

Ser comerciante minorista en el mercado y feria “Bartolina Sisa” de la ciudad de El Alto

Being a Retail Trader in the “Bartolina Sisa” Market and Fair in the city of El Alto

*Milton Almanza Rocha*¹

Resumen

El presente trabajo exploratorio aborda aspectos de la vida cotidiana y las trayectorias laborales de los comerciantes minoristas del Mercado y Feria “Bartolina Sisa”, uno de los más antiguos de la ciudad de El Alto. Se muestra el proceso de autogestión de una fuente laboral informal a partir de la fundación del mercado, la construcción de la infraestructura y la organización sindical de las comerciantes minoristas. Al mismo tiempo, y a partir de historias de vida se hace un análisis histórico y comparativo para describir la venta de productos desde su fundación e inicios, en la década de los ochenta del siglo anterior. Se indaga también en los cambios recientes y en sus dinámicas laborales actuales.

Palabras claves: mercado, feria, comerciante minorista, género, autogestión.

1 Estudiante de la Maestría en Estudios Urbanos del Postgrado en Ciencias del Desarrollo de la Universidad Mayor de San Andrés (CIDES-UMSA).

Abstract

This exploratory study addresses aspects of the daily life and labor trajectories of the retailers of the “Bartolina Sisa” Market and Fair, one of the oldest in the city of El Alto. It shows the process of self-management of an informal labor source since the founding of the market, the construction of the infrastructure and the union organization of the retailers. Based on life stories, a historical and comparative analysis is made to describe the sale of products since its foundation and beginnings, in the eighties of the previous century. It also explores recent changes and their current labor dynamics.

Keywords: *market, fair, retail trader, gender, self-management.*

Introducción

El Alto nació y fue considerado durante décadas, una *ciudad informal*², debido a que no respondió a los procesos de ordenamiento territorial y planificación urbana. Esta urbe antes de convertirse en un municipio autónomo el 6 de marzo de 1985 era un barrio marginal de La Paz, donde imperaba la pobreza, la autoconstrucción de viviendas, y muy pocos se atrevían a habitarlo. Con las

-
- 2 De la muchas aproximaciones a la ciudad informal, Luis Piñón señala que “es un espacio de pobreza uniforme, precaria e improvisada dentro de un marco lento de inserción al sistema económico, cuyas causas están en la economía del mercado, la globalización como una condicionante para la consolidación y difusión de los nuevos patrones de desarrollo, la concepción de que la globalización no interviene directamente en los procesos de desarrollo, el desconocimiento académico de las problemáticas actuales, la falta de voluntad política en el desarrollo de modelos socio-económicos, lo que genera, como consecuencia, el crecimiento del desequilibrio en la ciudad y la falta de valoración en las dinámicas y potencialidades de la economía informal” (Citado en Torrez, 2009: 46-47). Torrez (2009) menciona que al analizar la ciudad informal no se debe confundir informalidad con ilegalidad. La informalidad urbana es comprendida como un fenómeno social, económico, político, ideológico y cultural que, por medio de una comunidad, se busca soluciones a sus necesidades; por tanto, estos ciudadanos toman acciones fuera de la ley y marcos normativos para asegurar su sobrevivencia. Pero en la informalidad se observa un proceso de formalización de los asentamientos informales en los que intervienen tres condiciones básicas: a) el carácter jurídico de la propiedad del suelo; b) el carácter físico-espacial, lo que se refiere a las normas mínimas de urbanismo y vivienda y; c) el acceso a servicios básicos y reubicación de viviendas en áreas de riesgo. En todos estos elementos interviene el Estado para formalizar la construcción de la ciudad.

grandes oleadas migratorias (campo-ciudad) post reforma agraria, de 1952 a 1964, de 1965 a 1970, y de 1971 a 1976 (Albo *et al.*, 1916: 118), la población urbana de La Paz desborda y así empezaron a nacer los primeros barrios de El Alto, hasta convertirse en una Sub-Alcaldía de dicho municipio. Por las sequías que asolaban el altiplano boliviano por la década de los setenta y la promulgación del decreto 21060 (norma de corte neoliberal) se tuvo, también, una gran oleada migratoria de campesinos y mineros relocalizados a centros urbanos, principalmente a El Alto.

