus investigaciones agrícolas, cuando aún batallaba por arrancar con DESA, visitó en Florida, Estados Unidos, una extensa plantación de cítricos donde adquirió una valiosa información sobre este cultivo y sus perspectivas industriales. Entre otros elementos descubrió que el limón no era el producto preferido por los productores de cítricos norteamericanos por su alto costo de producción. Aquellos datos lo indujeron a experimentar con esta fruta en Santa Cruz.

Aproximadamente desde 1992, inició una serie de cultivos experimentales con una amplia variedad de limones grandes. Se probaron distintas mezclas e injertos y desarrollaron una gran cantidad de híbridos hasta finalmente dar con la variedad adecuada para el clima, la latitud y las características de la región.

No fue una investigación menor y requirió de una larga y costosa inversión que incluyó la contratación de numerosos expertos extranjeros y la elaboración de investigaciones especializadas en universidades de los Estados Unidos y Europa. La variedad que consiguió le permitió cultivar un tipo de limón apto para entrar en producción plena desde los tres o cuatro años de su implantación, y capaz de producir de manera regular durante todo el año, aunque como en el caso de todos los cítricos, ésta se incrementa notablemente durante la temporada de invierno.

A diferencia de la soya u otros cultivos estacionales, en los cuales el tiempo entre siembra y cosecha es de pocos meses, el limón al ser un cultivo perenne, exige una alta inversión y un prolongado lapso de tiempo hasta la cosecha, así como técnicas especiales de cuidado para lograr la producción adecuada. Entre ellas, la empresa tuvo que desarrollar un nuevo tipo de barreras rompe vientos, no en base a dejar espacios de monte nativo, sino introduciendo especies forestales especiales, de gran altura y de resistencia al viento.

La importancia industrial de estos cultivos radica en la producción de un aceite elaborado a partir de la cáscara del limón. Éste fue tradicionalmente usado en la elaboración de cosméticos, pero después resultó el mejor y más solicitado fijador de sabores para bebidas y alimentos. De hecho, los más importantes productores de limón en Sudamérica, con importantes extensiones de cultivos en Tucumán en la República Argentina por ejemplo, son proveedores de empresas como Coca Cola y Pepsi Cola. La variedad de limón alcanzada por la empresa de Julio permitió la elaboración de un aceite de alta calidad, capaz de competir en los mercados más exigentes del mundo.

Lastimosamente, Julio debió abandonar este proyecto en su primera fase, cuando no se alcanzó a cultivar sino 300 hectáreas de limoneros. La propiedad de Totaicito fue vendida a un grupo de empresarios suizos el año 2003.

Antes de hacerlo, Julio elaboró un detallado plan integral para el cultivo del limón que permite el aprovechamiento integral de esta fruta, incluyendo los aceites, pepsina, concentrados de jugo y otros subproductos, así como lineamientos para su producción y comercialización en el mercado internacional. Este plan fue aceptado por los compradores de esta industria quienes actualmente lo están desarrollando. Ocasionalmente, Julio asesora esta gestión.

### **Ganadería**

Siguiendo el ejemplo europeo de combinar la agricultura con la ganadería, Julio desarrolló al mismo tiempo, un importante hato de ganado, destinado inicialmente a la producción de carne. Como en el caso de la agricultura, el manejo de la ganadería requirió de una costosa investigación para mejorar los sistemas productivos vigentes.

La zona de crianza de ganado de carne bovino había sido tradicionalmente en Bolivia, el Departamento del Beni. Desde los años 90, Julio comenzó a desarrollar esta actividad en gran escala en Santa Cruz. Allí impulsó el manejo profesional de los hatos y la mejora de razas mediante la inseminación artificial. Sobre la base de ganado cebú introdujo mezclas con cinco o seis variedades de razas europeas aptas para el aprovechamiento de carne. Añadió además el proporcionarles forraje de mayor calidad y alimentos balanceados, producto de los diversos tipos de pastos que producía. Lograron reducir el periodo de crecimiento y engorde del ganado de 48 meses a solamente 18. En ese tiempo, su ganado lograba un peso de 400 kilogramos vivo y 200 “en gancho”. Estas prácticas ya existían en la región, pero no en la escala en que Julio las realizaba. De este modo contribuyó significativamente en la producción de ganado mejorado para carne y su producción a escala industrial en ese departamento. Hoy en día, con nuevas razas y bajo la iniciativa de diversos empresarios, Santa Cruz ha desarrollado significativamente este sector.

Poco tiempo después, se especializó en la producción de

ganado lechero. Trajo ganado de este tipo de Uruguay y mejoró la producción de 8 litros diarios por cabeza, a 30 y más litros por día. Este hato lechero, sus terrenos e instalaciones fueron parte de la mencionada venta de DESA.

### **La activa agenda de ICE Ingenieros**

Aunque Julio dedicaba un importante espacio de su tiempo a la banca y la agricultura, durante la década de los años 90, ICE Ingenieros mantuvo un ritmo ascendente de actividades en Bolivia. A los trabajos de transmisión y distribución de energía eléctrica se sumaron otros en nuevas áreas, como la construcción de carreteras y varias obras de desarrollo urbano, especialmente en la ciudad de Cochabamba.

En el campo de la transmisión de electricidad, ICE Ingenieros construyó la línea de Vinto a Chuquimia, en el Departamento de Oruro, de 62 kilómetros de extensión, para la empresa Inti Raymi, el año 1991.

En el Departamento de Cochabamba, instalaron la primera turbina a gas en la planta de Valle Hermoso, por encargo de la empresa italiana TURBOTÉCNICA, juntamente con ENDE, también en dicho año. Inmediatamente después, se procedió con la segunda, tercera y cuarta turbinas en esa misma planta, esta vez bajo contrato con la firma alemana AEG Kanis. El año 1995, mediante un subcontrato con la empresa italiana Ansaldo Energía, construyó la importante Central Termoeléctrica de Carrasco, donde además de las obras civiles, se montaron dos enormes turbogeneradores a gas de 54 megavatios cada uno. El año 1997, para la Empresa Eléctrica Corani S.A. ICE Ingenieros se hizo cargo de los túneles y canales complementarios para el embalse de Corani.

En Yacuiba edificaron la planta termoeléctrica de esa ciudad, bajo contrato con ENDE, que comprendió las obras civiles para la casa de máquinas, una subestación y oficinas administrativas. En Santa Cruz, también para AEG Kanis se realizaron las obras civiles y el montaje electromecánico de la

octava turbina a gas para Guaracachi.

En el departamento de Chuquisaca instaló la primera turbina a gas en la ciudad de Sucre, mediante un turbogenerador de 23,2 megavatios. Esta obra también fue realizada por encargo de AEG Kanis, el año 1993. En La Paz, se construyeron los túneles y las obras civiles de la planta hidroeléctrica de Huaji, el año 1995, por encargo de la Compañía Boliviana de Energía Eléctrica (COBEE).

Una actividad a la que Julio era particularmente reticente, la construcción de carreteras, fue en estos años particularmente prolífica en diversos contratos. Su intención fue siempre la de mantener a ICE Ingenieros en el campo de la energía eléctrica, el área de su especialidad y mayor experiencia, pero nuevas licitaciones generaron otras tantas oportunidades, a las que la empresa atendió con bastante éxito.

Data de esta época, de manera especial, la construcción de la carretera de Confital a Cayhuasi, en el departamento de Oruro, que comunica esa ciudad con la de Cochabamba, en el eje troncal de la red vial boliviana. Se la ejecutó entre los años 1991 y 1994. Comprendía un tramo de 56 kilómetros de extensión, con doble capa de pavimento y que incluía la construcción de puentes y alcantarillas. Se realizó bajo contrato con el Servicio Nacional de Caminos, previa licitación internacional.

Sus recuerdos sobre esta primera experiencia en este rubro son nuevamente encontrados. Por una parte, se enorgullece de haber construido una carretera de alta calidad, en beneficio de las comunicaciones entre esos departamentos y del conjunto de la red troncal del país. Sin embargo, su construcción deparó para la empresa algunas pérdidas. Por diversas razones, entre las que cabría citar la inadecuada delegación de la dirección de esa obra, en una época en la que la diversidad y magnitud de sus ocupaciones ya no le permitía realizar un seguimiento personal y exhaustivo de cada uno de sus trabajos, el balance de esa construcción resultó negativo.

Permitió sin embargo, acumular una valiosa experiencia, tanto a Julio como a ICE Ingenieros. El año 1992, también mediante licitación del Servicio Nacional de Caminos, se adjudicó la construcción de la carretera pavimentada de Camiri a Boyuibe, en el departamento de Santa Cruz. Esta vez los resultados fueron más razonables.

El año 1995 se inició la construcción de la carretera pavimentada Oruro-Vinto-Machacamarca, a la que se añadieron posteriormente los tramos Machacamarca-Pazña, Pazña - Challapata y Challapata-Melgarejo, todos en el Departamento de Oruro y por licitación del Servicio Nacional de Caminos mediante sendos contratos. En el Departamento de Cochabamba construyeron dos carreteras: la de Llavini a Confital y la de Cochabamba a Paracaya, ambas asfaltadas, entre 1995 y 1997.

En la ciudad de Cochabamba, y mediante diversos contratos celebrados con la Honorable Alcaldía Municipal de esa capital, se construyeron más de 250.000 metros cuadrados de pavimento urbano, tanto rígido como flexible, incluyendo en casos el alcantarillado y otras obras complementarias. Pero destaca en este campo del desarrollo urbano, el diseño y la construcción del puente distribuidor de Cala Cala, y el asfaltado de las avenidas de acceso a él, realizada el año 1999. Un trabajo similar se realizó en la ciudad de Oruro, donde la Alcaldía le otorgó, previa licitación, el reasfaltado de todo el casco viejo de esa ciudad, con una superficie aproximada de 50.000 metros cuadrados.

Al mismo tiempo, entre los años 1997 y 1998, ICE Ingenieros diseñó, construyó y procuró el financiamiento para el puente de acceso desde la ciudad de Santa Cruz al barrio de Colinas del Urubó. Se trata de una obra en hormigón pretensado de 420 metros de longitud, que comprende vías vehiculares y aceras peatonales. El financiamiento fue gestionado por Julio ante un banco de Miami. También data de ese período la construcción de la urbanización El Bosque, en la ciudad de Cochabamba,

que cuenta posiblemente con el equipamiento más completo de este tipo del país.

### **La terminal del aeropuerto de Cochabamba**

Entre todas estas obras, la más importante construcción de ICE Ingenieros en esta década fue la construcción de la terminal de pasajeros del aeropuerto Jorge Wilstermann en la ciudad de Cochabamba. Durante la gestión del Dr. Víctor Paz Estenssoro, en la década de 1980, se reiniciaron las gestiones ante el gobierno italiano para procurar su financiamiento. Por entonces, en ese país se mantenía aquel ambiente de susceptibilidad que algunas de sus empresas habían provocado con sus contratos en países en desarrollo. Para verificar que la nueva solicitud de construcción de la terminal aérea en Cochabamba se encuadrara correctamente en las normas de esa cooperación, el gobierno italiano envió a su Viceministra de Relaciones Exteriores, la señora Susanna Agnelli, para visitar Bolivia y conversar con sus autoridades. La señora Agnelli era hermana de Guiani Agnelli, presidente de la poderosa empresa FIAT, propietaria a su vez de la constructora Impregilo. Julio había conocido a ambos en Italia y mantenía con ellos una cordial amistad.

Al llegar a La Paz sin embargo, la representación gubernamental italiana tuvo una dificultad inicial. El Ministro de Planificación de Bolivia, Gonzalo Sánchez de Lozada, encomendó al Viceministro recibir a su par italiana. Esta actitud frustró a la delegación visitante. Su Embajada en Bolivia tuvo que recurrir a Julio para procurar concertar una reunión entre la señora Agnelli y el Ministro de Planificación en persona, considerada de vital importancia para la aprobación del proyecto.

Julio llamó por teléfono a Sánchez de Lozada y le solicitó unos minutos de su tiempo para explicarle el motivo y la urgencia de una reunión suya con dicha viceministra. Dada la apretada agenda de esta autoridad, la conversación entre él y Julio se produjo en el automóvil del ministro, mientras era trasladado

de su domicilio a su despacho. Pero ese tiempo bastó para que se diera cuenta de la trascendencia de la reunión. No solo anunció que recibiría a la señora Agnelli de inmediato, sino que facilitó una reunión de ella con el Canciller, Guillermo Bedregal, y otra con el mismo Presidente de la República, el Dr. Paz Estenssoro. En todas estas entrevistas la alta funcionaria recibió la información y las garantías necesarias que ratificaban la total seriedad del proyecto. Poco después, el financiamiento para su construcción fue aprobado por el gobierno italiano.

Esta obra fue ejecutada entre 1995 y 1999. El diseño arquitectónico fue reformulado por profesionales bolivianos y la construcción fue asignada, mediante licitación internacional, a las empresas Federici, Impresit e ICE Ingenieros, en una sociedad donde esta última tenía el 50% de participación. Incluía una terminal de pasajeros de 10.000 metros cuadrados de superficie total, la torre de control, la plataforma de aviación y las edificaciones auxiliares.

En el acto de inauguración de esta terminal aérea, el Presidente de la República, General Hugo Banzer Suárez, destacó con elogiosas palabras el rol jugado en este proyecto por el ingeniero Julio León Prado, no sólo en la construcción, sino también en las valiosas gestiones que se realizaron para lograr su financiamiento. Era un importante reconocimiento que hacía justicia al trabajo de este profesional, que no había sido mencionado por las demás autoridades disertantes en ese acto, y que tampoco se refirieron al destacado aporte de la cooperación italiana. Un muro en uno de los ingresos a esta terminal aérea está íntegramente cubierto con placas conmemorativas a este acontecimiento. Solo una de ellas, más bien pequeña, menciona que fue construido por las empresas Federici, Impresit e ICE Ingenieros.

No obstante este reconocimiento, algunas diferencias entre las empresas ejecutoras y el ente estatal responsable de este proyecto no pudieron ser subsanadas desde entonces, razón por la cual un importante monto de dinero adeudado a ICE

Ingenieros por esta construcción ha quedado pendiente de pago hasta la fecha.

### **Electricidad a Brasil**

En julio del año 1997 los presidentes Gonzalo Sánchez de Lozada de Bolivia y Fernando Henrique Cardoso de Brasil, inauguraron formalmente el inicio de las obras de construcción del gasoducto entre esos dos países, que permitiría la venta de gas a este país. Era la inversión más grande realizada hasta entonces en Bolivia, hecho que constituyó un verdadero hito en la integración económica entre ambos países. La importante ceremonia fue realizada en la ciudad fronteriza de Puerto Suárez.

Este acto contó también con la presencia del general Hugo Banzer Suárez, quien había ganado las elecciones presidenciales en Bolivia y en pocas semanas asumiría la primera magistratura del país. Por este motivo, el presidente Cardoso lo invitó a mantener una reunión sobre diversos temas de la agenda de integración entre ambos países, a realizarse en la vecina ciudad de Corumbá, en Brasil. La delegación boliviana estaba integrada por el general Banzer, el licenciado Jorge Quiroga Ramírez, varios futuros ministros de su gabinete y algunos asesores. Entre éstos últimos se encontraba el ingeniero Julio León Prado. La de Brasil, presidida por Cardoso, también constituida por varios ministros y altas autoridades de gobierno. Entre ellas se encontraba el señor Ferminio Sanpaio, presidente de ELECTROBRAS, protagonista importante de aquel frustrado acuerdo de venta de energía eléctrica a Brasil el año 1989.

Cuando se dirigían a esa conferencia, Julio se aproximó al general Banzer y le recordó mencionar la tesis sobre la importancia de la energía hidroeléctrica producida en Bolivia y su comercialización en Brasil, como elemento crucial de ese proceso. Ya habían conversado varias veces al respecto y el futuro mandatario conocía del tema y su importancia. Por esta misma razón y dada su complejidad, solicitó a Julio que

sea él quien exponga este asunto en la inminente reunión. No sin algún pequeño debate con sus colaboradores, le concedió para la exposición diez de los 45 minutos que en total duraría aquella entrevista.

Pese a sus esfuerzos por sintetizar su presentación, Julio sobrepasó el tiempo acordado para ella y la delegación boliviana le hizo un gesto para que la concluyera rápidamente. Intervino entonces el presidente Cardoso para solicitar que se permita al Ingeniero León Prado desarrollar ampliamente sus planteamientos, puesto que los consideraba de la mayor importancia para el proceso que estaban tratando. Al concluir, Julio fue calurosamente felicitado por todos los asistentes. El presidente Cardoso le comunicó que se estaba elaborando una Ley de Integración en Brasil y que en ella incorporaría los aportes recibidos ese día. Pero que le tocaba a él participar activamente en los esfuerzos que en este mismo sentido deberían realizarse en Bolivia.

Dicha iniciativa nunca logró consolidarse y el proyecto de venta de energía eléctrica a Brasil quedó nuevamente fuera de la agenda entre los dos países. En una ocasión posterior, el señor Sanpaio se lo recordó al general Banzer, lamentando profundamente que se haya cancelado aquel proyecto del año 1989, desaprovechando una oportunidad que tan grandes beneficios podía haber traído para ambas naciones, especialmente a Bolivia. Desde luego, la desactivación de este proyecto constituyó para Julio una de sus mayores frustraciones.

### **La familia**

Al comienzo de aquella década, el 23 de marzo de 1990, Julio lamentó el deceso de su señora madre, doña Cristina Prado Cardozo. Igual que en el caso de su tía Eloísa, recibió de ella un insistente mensaje mental, mediante el cual le pedía su presencia en su lecho de convaleciente. Julio se encontraba en ese momento en la ciudad de La Paz, de modo que se dirigió inmediatamente al aeropuerto de El Alto para embarcarse en el

primer avión que saliera hacia Cochabamba. Lastimosamente, los vuelos estaban retrasados y sólo pudo llegar a esa ciudad al anochecer. Cuando llegó a su casa de El Refugio donde estaba hospedada doña Cristina, la encontró ya inconsciente, cerca de expirar. Julio se acercó a ella, le tomó las manos, le dio un beso en la frente y le susurró al oído unas palabras de aliento. Creyó todavía que su madre le contestaba con un ligero apretón de las manos. Falleció en sus brazos.

Poco tiempo después, las autoridades educativas de la ciudad de Quillacollo impusieron el nombre de doña Cristina Prado Cardozo a una unidad educativa, en reconocimiento a su larga y abnegada labor en beneficio de la educación y la juventud de esa ciudad. Julio prestó su decidido apoyo a este colegio. Construyó sus primeras edificaciones y regularmente contribuye en su mantenimiento y ampliación. Actualmente cuenta con un moderno edificio construido por el Estado. Pero Julio mantiene su apoyo. Desde hace años, ha instituido un premio anual a los mejores alumnos consistente en una suma de dinero que contribuya a sufragar sus estudios universitarios. Del mismo modo, lo ha dotado con instrumentos musicales para su banda de música, lo que ha permitido a este establecimiento ganar varios certámenes intercolegiales en esta especialidad. Con los años, ha tenido que renovar esta contribución, debido al natural desgaste de estos artefactos. Éste aporte de equipar bandas estudiantiles ha repetido posteriormente en varios otros colegios del país.

Durante todos estos años Julio, Janette y Rodrigo mantuvieron su residencia principal en Cochabamba, tanto en la casa de la plaza Cobija como en El Refugio, aunque Julio realizaba frecuentes viajes. Casi al terminar la secundaria, Rodrigo tuvo que ser nuevamente trasladado de colegio, pero esta vez a uno distante. Fue inscrito en la Tabor Academy en la ciudad de Marion, Massachusetts, donde sorprendentemente, destacó por su aptitud para las letras inglesas. Para orgullo de su padre, fue un destacado conocedor de las obras de Shakespeare mereciendo por ello una distinción especial otorgada por ese

establecimiento. Luego de un año, regresó a Bolivia donde egresó como bachiller del colegio Carachipampa, junto a sus amigos de la infancia. Mientras permaneció en Tabor Academy, sus compañeros norteamericanos lo congratulaban por ser el hermano de la ya famosa presidente de la Unión de Estudiantes de la TUFTS University. Sin embargo, Paula Alexa explicaba a quien quisiera escucharle, que su hermano era mucho más inteligente que ella.

Sus dos hijas mayores hacía un buen tiempo que habían dejado la casa paterna y desarrollaban sus vidas independientes con sus respectivas familias. Cristina había concluido sus estudios de bellas artes y habla perfectamente al menos seis idiomas. Trabajó como traductora en Naciones Unidas y otros organismos internacionales con notorio desenvolvimiento. Casada por segunda vez con el señor Ruggero Scriffignano, de nacionalidad italiana se trasladó a vivir en Costa Rica, donde incursionó en varios negocios, entre ellos el turismo receptivo.