En la actualidad, el municipio de El Alto se caracteriza por ser uno de los centros urbanos de Bolivia con mayor crecimiento poblacional. El Censo de Población y Vivienda del año 2012 estableció que tenía 848.452 habitantes³ y las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística (INE) para el año 2024 es de 1.5 millones de habitantes. De acuerdo con Poupeau su “crecimiento urbano se mantiene por encima del 9% anual, tasa espectacular, sobre todo si se tiene en cuenta que se trata de una ciudad cuya fundación y expansión datan de la segunda mitad del siglo XX” (2010: 2). Este crecimiento poblacional responde a procesos complejos de migración campo-ciudad y en los últimos años a la movilidad residencial interurbana La Paz-El Alto.

Asimismo, es importante enfatizar que la economía de la ciudad de El Alto se mueve en el sector informal, en las actividades ligadas al comercio callejero, la venta de productos agrícolas, alimenticios, artesanales, trabajos no especializados y transitorios en rubros del sector de servicios. Compartimos la posición de Castells (1973) respecto a que el acelerado crecimiento de la urbanización en las ciudades latinoamericanas no transitó de una “economía agraria a una economía industrial”, pero sí se incrementó el sector terciario. Es decir, que la migración rural-urbano generó grandes aglomeraciones en los márgenes de las urbes y muchas familias campesinas, al no encontrar oportunidades laborales formales, engrosaron las actividades laborales informales (sector terciario). Estos migrantes incursionaron principalmente

3 Datos del Censo 2012 publicados en el Informe Estadístico del Municipio de El Alto (Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, 2020), disponible en: https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/BI_060320200ac2d_INFalto.pdf

en fuentes laborales del sector de servicios, como el comercio callejero, las ferias y mercados, y otras formas de trabajo precario, o de sobrevivencia.

Jiménez y Contreras (2014) argumentan, mediante datos cuantitativos del CEDLA, que El Alto, en comparación con otras 4 ciudades capitales (La Paz, Santa Cruz, Cochabamba y Potosí), es la que tiene mayores problemas relacionados con la falta de oportunidades laborales. Estos autores enfatizan que en la urbe alteña la tasa de desempleo abierto llega al 13,5%, mientras que el promedio de las otras capitales del país no supera el 12%. Además, la precariedad del empleo en la ciudad de El Alto llega al 70% y su población tiene menores niveles de escolaridad y formación educativa y las mujeres tienen mayor participación en actividades laborales por cuenta propia o emprendimientos familiares de comercio minorista.

Aspectos conceptuales de las Ferias y Mercados

Las dinámicas económicas y socioculturales en las Ferias y Mercados se constituyen en la identidad de sectores populares de los Andes. A eso se añade que “Los mercados han sido tradicionalmente espacios femeninos en la vida de las ciudades andinas y muchas veces han ido creciendo junto a ellas” (Barragán, 2009: 211). Las ferias se han asociado con espacios de comercialización campesina, rurales, que articulan formas de producción capitalista y precapitalista y esta forma de comercio se ha expandido en áreas urbanas.

Por todo lo anterior es importante realizar precisiones conceptuales a la hora de analizar la comercialización de productos en espacios urbano-rurales de los Andes entre esas dos categorías que son distintas y complementarias a la vez. Cazamajor y Moya definen los mercados de la siguiente manera:

Son centros de comercialización que se asientan dentro de estructura fijas y cerradas donde se distribuyen los puestos de comerciantes por giros, es decir por el tipo de trabajo que se vende. Funcionan diariamente con horarios regulados por el Municipio y sus usuarios, los vendedores, pagan tarifas que dependen de la categoría de mercado, del tipo de productos que vende y del tamaño de puesto (1984: 21).

Los mercados responden a estructuras de organización más formales, rígidas y se mueven en el marco de la economía informal o popular. En estos centros de comercialización, la mayoría de sus integrantes provienen de familias migrantes de primera, segunda o tercera generación y son de origen indígena.

En relación con las ferias Cazamajor y Moya señalan:

Son lugares abiertos de comercialización, ocupados por los comerciantes, sea por concesión municipal, sea por “toma” del espacio. En su interior se distribuyen los puestos con diferentes grados de organización de acuerdo: 1) a la antigüedad que tenga la feria; 2) a la presencia o ausencia de una organización de los comerciantes y 3) al grado de consolidación de la última. Usualmente, se sigue el patrón de disposición que rige para los mercados fijos. Las ferias funcionan en forma periódica, generalmente una o dos veces por semana (1984: 21).

Estos autores sostienen que los comerciantes en las ferias tienen una infraestructura precaria ya que colocan sus productos en el suelo (como en la mena) o en mesas de madera, están al descubierto o se cubren con techos improvisados; y alguno que otro dispone de casetas de madera. Además, algo muy importante es que en estos espacios de comercialización “legal” se paga menos tarifa al municipio que en los mercados, y en las ferias ilegales no se paga.

Ser comerciante en la Feria y Mercado Bartolina Sisa de la ciudad de El Alto

Las inmigrantes en la ciudad de El Alto, por las escasas estructuras industriales y la fragilidad de encontrar trabajos formales, incursionaron en el sector de la economía informal y otras ocupaciones de sobrevivencia y marginalidad. Sandóval y Sostres sostienen: “Las mujeres de El Alto son en su gran mayoría, migrantes del área rural, que vienen a la ciudad en búsqueda de progreso, escapando a la precariedad de vida existente en sus comunidades de origen” (1989: 110). Estas mujeres migrantes de pollera

pertenecían a la generación nacida después de 1951, con bajos niveles de instrucción educativa, primaria a lo sumo, incluso no sabían leer ni escribir, pero aprendieron a contar y a sumar empíricamente. Otra parte estaba conformada por “mujeres de clase media y de vestido, antiguas ciudadinas de La Paz que, debido a su continuo deterioro económico, buscaron en El Alto un último refugio urbano” (Salazar de la Torre, 1996: 60). Es decir que se produjo una movilidad residencial intraurbana La Paz - El Alto, de mujeres de clase media mestiza que no pudieron mantener su estatus económico y social.

Por la exclusión social en mercados de trabajo y por las barreras sociales y culturales que impone la ciudad hacia las mujeres migrantes de origen indígena se las “somete a una dinámica económica ‘subterránea’ y ‘perversa’, mediante la cual” se ven “obligadas a diseñar estrategias domésticas para la sobrevivencia de su familia” (Sandóval y Sostres, 1989: 110). Muchas mujeres, al no encontrar trabajo, y poder colaborar en la economía familiar se asientan en las calles y avenidas ofreciendo una variedad de productos, desde refrescos hervidos, gelatinas, dulces, tubérculos, verduras, frutas, abarrotes, zapatos, ropa, etc. Así se constituyen muchas ferias en la ciudad de El Alto, las que se llevan cada dos días a la semana. De igual forma se fundan distintos mercados, cuya forma de organización es más formal, y aglutinan menos comerciantes que las ferias.

Cuando las mujeres alteñas venden en la calle, en los mercados, y en las ferias se están autogestionando laboralmente ya que el Estado es incapaz de generar más empleos formales. Muchas de las oportunidades laborales, aunque sean precarias, vienen por tanto desde abajo y no desde entidades “gubernamentales”. La autogestión se da cuando “los trabajadores –a través de asambleas y otros organismos democráticos de participación y representación– toman las decisiones sobre la organización del trabajo, la producción y la distribución de los ingresos generados por la venta de los bienes o servicios producidos” (Fournier y Vásquez, 2007 citado en Del Carmen, 2009: 12). La necesidad de sobrevivencia económica en la ciudad de El Alto obligó a muchas mujeres, jóvenes y adultos mayores a autogestionarse laboralmente, a asociarse con sus pares y crear sindicatos gremiales en las ferias, los mercados y otras formas de trabajo informal.

Las mujeres comerciantes de los mercados minoristas crearon la “Federación de Mercados de la Ciudad de El Alto”⁴ el 30 de abril de 1987 afiliada a la Central Obrera Regional (COR) El Alto⁵. Por otra parte, las asociaciones de vendedoras de las ferias están afiliadas a la Federación Sindical de Trabajadores Gremiales, Artesanos, Comerciantes Minoristas y Vivanderos de la Ciudad de El Alto, fundada el 4 de marzo de 1971. Esta federación gremial está afiliada a COR- El Alto y la Confederación de Trabajadores Gremiales, Artesanos, Comerciantes Minoristas y Vivanderos de Bolivia.⁶ Esta federación aglutina a más de 427 asociaciones y es una de las entidades sindicales más antiguas y representativas de la ciudad de El Alto.