Julio ya había abandonado sus trabajos en ese país, cuando su yerno suscribió un subcontrato para la construcción de una línea de transmisión eléctrica, y con esta finalidad organizó su propia empresa. Para poder realizar esa obra en mejores condiciones, la pareja solicitó el apoyo de Julio y por este motivo, por una corta temporada durante esta década, ICE Ingenieros regresó a trabajar en Costa Rica.

Julio brindó permanentemente apoyo a sus hijos en sus diversos emprendimientos empresariales, pero bajo un criterio absolutamente definido: evitó en lo posible que sus hijos trabajen en sus propias empresas puesto que allí serían considerados como “hijos de papá”, posiblemente rodeados de un ambiente artificial que les impediría enfrentar con realismo las dificultades y desafíos propios del mundo empresarial. En consecuencia, los alentó a que ellos mismos desarrollen sus propias experiencias, brindándoles lo que considera el más valioso de sus recursos: sus consejos, basado en su visión para los negocios.

Bajo dicha premisa, Cristina incursionó en el mundo de la joyería. Instaló en la ciudad de El Alto una fábrica de joyas de oro elaboradas a mano, que contaba con cerca de 3.000 operarios. Funcionó por varios años con bastante éxito, exportando gran parte de su producción a los Estados Unidos. Dicho emprendimiento permitió a Cristina un fluido relacionamiento con los empresarios joyeros más famosos y sofisticados de Italia y América del Norte. A principios de la siguiente década regresó a Costa Rica junto con su esposo, donde reside actualmente. Con ellos vive también su madre, la señora Alicia. Cuando se concluía la elaboración de estas Memorias, Cristina y toda la familia León Prado lamentaron el fallecimiento del señor Ruggero Scriffignano, acaecido en la ciudad de San José de Costa Rica el día el 18 de agosto de 2013.

Julio recuerda que buena parte del impulso a esa fábrica viene de una gestión suya ante el entonces embajador de los Estados Unidos en Bolivia, el señor Gelbart. Hasta entonces, ingresar oro en bruto desde Bolivia a ese país no estaba grabado con ningún impuesto. Sin embargo, las manufacturas de ese metal, entre las que se contaban las joyas hechas a mano, pagaban por este concepto el 8% de su valor. En aquella conversación, Julio comentó al embajador que la venta de oro en bruto en Estados Unidos proveniente de Bolivia, era una conocida forma de blanqueo de capitales provenientes del narcotráfico. Muchos de los que se dedicaban a esta actividad invertían sus ganancias en la compra de aquel metal, lo sacaban normalmente de contrabando, lo internaban en ese país y con el producto de aquella venta, importaban legalmente hacia Bolivia toda clase de mercancías, que dieron origen a los llamados mercados “miamicitos”. En cambio, con el impuesto a las manufacturas no se hacía otra cosa que castigar a esta industria. Lo cierto es que al poco tiempo de esta conversación, Estados Unidos retiró el impuesto sobre la internación de joyas de oro y el emprendimiento de Cristina fue uno de sus primeros beneficiarios. Para el país fue altamente significativo. Las exportaciones que Bolivia realizaba en ese rubro hasta ese

momento, no pasaban de los 10 millones de dólares anuales. Cuando retiraron el impuesto subió en pocos años, a más de 200 millones.

Susana por su parte, durante estos mismos años, logró realizar un extraordinario documental en video sobre diversos aspectos de Bolivia, en el que presentaba desde paisajes y la variada geografía, hasta costumbres y tradiciones propias de los pueblos indígenas y población en general. Esta obra fue ampliamente divulgada tanto en inglés como en castellano con gran éxito de audiencia, en diversos canales de televisión norteamericanos.

Susana siempre tuvo un especial talento para las iniciativas empresariales y múltiples ideas de negocios, junto a una inusual capacidad de convencimiento a sus interlocutores sobre los más diversos asuntos. Tuvo tres hijos en un anterior matrimonio y actualmente está casada con el señor Marcos Rivera Balaguer, de nacionalidad dominicana, por lo que reside la mayor parte del tiempo en la ciudad de Santo Domingo, aunque ocasionalmente radica también en las ciudades de Miami y Santa Cruz de la Sierra en Bolivia.

Eran también los años de los constantes viajes de Julio por Europa. En la mayor parte de ellos iba acompañado de su esposa Janette. Les gustaba visitar a buenos amigos bolivianos que por distintas razones estaban en el viejo continente. Fue el caso de los esposos Yolanda y Pedro Rivera que se desempeñaban como Embajadores ante la Santa Sede. Julio los había conocido años atrás, porque el padre de doña Yolanda era el presidente del Banco de Cochabamba donde Julio mantuvo una cuenta corriente en sus primeros años de estadía en Bolivia. En esa época, la pareja lo invitó a una cena en su residencia de El Cortijo en esa ciudad. En esa oportunidad fue presentado al general Hugo Banzer cuando este ejercía su primer período de gobierno del país.

Por este motivo, a Julio le era muy grato visitar a estos

amigos en Roma. En cierta ocasión, lo invitaron a cenar en un exclusivo restaurante al que solo concurrían los diplomáticos acreditados ante el Vaticano. Para retribuir su gentileza, en el viaje siguiente, él los invitó, junto a su hijo Pedro, a un elegante restaurante de esa ciudad, ubicado en la Piazza España.

### **Fundación Julio León Prado**

El año 1994, Julio decidió encarar la construcción de una segunda piscina pública destinada a fomentar ese deporte entre la juventud de la ciudad de Cochabamba. Es la que está ubicada en la avenida Costanera de esta ciudad. Cuenta con todas las instalaciones necesarias, incluyendo graderías para espectadores, gabinete médico y un bien equipado gimnasio.

Los terrenos donde se construyó le fueron adjudicados por la Municipalidad de Cochabamba en calidad de comodato. Para adecuarse a las normas que esta dotación implicaba, tuvo que crear la Fundación Julio León Prado, ese mismo año.

La idea de Julio era que esa piscina sea manejada de manera empresarial, de modo que obtenga beneficios por sus servicios más allá de los necesarios para costear a su personal y gastos de mantenimiento. De hecho, aunque esta piscina recibe a un número de jóvenes becarios, se sostiene de esta forma gracias al aporte de sus numerosos usuarios. Lo que quizá es menos conocido, es que su administración ha sido confiada a la Ciudad del Niño, un albergue católico para niños y jóvenes huérfanos, fundado y dirigido por su amigo, el padre Berta. Todos los excedentes que produce este centro deportivo, están íntegramente dedicados a contribuir en su sostenimiento. Fiel a sus principios, como él mismo señala, no regaló unos peces, sino que enseñó a pescar, como diría el refrán.

No fue el único aporte solidario de Julio. Contribuyó con la infraestructura de varias escuelas y colegios en distintos lugares del país. Su respaldo a la Universidad Privada Boliviana, en la sede principal de Cochabamba, es especialmente significativo. Realizó el importante aporte inicial para la construcción

del edificio principal. Y otro no menor para la edificación y equipamiento de la biblioteca virtual e instalaciones deportivas. Fue presidente de su directorio y en esa calidad, instituyó el premio anual al mejor estudiante para contribuir en sus estudios de post grado, que sufraga con recursos personales, inspirado en aquel que recibió al cabo de sus estudios en Lima, por parte de la colonia china en Perú. Actualmente, como Past presidente, es integrante del directorio.

Por muchos años, junto con su esposa Janette, contribuyó sigilosamente en el sostenimiento de los asilos de ancianos San José y Buen Pastor en la misma ciudad de Cochabamba. Recuerda con particular emoción la labor de apoyo a estos establecimientos por parte de su esposa, al frente de un grupo de damas voluntarias.

Asimismo ha contribuido en la remodelación y equipamiento del Auditorio de la Orquesta Sinfónica Nacional en la ciudad de La Paz, el mismo que lleva su nombre. También ha brindado su apoyo a la Orquesta Filarmónica de Cochabamba. Permanentemente, hasta el presente, colabora con distintas entidades deportivas y en las apremiantes necesidades de numerosas personas enfermas que acuden a él en busca de auxilio. En todas estas labores, la Fundación Julio León Prado trabaja en coordinar estas actividades, que con el tiempo, se han multiplicado.

### **Misicuni**

A Julio León Prado, ninguna obra le deparó más trabajo, satisfacciones, problemas y frustración a la vez, que el controvertido Proyecto Múltiple de Misicuni. Éste es una antigua ambición cochabambina, que data de décadas atrás y se consideraba la solución ideal para el abastecimiento de agua para la ciudad y el valle de Cochabamba. Se trataba de aprovechar los recursos hídricos de la vertiente oriental de su cordillera, concretamente las de los ríos Titiri y Serqueta que conforman el río Misicuni, afluentes del río Beni. En una primera etapa, se pretendía trasvasar esas aguas mediante un

largo túnel a la ladera donde está la ciudad, para proveer a sus pobladores urbanos de agua potable, riego para el área rural y además, para la generación de energía hidroeléctrica. Por esta razón, era llamado Proyecto Múltiple.

El valle de Cochabamba sufre un crónico desabastecimiento de agua potable, y la construcción de este proyecto se había ido convirtiendo en un fuerte anhelo regional y en los últimos años, en una sentida demanda de la población, que urgía a los diferentes gobiernos por su urgente realización.

Para Julio era también una cara ilusión para la que se había preparado desde sus tiempos universitarios en Lima con sus maestros, los ingenieros Mercado y Sutton. Cuando asesoró el ambicioso proyecto de Mages en Perú, que tan grandes resultados y beneficios promovió en ese país, no dejaba de pensar en realizar una obra similar en su propio país. El riego había transformado totalmente aquellas áridas tierras de la costa peruana y las había convertido en un extraordinario polo de producción agrícola. “Hoy en día esas tierras producen beneficios anuales por un valor de entre 25.000 a 30.000 dólares por hectárea y de ellas se obtienen entre dos y tres cosechas al año” señala con vehemencia.

Por su experiencia profesional, especialmente por aquella adquirida en Mages, Julio sabía cómo construir un proyecto múltiple de estas características y valoraba en alto grado su importancia para el desarrollo regional. En cierta ocasión, cuando visitaba la región del Chapare invitado por el mencionado Embajador Gelbart de los Estados Unidos, éste, preocupado por la proliferación de cultivos de coca, le solicitó a Julio consejos para evitar este masivo proceso y sus consecuencias en el narcotráfico. Julio le ofreció una solución: Misicuni. “Si se lleva agua abundante para el riego al valle de Cochabamba y al valle Alto de la misma región, su potencial de producción agrícola será tan atractivo que ningún campesino querrá dejar sus tierras para emigrar al Chapare”, explicó. Lo mismo podría hacerse con otras tierras en la vasta

y árida región andina. El Embajador quedó seducido por este razonamiento y le ofreció apoyar con una parte importante del financiamiento que requería ese proyecto.

Las primeras iniciativas y diseños del proyecto estuvieron a cargo de ENDE. Posteriormente, mediante la ley N° 951, de 22 de Octubre de 1987, se creó la Empresa Misicuni, con autonomía de gestión y la responsabilidad de llevar a cabo este proyecto. Durante todos esos años se elaboraron diferentes estudios para su construcción, aunque para Julio, ninguno de ellos estaba totalmente concluido. En su opinión, no especificaban con claridad de qué manera se iba a lograr su propósito múltiple en forma operativa, integral y eficiente.

Durante el primer gobierno de Gonzalo Sánchez de Lozada, en la década de los años 90, las demandas ciudadanas por la provisión de agua para Cochabamba y, por consiguiente, la construcción de Misicuni, se incrementaron visiblemente. Las instituciones cívicas regionales reclamaban vehementemente su ejecución. Sin embargo, ésta era además de costosa, compleja. El proyecto tenía aun una serie de problemas técnicos no resueltos que dificultaban seriamente su inicio.

Uno de ellos era precisamente su calidad de proyecto múltiple. En la concepción original, su prioridad estaba en la provisión de agua potable, luego el riego y en tercer lugar, la generación de energía eléctrica, en ese orden. Si por cualquier contingencia el agua escaseaba, la prioridad estaba en su consumo por parte de la población. Pero el principal financiador de la obra era ENDE, que claramente priorizaba el uso del agua para la generación de electricidad, con las consiguientes modificaciones y variables relativas a la orientación general del proyecto y la jerarquía de sus diversos componentes.

Dada esta situación, no se tenía claridad en cuanto a cómo aprovechar estas aguas para el riego. Si, como se pretendía, se instalaban tres turbinas para la generación de energía, cada una de ellas requería al menos de 5 metros cúbicos de agua por segundo. Esta gran cantidad de agua, al salir de la casa de

máquinas, parecía requerir de un enorme reservorio, y en el lugar donde se instalaría la casa de máquinas no había espacio para construirlo. Realizar simultáneamente las tres funciones parecía técnicamente complejo. Los profesionales a cargo de la obra se inclinaban porque el Proyecto Misicuni priorice claramente uno de sus componentes, relegando, aunque no anulando, los otros. Incluso el prestigioso ingeniero Claude Bessé, con quien Julio había colaborado en el proyecto de venta de energía eléctrica a Brasil y por el que sentía gran admiración, era partidario de este concepto. Estos razonamientos técnicos incidían en quienes debían tomar las decisiones.

Esta circunstancia ocasionó un gran debate, el mismo que se dio en el contexto de la intensa presión popular mencionada. El Presidente de la República, Gonzalo Sánchez de Lozada, se mostraba a momentos inclinado a favorecer el aprovechamiento de las aguas del ya existente embalse de Corani, para satisfacer la demanda de agua potable de la ciudad de Cochabamba. Éste era otro gran reservorio cercano a la ciudad que podría proveer sus aguas de manera eficiente y económica, aunque solo para consumo de la población de la ciudad. Frente a esa alternativa, Julio sostuvo la tesis múltiple de Misicuni.

Él pensaba que era técnicamente posible construir ese proyecto y cumplir con sus tres objetivos. En su opinión, no era necesario construir aquel enorme reservorio y que las aguas una vez turbinadas para la generación de energía eléctrica, podrían ser canalizadas hacia el Valle Alto de Cochabamba para suministrar el riego que requerían.

En su concepto, Misicuni una vez desarrollado totalmente, podría canalizar al menos siete metros cúbicos de agua por segundo. El abastecimiento de agua potable para todo el conglomerado urbano de Cochabamba, para más de un millón de habitantes, requería no más de un metro cúbico por segundo. Los seis restantes podrían ser llevados al valle Alto y convertiresa inmensa área en una región agropecuaria

altamente productiva, puesto que los terrenos circundantes a la ciudad de Cochabamba ya no requieren de riego por estar urbanizados en casi toda su extensión.

Durante el gobierno de Sánchez de Lozada se tomó la decisión de realizarlo por etapas. La primera de ellas con dos componentes: la construcción de un túnel para transvasar las aguas a través de la cordillera, y la construcción de una represa y su correspondiente embalse en la ladera oriental, para facilitar el acopio de agua del río Misicuni. El proyecto comenzaba a fragmentarse. Las otras etapas, para incrementar el caudal de agua y construir una central hidroeléctrica, se dejaban para el futuro.

Sobre la base de esa decisión, se efectuó una licitación para la construcción del túnel. El Consorcio conformado por ICE Ingenieros y la empresa italiana Astaldi se adjudicó esta obra. Pero el contrato para su realización se demoraba continuamente por los debates y controversias mencionados, sin que pudiera suscribirse durante este período de gobierno.

Fue entonces cuando ICE Ingenieros propuso hacerse cargo de la construcción de Misicuni en todas sus fases, si se le otorgaba la obra en concesión. Esta empresa se comprometía a construir el túnel, la represa y el desarrollo de todas las cuencas adicionales, y sobre todo, a cumplir con los tres objetivos del diseño inicial. Como contraparte, tendría el beneficio de prestar los servicios de provisión de agua para estas tres finalidades por un determinado período de tiempo. El argumento de Julio para realizar esta propuesta, era que el concesionario, de esta manera, garantizaba la calidad de la obra por su propio interés en su aprovechamiento posterior. Además, aseguraba la cohesión de la construcción del proyecto, evitando su dispersión. Licitaciones separadas y parciales podrían atentar contra sus componentes, dispersándolos y generando posibles efectos en su calidad y funcionamiento. Para complementar su propuesta, aseguró que él podría obtener el financiamiento de 300 millones de dólares adicionales que se requerían, para

añadirlos a los 70 que el gobierno estaba dispuesto a otorgar al proyecto en calidad de subvención, obtenidos en gran parte de la cooperación italiana. Mediante esta proposición, el proyecto de Misicuni podría construirse íntegramente en tres o cuatro años.

Pocas semanas antes de la conclusión de su mandato, finalmente el presidente Sánchez de Lozada tomó una decisión. Quería terminar su gestión ofreciendo la solución definitiva a este problema. En una gran reunión que se sostuvo en el Hotel Cochabamba de esta ciudad, y frente a un numeroso grupo de autoridades y dirigentes regionales, Julio recuerda que se dirigió a él y le dijo: “Ya, ya, ya. Me has ganado. Te doy los 70 millones y tú pones 300 y haces Misicuni como concesión”. Sorpresivamente, sin embargo, Julio rechazó la oferta. Arguyó que para una obra de esa envergadura debía llamarse a licitación y que no debería ser asignada exclusivamente mediante una decisión personal de esta alta autoridad. Una determinación de ese tipo podría haber tenido severas consecuencias tanto para el propio presidente como para él, como constructor.

El presidente se molestó. Necesitaba concluir su mandato con este problema resuelto. “Te has pasado al otro equipo” le dijo a Julio aludiendo a un posible compromiso de León Prado con el gobierno siguiente, del general Banzer, ya elegido. Él le explicó “que él nunca fue de ningún equipo”. Además, que la licitación podría ser realizada inmediatamente, a más tardar en 15 días. Expresó al presidente que “puede poner como condición que el gobierno otorga 70 millones como subvención y gana (el concursante) que pone menos precio para la provisión de agua potable. O fijar el precio del metro cúbico de agua en 20 centavos de dólar y gana el que menos dinero de subvención requiera del gobierno”. Pero la discusión se tornó enardecida y no se llegó a ningún acuerdo.

“He cometido errores en mi vida, y uno de los grandes fue ese” declara Julio cuando analiza este episodio años después, al evocar sus memorias. Cree que debió aceptar la oferta

del presidente Sánchez de Lozada. “Yo hubiese logrado la transformación económica del Valle Alto. Pero el tren ya pasó. Ojalá en el futuro, las generaciones venideras puedan encarar este proyecto, será mi herencia para ellas” sostiene.

El gobierno siguiente, del general Hugo Banzer Suárez, continuó con el proyecto. Para este efecto, actualizó aquella licitación suspendida meses antes, mediante la cual ICE Ingenieros y Astaldi se adjudicaron la construcción del túnel. El contrato fue suscrito por parte del estado por el Vicepresidente de la República, el licenciado Jorge Quiroga Ramírez y por el ingeniero Julio León Prado por parte del consorcio ICE Ingenieros - Astaldi, en un acto celebrado en la Prefectura del Departamento de Cochabamba. La contraparte formal de ICE Ingenieros sería la Empresa Misicuni.

Las obras se iniciaron el año 1998 y se extendieron hasta el 2001. Posteriormente, para realizar el revestimiento del túnel se obtuvo una ampliación del contrato hasta el año 2004. Se trataba de un túnel de 19,2 kilómetros de extensión y 3,5 metros de diámetro. Incluía la perforación de un pozo intermedio de 170 metros de profundidad y 8 metros de diámetro. El túnel por sí mismo, debería proporcionar en esa fase inicial, al menos medio metro cúbico de agua por segundo, para comenzar a cubrir la demanda de agua potable de la ciudad de Cochabamba.

Julio se sumergió en su construcción. Con todo el entusiasmo del que era capaz, dirigió personalmente las obras, relegando otras actividades como los emprendimientos agrícolas, la banca y las otras construcciones de ICE Ingenieros, en una década particularmente recargada de nuevos y variados contratos.

Poco después de iniciados los trabajos, el gobierno del general Banzer contrató a la empresa International Water de Inglaterra para el suministro de agua potable para la ciudad de Cochabamba, para lo cual ésta adoptó la denominación de

“Aguas del Tunari”. Sin embargo, el problema del precio del agua amenazaba con constituirse en un serio conflicto social. Poco tiempo después sobrevino el episodio de la llamada “Guerra del Agua” en la ciudad de Cochabamba, cuyas repercusiones y efectos han sido motivo de numerosos análisis y publicaciones.

En un ambiente tenso por dicho acontecimiento, Julio prosiguió no obstante los trabajos en Misicuni. Adquirió dos máquinas perforadoras de túneles (Tunnel Boring Machine, o TBM’s), más conocidos en la empresa como “topos”: enormes maquinarias capaces de perforar las rocas más duras. Además de “atacarla” desde sus dos frentes, construyó en el medio del recorrido aquel profundo pozo, para desde allí iniciar otros dos frentes adicionales. Aquella construcción era un hervidero de actividad, en gran parte reflejado por la prensa de todo el país.

Pero con esa construcción comenzaron también los problemas, de la más diversa índole. Los estudios geológicos realizados para esta construcción advertían de la existencia de roca sedimentaria, que era además extremadamente fragmentada y deleznable. Además, el área de trabajo presentaba abundantes filtraciones de agua, especialmente en los primeros tramos del túnel. Por esta razón, recomendaban expresamente no usar equipos TBM. La empresa colombiana que los realizó, de gran experiencia en este tipo de trabajos, había entregado estos informes a la Empresa Misicuni, pero ésta no proporcionó esta información de manera oportuna a ICE Ingenieros. Pronto enfrentaron serias dificultades. La galería se derrumbaba con frecuencia, enterrando en ellas a las máquinas y obligando a penosos trabajos para recuperarlas. Estas circunstancias obligaban a repetidas suspensiones de los trabajos, una de ellas incluso de seis meses. Cada uno de estos inconvenientes ocasionaba gastos mucho más allá de lo presupuestado.

La demora en la toma de decisiones y en los pagos correspondientes por parte de la empresa estatal responsable,

fueron otra fuente de tensión. La Empresa Misicuni contrató a una compañía colombiana como supervisora de la obra. Cuando comenzaron a presentarse las dificultades en la construcción del túnel, ninguna de estas dos compañías tomaba las decisiones adecuadas con la oportunidad debida. A raíz de estos inconvenientes, se generaron una serie de malos entendidos que generaban un desfavorable ambiente de trabajo

Las obras prosiguieron de todas maneras. El Gral. Banzer inauguró un segmento de ellas, dando la orden de comunicación para el tramo que unía la boca toma donde se captaban las aguas del río Misicuni, con el túnel intermedio. La operación se realizó con precisión milimétrica. Al acto concurrieron autoridades nacionales, departamentales y numerosos periodistas.



## CAPÍTULO 8

### REANUDANDO EL CAMINO 2001 - 2013

#### Misicuni

Con grandes dificultades técnicas y administrativas, la construcción del túnel de Misicuni continuó su avance. Cuando faltaban aproximadamente unos 500 metros para su total conclusión, las demoras en los pagos por parte de la empresa contratante se hicieron insostenibles. El contrato establecía expresamente, en la única cláusula que permitía al contratista solicitar la resolución del mismo, que esta alternativa era procedente si se incumplían con tres pagos consecutivos. La Empresa Misicuni ya debía seis de estos aportes.

El 20 diciembre del año 2000, antes del receso de fin de año, los contratistas enviaron una nota de preaviso a la Empresa Misicuni anunciando que solicitaría su resolución, ateniéndose a aquella cláusula, si estos pagos no eran realizados. El 10 de enero de 2001, como no obtuvo respuesta a la anterior, el consorcio envió otra carta anunciando formalmente la resolución del contrato y, por consiguiente, que paralizarían las labores en los próximos 15 días, tal como éste estipulaba. Aquella nota del 20 de diciembre había sido un acto de buena fe que no dio resultados. Julio considera que ya en esa oportunidad debió resolver ese convenio y suspender los trabajos el 5 de enero, pero tuvo la paciencia de esperar un mes más antes de tomar esta decisión.

El día 24 de enero, un día antes del cumplimiento de los 15 días que éste otorgaba para la suspensión de los trabajos, la Empresa Misicuni finalmente depositó una parte de estos

pagos, obtenidos, por lo demás, con el apoyo de las gestiones que el propio Julio realizó ante la cooperación italiana. Pero no sólo restaba otra parte, sino que, a esas alturas, Julio consideraba que la Empresa Misicuni había incumplido con el contrato como tal, según la cláusula referida. Los pagos pasaban a un segundo plano según su interpretación de ese documento. A ello se añadía un ambiente de trabajo severamente deteriorado en las relaciones entre ambas partes. El 25 de enero de 2001, como había anunciado, el Consorcio paralizó sus actividades.

Esta acción fue el inicio de otra serie de problemas. La Empresa Misicuni respondió con un juicio por abandono de labores. A ese proceso le sucedieron otros, iniciados por ambas partes, incluyendo arbitrajes internacionales. Entre ellos, el Consorcio inició uno por causa de no habersele proporcionado oportunamente la información geológica necesaria para encarar el proyecto, causa de las demoras mencionadas y otros perjuicios.

En ese contexto, la Empresa Misicuni resolvió construir ella misma los restantes 500 metros que faltaban para concluir totalmente el túnel. Para este efecto, contrataron a algunos de los técnicos de ICE Ingenieros para reforzar su propio equipo profesional. Fue casi un fracaso. La acometida iniciada por esa empresa casi se cruza con el grueso del túnel. Finalmente ambas galerías se comunicaron en un área de apenas treinta centímetros, lo que, por otra parte, evitó lo que hubiera sido una tragedia. Para el momento en que ambas secciones del túnel debían comunicarse, se invitó nuevamente a un numeroso grupo de autoridades y periodistas. No tuvieron en cuenta que el segmento mayor del túnel, que venía desde la bocatoma, estaba lleno de agua. Si la comunicación se hubiera realizado adecuadamente, ella hubiera arrasado con todos los presentes.

Finalmente se llegó a un acuerdo para que ICE Ingenieros concluya los trabajos, adjudicándole el revestimiento del túnel.

Pero estos se desarrollaron en un clima verdaderamente hostil. En un determinado momento, autoridades de gobierno ordenaron a una fracción de tropas del ejército, no de la policía, controlar los trabajos y resguardar las instalaciones y equipos del proyecto, en una decisión sin precedentes en el ámbito internacional de la construcción. Pese a todo, el túnel fue concluido y formalmente entregado a las autoridades correspondientes.

Para Julio representó una cuantiosa pérdida. Los pagos realizados por la construcción de esta obra, ceñidos estrictamente a lo estipulado en el contrato inicial, no alcanzaban a cubrir ni el 50% de sus gastos. No le reconocieron las dificultades e imponderables de todo tipo que se presentaron, pese a que muchas de ellos se debían a la ausencia de información y la inoportuna e inadecuada toma de decisiones por parte de los responsables estatales del proyecto. Julio acumuló una deuda cercana a los 60 millones de dólares, por una serie de compromisos y boletas de garantía asumidos. Para honrarla tuvo que deshacerse de buena parte de su patrimonio personal tanto en Bolivia como en el extranjero. No obstante, tiene el orgullo de haber cumplido con su parte de este compromiso. El túnel fue concluido y contribuye a la dotación de agua potable a la ciudad de Cochabamba, aportando al desarrollo del país. Lo que ciertamente le provoca una gran frustración, más allá de cualquier pérdida económica, es no haber podido llevar adelante completamente este proyecto y contribuido, mediante el riego, a la transformación y el desarrollo agropecuario del Valle Alto de Cochabamba. "Nunca comprendieron este proyecto" se lamenta.

### **Janette**

En medio de las tribulaciones ocasionadas por el proyecto Misicuni, poco tiempo después de haber rescindido su contrato y verse envuelto en un mar de juicios, conflictos y dificultades, Julio recibió otro duro golpe: el sensible fallecimiento de su esposa Janette. "Murió en mis brazos, en la forma más inesperada posible", en la madrugada del 14 abril del año 2001, un Sábado Santo.

Sucedió que para mitigar aquellos malos momentos causados por las preocupaciones del proyecto Misicuni, la pareja decidió pasar los días feriados de la semana santa en el campo, en la finca de San Rafael del proyecto DESA, lugar por el que Janette tenía especial predilección. Habían invitado a una pareja amiga, el señor Rudy Rivera y a su esposa, la señora Carmen de Rivera. Ésta era muy amiga de Janette y como cumplía años en esos días, todos se disponían festejarla en esa agradable propiedad.

Durante la cena del día de viernes Santo, ya en DESA, Janette olvidó tomar sus pastillas para el corazón. Cuando Julio reparó en esta circunstancia, indicó que iría a su habitación, un tanto alejada, para traerle el medicamento. Ella le aseguró que no hacía falta, que se encontraba muy bien. En efecto, estaba muy contenta con su amiga Carmen y cuando concluyó la cena y los caballeros se fueron a descansar, las señoras departieron todavía un buen rato, ocupadas en planificar la celebración del cumpleaños al día siguiente.

Por la noche, ya en su dormitorio, Janette sufrió una fuerte indisposición. “Julio, me siento mal, me siento mal”, le repetía angustiada. Presuroso, Julio le administró la pastilla que horas antes ella no había tomado. Pero el malestar no cesaba. Muy alarmado, pidió la ayuda de sus amigos y del gerente de la empresa, el ingeniero Albert Schneider. Normalmente, la empresa tenía en la sede de DESA un médico residente, pero éste había hecho uso de sus días de feriado por la semana santa. Estaba de guardia un enfermero que poco podía hacer en esa situación. Eran como las dos de la mañana y no había a quién recurrir. Llamaron de emergencia por teléfono a la clínica Foinanini, en la ciudad de Santa Cruz, solicitando que envíen de inmediato una ambulancia y a un médico cardiólogo. Pero aquella propiedad estaba a más de tres horas de camino de esa ciudad. Julio le pidió a su gerente que en su vehículo los llevara rápidamente a dar alcance a la ambulancia. Schneider lo condujo y a su lado iba el enfermero. En el asiento de atrás iban Janette y Julio, que la tenía recostada sobre su pecho.

Su amigo Rudy Rivera y su esposa los siguieron en otro automóvil. “Algunos de ellos creen que cuando la sacamos del dormitorio ya estaba muerta. Yo creo que murió en mis brazos, como a la media hora de partir” de San Rafael, recuerda Julio. Encontraron a la ambulancia a medio camino, cerca del puente Pailas. Lo único que el médico pudo hacer fue confirmar el fallecimiento de Janette.

Desde ese puente, Julio llamó por teléfono a su hijo Rodrigo, que se encontraba concluyendo su tesis de grado en Santiago de Chile, y le comunicó la triste noticia. “Con mucha pena, pude darme cuenta que fue un duro golpe para él”, cuenta con tristeza. Afectado, Rodrigo le anunció a su padre que partiría a Cochabamba de inmediato. También se informó a los hijos de Janette y a sus otros parientes.

Inmediatamente condujeron sus restos a la Clínica Foianini. Allí certificaron la causa de su muerte: un infarto cardíaco. Ese mismo día, en un avión rentado, trasladaron sus restos a Cochabamba y se inició el velatorio en la casa de El Refugio. El amigo de Julio, el padre Berta, se presentó de inmediato en su casa para celebrar una misa, reconfortar a la familia y dirigir sus oraciones.

Julio se sentía adolorido y ofuscado. Había sido un golpe muy fuerte. Janette había padecido desde hace algún tiempo atrás de una deficiencia cardíaca que era tratada por el Dr. Luís Mercado, en el Centro Médico Quirúrgico Boliviano-Belga de la ciudad de Cochabamba. Éste era hijo de aquel profesor de Quillacollo con quien tuvo la iniciativa de crear un colegio nocturno en su juventud. La pareja sentía un gran aprecio por él. Días antes de partir a la finca, la pareja visitó a este facultativo. En esa oportunidad, el Dr. Mercado le había encomendado expresamente a su esposa, a pedido de Julio, no descuidar sus pastillas y, sobre todo, evitar el subir y bajar de altura, trasladándose de manera frecuente entre las ciudades de Cochabamba y Santa Cruz. Janette no pudo cumplir con esto último. Durante esa misma semana, viajó a esa ciudad

para acondicionar una casa que había comprado recientemente para una de sus hijas, regresó a Cochabamba para asistir al cumpleaños de una nieta y volvió a Santa Cruz para pasar el fin de semana con Julio y los esposos Rivera.

El día jueves, momentos antes de partir a la propiedad, Janette le comunicó a Julio que pasaría un momento por la oficina de la Dra. Claudia Franco, que era la abogada del Banco BISA en Santa Cruz, para solicitarle que elabore una minuta poniendo a nombre de su hijo Rodrigo el terreno donde Julio había mandado construir una casa para la familia, en Santa Cruz. Era aquella propiedad donde años atrás se había instalado la fábrica de postes para la electrificación de esa ciudad. Este era un deseo y una decisión muy especial de la pareja, puesto que Rodrigo era su único hijo en común. Aquella casa, construida por Julio en los terrenos que había adquirido Janette, era para ellos un símbolo de su unión. Janette suscribió dicha minuta, pero nunca alcanzó a firmar la escritura formal correspondiente.

Con la ayuda de una de sus sobrinas, Julio dispuso el entierro de su esposa en el mausoleo familiar que tenía en el cementerio de Quillacollo, donde estaba enterrada su señora madre. Pero atendiendo un requerimiento de último momento de los hijos de Janette, accedió a que ella fuese cremada, según su propia voluntad, aunque él nunca supo hasta ese momento de este su íntimo deseo.

Inmediatamente después tuvo que enfrentar el proceso sucesorio con los hijos de Janette. El trámite no estuvo libre de algún malentendido, aunque se concluyó razonablemente, con pleno acuerdo de todas las partes. Pero a consecuencia de estos acontecimientos, la salud de Julio quedó seriamente quebrantada. Las viejas secuelas adquiridas en los túneles de Paucartambo afloraron, ante sus bajas defensas, en forma de una aguda bronquitis asmática. Sobre todo, su sistema nervioso y su estado de ánimo general quedaron severamente afectados. Recurrió a los servicios de una conocida clínica en Cochabamba, sin lograr reponerse.

## **Crisis en el BISA**

Simultáneamente, Julio tuvo que enfrentar una tercera adversidad. Absorbido como estaba con los problemas del Proyecto Múltiple de Misicuni y afectado por la muerte de su esposa, disminuyó su atención y seguimiento a la conducción del Banco Bisa S.A. Posiblemente ésta fue la causa para que algunos de sus altos ejecutivos incurrieran en diversos errores durante su gestión. Al iniciarse la década del año 2000, el gerente Juan Otero tuvo que ser reemplazado y ocupó su lugar el señor José Aranguren con el rango de Vicepresidente Ejecutivo.

En esa época, su hija Susana diseñó unas “notas estructuradas”, diferentes a las notas bancarias corrientes, que permitían hacer partícipe al cliente en su comercialización mediante el banco. Susana, en opinión de Julio, tiene un enorme talento para las ideas de negocios. Esta modalidad fue adoptada después por muchos bancos y permitió a ciertos organismos internacionales, generar importantes sumas de capital. Pero la Vicepresidencia Ejecutiva del banco se opuso a su utilización en el BISA arguyendo que se trataba de un procedimiento que podría favorecer el blanqueo de capitales. En consecuencia, impidió que el gerente del área internacional del BISA, el señor Marcelo Castellanos, yerno de su amigo Enrique García, que por este motivo se encontraba en Suiza, suscribiera contratos relativos a estas notas con el Swiss Bank Corporation de ese país.

Cuando el gerente retornó a Bolivia, Aranguren le solicitó su renuncia al cargo. Pocos días después, presentó ante Julio la carta en que hacía efectiva esta decisión. Julio le pidió que por favor, no lo hiciera. Castellanos insistió en que su decisión era irrevocable, tal como se mencionaba expresamente en su carta. Acordaron entonces que permanezca en el banco el tiempo suficiente como para que el Vicepresidente Ejecutivo pueda tomar los recaudos del caso. Julio se comprometió en comunicarle este plazo, en el entendido de que sólo

comprendía los días necesarios para que el banco disponga de un reemplazante.

Para sorpresa de Julio, Aranguren le indicó que realmente no necesitaban a Castellanos y que éste podía irse de inmediato. Así se lo comunicó él a Castellanos y no precisamente Julio. Esta situación generó un lamentable malentendido y el resentimiento por algún tiempo, tanto de Marcelo Castellanos como de don Enrique García hacia Julio. Felizmente, gracias a la intervención de su hija Alexa, muy amiga de la esposa de éste, el episodio pudo aclararse y Enrique y Julio reanudaron su amistad.

Poco tiempo después, en forma sorpresiva, Aranguren presentó su renuncia al cargo de Vicepresidente Ejecutivo. Fue reemplazado por unos pocos meses por el Señor Mario Lema, que en breve plazo dejó también ese puesto para acogerse a la jubilación, tal como lo había anticipado. En el BISA se respiraba un ambiente de tensión e incomodidad. Diversas especulaciones sobre su futuro recorrían todo el sistema bancario.

Aranguren pasó a regentar la Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO), un organismo financiero estatal de apoyo al sector productivo. Coincidentemente, en un lapso muy corto, un buen número de altos ejecutivos del Banco BISA presentaron su renuncia y fueron reclutados por organismos vinculados a esa entidad.

Julio se vio de pronto desprovisto de sus principales colaboradores. Solicitó entonces al jefe de personal una lista de los principales ejecutivos que se mantenían en el banco. Allí encontró el nombre de una persona que, desde entonces, se convirtió en uno de sus colaboradores más eficientes y leales: el licenciado Tomás Barrios.

Barrios, licenciado en Auditoría y Finanzas en la Universidad Mayor de San Andrés de la ciudad de La Paz, había

desempeñado hasta entonces la gerencia de la sucursal del Banco BISA en Cochabamba, desde que ésta fue inaugurada a fines de los años 80. Era un profesional de vasta experiencia en la banca, producto de 17 años de servicios en el Bank of América en las ciudades de La Paz y Cochabamba. Había ascendido desde las más bajas posiciones. Como él mismo relata, pasó “desde las galeras”, recontando dinero en las bóvedas de ese banco, hasta el cargo de vicepresidente del área de créditos, acumulando una amplia experiencia tanto en esta última área como en la de operaciones. Esto no era frecuente en la banca; normalmente los funcionarios se especializan ya sea en el área de crédito o en la de operaciones, pero su desempeño en el Bank of América le brindó la oportunidad de trabajar por varios años en estas dos ramas. Julio ya había advertido las capacidades de este funcionario y varias veces había sugerido su promoción a la oficina central de La Paz, pero los vicepresidentes ejecutivos anteriores lo habían impedido.

Para trasladarse a La Paz, Barrios solicitó poder viajar los fines de semana a Cochabamba, donde radicaba su familia. Julio aceptó esta condición y al poco tiempo descubrió que esta situación le favorecía en gran manera. “Como Tomás estaba solo en La Paz, nos podíamos quedar a trabajar en el banco hasta altas horas de la noche. No hubiéramos podido hacerlo si su esposa lo esperaba a cenar en casa” cuenta agradecido.

Fue en este momento cuando se produjo el peor episodio de la crisis del banco. Ésta se había venido gestando desde meses antes, pero resultó totalmente imprevista para su nueva administración. Una serie de préstamos por sumas muy elevadas, concedidos a otras tantas corporaciones empresariales, comenzaron a entrar en mora. El BISA era por entonces un banco eminentemente corporativo y si, en esa condición, tres o cuatro clientes importantes dejaban de pagar sus créditos por montos que ascendían a más de una decena de millones de dólares cada uno, lo colocaban en serio riesgo. En efecto, su Coeficiente de Adecuación Patrimonial (CAP), comenzó a verse seriamente afectado, motivo por el cual la

Superintendencia de Bancos comenzó a tomar cartas en el asunto. Era un momento crítico. Sin personal ejecutivo, el BISA debía enfrentar aquella severa mora y, al mismo tiempo, la presión de las autoridades.

Julio y Tomás enfrentaron la crisis. Su primera medida fue reorganizar su personal directivo. Un nuevo equipo de profesionales se integró al banco, seleccionado por Tomás, atendiendo estrictamente a su desempeño profesional. La presidencia del banco por su parte optó por dotarse de un servicio de asesoría de alta calidad profesional. Data de esta época la contratación del señor Fabián Rabinovich como asesor general de la presidencia del banco. Éste había trabajado por muchos años como alto ejecutivo de la empresa Price Waterhouse en Argentina y Bolivia y tiene una reconocida experiencia en sistemas de gestión bancaria.