El Mercado y Feria Bartolina Sisa es uno de los centros de comercialización de productos más antiguos de la ciudad de El Alto. En una primera parte se describe, brevemente, cómo se ha fundado el mercado, sus protagonistas, para luego exponer la construcción de la primera infraestructura con la empresa HAM-BIRT, y luego, en 2019, con el programa “Bolivia cambia, Evo cumple”. Después, se muestra el sistema de organización de la asociación del sistema de maestrería al sistema sindical, así como las formas de elección de sus representantes gremiales. En la segunda parte se relatan las experiencias de venta de los comerciantes de la asociación, la importancia de la primera venta en el día y otras prácticas intergeneracionales. Por último, se exponen tres casos de historias de vida de comerciantes antiguas (primera

-
- 4 En la Federación de Mercados de la ciudad de El Alto hasta el año 2021 estaban afiliados los siguientes mercados: Santos Mamani, Ciudad Satélite, Central Villa Dolores, Villa Adela, Tejada Rectangular, Amor de Cobre, El Carmen Río Seco, Bartolina Sisa, Alto Lima, 25 de Julio, Corazón de Jesús, Central Villa Tunari, Santa Rosa, Villa Exaltación, Bolívar “D”, Dolores “F”, 14 de Septiembre, Cosmos 78, Cosmos 79, Virgen de la Candelaria, Juan Cruz, Mercado Urkupiña, Kenko, 6 de Agosto, Quiswaras, Juana Azurduy de Padilla, San Luis Pampa, San Ana, 15 de Agosto, San Agustín de Topater, Mercenario 9 de Agosto, Villa Marcelina, 8 de Septiembre, Puerto Camacho, 16 de Julio, Modelo Mercedes “D”, Iro. de Mayo, Eduardo Avaroa, Modelo Ventilla, Amigo Chaco, Nueva Jerusalén, 8 de Mayo Juntuhuma, 12 de Octubre, 6 de Marzo, Los Andes 15 de Agosto, 25 de Julio Ex tranca Senkata, Laguna Norte, Buenos Aires, Chijini Chico II.
 - 5 En términos legales esta federación gremial tiene Personería Jurídica N° 278/97, Personería Jurídica modificada N° 751/2011 y Resolución Ministerial de Trabajo N° 260/2012.
 - 6 En términos legales, tiene la Personería Jurídica N° 290/97, Resolución Prefectural N° 045/97, y Resolución Ministerial N° 986.
-

generación), y el relato de un conflicto ocurrido entre dos comerciantes que preparaban alimentos, llamadas “comideras”.

De la cancha de tierra al mercado: la autogestión de una fuente laboral

El Mercado Bartolina Sisa se encuentra edificado en los límites de lo que eran las comunidades originarias El Ingenio⁷ y Yunguyo⁸. En ese límite se establecen dos zonas: la parte sur, Villa Esperanza (fracción de la comunidad Yunguyo) y la parte norte, Tupak Katari (fracción de la comunidad El Ingenio). En el proceso de asentamiento urbano, las actuales propiedades del Mercado Bartolina Sisa, la Universidad Pública de El Alto y el Complejo Fabril eran una pampa donde crecía la paja brava y la yareta, entre otras plantas silvestres del altiplano boliviano.

A medida que la urbanización se consolidaba en estas zonas, esos terrenos baldíos o “pampas” se convirtieron en canchas de fútbol de tierra. A mediados de los 70 del siglo anterior, a la cabeza de algunos comunarios de El Ingenio, los vecinos se organizaron para evitar que nuevos loteadores tomen el lugar, y que construyan un matadero de bovinos. Así se promovió la constitución del Mercado Bartolina Sisa. Una de las fundadoras del mercado recordaba:

[...] antes este lugar era todo vacío [...] eran pura canchas. Yo he nacido aquí, en la comunidad El Ingenio, y este es mitad Túpac Katari, mitad Villa Esperanza.

7 Durante el gobierno de Mariano Melgarejo, en lo que hoy es el territorio de El Alto (Alto Pata en aymara) existía un ingenio de oro y plata. De allí proviene la denominación de “ingenio”. Décadas después, la propiedad pasó a manos de Adrián Castillo Nava, uno de los terratenientes que tenía propiedades agrícolas en el sector. Con la Reforma Agraria de 1953, los campesinos que habitaban en el lugar se apropiaron de esas tierras y a medida que El Alto empezaba a crecer fundaron juntas vecinales.