Una de las medidas inmediatas que adoptaron ante la crisis de los préstamos en mora, fue la de realizar las respectivas provisiones de cartera, al tiempo que simultáneamente recurrieron a créditos subordinados de la CAF, la DEG y el FMO. Con este motivo fue necesario viajar a Holanda y Estados Unidos para mantener reuniones con sus principales ejecutivos a fin de lograr la ampliación de sus plazos y mantener el CAP en los niveles permitidos, puesto que éste se encontraba muy próximo a un límite peligroso. Mientras realizaban con verdadera urgencia estas gestiones, la Superintendencia de Bancos incrementaba sus controles y amenazaba con inminentes sanciones, tales como someter al banco a un proceso de regularización. Esta entidad le otorgó al BISA un plazo perentorio de un mes para garantizar que su CAP se mantenga en los límites legales permitidos.

Era el año 2004 y ejercía la Presidencia de la República Carlos Mesa Gisbert. Julio, apremiado por la situación, se vio obligado a recurrir al Presidente Mesa. Éste lo recibió con su acostumbrada puntualidad y le permitió exponer detalladamente la situación de su banco. Cuando

concluyó, haciendo énfasis en que el plazo otorgado por la Superintendencia de Bancos de un mes era extremadamente corto, le solicitó al Presidente una prórroga de tres meses para normalizar su situación. El mandatario accedió e instruyó a la Superintendencia de Bancos concederla.

Pocos días antes del vencimiento de ese plazo, esta entidad celebraba un aniversario de su fundación, motivo por el cual organizó una recepción social en su sede de la ciudad de La Paz. Julio acudió al acto acompañado por Tomás y al ingresar, se encontró en la puerta de entrada con el Dr. Juan Antonio Morales, a la sazón presidente del Banco Central de Bolivia. Eran amigos y Julio mantiene una verdadera admiración por este destacado profesional. Mientras caminaban hacía el salón donde se realizaba la celebración, Morales le transmitió a Julio su preocupación por el enorme riesgo que implicaba que el Banco Bisa entre en un proceso de regularización. Le dijo que su banco sería intervenido porque su CAP estaba muy por debajo del 10%. Si esta situación se producía, continuó, la quiebra del Banco Bisa podía ser inminente, pudiendo afectar a todo el sistema bancario puesto que la situación financiera del país era muy delicada.

Al llegar donde estaba el resto de la concurrencia, Morales acabó de transmitir el mensaje, al que Julio repuso que gracias a las previsiones y ajustes adoptados en el Banco, su CAP se encontraba en realidad no sólo por encima del mínimo permitido, sino que superaba el 12%. Ante esa afirmación, el Dr. Morales le expresó su satisfacción manifestándole que la crisis del sistema financiero mostraba una esperanzadora luz al final del túnel. De manera espontánea le dio un sonoro abrazo que llamó la atención de los congregados a ese acto. Algunos de ellos preguntaron a qué se debía tanta satisfacción y al enterarse, congratularon a ambos por la buena noticia. Hallándose el Superintendente de Bancos a cierta distancia, Julio se aproximó a él y le comunicó que se encontraba muy satisfecho puesto que el BISA contaba con un CAP adecuado. Sorprendido, el funcionario le respondió elevando la voz: “¡eso

es mentira!”, produciéndose un bochornoso incidente que se zanjó cuando Julio le solicitó una reunión para explicarle con calma, de manera documentada y en su despacho, esta aseveración.

Al día siguiente, Julio acudió sólo, sin la compañía de ninguno de sus directivos, a la reunión acordada. Cuenta que “antes de salir de mi oficina, tomé unas gotas de Flores de Bach para calmar los nervios”. Ésta última fue una decisión oportuna porque la cita se llevó a cabo en un clima francamente adverso hacia él. El Superintendente, acompañado de dos de sus inmediatos colaboradores, se empeñaba en rechazar sus argumentos de manera francamente agresiva. Incluso, cuando Julio mostró los mensajes de correo electrónico de la DEG y el FMO en el que le anunciaban la aprobación de la ampliación de plazo de los créditos subordinados que se habían solicitado, rechazaron este anuncio. Durante el transcurso de la reunión, le comunicaron que la Superintendencia de Bancos enviaría una comisión al Banco BISA para realizar una rigurosa inspección y comprobar si los datos que su presidente proporcionaba eran ciertos. Lo que ocurrió en realidad fue que esa indagación se estaba realizando al mismo tiempo en que se realizaba aquella reunión. Fue extremadamente severa, pero pudo verificar que la información que el banco había proporcionado era correcta.

A pesar de ello, no fue una tarea sencilla convencer a la Superintendencia de Bancos de esta nueva realidad. El banco debió someterse a varias otras rigurosas y muy estrictas inspecciones, y el propio Julio debió participar en ásperas reuniones con los directivos del ente fiscalizador. Eso sí, esta vez ya no fue solo. La experiencia de aquella primera reunión le había servido de suficiente lección. Finalmente, y como era de esperar, toda la situación pudo superarse en forma satisfactoria, en el plazo otorgado por el Presidente Mesa.

Superado el problema de su CAP, inmediatamente dieron los pasos necesarios para resolver la crítica situación general del banco. Bajo la dirección de Julio y su nuevo equipo de

profesionales, desarrollaron diversos mecanismos para mitigar el impacto ocasionado por las deudas en mora mencionadas y recuperar aquella línea de ascenso que había mantenido hasta entonces. Introdujeron nuevos y sofisticados sistemas de gestión y control de créditos, así como novedosas metodologías para la toma de decisiones. Fue una tarea ardua y compleja que debió superar, entre otras cosas, algunas actitudes del personal antiguo que no estaba acostumbrado a los excesivos controles y los nuevos procedimientos. Fabián Rabinovich, su nuevo asesor general, recuerda que Julio, al notarlo, le dijo: “si en alguna oficina te cierran una puerta, me avisas de inmediato. Yo la iré a abrir personalmente”, denotando claramente que quería construir un banco totalmente transparente.

Desde el año 2007 el BISA superó sus problemas definitivamente y es ahora, nuevamente, uno de los bancos líderes en la banca boliviana. “Actualmente, con 50 años de vida, brinda los servicios y productos más modernos y de alta tecnología en el país y es la primera entidad financiera en Bolivia en denominarse banco universal, porque atiende a todos los sectores económicos del país, desde grandes empresas corporativas hasta medianas, pequeñas y microempresas, además de atender las necesidades de la población a través de la banca de personas. El BISA tiene actualmente 250.000 clientes, con una presencia nacional a través de 9 sucursales, 59 agencias y 227 cajeros automáticos. Brinda empleo directo a 1.500 personas.”<sup>11</sup> El Grupo BISA en su conjunto, cuenta con cerca de 3.000 empleados.

### **Teresa**

Como se ha señalado, a raíz de todos los acontecimientos descritos la salud de Julio estaba visiblemente deteriorada.

En esas circunstancias, a fines del año 2001, una persona amiga suya le recomendó visitar a la Dra. Teresa Torres Sánchez, una afamada profesional en el campo de la medicina, con

<sup>11</sup> Entrevista al Lic. Tomás Barrios, Los Tiempos, 14 de septiembre de 2013.

estudios en Europa y especialidades en medicina general y pediatría logradas en prestigiosas universidades tanto del viejo continente como en los Estados Unidos. Además de la clínica médica, era partidaria de procedimientos terapéuticos basados en la energía del propio organismo, desarrollados por especialistas occidentales. También practicaba con éxito el naturismo y la ayurvédica, una antigua rama de la medicina tradicional hindú. Estos últimos conocimientos fueron el motivo especial de la recomendación que recibió para visitarla, dado su conocido interés por este tipo de prácticas médicas.

La Dra. Torres recibió a Julio en su consultorio. Le tomó muestras de la garganta debido a su bronquitis asmática para su correspondiente análisis y luego, después de consultarle si no tenía inconveniente, procedió a aplicarle ventosas en la espalda para extraer de su cuerpo sangre con toxinas. “Yo le ponía ventosas a mi madre, mi abuela me había enseñado a hacerlo” declaró Julio, que desde el primer momento se declaró satisfecho por los procedimientos de la profesional. A los dos días, con los resultados del laboratorio a la mano, la facultativa completó su diagnóstico. Además de la bronquitis, Julio sufría una infección en la garganta y lo único que hacían los medicamentos que le había recetado en Cochabamba era incrementarla. Sobre todo, insistió, su problema fundamental no eran sus vías respiratorias, sino un muy agudo estrés nervioso. Le sugirió para ello un tratamiento ayurvédico que tomaría algunas semanas. Julio, que radicaba en Cochabamba, decidió someterse a él y con ese propósito se instaló por un tiempo en su departamento ubicado en la plaza Abaroa de la ciudad de La Paz.

Aquel tratamiento lo mejoró de manera evidente. La Dra. Torres combinaba una eficiente conducta como profesional, con el místico ambiente de la medicina hindú. Su vestimenta y ademanes eran los de un ceremonioso ritual en el cual Julio se sentía reconfortado. La terapia incluía la aplicación de masajes especiales, que lo fortalecían mucho. Luego de este primer tratamiento, sus consultas se sucedieron por un largo tiempo e

incluso solicitó a la doctora atenderlo en Cochabamba, donde debía encargarse con urgencia de sus mencionados asuntos.

Las sesiones de masajes, constituidos en verdaderos ceremoniales ayurvédicos, se realizaron en su casa de El Refugio en varias ocasiones, a las que la doctora concurría siempre acompañada por su asistente. Alentada por los progresos de su paciente, se animó a sugerir un procedimiento ayurvédico todavía más drástico, al que Julio accedió de inmediato. En un lugar recogido del amplio jardín de esa casa, se mandó a cavar una profunda fosa en la tierra húmeda, que fue calentada con el fuego producido por ramas de árboles de durazno. Una vez alcanzada la temperatura adecuada, se apagaba el fuego y Julio se recostaba en aquella cálida cavidad por varias horas.

Cuando gracias a estos procedimientos logró recuperar sus energías y enfrentar las duras contingencias empresariales por las que atravesaba, canceló con largueza y generosidad los servicios profesionales de la Dra. Torres. Pero su relación, mantenida siempre en términos profesionales, se mantuvo de manera estrecha. En determinado momento, se transformó en una relación sentimental.

Teresa fue un aliciente importante en la vida de Julio. Su joven pareja -Julio había pasado ya los 80 años de edad-, le infundía un sentimiento de seguridad y autoestima. Por un largo período, su relación mantuvo aquel ambiente de mística celebración, en el marco de la concepción naturista de la salud que ambos profesaban. Mantenían largas conversaciones en las que Julio le fue contando diversos episodios de su vida, encontrando en ella a una atenta interlocutora y una sabia consejera.

En ese contexto, la pareja recibió la agradable visita de un antiguo amigo de Teresa. Era de origen hindú, aunque radicaba en Inglaterra dedicado a actividades empresariales, por lo que pronto congenió con Julio. Aquel amigo mantenía

fluidos contactos con los principales gurús, o especialistas en medicina tradicional de su país. Fue él quien insinuó a Julio la posibilidad de hacerse un tratamiento con el más renombrado de ellos, en la India. Se trataba de una arcaica terapia, que nunca había sido aplicada a hombre occidental alguno, que podría mejorar en mucho sus males del cuerpo y del espíritu. Julio accedió, y el amigo quedó en avisarle si lograba o no que este importante gurú pueda recibirlo, tarea nada fácil por el antecedente expuesto.

Tres años después, lo consiguió. El año 2006 llamó a Julio desde Inglaterra y le dio las instrucciones correspondientes para que se traslade a la India donde sería recibido por el eminente especialista. Allí se dirigió Julio y se sometió a una intensa terapia que duró 42 días. Durante todo ese tiempo permaneció recluido en una pequeña habitación de dos por tres metros de tamaño, totalmente incomunicado con el mundo exterior, con la excepción de breves visitas de Teresa. Éstas no demoraban más de cinco minutos y tenían el específico propósito de indagar cómo se sentía para transmitir sus comentarios al gurú, que solamente hablaba el idioma hindú. Sus magros alimentos estaban preparados en base a hierbas medicinales de ese país. Julio se abstuvo de entrar en detalles de este tratamiento por expresa instrucción del terapeuta.

Éste constituyó para él una gran experiencia. “¿Te imaginas que yo, acostumbrado a mi oficina, con varios teléfonos sobre mi escritorio y comunicándome con todo el mundo, estaba encerrado en ese cuartito sin hablar con nadie?” recuerda todavía entusiasmado. En aquella habitación no disponía ni de televisión ni de música ni de nada, permaneciendo todo el tiempo en silencio. Si hasta entonces su práctica vegetariana lo llevó a abstenerse del consumo de carne de res y de cerdo, desde entonces suspendió definitivamente todo tipo de proteína animal, incluyendo los peces y mariscos e incluso los lácteos y algunos de sus derivados, aunque mantuvo por un tiempo el gusto por el queso fresco, quizá como una reminiscencia de su infancia. También terminó por abstenerse del vino del que

ocasionalmente disfrutaba. “Pero si es uva”, le manifestó a su maestro. “Era uva, ahora es alcohol” repuso éste. La terapia fue exitosa y desde entonces Julio aspira a la longevidad que ciertos monjes hindús alcanzan. Naturalmente, convinieron en que Julio regresará a la India dentro de veinte años, como indica este procedimiento, para someterse nuevamente a él. Es decir, volverá cuando alcance los 100 años de edad.

La intensa relación de Teresa y Julio culminó en un nuevo matrimonio realizado posteriormente, el 10 de diciembre del año 2008, siempre con el bajo perfil y discreción propios de la personalidad de Julio.

Recuperada la salud física y emocional y cuando comenzaba a salir airoso de sus crisis empresariales, el idilio de la pareja comenzó sin embargo, a resquebrajarse. La formalización de su relación en un matrimonio pareció haber sido contraproducente. Julio comenzó a advertir en su esposa, al principio de manera paulatina pero luego de forma cada vez más evidente, un cambio sustancial. Aquella mística preocupación por su salud comenzó a trocarse por un interés cada vez más manifiesto hacía otros aspectos de su vida empresarial. Las disputas no tardaron en hacerse cotidianas.

Julio admite tener una suerte de “doble personalidad”. Una, la empresarial, es enérgica y vigorosa y le impide involucrarse emocionalmente con los otros actores de su vasto mundo de los negocios. “He tenido gente de mucha confianza que ha defraudado mis expectativas. Pero eso nunca me ha afectado” sostiene. La otra faceta de su personalidad es la familiar. “En este aspecto soy muy débil. La menor disputa con mis familiares, con mis hijos o más aún con mi esposa, me amargan y deprimen mucho” admite.

Por esta razón, su relación con Teresa sufrió un rápido deterioro. Ante una situación insostenible, finalmente Julio adoptó la decisión de plantearle el divorcio, en una difícil conversación que mantuvo con ella el 12 de octubre de 2011.

Éste implicó un engorroso trámite. Las expectativas de Teresa no facilitaron en principio un acuerdo amigable. Argumentaba que la vida de Julio le pertenecía, puesto que ella se la había salvado. Durante aquellas gestiones, en una ocasión en la que él se encontraba en la ciudad de Miami, recibió una llamada telefónica de Teresa desde Bolivia, en la cual se entablaron en una áspera discusión sobre ciertos asuntos económicos. El impacto de la conversación fue tal que la presión sanguínea de Julio se elevó de manera alarmante y tuvo que ser tratado de emergencia en una clínica de dicha ciudad. Finalmente llegaron a un entendimiento y el divorcio se concretó a mediados del año 2012.

## **ICE**

En medio del vendaval empresarial de esta década, ICE Ingenieros mantuvo una razonable actividad en varios otros proyectos junto con el principal de Misicuni. Lo hizo en áreas que no eran de su tradicional especialidad. Realizaron diversos trabajos para diferentes compañías mineras como la construcción de caminos de acceso, campamentos, provisión de materiales, o la realización de movimientos masivos de tierra para la mina San Cristóbal, o la construcción de diques de cola para la empresa minera Manquiri.

Quizá no fue su mejor momento, pero Julio persistió en sacar a la madre de todas sus empresas a flote, en una época turbulenta para sus negocios. Actualmente ha superado también sus problemas. Está a cargo, entre otras construcciones, de la carretera pavimentada entre Uyuni, Huancarani y Cruce Condo K, entre los departamentos de Oruro y Potosí, de la construcción del túnel del Abra, en la ciudad de Cochabamba, que facilitará el flujo de transporte pesado hacia esa ciudad, y las obras subterráneas para el proyecto hidroeléctrico de Misicuni. Paulatinamente, la empresa se levanta otra vez y Julio avizora nuevos proyectos junto a un renovado equipo profesional, que dirige el ingeniero Oscar Salinas Aramburo. ICE S.A. en Perú, por su parte, se ha mantenido como una empresa importante del sector. Ha ejecutado numerosas obras

en el campo de la generación y transmisión de energía eléctrica en ese país a las que últimamente Julio hace un seguimiento desde Cochabamba.

### **Los hijos**

Tanto con Janette, pero sobre todo con Teresa, Julio había tenido la dificultad de no poder integrar adecuadamente a sus hijos en su vida familiar. “Conformar una pareja ya es muy difícil, reunir dos familias distintas lo es mucho más”, observa.

En el contexto de la compleja situación relatada, Cristina y Susana hacían su vida independiente aunque permanentemente se comunicaban con su padre con afecto, indagando especialmente por su estado de salud.

Paula Alexa por su parte, tuvo por aquellos años el primer gran desengaño de su vida. Ocupada como estaba en sus labores gremiales como estudiante de TUFTS University, descuidó su preparación para ingresar en la Universidad de Harvard, donde ansiaba realizar una maestría en el campo de las ciencias políticas. Su ingreso fue denegado. Julio reflexionó con ella. Le recordó que en la vida debe aprenderse de los errores y superarlos. “Lo fácil lo puede hacer cualquiera”, le dijo en esa oportunidad. Su hija se mantuvo en la política. Logró ingresar a un puesto en el Departamento de Estado y como funcionaria de esa entidad consiguió el cargo de asistente en el Consulado de los Estados Unidos en Barcelona, España. A su regreso, tuvo un nuevo tropiezo, esta vez definitivo para sus aspiraciones políticas. De manera arbitraria fue removida de sus funciones en una campaña política en la que participaba en la ciudad de Boston.

En esa ocasión el asesor de Julio, el señor José María Ruíz Sánchez, conversó largamente con ella y la alentó para seguir el campo de las ciencias económicas. En efecto, Paula Alexa siguió algunos cursos en esta materia y posteriormente, consiguió realizar una pasantía en la CAF, con sede en Caracas, Venezuela.

Su desempeño en ese organismo fue bastante exitoso. Estaba tan ocupada con sus tareas, que a veces no tenía tiempo para atender a su padre cuando éste la visitaba en esa ciudad. Alentada por esa experiencia, realizó un nuevo intento de ingresar a la Universidad de Harvard para seguir la carrera de economía y administración de empresas. Esta vez sí logró ser admitida y pronto se destacó como buena alumna. Todavía en sus últimos meses de estudio trabajó para la renombrada empresa Salomón Brothers Inc. Cuando se tituló, esta compañía, ya constituida en el Citigroup Global Markets Inc., la contrató de manera permanente. Por varios años desempeñó allí la alta función de Managing Director en Tecnología Limpia y Sostenibilidad. Está casada con el señor Michael Goedde, administrador de empresas norteamericano y, además, muy talentoso fotógrafo. Han dado a Julio un nuevo nieto.

Rodrigo cursó la carrera de ingeniería industrial en la Universidad de Los Andes, en Santiago de Chile. Previamente había iniciado sus estudios en la Universidad Católica de ese país y su traspaso a la de Los Andes requirió del apoyo de Julio por algunas dificultades en los trámites. El rector de esa universidad era colega suyo en la CEAL, lo que facilitó este tránsito. Los estudios de Rodrigo fueron muy exitosos y se disponía a concluir una tesis sobre la crianza industrial de langostas de agua dulce, cuando tuvo la infausta noticia del fallecimiento de su madre, que lo afectó mucho. Luego de acompañar a su padre en Cochabamba, regresó a Santiago donde obtuvo su título de Ingeniero Civil Industrial. Posteriormente hizo algunos cursos de postgrado tanto en Bolivia como en el exterior. Al concluirlos, fijó su residencia en Cochabamba para estar al lado de su padre, colaborándolo en la conducción de algunas de sus empresas. Está casado con la señora Jessica de La Rosa y tiene dos hijos, que visitan a su abuelo Julio con frecuencia.

Julio vive actualmente en su casa de El Refugio. Lo acompañan sus fieles servidores Héctor Ayca y Mary Cruz Balderrama, pareja de esposos que lo atienden en todos sus menesteres

domésticos. Doña Mary es una excelente chef especializada en comida vegetariana, a la que ocasionalmente Julio ofrece alguna sugerencia para mejorar sus platillos. Héctor, además de chofer y responsable por su seguridad (antes de trabajar con Julio fue miembro de la policía boliviana) es un acompañante leal y un vigilante permanente de todas sus necesidades.



## CAPÍTULO 9

### UN HOMBRE QUE AMA LA VIDA

#### Reflexiones y proyectos

Las opiniones de Julio León Prado sobre el desarrollo de Bolivia son prácticas y directas, despojadas de todo alarde académico. No utiliza explicaciones complejas ni justificaciones abstractas. Para él, una nueva estrategia para lograr el crecimiento del país debería estar basada en el desarrollo de la agropecuaria, la producción de energía hidroeléctrica, el turismo y las vías de comunicación, en ese orden.

Los párrafos que siguen pretenden expresar, de manera sintética, el pensamiento de Julio León Prado sobre estos conceptos, a partir de su propia experiencia personal. Fundamentado en ellos, plantea ideas de proyectos sobre los que ha trabajado intensamente durante muchos años de su vida y que, por diferentes circunstancias todavía no ha alcanzado a realizar. No ha renunciado a ellos, sin embargo. Continúa trabajando en su desarrollo y no pierde la esperanza de contribuir en su realización. Estas iniciativas son un ejemplo de los alcances que puede tener una adecuada combinación de creatividad y trabajo. Lo que para cualquiera supondrían sueños inalcanzables, para él son objetivos empíricos, perfectamente cuantificables.

No obstante, los dedica con especial entusiasmo e ilusión a las nuevas generaciones de jóvenes emprendedores bolivianos. A ellos, a sus propios hijos y a sus nietos, está dedicado especialmente este capítulo.

### **Consideraciones sobre la agropecuaria en Bolivia.**

Para Julio, las tierras con vocación agropecuaria de Bolivia constituyen, sin lugar a dudas, el principal recurso natural del país. Particularmente las tierras bajas del este en Santa Cruz “que tienen una potencia de entre dos y tres metros de profundidad, contra los 20 o 30 centímetros que tienen las de Brasil: esa es nuestra mayor riqueza, más que el petróleo o el gas”, afirma con vehemencia.

A contramano de la tradición minera y gasífera boliviana, sostiene que las labores agropecuarias bien desarrolladas constituyen una actividad permanente que no se basa en la extracción de un recurso no renovable. Es una actividad sostenible en el tiempo que permite su planificación, desarrollo y crecimiento constante hacia el futuro.

Como en su momento en Argentina, esas tierras requieren en su opinión, la presencia masiva de agricultores experimentados. Su desarrollo requerirá posiblemente la presencia y actividad de varios millones de nuevos habitantes. Y con ellos, de inversiones masivas de cifras que alcanzan los miles de millones de dólares. Pero que podrían garantizar el desarrollo y crecimiento económico y el bienestar de la población de la región y el país en su conjunto.

Pero este desarrollo tiene un requisito imprescindible de vital importancia: debe ser sostenible. Que no dañe sino que conserve y acreciente la potencialidad productiva de la tierra y su entorno natural para las generaciones venideras. Por su experiencia, sostiene que ésta premisa no es una quimera ambientalista, sino que es perfectamente posible y realizable. La rotación de cultivos, la atención a la constante reposición de los nutrientes en el suelo, su protección de la acción de los vientos y tantas otras prácticas de conservación no constituyen una actividad superflua ni complementaria. Son una inversión necesaria e imprescindible que asegura la sostenibilidad de los suelos y la existencia permanente de la producción agropecuaria.

La agroindustria permite la innovación. El ejemplo de la producción y sofisticada industrialización del limón constituyen un ejemplo palpable, más no el único. La propia soya, junto al maíz, el sorgo, etc., y constituyen otros tantos casos representativos.

Además, tiene un efecto multiplicador económico con efectos inmediatos en la población. La agroindustria requiere y favorece el desarrollo de una amplia gama de servicios y actividades económicas complementarias. Por citar solo algunas, mencionemos la construcción y ampliación de la infraestructura de caminos y vías de comunicación y transporte, la provisión de energía eléctrica y gas, el abastecimiento de una gran cantidad y variedad de insumos y equipos agrícolas y afines. Mantenimiento de maquinaria, equipos e instalaciones, sistemas de almacenaje de productos y tratamientos post cosecha, hasta la industrialización, comercialización y exportación a diversas escalas, cada una de ellas con sus correspondientes prestaciones afines. La agropecuaria no sólo genera empleo, produce todo un movimiento económico que involucra a los más diversos sectores.

Por otra parte, la producción de alimentos, en la perspectiva del crecimiento demográfico de la población mundial y sus crecientes necesidades alimenticias, permiten augurar un incremento también sostenido y de enormes proporciones de este mercado. “La población del mundo puede prescindir de muchas cosas, de ropa, automóviles, de todo, menos de comer, y cada día”, sostiene Julio.

Las tierras bajas del este del Departamento de Santa Cruz tienen la ventaja adicional de que, al contar con grandes extensiones de terrenos, es posible desarrollar allí emprendimientos de gran escala, capaces de competir en igualdad de condiciones, y sin necesidad de subvenciones, con los más grandes productores del mundo. Hoy ese desarrollo no ha hecho sino comenzar. Con aproximadamente un millón de hectáreas cultivadas, el margen de crecimiento es todavía enorme. Con todo, Bolivia

ya figura desde los años 90, entre los países exportadores de soya y otros productos agrícolas, aunque todavía lejos de países como Estados Unidos, Brasil, Argentina o Paraguay. Pero tiene el potencial de competir con ellos.

Para lograr una presencia significativa en el mercado internacional de los alimentos y la producción agropecuaria, Julio sostiene que es necesaria la producción a gran escala, en condiciones económicas y empresariales competitivas y equiparables a las de ese mercado. Por esta misma razón, considera que la gran propiedad debe ser respetada y protegida, puesto que sin ella las capacidades de producción del país se verían afectadas. En su opinión, la gran propiedad puede perfectamente convivir con otras formas de propiedad y tenencia de tierras, ya sean éstas de menor tamaño o con formas comunitarias de producción. En su criterio, debe promoverse e incentivarse la adecuada articulación entre diversos tipos de productores buscando la sinergia de sus esfuerzos en aras del bien común.

Es claramente partidario de promover una normativa legal mucho más proactiva para impulsar la agroindustria boliviana, superando sus limitaciones y contradicciones actuales. “No comprendo porque las leyes bolivianas permiten grandes extensiones de terreno para la ganadería y tiene restricciones para la producción agrícola. Pregunto ¿Qué comen las vacas? ¿piedras? Se alimentan de pastos, que son un producto agrícola” sostiene. Sin embargo, la ley debe ser estricta en cuanto al cumplimiento de la función social de los terrenos agrícolas. En su opinión, las propiedades ociosas, de “engorde” constituyen una rémora para el sector. Y mucho más todavía, la ley debe imponer de manera rigurosa todas aquellas prácticas de conservación de los suelos y protección de los recursos naturales. “Nuestros bosques son muy valiosos. Talarlos es un hecho doloroso que tiene una sola justificación: convertirlos en espacios agrícolas permanentes, no por años, sino por siglos”.

Más allá de las tierras bajas cruceñas, la potencialidad agrícola del altiplano y valles andinos es también esperanzadora. Con el riego adecuado, podría especializarse en determinados cultivos, como la quinua, el amaranto, la cañahua, el ajonjolí y varios otros productos de singular importancia. La cría de camélidos en el altiplano, la producción de forrajes como la alfalfa de alto poder nutritivo para el ganado, las habas, las distintas especies de tubérculos y otras especies podrían perfectamente potenciar la agropecuaria andina. La clave es el riego y para eso están las aguas generosas de la ladera amazónica de la cordillera andina. Su adecuada canalización y conducción hacia esas regiones podría abrir las puertas de un insospechado desarrollo. Y junto al riego, otra vez, la introducción de prácticas y tecnología de manejo sostenible de los suelos.

“Los valles de Cochabamba fueron el granero de Bolivia. Hoy en día, la expansión incontrolada de la urbanización y las malas prácticas agrícolas amenazan con acabar en ellos la agricultura. Sin ella, hasta el clima de los valles será afectado. Pero aún es posible recuperarla” sostiene con optimismo.

Por todas estas consideraciones, Julio no esconde su satisfacción por haber contribuido de manera pionera al desarrollo de una nueva agricultura en Bolivia. “Me siento orgulloso y feliz de haber sentado las bases para un desarrollo futuro más grande. De haber buscado cosas nuevas. A eso yo le llamo construir los cimientos, las bases de un nuevo desarrollo. Hoy en día la agropecuaria es un nuevo ítem consolidado de la economía boliviana, que está en pleno crecimiento”. Ya no es una agricultura doméstica, comienza a transitar el mundo de la producción industrial a gran escala, con capacidad de llegar al mercado mundial y, sobre todo, de contribuir al bienestar de todos los bolivianos.

### **Reflexiones en torno a la empresa en Bolivia**

Un concepto básico que Julio repite frecuentemente, es aquel mencionado de que un empresario es aquella persona cuya

subsistencia depende exclusivamente de su producción, no de un salario. Esa capacidad requiere necesariamente de iniciativa. La creatividad es la fuerza originaria que mueve a los emprendedores, desde un lustrabotas hasta un banquero. Es la que explica sus esfuerzos permanentes por buscar, en uno u otro campo, una actividad tal que les permita lograr los excedentes necesarios para sus expectativas de vida, independientemente de sus dimensiones.

Pero la creatividad y el talento deben ir indisolublemente acompañados por el trabajo. Por una actitud de perseverancia y disciplina cotidiana capaz de imponerse a las adversidades, superar los obstáculos y lograr los objetivos que cada empresario se imponga a sí mismo. Estas cualidades deben ir acompañadas por los valores de la confianza y la solidaridad, entendidas como requisitos indispensables para facilitar las transacciones y acuerdos necesarios en la relación de los seres humanos.

En su opinión, la mayor parte de los empresarios bolivianos, con las debidas excepciones, no poseen estas características. Más aun, sostiene que en Bolivia una cultura empresarial basada en estos elementos, tiene apenas un escaso desarrollo, lo que constituye un serio obstáculo para el desarrollo del país.

Argumenta esta afirmación, en que la misma historia de Bolivia no ha brindado las oportunidades para el desarrollo de una cultura empresarial de las características descritas. Considera que la conquista española no sólo destruyó la eficiente sociedad productiva aimara –“Los Incas sólo fueron usurpadores de último momento” sostiene-, sino que al centrarse en la minería, especialmente la de la plata en Potosí, establecieron la fuerte impronta de su modelo de producción eminentemente extractivista, que no permitió el desarrollo de industrias productivas ni de transformación de las materias primas de significación. La agropecuaria en ese período fue una actividad complementaria, posible gracias a la riqueza de la tierra de los valles interandinos y la abundancia de la mano

de obra nativa, más que por el esfuerzo emprendedor.

Luego de la independencia de España, durante buena parte del primer siglo republicano, se vivió una larga etapa de decadencia de la minería que frenó las actividades económicas. Por décadas, el país vivió de los impuestos a las comunidades indígenas. La minería afloró otra vez en el sur, de la mano de líderes empresariales como Arce, Pacheco o los Aramayo. El siglo XX contó poco después con la presencia protagónica de los "Barones del Estaño" Patiño, Hochschild y Aramayo. Pero los productores de la plata en el sur, o los del estaño al norte, fueron muy pocos y sus emprendimientos relativamente breves, sujetos a los ciclos de demanda de los minerales. En su entorno no se creó un sector empresarial significativo.

Sugiere que la Revolución Nacional de 1952 significó la erección en Bolivia de un solo gran empresario: el Estado. Las iniciativas privadas fueron desalentadas durante todo ese período. Desde el primer gobierno del general Banzer, y especialmente desde el Decreto 21060 durante el gobierno del Dr. Paz Estenssoro, se volvió a dar un respaldo a la iniciativa privada. Pero los empresarios, con excepciones claro está, dependieron en su juicio demasiado del favor político. Observa como la mayor parte de los que componen su propia generación, desarrollaron vínculos con los sucesivos gobiernos que facilitaron sus iniciativas de negocios. La actividad productiva se alterna con la política en distintos niveles, desarrollando redes político empresariales dependientes más de estas relaciones que de su capacidad creativa y trabajo.

Hoy en día, percibe con entusiasmo cómo emerge, con sus luces y sombras, un nuevo tipo de empresario. Los llamados "informales", de gran iniciativa, austeridad y esfuerzo, pero que todavía no han logrado delimitar claramente su espacio propio frente a otras actividades económicas como el contrabando, el narcotráfico y especialmente, el protagonismo estatal en las actividades económicas.

Julio es un admirador de la actividad empresarial privada. En su criterio, esta es la manera natural a través de la cual los pueblos alcanzan su desarrollo. Este es un proceso lento, que no se puede aprender en poco tiempo, sino que requiere de generaciones enteras viviendo, experimentando por sí mismas, los conocimientos y prácticas de la producción y el empresariado. Toca a los jóvenes empresarios, que ya comienzan a dar vigorosas señales, encarar estos desafíos.

Finalmente, sostiene que para él personalmente, la realización personal y el aporte al desarrollo colectivo, son los principales incentivos para su trabajo empresarial, mucho más allá de los excedentes económicos. “Yo no trabajo para ganar dinero. Lo hago para generar riqueza colectiva, empleos, desarrollo para mi país”.

### **Una revolución en el Valle Alto**

La gran solución vislumbrada por Julio para el problema del riego del Proyecto Múltiple de Misicuni, era irrigar el Valle Alto de Cochabamba. Su proyecto consiste en recibir las aguas provenientes del túnel que viene desde el otro lado de la cordillera, cuyo volumen, cuando el proyecto esté completamente desarrollado, podría alcanzar los 7 metros cúbicos de agua por segundo. Estas aguas deberían mover, en primer lugar, las turbinas necesarias para la provisión de energía eléctrica. Después, se las debe separar y canalizar el agua potable que requiere la población urbana del valle de Cochabamba, estimada en poco más de un metro cúbico por segundo. Los restantes 6 metros cúbicos, conducirlos inmediatamente, sin necesidad de construir un gran embalse, hacia la represa de La Angostura. Este transporte podría realizarse mediante tuberías de presión instaladas sobre el actual canal de riego que viene precisamente de ese embalse, atraviesa la ciudad y llega hasta esa represa. Para hacerlas subir desde el valle de Cochabamba al Valle Alto, cuenta con la altura a la saldrá el agua de la casa de máquinas una vez turbinadas, y con el empuje que proporcionarían las tuberías de presión.

La razón para llevar las aguas hacía esa laguna artificial es que ésta ya existe y está perfectamente integrada al ecosistema de ese valle. Pero sobre todo, porque ha acumulado durante décadas una inmensa cantidad de limo nutritivo. Ésta laguna y su correspondiente represa fueron construidas por el gobierno de México, el año 1945. Desde su inauguración, ha almacenado todo el sedimento que, junto a sus aguas, han arrastrado hacía allí sus numerosos ríos tributarios. En la actualidad ese embalse está prácticamente colmatado. Con la excepción de la zona de la represa propiamente dicha, la inmensa mayoría de sus aguas sólo tiene pocos centímetros de profundidad y debajo de ellas se extiende una gruesa capa de sedimento, rico en minerales y nutrientes.

El proyecto de Julio consiste en, por una parte, interrumpir el flujo de estos afluentes hacia esta laguna y construir en cada uno de ellos pequeñas represas, capaces de dotar de riego a la zona inmediatamente circundante. Por otra, y de manera especial, drenar la laguna y excavar en ella una enorme zanja longitudinal, tan profunda y amplia como lo requiera su capa de sedimento y las necesidades de almacenamiento de agua proveniente de Misicuni, a lo largo de sus 9 kilómetros de extensión. De ella debería extraerse el limo y depositarlo adecuadamente y en proporciones anteladamente calculadas, en los terrenos agrícolas inmediatos al embalse, previamente acondicionados. Calcula que de éste modo podrían abonarse e irrigarse aproximadamente 2.000 hectáreas de terrenos agrícolas con ese rico material.

Sólo entonces llevaría el agua desde Misicuni llenando nuevamente ese reservorio con agua fresca y permanente. Con ella, podría regar aquellos enriquecidos terrenos. Estima que con este procedimiento podrían obtenerse resultados similares a los conseguidos en Mages, en Perú, de una productividad agrícola que oscila entre los 25.000 y los 30.000 dólares anuales por hectárea.

Lo importante sin embargo, es que el volumen de agua de Misicuni podría abastecer las necesidades de riego de todo el valle Alto. Los datos que Julio dispone estiman que mediante el riego tradicional, mediante canales o acequias, se requiere un metro cúbico de agua por hectárea al año. Mediante riego por aspersión, medio metro cúbico por hectárea/año. Con un manejo adecuado de las aguas de Misicuni e introduciendo nuevas tecnologías, como la del riego por goteo que requiere 0,3 metros cúbicos de agua por hectárea/año, podría perfectamente irrigarse las aproximadamente de 20.000 hectáreas de su extensión total. A esas aguas podrán agregarse además las que puedan proporcionar las pequeñas represas de su cuenca interna. Con riego permanente, aquel valle podría en poco tiempo, convertirse nuevamente en el granero de Bolivia.

Esta alternativa podría contribuir, asimismo, en la solución del antiguo problema de los agricultores del Valle Alto, que por décadas han sufrido el que sus aguas sean trasladadas desde esa represa al valle de Cochabamba. En lugar de exportarlas, las recibirían y en mayor abundancia.

En estos campos podrían alternarse cultivos estacionales propios de la zona, como maíz y alfalfa, con variedades perennes como frutales, especialmente duraznos y otras que en aquel valle se producen con tanta calidad. Junto a esos campos se debería instalar un complejo industrial capaz de procesar estos productos en gran escala y orientarlos tanto al mercado interno como al internacional. También habría cabida para la ganadería orientada a la producción de leche y sus derivados.

Originalmente, concibió que para realizar este gigantesco emprendimiento sería necesario constituir una gran empresa agroindustrial, no sólo capaz de realizar la enorme inversión que ésta requiera, sino también de organizar de manera profesional y eficiente todo el proceso productivo y llevar sus productos al mercado internacional de manera competitiva. Esta empresa agropecuaria podría complementar sus

actividades estableciendo sociedades formales con los pequeños productores locales, dueños de las tierras aledañas, brindándoles para ello no solamente el agua para el riego, sino todo el apoyo técnico y financiero necesario, pero sobre todo, mercado seguro y digno para su producción. Una alianza entre esa gran sociedad y los pequeños productores podría ser la base de una revolución productiva y social de gran significación para el desarrollo de la región.

En el futuro, distintos valles andinos también podrían acceder a riego si el propio proyecto de Misicuni es ampliado a nuevas cuencas próximas a él, como se tiene previsto. Una alternativa posible planteada por Julio, podría ser llevar una parte de estas nuevas aguas al río Rocha, dotándolo de un flujo permanente que, mediante pequeñas represas, podrían conformar además un amplio espacio de lagunas consecutivas desde Cochabamba hasta Vinto, permitiendo el desarrollo de una gran área verde dedicado a la conservación de la naturaleza y la recreación de la población.

Paralelamente, podría hacerse otro tanto en el valle de Sacaba. Si las aguas del embalse de Corani podían ser conducidas para satisfacer las necesidades de agua potable de la ciudad de Cochabamba, sería mucho más fácil aprovecharlas para regar ese árido y extenso valle. Iniciativas similares podrían aplicarse en otras regiones productoras incluso alejadas de Cochabamba, como el valle de Lequesama en Potosí, por ejemplo.

Como conclusión, añade que si la población de todos estos valles cuentan con riego suficiente, y se les provee de apoyo técnico e infraestructura productiva adecuada, no necesitará emigrar a ninguna parte. Podría producirse en esta región una verdadera revolución productiva capaz de generar el desarrollo y bienestar de todos sus habitantes.

### **El Bala**

La versión más conocida del proyecto de El Bala está fundada

en aquellos conceptos de aprovechamiento del potencial hídrico de Bolivia para la generación de energía eléctrica que ya se han mencionado. De toda la vasta vertiente oriental de la cordillera andina, Julio considera que la cuenca del río Beni, por su extensión y características, es la que mejor y más rápidamente puede desarrollarse con este propósito, comenzando con una central hidroeléctrica en la garganta de El Bala, próxima a la ciudad de Rurrenabaque.