8 El nombre tiene origen en el *ayllu* Yunguyo que proviene de esa relación que tenían los campesinos con comunidades peruanas (Quispe, 2004 citado en Ali, 2016: 48). Con el tiempo y producto del crecimiento poblacional, se fundaron, en ese espacio físico, las zonas de Villa Tunari, Yunguyo, Villa Esperanza entre otras. Aunque Villa Esperanza, era conocida por bajo Ballivián, con el proceso de Urbanización se le denominó “Villa Esperanza” aludiendo al futuro que se quería tener en la ciudad de El Alto.

Entonces, como yo tenía 18 años, mi papá era dirigente desde antes [de la] comunidad Villa Ingenio, ha fundado colegio-escuela “Bartolina Sisa”. Mi papá me dijo “vos tienes que entrar al mercado como dirigente”, mi mamá no sabe querer, “como vos viejo estás queriendo meter a la chica” así. Entonces le sé decir por qué voy a entrar, no sé querer atreverme a entrar, mi papá sabe decir “tienes que ser líder, tienes que ser líder”, ¡ninguno de mis hijos puede ser líder! Mi papá ha luchado, ha sido comunista, siempre ha luchado contra los ricos, favor a los pobres. Entonces decía él, querían lotear los loteadores, entonces mi papá dijo: nosotros hemos puesto una concesión del área para algo, mercado tiene que ser esto. Entonces, mi papá era presidente de la zona, ha reunido gente, unas 20 personas, allá era su casa de mi papá, donde ahora el [local] Titanic, eso era, salita tenía, pensión vendía yo, comida vendía en ahí. Entonces nos hemos reunido 20 señoras, después casa en casa hemos ido a golpear, todos hemos ido a golpear, 4 hombres, mi persona [...]. Ya en otra reunión era 50, en otra era 200. Tres reuniones hemos hecho; entonces en ahí han determinado nombrar un maestrero (Entrevista a María Luz, fundadora del Mercado Bartolina Sisa, 9 de junio de 2021).

Juan Uraquini, comunario de El Ingenio y ex dirigente de la zona Tupak Katari, organizó la fundación del mercado en el sector. Muchas de las vendedoras pretendían nombrar a Uraquini como Maestro Mayor (principal dirigente), pero éste tenía cargo en su comunidad. Sugirió a su hija María Luz para que ocupara la principal cartera de dirigencia. Él tenía una amplia experiencia y le decía: “estás muy joven (18 años), yo te voy a guiar y orientar cómo ser dirigente”. De allí que días antes para la fundación se coordinó con autoridades municipales y de la zona, dejando también aviso en la radio Nueva América para que los vecinos puedan asistir al evento.

El 15 de noviembre de 1978 se fundó el Mercado Bartolina Sisa⁹, y de acuerdo con los relatos de las vendedoras, los iniciadores fueron Juan Uraquini, Nicolás Calle y María Luz Uraquini, tal como se expresa en la

9 De acuerdo con una de las fundadoras se elige el nombre de Bartolina Sisa en honor a la heroína mujer indígena, que luchó junto a su pareja Túpac Katari por la liberación de pueblos Indígenas de los Andes. Se presume que habían antecedentes para este nombramiento ya que la escuela de la comunidad se llamaba Bartolina Sisa, y don Juan Uraquini puso el mismo nombre al mercado; la zona se llamaba también Túpac Katari.

plaqueta de la primera infraestructura del mercado (Anexo 1). Después de la fundación, se empezaron a marcar, con estuco, los puestos de venta en la cancha que era de tierra, distribuyendo a dos metros para cada uno de los afiliados.

Una vez que las mujeres comerciantes empezaron a vender en el mercado de tierra, se organizaron para conformar la directiva en los años 1979 y 1980. María Luz Uraquini fue la primera Maestra Mayor y estuvo siete años en la dirigencia, desde que tenía 18 años, hasta los 25. Eusebia Quispe era Maestra Menor, Jacinta Gutiérrez de Apaza era la Alcaldesa Mayor, Gregoria Charca la Alcaldesa Menor, Ponciano Gutiérrez fungió como Secretario de Actas y Martha Uraquini como Portaestandarte (Imagen 1).

Imagen 1
Primera ch'alla de la Directiva de Mercado Bartolina Sisa en el carnaval de 1980



Fuente: Foto proporcionada por María Luz Uraquini, fundadora del Mercado Bartolina Sisa.

En la fotografía, la cholita que está agarrando el sombrero es María Luz Uraquini, y su co-dirigente, Ponciano Gutiérrez, está mirando el suelo. En

carnavales se *ch'allan*¹⁰ cada año los puestos de venta, tradición que continua vigente en el mercado hasta hoy. La Maestra Mayor y fundadora recuerda que ese carnaval consumió bebidas alcohólicas por primera vez.

Una vez fundado el mercado, muchos de los vecinos, principalmente mujeres que no tenían fuentes laborales estables, empezaron a afiliarse y vender diferentes artículos. La precariedad laboral obligaba a las mujeres del vecindario a vender en este mercado y en otras ferias aledañas. Con la creación del mercado se fue generando una especie de autogestión de una fuente laboral, que en su apogeo dio empleo a más de 200 familias durante las décadas de los 80 y 90 del siglo anterior y la primera década del siglo XXI.

La construcción del mercado y formas de organización sindical

Las dirigentes del mercado, después de analizar las condiciones precarias de trabajo de sus asociados, gestionaron la construcción de una infraestructura con créditos del Banco Mundial, ya que no contaban con un techo que les protegiera contra las inclemencias del clima (frío, sol, viento y lluvia). A la cabeza de María Luz Uraquini se movilizaron y para lograr su propósito hicieron los trámites de préstamo durante los años 1980 y 1981, cuando El Alto era una subalcaldía de La Paz. En la concreción de la infraestructura contaron con el apoyo de Raúl Salmón de la Barra (Alcalde de La Paz), del Mayor Rigoberto Urquieta Lanza (Subalcalde de El Alto), de los dirigentes de las zonas Villa Esperanza, Túpac Katari y de Gregorio Romero (representante de la Federación de Juntas Vecinales).

La empresa ejecutora de la obra fue HAM-BIRT, cuyo director el Arquitecto Jaime Medrano Arnés, inició la construcción. De acuerdo con el relato de la dirigente María Luz, la empresa tenía experiencia en la construcción de mercados ya que anteriormente edificó el Mercado Strongest en la ciudad de La Paz. Después de construir el Mercado Bartolina Sisa,

10 La *Ch'alla* es una actividad festiva en los Andes en la que se celebra y agradece todo lo que ha proporcionado la Madre Tierra, los bienes materiales logrados.

la misma empresa edificó el Mercado de Alto Lima, siempre con créditos del Banco Mundial.

La inauguración del Mercado Bartolina Sisa se hizo en noviembre de 1981, con la presencia del alcalde de La Paz, Raúl Salmón de la Barra, del Subalcalde de El Alto Rigoberto Urquieta, entre otras autoridades municipales, miembros de la empresa HAM-BIRT y juntas vecinales (Anexo 1). En la nueva distribución de puestos dentro del mercado, los carniceros tuvieron un lugar privilegiado ya que eran los más antiguos y necesitaban mayores comodidades para vender sus productos (tenían un frigorífico). Las comerciantes de abarrotes, de verduras y otros productos vendían en un inicio al interior del mercado, luego, por disputas y otras situaciones de conflicto, salieron al patio. Allí hicieron parar cuatro palos con un techo de calamina para ofrecer sus productos. Por su parte, las comideras tenían un tinglado (patio de comidas) en el que ofertaban diferentes variedades de platos y se ubicaban al lado de la infraestructura de los carniceros.

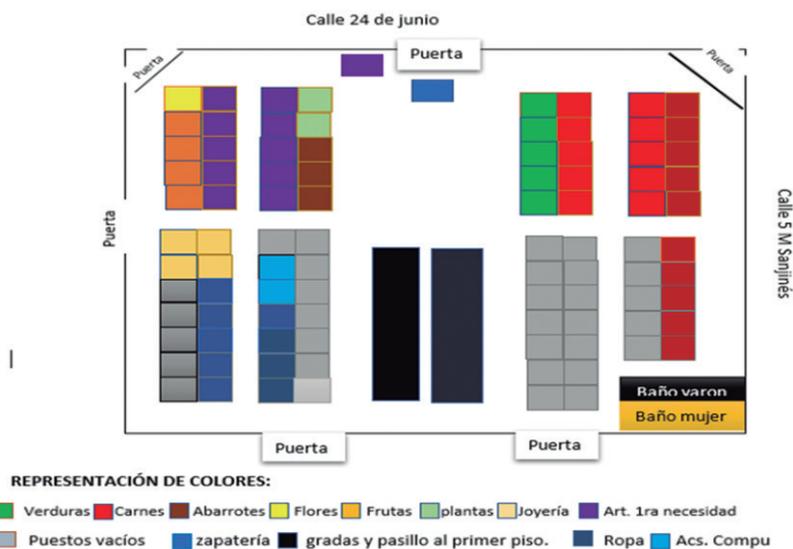
Pero el espacio físico del mercado resultó insuficiente para las aproximadamente 300 comerciantes de modo que se acomodaron poco en poco en la calle y así nació la feria afiliada a esta asociación. Las vendedoras salían los días miércoles y sábado a la calle a vender (días de feria), y los restantes días se mantenían en la infraestructura del mercado, excepto las carniceras que venden hasta la actualidad en las casetas dentro del mercado.