El sólo planteamiento de esta iniciativa ha provocado una enorme controversia en la opinión pública nacional. Sin embargo, de manera poco perceptible, ésta idea ya ha comenzado a aplicarse. De hecho, las centrales hidroeléctricas de Zongo y la Chojlla en el Departamento de La Paz, y el Proyecto de Misicuni en el de Cochabamba, además de numerosas micro centrales, están en las cabeceras de esta amplia cuenca. Estos proyectos, sin embargo, se han desarrollado de manera independiente y dispersa. No desde un planteamiento que considere el aprovechamiento integral y planificado de toda esta cuenca, como sugiere Julio.

La garganta de El Bala constituye, en su opinión, un verdadero regalo de la naturaleza. Se trata de un enorme cañadón de roca en la última estribación cordillerana, justo antes de que las aguas de este río se internen en la llanura beniana. Hasta allí llegan con la fuerza que les otorga haber descendido desde casi 5.000 metros de altura. Luego se aplacan en la horizontalidad del llano.

Una central hidroeléctrica instalada allí podría producir, al inicio, 4.000 megavatios de electricidad, cantidad suficiente como para comenzar la exportación hacia Brasil, con los beneficios mencionados. El desarrollo del conjunto de esa cuenca podría llegar a los 22.000 megavatios. Ya se han mencionado los beneficios económicos que esta industria podría traer al país.

Sin embargo, en la visión de Julio, la característica principal

de este proyecto es el de plantear un desarrollo sostenible sobre la base de la conservación de los recursos ecológicos de esa región. En generar un desarrollo capaz de perdurar en el tiempo, combinando adecuadamente el cuidado de la naturaleza con el desarrollo de la industria. En eso radica su importancia y su originalidad.

Debe comenzarse recordando que la misma generación de energía eléctrica se la hace a partir del uso del agua, un recurso natural renovable. Su aprovechamiento implica un cambio profundo en la tradición extractivista de los recursos naturales en Bolivia. La provisión sostenible del agua de esas cuencas sólo será posible en la medida en que se conserven adecuadamente los delicados ecosistemas de la ladera oriental andina.

Por esta razón, Julio toma en cuenta muy seriamente sus consideraciones ambientales. Es plenamente consciente del impacto que esta obra causaría en su entorno natural circundante. Considera que su diseño debe integrar al mismo tiempo y desde su inicio, todos los estudios y medidas consecuentes de mitigación de sus evidentes efectos en el medio ambiente. Más aun, el aprovechamiento hidroeléctrico del río Beni debe comprender un manejo integrado de toda esa cuenca, que garantice su conservación y sostenibilidad.

Junto a lo anterior, Julio insiste en que el vecino Parque Nacional del Madidi no sólo sea escrupulosamente respetado, sino que deben apoyarse las iniciativas de conservación y desarrollo tanto por parte del estado como de sus habitantes nativos. Julio lo considera como la más importante área protegida del país y del mundo por la diversidad ecológica que contiene. Sus poblaciones indígenas originarias deberán recibir las garantías de un total respeto a sus culturas, y además, ser parte de los beneficios generales de todo el proyecto integral de El Bala.

El diseño de la represa del proyecto de El Bala ha sido realizado

tomando expresamente en cuenta esta realidad, razón por la cual se ha limitado su altura a una que evite impactos en el parque, en desmedro de la propia producción de electricidad. Es decir, la producción de energía hidroeléctrica estará supeditada a la conservación del Parque Nacional Madidi. Adicionalmente plantea un amplio proceso de forestación de todas las áreas circundantes al proyecto, especialmente la aledaña a su gran embalse.

Otra contribución altamente relevante del proyecto en el campo ambiental estará en la regulación del caudal de las aguas del río Beni. Mediante la presa de El Bala, éstas tendrían un flujo constante durante todo el año, de aproximadamente 2.000 metros cúbicos de agua por segundo. De este modo se evitarían los ciclos estacionales de inundación y sequía que aquejan a las regiones aguas abajo de este río, en las llanuras benianas y paceñas. Durante la época de lluvias, éstas se inundan por las crecidas ocasionadas por este río y durante el invierno sufren de constantes sequías. En ambos casos, estos fenómenos afectan severamente a sus pobladores, particularmente a los productores ganaderos pequeños, que no tiene recursos como para construir la infraestructura necesaria para mitigarlos. Un flujo permanente del río evitaría todos estos problemas. Pero además, haría del río Beni una vía navegable durante todo el año, para embarcaciones del calado adecuado. Su aporte a las comunicaciones y transporte entre sus poblaciones ribereñas sería de gran significación, desde la ciudad de Rurrenabaque hasta la de Cachuela Esperanza, pasando por la de Riberalta. Esta iniciativa podría contribuir de manera determinante a lograr una salida soberana al Atlántico por la vía del Amazonas.

La adecuada conservación de la naturaleza en esa región permitirá su aprovechamiento mediante el desarrollo del turismo. Es parte del proyecto de desarrollo sostenible inicialmente planteado. No es un apéndice de él, sino que implica un emprendimiento de mayores ambiciones aun que el de la generación de energía eléctrica, tanto en términos

de sus inversiones como de los beneficios para el desarrollo regional y nacional.

Aledaña a la gran laguna que conformaría su represa, Julio proyecta la construcción de toda una ciudad turística. Ésta estaría equipada con toda la infraestructura de hospedaje y servicios necesaria, incluyendo la construcción de un aeropuerto internacional, capaz de acoger a millones de visitantes extranjeros, brindándoles toda clase de atractivos.

Hoteles, restaurantes, campos de golf, campos deportivos, hospitales y bancos, centros religiosos, museos y, por supuesto, piscinas de diverso tipo con todas las prestaciones disponibles, podrían convertir a esta ciudad en un centro turístico capaz de competir con Punta Cana, en República Dominicana, país que ingresa miles de millones de dólares por este concepto. Su capacidad hotelera ha sido diseñada para contar, al principio, con al menos 5.000 habitaciones.

La construcción de esta ciudad, el aeropuerto y todos sus servicios daría ocupación a miles de trabajadores bolivianos, en las distintas actividades que esta requeriría, particularmente en el ramo de la construcción. Cuando esté ya en servicio, ofrecerá empleo de alta calidad a otros tantos bolivianos en toda la amplia gama de prestaciones turísticas y otros servicios que allí podrán generarse.

El centro de todo este andamiaje sería la misma laguna, que podría ofrecer todas las bondades de los deportes acuáticos, el solaz de sus aguas mansas y su acogedor clima tropical, a poco más de 500 msnm. En el borde de la laguna, sobre la misma represa, podría construirse una gran cascada, tan alta como lo podrían permitir los 160 metros de altura de ese dique, en la misma garganta de El Bala. Sería un gran atractivo.

Junto a ella, debe construirse un aeropuerto internacional. Julio se ha informado al respecto con las principales líneas aéreas del mundo. Según estas averiguaciones, un vuelo chárter desde

Europa hasta El Bala, tomaría aproximadamente dos horas más de viaje adicional que uno a Centro América. El flujo de turistas internacionales previsto lo hace imprescindible.

Desde ese aeropuerto será también posible trasladar a los visitantes que así lo deseen, a cualquier parte del país. Por su ubicación, y mediante una empresa de servicios aéreos, se los podría llevar en vuelos de muy corta duración, a destinos como el Salar de Uyuni, la Chiquitania, pasando por el lago Titicaca, Tiahuanaco o cualquiera de las ciudades del país, o comunicarlos con la de Cuzco en Perú.

Más aún, desde El Bala se podría masificar el turismo en toda Bolivia. Podría accederse a lugares de grandes atractivos, hoy poco aprovechados, como el valle de Toro Toro o el de Samaipata, por citar éstos sólo como ejemplo. En todos estos lugares deberían realizarse importantes inversiones en infraestructura de turismo receptivo para recibir este importante flujo, con los consiguientes beneficios para su desarrollo regional.

La futura ciudad cerca de El Bala podría además convertirse en el escaparate para la producción artesanal local y nacional. Su incentivo a los pequeños artesanos de la región, y a los de todo el país, podría ser muy relevante. Lo mismo para importantes sectores de la industria nacional. Su impulso a las manufacturas regionales, desde la joyería hasta la industria textil, pasando por la de madera tallada, sería significativo. Otro rubro no menos importante sería el del transporte y las comunicaciones en general.

Junto al turismo recreativo podría desarrollarse el ecológico, el científico y el de aventura. Desde esa ciudad podrían realizarse travesías por el río Beni en embarcaciones especialmente acondicionadas, que podrían mostrar a sus pasajeros la belleza escénica de este río, sus pinturas rupestres y los restos arqueológicos de aquella gran cultura hidráulica que pobló las llanuras benianas hace siglos: lagunas, lomas y canales

artificiales que permitieron enormes extensiones de cultivos en épocas prehispánicas. Junto a ello, las características de sus pobladores, incluyendo sus establecimientos ganaderos y el disfrute de sus instalaciones. Cada pequeña estancia podría contar con servicios turísticos tales como paseos a caballo y la participación en las faenas de campo propias de la ganadería beniana, constituyendo esta actividad en un ingreso adicional para sus propietarios.

Naturalmente, las organizaciones indígenas del Parque Madidi, mediante sus propias empresas, podrían beneficiarse de este flujo. Turistas de todo el mundo gustarían de conocer este parque y su riqueza natural, atendidos por sus propios habitantes originarios.

El conjunto podría constituir una fuente de ingresos de gigantescas proporciones, capaz de generar recursos a sus habitantes y al estado, en proporciones totalmente novedosas en Bolivia. Naturalmente, las inversiones que requiere son también monumentales. Pero Julio cree que su financiamiento es posible.

Todas estas ideas están en gran medida avanzadas en su diseño empresarial, financiero y técnico. Su elaboración ha implicado una cuantiosa inversión de recursos económicos y una gran cantidad de horas de trabajo por parte de profesionales especializados. Las gestiones para su financiamiento han sido iniciadas y Julio mantiene un activo contacto con empresarios de todo el mundo relativos al desarrollo de estas iniciativas. Es sin duda, un proyecto de grandes proporciones. Un ejemplo inédito en Bolivia de lo que puede hacer la iniciativa empresarial unida al trabajo. Un proyecto que parece un sueño, pero que ya ha comenzado a transitar el camino de su realización.

### **Transporte y vías de comunicación**

Una de las preocupaciones permanentes de Julio es el tema del transporte y las vías de comunicación de Bolivia hacia los

puertos de ultramar, afectada como está por su mediterraneidad. Desde los años 90, cuando inició sus actividades agropecuarias en Santa Cruz, no dejó de pensar, diseñar e intervenir en una serie de iniciativas orientadas a consolidar una salida al Océano Atlántico a través del río Paraguay, que permita el transporte de la producción agropecuaria hacia esos puertos.

Entre ellas se cuenta el apoyo que ofreció a otro gran amigo suyo, don Joaquín Aguirre Lavayén. La idea de construir lo que después se conoció como Puerto Aguirre, sobre el canal de Tamengo que comunica la población de Puerto Suárez con el río Paraguay, fue en gran medida una iniciativa conjunta que contó además, con un fuerte respaldo tanto financiero como técnico de Julio. Su realización se llevó a cabo con algún amistoso debate con Aguirre. En opinión de Julio, lo que finalmente allí se construyó, tiene dimensiones bastante modestas.

En años posteriores instruyó una serie de diseños e investigaciones relativas a lograr una comunicación para el transporte de la producción cruceña por el río Paraguay a destacados profesionales y empresas especializadas. Proyectos que iban desde mejorar los actuales puertos de acceso al río Paraguay, hasta la construcción de un canal navegable desde Tucavaca, cerca de las áreas de producción de soya de Santa Cruz, hasta el mencionado río. O el de construir Puerto Busch, sobre el mismo río Paraguay, incluyendo sus vías de comunicación con Puerto Suárez, como iniciativa empresarial privada. Todas estas iniciativas han sido puestas en consideración de sucesivos gobiernos, sin haberse obtenido respuesta.

### **Un hombre que ama la vida**

A lo largo de su vida, Julio ha recibido un gran número de homenajes y reconocimientos. En su casa de El Refugio o en sus oficina del Banco BISA y en la de ICE Ingenieros, pueden contarse decenas de placas conmemorativas, medallas, diplomas y diferentes objetos con que una serie de organismos privados y públicos, nacionales e internacionales,

empresariales y profesionales, reconocen su labor.

Le gusta mencionar con aprecio el premio de la Espiga de Oro con que lo distinguió la Asociación de productores de Oleaginosas (ANAPO), en la ciudad de Santa Cruz, o el que en esa misma ciudad le concedió el Banco Sol como agradecimiento a su aporte a esa entidad. También menciona con afecto el que recibió de FUNDES Bolivia, a nombre de las PIMES de toda la región sudamericana. El año 2001 fue elegido como el Empresario del Año por la revista Gente de América, editada en la ciudad de La Paz<sup>12</sup>. En mayo del año 2012 recibió un importante premio internacional, el “OutstandigEngineerAward” conferido por el Instituto de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos (IEEE), un organismo internacional que agrupa a más de 400.000 profesionales de estos ramos, en más de 150 países. Aunque está agradecido por todos ellos, considera que sería largo e innecesario enumerarlos a todos en sus memorias.

Ninguno de ellos ha cambiado, sin embargo, sus convicciones y comportamiento. Actualmente, lleva la misma vida de disciplina y trabajo que ha mantenido inalterable desde hace décadas. *“Mi vida la hice y la sigo haciendo igual. Con contadas excepciones, me levanto temprano, hago mi gimnasia, tomo desayuno y me voy a mi trabajo. Regreso a las nueve o diez de la noche otra vez a la cama, y así lo he hecho toda mi vida”*.

Esta disciplinada forma de vivir está sustentada en profundas convicciones. No se trata exclusivamente de una conversión a la comida vegetariana, o de adquirir el manejo de técnicas naturales para el restablecimiento de la salud. Se funda en un respeto a la naturaleza y a la vida misma que comienza con su propia existencia: en la observación y cuidado de su propio cuerpo. Un sentimiento que implica un fuerte sentido de responsabilidad, expresado en la adopción de hábitos rigurosos en los actos cotidianos de su vida. El cuidado en su alimentación, la higiene personal, las horas de sueño y la forma

<sup>12</sup> Gente de América, Año 7, N° 25. La Paz, Mayo de 2001.

de reposo, junto al constante ejercicio, han sido otras tantas formas de un orden severo y esforzado, pero que él realiza con agrado, constituyéndose en otra forma de esparcimiento y realización personal.

Es consciente de que solamente en esas condiciones físicas y psicológicas sería capaz de enfrentar jornadas de trabajo normalmente superiores a las diez horas diarias, con sus correspondientes tensiones y dificultades. El trabajo fue, sin duda, la principal actividad de su vida, y a la que entregó la mayor parte de su tiempo. Pero también fue su principal entretenimiento. Parafraseando a Confucio sostiene que “estaba de vacación permanente. El trabajo para mí era la mejor distracción”<sup>13</sup>. Como suele explicar, trabaja con la misma intensidad y gozo con que un pianista virtuoso practica su arte. Más allá de las ganancias y los resultados, el trabajo en sí mismo es y ha sido su principal pasión. “Yo no hago las cosas por que quiera ganar dinero, las hago porque me nace hacerlas” se explica.

En su trabajo converge una amplia información sobre los diversos asuntos que trata, combinados con creatividad e imaginación. Supone una búsqueda permanente de formas nuevas y originales para plantearse los problemas y sus soluciones. Todo ello fundado en una característica ya mencionada: la perseverancia. Información, creatividad y constancia son las claves de una vida que ha hecho de la toma de decisiones una rutina permanentemente desafiante y constructiva.

Esta capacidad de decidir, de conducir su vida a través de diversas y sucesivas adversidades y desafíos es quizá, el rasgo principal de su personalidad sobre el cual descansan sus otros atributos. Desde su infancia tuvo que optar y luchar por mantener sus convicciones. Decidió por su madre con poco más de siete años cumplidos, y continuó haciéndolo hasta el presente. Junto a sus éxitos están errores y fracasos. Detrás

<sup>13</sup> “ Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un día de tu vida”.  
(Confucio, pensador chino, 551 a.C-479 av.)

de ellos su permanente decisión y esfuerzo. Es su trabajo y su gozo, al mismo tiempo.

Sólo otro sentimiento podía compararse al que siente por el trabajo: el amor por su familia. Su dedicación a sus hijos y nietos, su solidaridad en sus momentos difíciles, su generosidad cuando ésta es necesaria. Una necesidad de amar, de dar y comprender permanentes. Un amor humano en fin, con sus contradicciones y límites, pero del que no puede prescindir y sobre el que, en definitiva, ha basado su vida.

A los 87 años cumplidos, mantiene éstos mismos valores y conductas. Al frente de BISA e ICE, su jornada cotidiana mantiene, quizá algo reducida, la misma intensidad y esfuerzos de hace décadas. Mantiene intacto el interés por sus grandes proyectos de desarrollo. Sin embargo, su principal ilusión, cada día más intensa, es la felicidad de sus hijos.

Por todas estas razones, su hija Paula Alexa lo define de una manera clara y simple: “mi padre es un hombre que ama la vida”.

## Epílogo

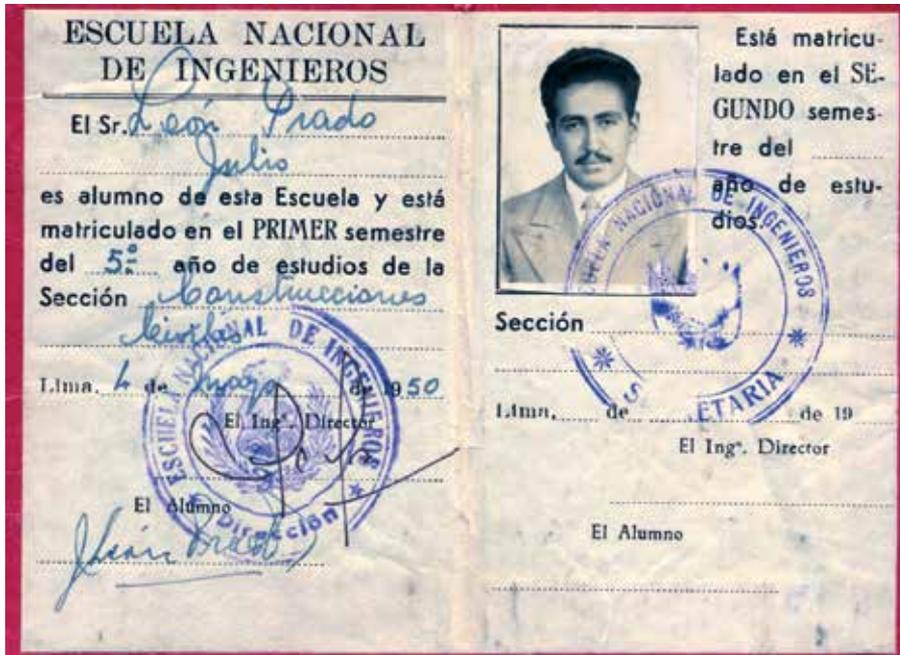
*La primera reunión que sostuve con el ingeniero Julio León Prado se realizó en sus oficinas del Banco Bisa, en la avenida de El Prado de la ciudad de Cochabamba. Nos habíamos conocido un día antes, y lo veía bastante dispuesto a encarar éste nada fácil desafío de narrar sus memorias.*

*Para sorpresa mía, el primer asunto que abordó, de manera directa y espontánea, no fue un asunto empresarial o profesional. Me contó que había tenido cuatro esposas, pero que en realidad se había casado seis veces, puesto que con dos de ellas, por muy diferentes circunstancias, se había casado dos veces. Se extendió en recordarlas, mencionando varias anécdotas, muchas de las cuales se han recogido en el presente trabajo.*

*Declaró que siente una gran admiración, y cierta sana envidia, por aquellas parejas maduras que habían consolidado su relación matrimonial durante muchos años. “Tengo amigos que han pasado largamente sus bodas de oro matrimoniales”, comentó con alguna nostalgia.*

*Por un momento se produjo un silencio. Su mirada pareció extraviarse en algún punto indefinido de las paredes de su amplia oficina. Fue solo un instante. Inmediatamente se repuso y con una franca sonrisa manifestó: “Si tuviera la oportunidad de vivir una segunda vida, haría exactamente lo mismo que he hecho hasta ahora”. Luego comenzó con gran entusiasmo el relato sobre su vida.*