El préstamo del Banco Mundial debía pagarse en 3 años, ampliándose luego a 5 más ya que las comerciantes desembolsaban dinero poco a poco para la compra de los puestos. El relato de una de las fundadoras dice que las comerciantes “15 a 20 dólares pagaban cada mes para comprar sus puestos”. Así, cada nuevo afiliado que ingresaba al Mercado Bartolina Sisa tenía que desembolsar por su puesto para cubrir con la deuda del Banco Mundial. No todos pagaron al mismo tiempo, algunos completaron en un periodo de 5 años, e incluso un par de comerciantes abandonaron su espacio de venta.

A partir del 2019, el Mercado Bartolina Sisa cuenta con una nueva infraestructura construida con los recursos del programa “Bolivia Cambia - Evo Cumple”, entregada en un acto protocolar en la zona por el presidente Evo Morales. Esta infraestructura tuvo un costo de 9.425.112 de bolivianos y fue gestionada por las dirigentes como María Luz Uraquini

y su cuerpo directivo, que se movilizaron ante diferentes ministerios y las juntas vecinales. El Gráfico 1 ilustra la organización de los puestos al interior del nuevo mercado:

Gráfico 1
Mapeo de las casetas del mercado (Planta baja)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de observación del mercado.

Como se observa en el Gráfico 1, en la planta baja del mercado, una parte de los puestos se encuentran vacíos y solamente sirven como depósito de productos, ya que los días de feria salen a vender a la calle. En el primer piso de la nueva edificación existen aún menos personas, ahí existe un patio de comidas (solo venden tres comerciantes), un sastre y un puesto de venta de ropa.

En las primeras décadas de funcionamiento del Mercado Bartolina Sisa, se adoptó el sistema de maestrería¹¹, componiéndose de una Maestra

11 El sistema de organización gremial bajo el maestrería o Maestro Mayorazgo es una estructura vertical desde tiempos coloniales y el poder se concentra en la Maestra Mayor (Calderón,

Mayor, Maestra Menor, Alcaldesa Mayor, Alcaldesa Menor, Secretario de Actas y Portaestandarte. De acuerdo con Barragán (2009), la máxima autoridad de un mercado era la Maestra Mayor quien convocaba y dirigía la Asamblea, asumiendo la representación legal y la disciplina a los miembros de su asociación. Luego le sigue la Alcaldesa Menor, cuya responsabilidad es de un “conciliador” entre el mundo externo y el mundo interno, evitando las agresiones físicas y verbales; fomentando las buenas relaciones entre los asociados y los clientes del mercado. El Alcalde Menor tiene su rol de portavoz, que informa, escribe y da lectura al libro de actas ante la asamblea, manejando la documentación de la asociación.

A medida que pasaron los años, el mercado se convirtió en feria y se la conoce actualmente como “Mercado y Feria Bartolina Sisa”¹². Este proceso se produjo cuando muchas comerciantes dejaron el mercado y salieron a vender a la calle debido a que muchos clientes prefieren comprar afuera del establecimiento. Así nació la feria los días miércoles y sábado.