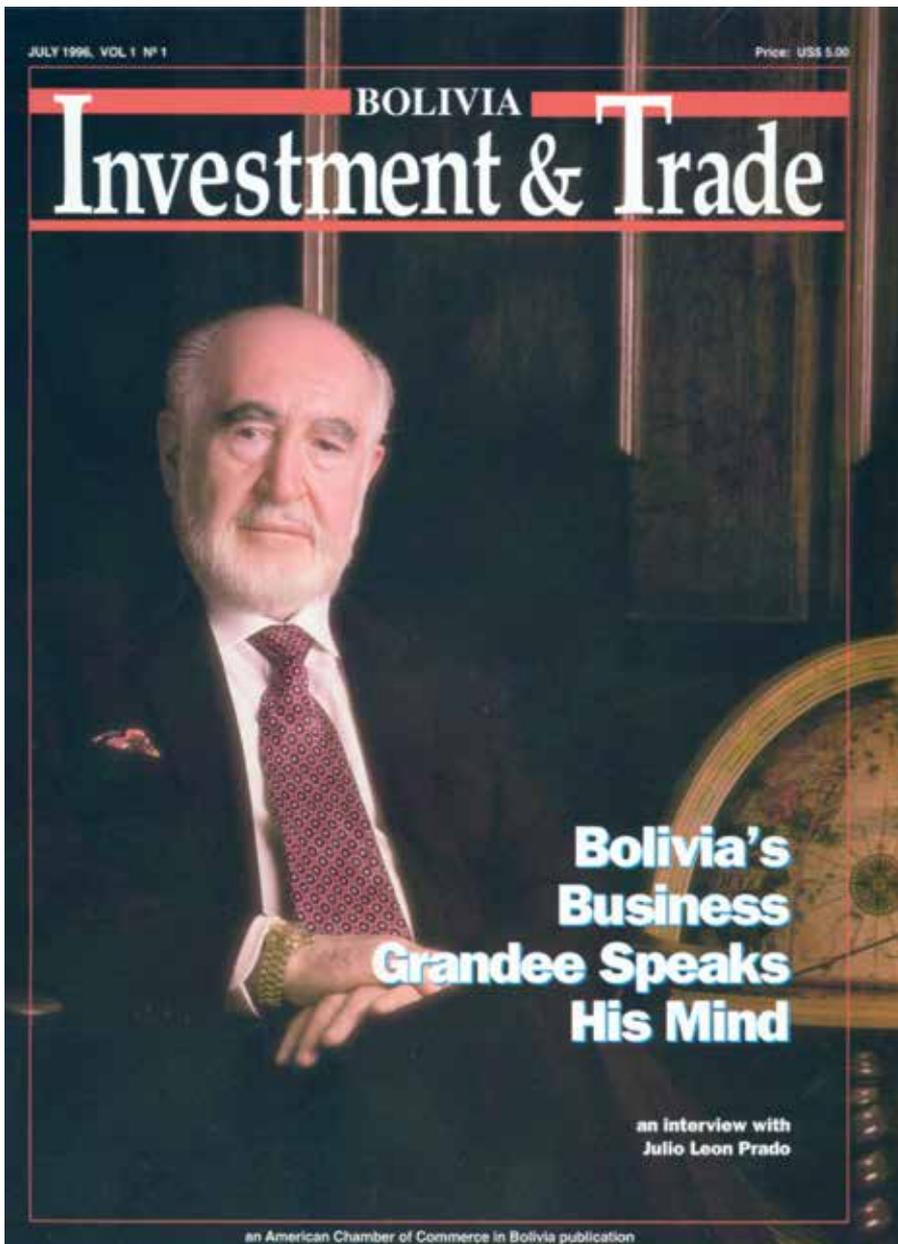
## Iconografía II



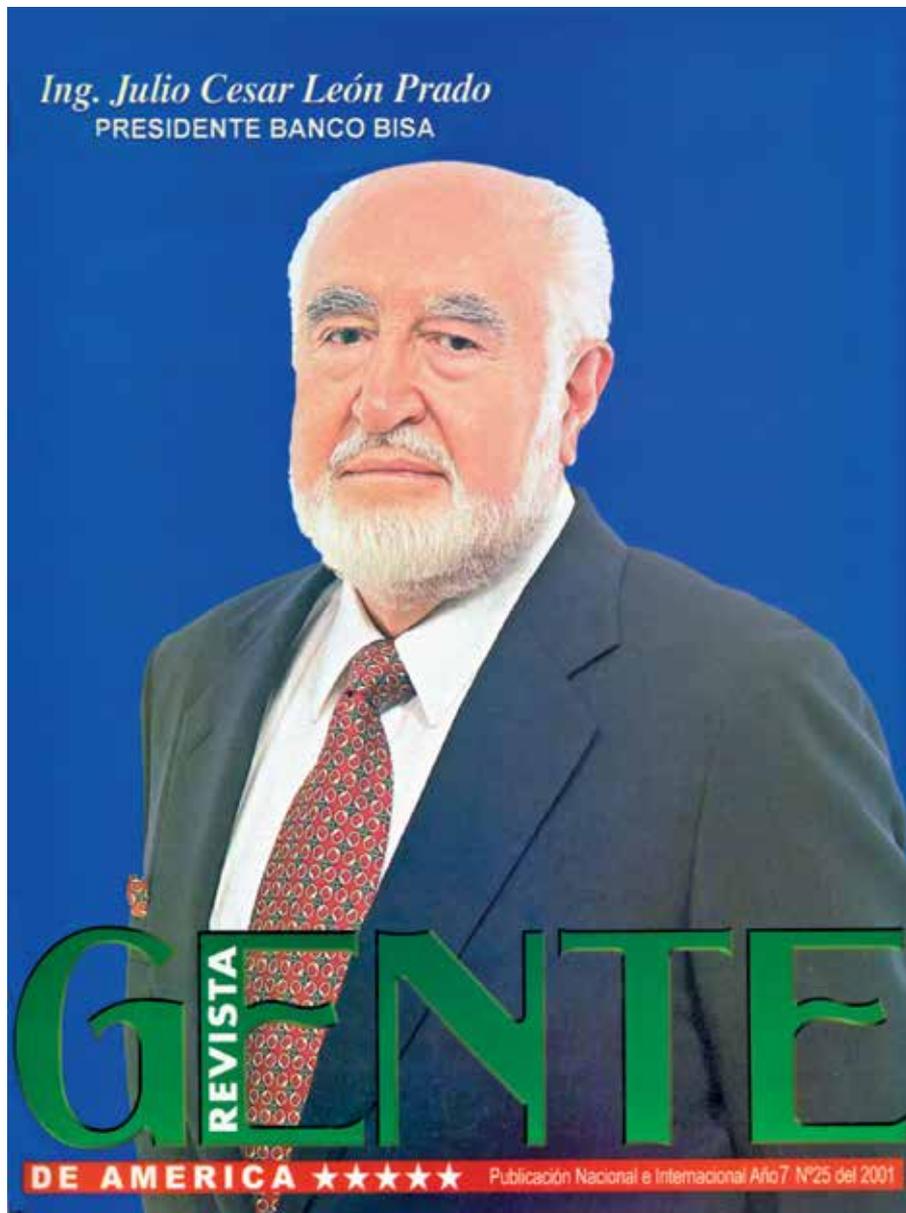
Carnet de Estudiante de la Universidad Nacional de Ingeniería. UNI. Lima. 1950



Instalación de postes para la distribución de electricidad. Santa Cruz de la Sierra. 1971.



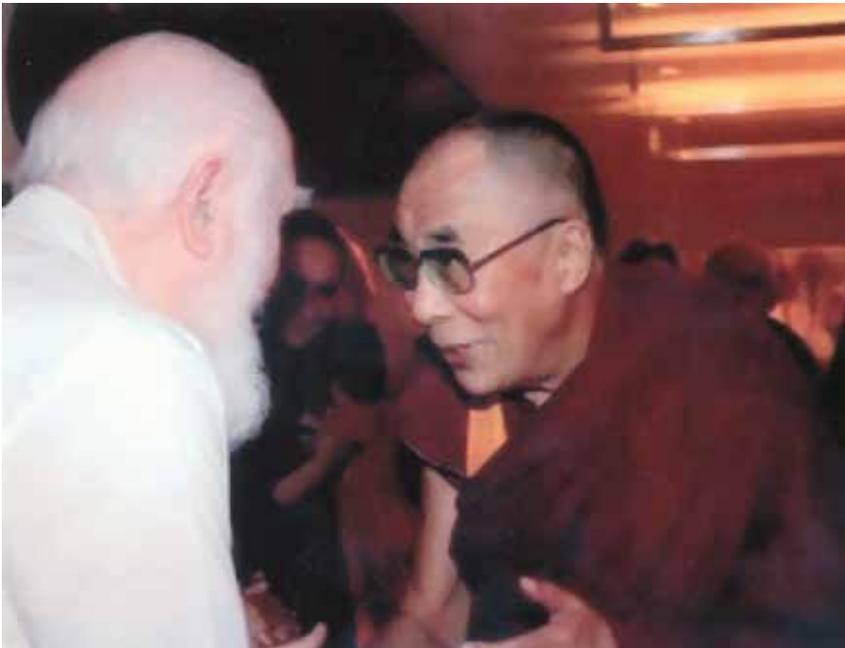
Revista. Investment Trade. Vol 1, N0 1. Julio 1996. La Paz.



Revista Gente de América. Año 7, N0 7. 2001. Santa Cruz de la Sierra.



Con el papa Juan Pablo II, ciudad del Vaticano, 1990.



Dalai Lama y Julio León Prado, Suiza .2006



La delegación de Bolivia, Julio León Prado saludando al rey Juan Carlos de Borbón. Madrid. 1990.



Julio León Prado y la delegación de Bolivia en Madrid, 1990



Visita de Hilary Clinton a Julio León Prado en las oficinas del Banco Sol, en su condición de fundador y presidente, La Paz, 1994.



La reina Sofía, el presidente Jaime Paz Zamora, Julio León Prado, en Tiawanacu, La Paz. En el acto de colocación de la piedra fundamental del Museo Arqueológico. 1992.



Julio León Prado y Alicia en Milán. 1973.



Doña Cristina y las nietas, Quillacollo, 1962.



Gloria, Los Ángeles. 1964



Janette bailando cueca con Julio. 1980.



Julio León Prado, con su señora madre. 1980.



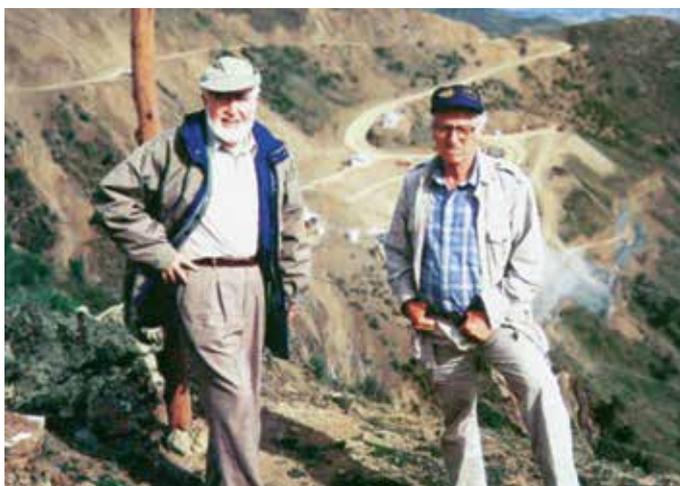
Janette y Julio en momento de reposo. 1980



La familia León. 1980.



JLP con el Presidente H. Banzer, en el túnel del Misicuni, 1999.



JLP, con Enrico Bernasconi amigo entrañable en Misicuni 1998



JLP, la hermana Amalia y doña Cristina



JLP y su señora madre, Quillacollo.



Julio León Prado en su despacho del Banco BISA. La Paz. 1998.



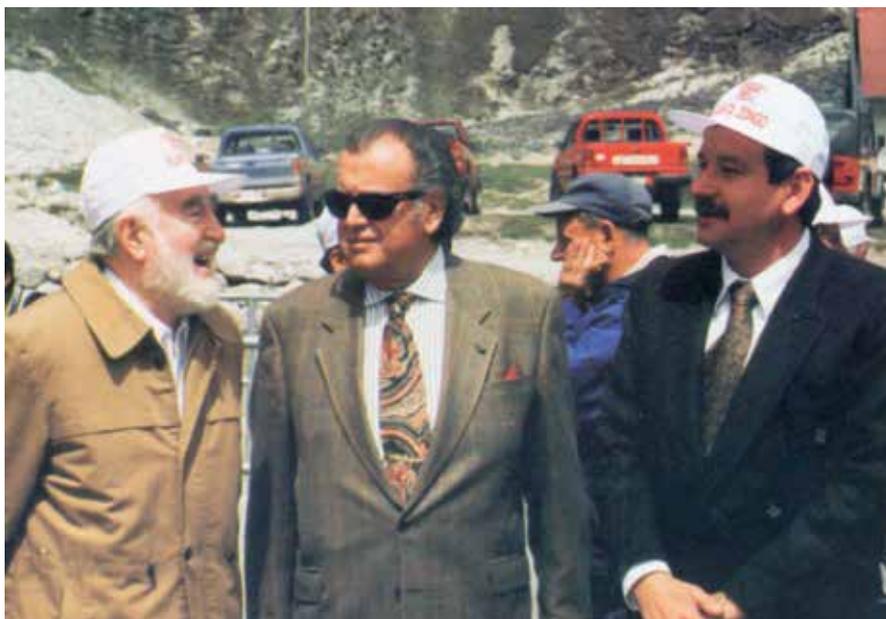
Julio León Prado, en la reunión del Consejo Empresarial de América Latina (CEAL), acompañados con Felipe Gonzales M. ex presidente de Gobierno de España. Ecuador. 1997.



En el emprendimiento agrícola DESA. Santa Cruz. 1990.



En el emprendimiento agrícola DESA. Santa Cruz. 1990.



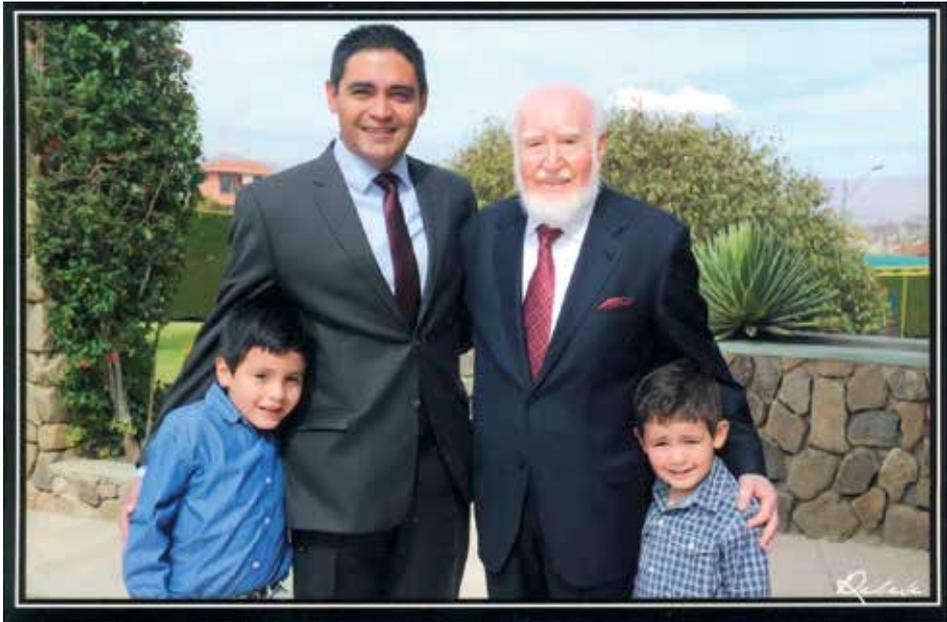
Julio León Prado, con el embajador de Italia, Angol Ferrony Corly y el Lic. Ivo Kuljis en la inauguración (Valle Songo) 1998



Obras bajo la supervisión de Julio León Prado en su condición de Presidente de ICE S.A. Ingenieros. Bolivia.



De izq. a der.: Susana, Julio León Prado, Alexa, Michael Goedde, Cristina y Rodrigo. California 13 de noviembre del 2010



Tres generaciones de León. Julio, Rodrigo, Mariano y Alejandro. 2012.



Bodas de Oro de la promoción de 1950 de la Universidad Nacional de Ingeniería. Lima. 2000.



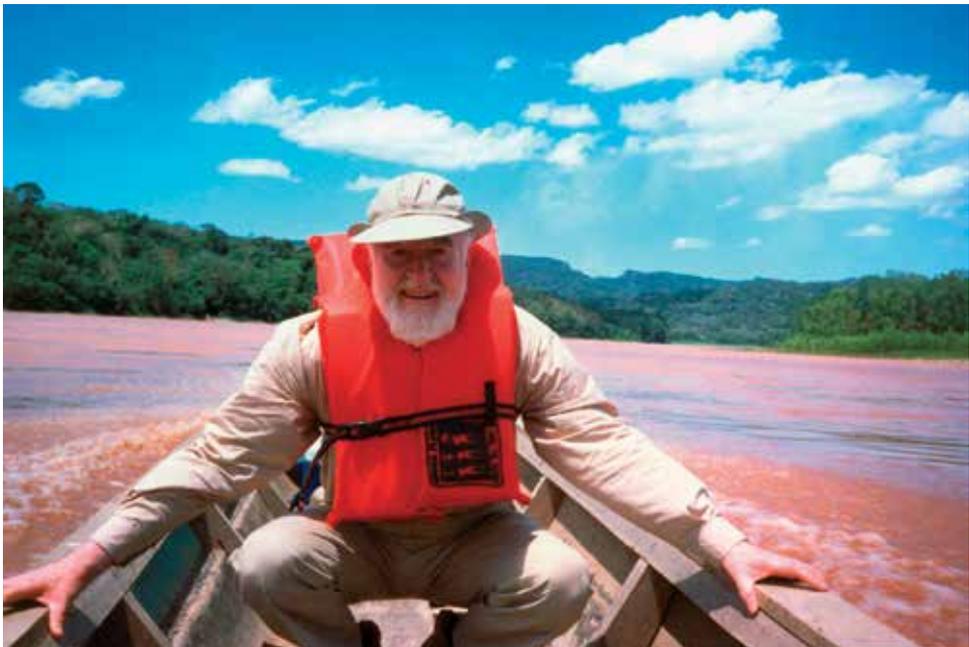
Julio León Prado con el entonces Presidente Jaime Paz Zamora saludan a Felipe Gonzales Presidente del Gobierno de España, 1990.



Julio León Prado ante TBM, el topo Misicuni, 1998.



Julio León Prado con Fernando Belaunde Terry, ex presidente del Perú y profesor de la UNI, Lima, 2000.



Julio León Prado en el Bala, Beni, 1996.



Julio León Prado, Janette y Paula Alexa, California.



Julio León Prado, Janette y Rodrigo, Durante un crucero.



Doña Cristina Prado y sus tres hijos, Cochabamba, 1978



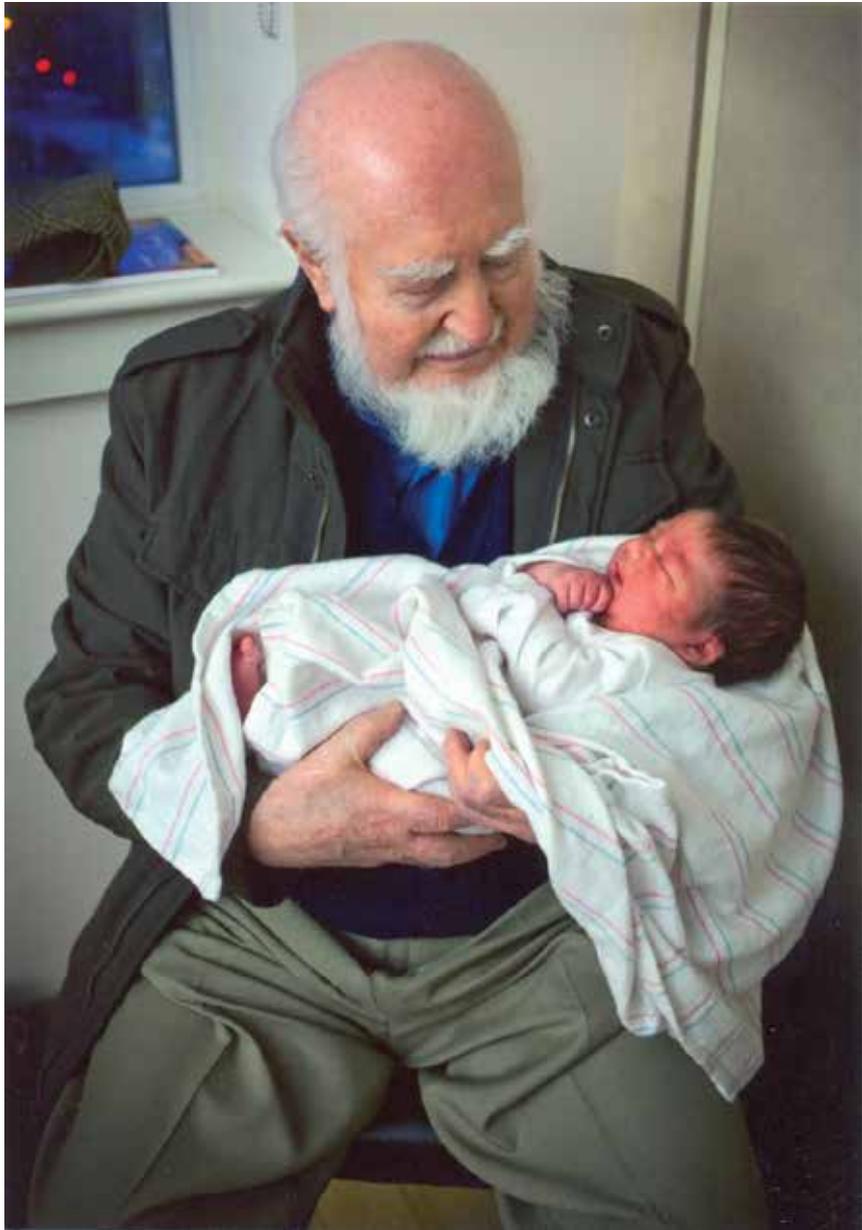
El matrimonio amigo Urquidi con Rodrigo y Paula en Estados Unidos.



Julio León Prado Ivo Kuljis y un empresario brasileño en la premiación de la Cámara de Comercio Boliviano-Brasileño. La Paz, 1997.



Julio León Prado acompañado por su hija Cristina con su esposo Ruggero y el ex embajador del Brasil. La Paz. 1998.



Julio León Prado, con su nieto Kieran Goedde León Prado. California. 2012.



**ANEXO**  
**COLUMNA VERTEBRAL**

**Carlos D. Mesa Gisbert**

*Misicuni, otra visión*

Permítase esta vez olvidarme de la batalla, de los lamentables hechos y las incertidumbres que hay detrás del proyecto Misicuni, para hacerle un homenaje a la obra en lo que esta representa de esfuerzo e ingenio individual y colectivo.

Es una imagen fantasmagórica. Un enorme balde de acero capaz de cargar diez toneladas de desmonte, tachonado de remaches como aquellos artefactos de las grandes fundiciones, cuelga de cuatro fuertes cadenas y un gran cable metálico. Pende encima de un gigantesco pozo de ocho metros de diámetro y ciento cincuenta metros de profundidad. Quizás Dante lo soñó como una de las formas de bajar a un círculo del infierno. Comienza el descenso con la luz natural cada vez mas tenue y una lluvia que aumenta a medida que descendemos, es primero una fina película, luego gotas intensas, para terminar abajo como una lluvia interminable, la humedad de las paredes del pozo transforma todo en un gran aguacero. Cada cierta distancia reflectores de luz perfilan la película de agua como si estuviésemos en medio de un sueño de brumas. A medida que nos acercamos al fondo del pozo aumenta el ruido ensordecedor de las maquinas que trabajan horadando la roca.

Del centro del círculo nacen dos túneles. En uno de ellos, de unos cuatro metros de diámetro, trabajan seis hombres, los más con trajes plásticos amarillos, otros con sus trajes de rojo fosforescente. Sujetan un gran taladro que perfora la tierra para meter dinamita y avanzar. Por un momento parece un cuadro salido de otro mundo, las pequeñas figuras en medio del negro con sus trajes brillantes, rodeados de polvo y agua, el ruido hace imposible hablar. En un fragmento de segundo traslado mis ojos al espacio, vuelve a mi mente la imagen de los astronautas en *2001 Odisea del espacio*. Han encontrado la luna,

debajo de la superficie, el monolito que es la sabiduría, la conciencia y la inteligencia. Pero estamos aquí a un centenar y medio de metros bajo de la superficie terrestre en la obra del túnel de Misicuni. Este gigantesco pozo es algo así como la mitad del camino entre dos bocas. La de Calio y la de la bocatoma que, se supone, algún día será cubierta por casi un centenar de metros y millones de litros de agua de un lago artificial que sustituirá el desolado paisaje de puna que hoy rodea a los ríos Serqueta y Titiri de los que nace el Misicuni. El pozo es el lugar más espectacular pero no el más complejo del famoso y polémico túnel, finalmente en él se trabaja mediante métodos convencionales, aunque con algunas notables adaptaciones criollas de tecnología apropiada al lugar.

Por el lado de Calio que es donde saldrá el agua para alimentar mediante tuberías agua potable y riego y mediante caídas, energía eléctrica, está una de las dos TBMs, en castellano MPTs (Máquina perforadora de túneles), un mecanismo que hace homenaje al aparentemente interminable ingenio humano, capaz siempre de inventar soluciones para cualquier problema y para encarar cualquier desafío. La NPT (una sola de ellas cuesta diez millones de dólares) es una máquina que literalmente hace el túnel, en un diámetro de tres metros y medio que se alinea mediante un rayo laser, tiene casi trescientos metros de longitud. Su “cabeza” es un gran círculo, una gran rueda en la que funciona 24 discos de acero que girando a alta velocidad trituran la roca. Todo el material excavado va a una cinta transportadora que saca el desmonte, lo deposita en uno de los vagones que son arrastrados por una locomotora de 25 toneladas hasta la salida del túnel. La MTP es manejada por un operador que esta a setenta metros de la cabeza y que dirige la máquina mediante curro cámaras de televisión que le muestran diversos ángulos de la excavación. Cada metro del túnel es acompañado por un sistema de ventilación por turbina – tubería lateral para extraer el agua – la humedad es una constante en todo el terreno -, cableado de alta tensión para alimentar al MTP e iluminar el camino, tendido de rieles para el transporte de hombres y extracción de desmonte, serchas metálicas que estabilizan el gran agujero, además de un sistema de contención de las paredes superiores por chorros de concreto o por inyección y “perneado” (pernos que se clavan en la roca).

La MPT tiene una coraza metálica de protección en sus primeros seis metros, un par de gigantesco pistones que la impulsan y dos brazos que presionan las paredes laterales y estabilizan su estructura para poder perforar. Pero los accidentes geológicos y la calidad de la roca (en buena parte de tipo IV y V, es decir altamente arcillosa, a veces plena de lodo, uno de lodo, uno de los motivos que la constructora aduce para anular

el contrato, pues indica que le ocultaron precisamente esa información) complica severamente el trabajo. Los discos se traban por la arcilla y a veces en unas horas se pierden radicalmente su forma original y se tornan inservibles. A veces se producen grandes derrumbes y se abren gigantescas bóvedas encima de la máquina. Ese es el momento de detenerse, los operarios, arrastrándose debajo de la compleja maquinaria sacan los desechos a mano, uno de ellos entra por una minúscula ventana y revisar o cambiar los discos. El inmenso gusano excavador está a merced de una circunstancia imprevista y debe parar.

Algo parecido ocurre en la boca toma. El ingreso al túnel (casi tres kilómetros), se hace en un carro tirado por una locomotora. Solo el ruido del aparato, el traqueteo de las rieles, la humedad pegada al cuerpo a pesar de los trajes plásticos, las luces mortecinas que señalan el camino, el inmenso tubo amarillo encima de nuestra cabezas y el agua por todos lados. Es una sensación extraña e impotente.

Más allá de la polémica, de las buenas y malas razones (que las hay), de preguntarse si algún día ese sueño increíble de hacer Misicuni una verdad y no un mito, uno queda sobrecogido por el esfuerzo del hombre, por su ingenio, por su empeño sin límites para derrotar los imposibles, porque es capaz de dominar los elementos, porque a pesar de su tamaño insignificante en esta tierra maravillosa, puede emprender y de hecho emprende grandes aventuras.

***La Prensa, Los Tiempos, El Deber y Correo del Sur.*** 23 de abril de 2000.



## **FUENTES**

### **Fuentes del Capítulo 1**

Entrevistas a Julio León Prado (4/08/2012 al 13/09/2012)  
Entrevista a Adela León Prado (14/10/2012)  
Entrevista a Amalia León Prado (16/03/2013)  
Entrevista al Dr. Alfonso Prado (13/11/2012)  
Archivo personal de Julio León Prado  
Prado, Alfonso Árbol genealógico de la familia Prado Cardoso.  
S/E. Cochabamba. Julio, 2012.  
Periódicos El Imparcial y El heraldo, Cochabamba.

### **Fuentes del Capítulo 2**

Entrevistas a Julio León Prado (4/08/2012 al 9/09/2013)  
Entrevista a Cristina León Bermúdez (5/10/2012)  
Entrevista a Adela León Prado (14/10/2012)  
Archivo personal de Julio León Prado

### **Fuentes del Capítulo 3**

Entrevistas a Julio León Prado (5/08/2012 al 13/10/2012)  
Entrevista a Cristina León Bermúdez (5/10/2012)  
Entrevista a Adela León Prado (14/10/2012)  
Archivo personal de Julio León Prado

### **Fuentes del Capítulo 4**

Entrevistas a Julio León Prado (5/08/2012 al 13/09/2012)  
Archivo personal de Julio León Prado  
Registro de Obras ejecutadas por ICE S.A. en Perú

### **Fuentes del Capítulo 5**

Entrevistas a Julio León Prado (6/08/2012 al 7/09/2013)  
Entrevista a Julio Jaime Urquidi (14/11/2012)  
Entrevista a Cristina León Bermúdez (5/08/2012)  
Archivo personal de Julio León Prado  
Registro de obras ejecutadas por ICE S.A. en Perú  
Registro de obras ejecutadas por ICE Ingenieros S.A. en Bolivia.

### **Fuentes del Capítulo 6**

Entrevistas a Julio León Prado (4/08/2012 al 19/09/2013)  
Entrevista a Cristina León Bermúdez (5/10/2012)  
Entrevista a Tomás Barrios (1/11/2012)  
Entrevista a Fabían Rabinovich (7/11/2012)

Entrevista a Julio Jaime Urquidi (14/11/2012)  
Archivo personal de Julio León Prado

### **Fuentes del Capítulo 7**

Entrevistas a Julio León Prado (4/08/2012 19/09/2013)  
Entrevista a Rodrigo León Montero (Registro C019000)  
Entrevista a Paola Alexa León Prado (19/09/2013)  
Entrevista Cristina León Bermúdez (5/10/2013)  
Entrevista a Tomás Barrios (1/11/2012)  
Entrevista a Fabián Rabinovich (7/11/2012)  
Archivo personal de Julio León Prado  
“El Ing. Julio León Prado, uno de los mayores inversionistas en el agro cruceño”. Bolivia Rural. 08/08/2012

### **Fuentes del Capítulo 8**

Entrevistas a Julio León Prado (4/08/2012 19/09/2013)  
Entrevista a Cristina León Bermúdez (5/11/2012)  
Entrevista a Paola Alexa León Prado (19/09/2013)  
Entrevista a Rodrigo León Montero (Reg. C0190000)  
Entrevista a Tomás Barrios (1/11/2012)  
Entrevista a Fabián Rabinovich (7/11/2012)  
Archivo personal de Julio León Prado  
“Tomás Barrios: la clave es que somos un equipo”. Suplemento Oh. Los Tiempos. 14/09/2013.

### **Fuentes del Capítulo 9**

Entrevistas a Julio León Prado (4/08/2012 19/09/2013)  
Entrevista a Paola Alexa León Prado (19/09/2013)  
Camacho G., Zulma.- “Julio León Prado, cada iniciativa, un triunfo en la vida”. Opinión, 01/01/2012  
“Julio León Prado recibe distinción internacional” Opinión, 26/05/2012.  
“Empresario Julio León Prado da una receta para mejorar”. La razón. 24/11/2003  
“Julio León Prado fue premiado por entidad científica internacional”. La Patria. 14/12/2011.

## BIBLIOGRAFÍA

- Arze, José Roberto.- **Diccionario biográfico boliviano**, historiadores y cronistas. Editorial Los Amigos del Libro. La Paz – Cochabamba. 1989.
- Barnadas, Josep **Diccionario Histórico de Bolivia**. Impreso en Bolivia. Sucre, 2002.
- Baptista Gumucio, Mariano.- **Los bolivianos en la historia**. La Paz. 1994.
- Crespo, Alfonso **Los Aramayo de Chichas**. Tres generaciones de mineros bolivianos. Blume Editores S.A. Buenos Aires. 1981.
- Crespo, Alfonso **Hernán Siles Zuazo**, el hombre de abril. La paz 1997.
- De Sainz, Antonio José **Ritmos de Lucha**. Francois Brimbois, Editor. Lieja. 1913
- De Sainz, Antonio José **Camino sin retorno**. Editorial Boliviana. La paz. 1939
- De Sainz, Antonio **Poesías**. Los Amigos del Libro. Cochabamba. 1989.
- De Sainz, Antonio José **Cantos del sendero** (poesías) Imprenta helénica. Madrid. 1912.
- Diccionario Médico**. Salvat Editores S.A. Barcelona, 1971.
- Issacson, Walter Steve Jobs. Editorial Random House Mondaroni S.A. Buenos Aires. 2011-
- Klein, Herbert **Historia de Bolivia**. Editorial Juventud. La paz. 1994
- Lezaeta Acharán, Manuel.- **La medicina natural al alcance de todos**. Editorial Kier S.A. Buenos Aires. 2011.
- Loayza Portocarrero, José Antonio.- **Simón Patiño. El magnate del estaño**. Cochabamba. 2010.
- López Soria, José Ignacio.- **Breve historia de la Universidad nacional de Ingeniería**. Lima. 2003.
- Mártin, Gerald Gabriel García Márquez. **Una Vida**. Editorial Sudamericana. Buenos Aires. 2009.
- Mesa Gisbert, Carlos D; de Mesa, José; Gisbert, Teresa **Historia de Bolivia**. Editorial Gisbert. La Paz. 2012.
- Mesa Gisbert, Carlos D. **Presidentes de Bolivia: Entre urnas y fusiles**. La paz, 1990.
- Prado, Alfonso **Árbol genealógico de la familia Prado Cardoso**. S/E. Cochabamba. Julio, 2012.

Querejazu Calvo, Roberto **Guano, salitre y sangre**. Editorial Los Amigos del Libro. La paz – Cochabamba. 1992.

Querejazu Calvo, Roberto, **Llallagua**, Trono del “Rey del Estaño” Simón I. Patiño. Los Amigos del Libro. La Paz – Cochabamba, 1998.

Querejazu Calvo, Roberto **Masamaclay**. Historia política, diplomática y militar de la guerra del Chaco. Editorial Los Amigos del Libro. La Paz – Cochabamba. 1981.

Rodríguez Rivas, Julio **Don Julio**. Retrato en los años cruciales en la turbulenta Bolivia. 1843 – 1926. Los Amigos del Libro. La Paz – Cochabamba. 1978

Villa de la Tapia, Amalia **Alas de Bolivia**. Síntesis histórica de la aviación nacional. Tomo I. Editorial Aeronáutica. La Paz. 1974.

# INDICE

ABREVIATURAS	vii
PRÓLOGO	ix
JULIO LEÓN PRADO Y LA ÉTICA DEL TRABAJO	xi
INTRODUCCIÓN	xvii

## **CAPÍTULO 1**

### **INFANCIA Y JUVENTUD 1**

Quillacollo	1
La Alcoholería	5
La tienda	9
El Bolívar	16
Quillacollo otra vez	21
La partida	26

## **CAPÍTULO 2**

### **LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA 29**

Petit Thouars 972	29
La Escuela de Ingenieros	34
Los años universitarios	38
El trabajo durante la universidad	46
El Vitligo	49
El viaje de promoción	53
Epilogo afortunado	60

## **CAPÍTULO 3**

### **LA SEGUNDA UNIVERSIDAD 63**

Alicia	63
Paucartambo	65
Yaupi	78
Gerente en Paucartambo	84
Costa Rica	95
Cerro de Pasco	96
"La medicina natural al alcance de todos"	103
El final de una etapa	105

<b>CAPÍTULO 4</b>	
<b>EMPRESARIO EN PERÚ</b>	<b>107</b>
El gran salto	107
ICE S.A.	115
Un nuevo camino	118
Una circunstancia dolorosa	126
Primeros frutos de la confianza	128
Más allá de la ingeniería	136
ICONOGRAFÍA I	141

<b>CAPÍTULO 5</b>	
<b>AÑOS DE BONANZA</b>	<b>155</b>
La región	155
Santa Cruz de la Sierra	156
Gloria	166
Alicia	169
Janette	171
ICE Ingenieros S.A.	174
Nicaragua	175
Panamá	180
Costa Rica	184
Un nuevo incidente de salud	186
Inicio en la banca	188
Edificios y urbanizaciones	193

<b>CAPÍTULO 6</b>	
<b>DIVERSIFICACIÓN EMPRESARIAL</b>	<b>197</b>
El contexto	197
Nuevas construcciones en Bolivia	198
El aeropuerto de Cochabamba	200
El Banco Industrial	202
Pasajes de la vida familiar	211
Zona Franca	218
Energía y estrategias de desarrollo	219
Inicios en la agricultura	225
Gestiones en Europa	229

<b>CAPÍTULO 7</b>	
<b>UNA DÉCADA INTENSA</b>	<b>233</b>
El Banco BISA	233
El Banco Sol	235
El Consejo Empresarial de América Latina.	241
Desarrollos Agrícolas Sociedad Anónima.	244

Ganadería	256
La activa agenda de ICE Ingenieros	257
La terminal del aeropuerto de Cochabamba	260
Electricidad a Brasil	262
La familia	264
Misicuni	270

## **CAPÍTULO 8**

### **REANUDANDO EL CAMINO 279**

Misicuni	279
Janette	281
Crisis en el BISA	285
Teresa	291
ICE	296
Los hijos	297

## **CAPÍTULO 9**

### **UN HOMBRE QUE AMA LA VIDA 301**

Reflexiones y proyectos	301
Consideraciones sobre la agropecuaria en Bolivia.	302
Reflexiones en torno a la empresa en Bolivia	305
Una revolución en el Valle Alto	308
El Bala	312
Transporte y vías de comunicación	317
Un hombre que ama la vida	318
Epílogo	322
Iconografía II	323

## **ANEXO**

Misicuni, otra visión por Carlos D. Mesa Gisbert	345
--	-----

## **FUENTES 349**

## **BIBLIOGRAFÍA 351**



**Jorge Cortés Rodríguez** es licenciado en Historia graduado en la Universidad Mayor de San Andrés. Realizó cursos de post grado en España y México. Es miembro de la Sociedad Boliviana de Historia. Ha trabajado por muchos años en la investigación historiográfica y la recopilación de testimonios orales en la amazonía boliviana.

Ha publicado **Caciques y hechiceros. Huellas en la Historia de Moxos** y diversos artículos de historia. Ha desempeñado funciones tanto públicas como en organismos de cooperación internacional en el campo de la gestión ambiental.

Como todo ser humano Julio León Prado apostó por un determinado camino interior, el de ciertas premoniciones, el de las decisiones que deben sedimentar antes de tomarse, el de una particular armonía entre cuerpo y espíritu que lo llevó a una búsqueda incesante más allá de las convenciones occidentales; primero a partir de la sabiduría ancestral de su pueblo, luego en el oriente lejano. Una vida de ascetismo ´en muchos sentidos, expresada en el vegetarianismo cada día más radical, y sobre todo en la larga meditación. De la acción como motor esencial de la vida al silencio absoluto. Una pequeña habitación a miles de kilómetros del país de sus desvelos, sólo consigo mismo en contraste con el tráfigo demencial del día a día empresarial...

Julio León le revela a Jorge Cortés en una parte de ese largo y fructífero diálogo de este notable libro que es una autobiografía compartida, que envidia a quienes han tenido un largo y estable matrimonio, una familia con la que compartir intensamente. ¿Tarea pendiente? La familia, aquella que el mismo extrañó de niño, pero que su madre fue capaz de transmitirle hasta el último aliento de su vida, es para él como un esfuerzo inconcluso. A lo largo de las estimulantes páginas de su historia, sin embargo, está claro que el empresario, el hombre de acción, buscó siempre, incesantemente, ese calor esencial que compañeras como Alicia o Janet le dieron largamente.

Julio León Prado es una fuerza dinámica que no se detuvo nunca, que no se detiene, que no se detendrá hasta el último día de su vida. Esa es su lección, la de quien es capaz de pensar y crear algo nuevo todos los días.

**JULIO LEÓN PRADO Y LA ÉTICA DEL TRABAJO (Fragmento)**  
Carlos D. Mesa Gisbert