La forma de organización de sus autoridades fue también cambiando, dejaron el sistema de maestrería y pasaron a organizarse en una estructura sindical. Sus representantes fueron desde entonces un Secretario General, Secretario de Relaciones, Secretario de Actas, Secretario de Hacienda, Secretario de Organización, Secretario de Beneficencia, Secretario Portaestandarte, Delegado a la Federación y Secretario Vocal. Para conocer cada una de las competencias dirigenciales observe la siguiente estructura:

2004). Erika Calderón enfatiza que históricamente las que tenían más dinero ocupaban el cargo de Maestra Mayor y eran elegidas por aclamación y obligación en las asambleas. La Maestra Mayor, al ser reelegida sucesivamente mediante relaciones familiares y de compadrazgo, ejercía un abuso de poder frente a sus asociados, velando incluso por los intereses de la alcaldía cuando hacía controles en los mercados.

12 El Mercado y Feria Bartolina Sisa cuenta con personalidad jurídica, Resolución Administrativa Departamental N° 97/2017, está afiliada a la Federación de Mercados de la ciudad de El Alto y a la COR - El Alto.

Cuadro 1
Estructura organizacional del Mercado y Feria Bartolina Sisa

N°	CARGO	COMPETENCIAS
1	Secretaria General	Principal dirigente que organiza a las demás carteras de la directiva.
2	Secretaria de Relaciones	Segundo dirigente principal, coadyuva en la organización junto con el secretario general en la directiva..
3	Secretaria de Actas	Encargado de la elaboración de actas, otras notas y archivos de la asociación.
4	Secretarioa de Hacienda	Encargado del manejo de recursos económicos de la asociación.
5	Secretaria de Organización	Coordina las actividades cívicas, desfiles, la elección de la directiva y la ch'alla del mercado.
6	Secretario de Conflictos	Se encarga en la resolución de conflictos al interior del mercado
7	Secretaria de Beneficencia	Coordina la colaboración cuando uno de sus afiliados está enfermo o ha fallecido. La asociación ayuda con dinero u otro tipo de productos a la familia.
8	Secretaria Portaestandarte	Encargado del resguardo del estandarte y colabora con otras tareas de la directiva.
9	Delegado a la Federación	Coordina con las autoridades de la federación para marchas, pago de patentes, así como el apoyo económico una vez al mes para que la organización se mantenga.
10	Secretario Vocal	Tiene una característica muy particular, puede reemplazar a cualquiera de las otras carteras de la directiva, incluso puede asumir, si es necesario, como Secretario General cuando éste no responda a su cargo.

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas y documentos.

El cuerpo directorio del Mercado y Feria Bartolina Sisa se reúne en su oficina cada miércoles a partir de las tres de la tarde; ahí atiende los pedidos de sus asociados, analiza demandas a la federación y otros asuntos que atingen a su gremio. En esa reunión que dura unas tres o cuatro horas, los interesados tienen que hacer una fila o pedir audiencia a los dirigentes y, según la llegada, se atiende a los asociados u a otro tipo de personas que quieren conversar con los dirigentes del mercado.

Al interior de esta asociación, solo los comerciantes de carne que tienen 33 afiliados cuentan con su oficina en el mercado y tienen, a su vez, su propia directiva interna, con un Secretario General, Secretario de Relaciones, Secretario de Actas, Secretario de Portaestandarte. La directiva de carniceros está también afiliada a la Federación Única de Trabajadores en Carne y Ramas Anexas (FUTECRA) de El Alto y mandan, al mismo tiempo, una terna a la directiva de la Asociación de Mercado Bartolina Sisa.

Es importante mencionar que no todas las integrantes de la directiva del “Mercado Bartolina Sisa” tienen un puesto en el mercado porque otras personas venden solo los días de feria, miércoles y sábado. En la directiva de la gestión 2021, por ejemplo, tres integrantes tenían su caseta en el mercado y las demás eran vendedoras de la feria. Estos dirigentes mencionan que en sus listas figuran 367 afiliados a la feria y 175 al mercado, de los cuales solo una parte sale constantemente a vender, el resto igual cumple con las cuotas, multas y está presente en las asambleas de la organización.

La elección de representantes de las minoristas del mercado y su feria Bartolina Sisa se efectúa anualmente y en una asamblea. Esta votación se produce en la segunda semana de octubre donde la directiva pide a la asamblea sugerencias de la nueva directiva entrante. Se elabora una lista de los candidatos y el que tiene mayor apoyo es elegido Secretario General, el segundo con mayor votación es Secretario de Relaciones y así sucesivamente se eligen las demás carteras de la directiva. La directiva entrante se posesiona cada 15 de noviembre en el aniversario del mercado; en esa fecha hay un compartimiento festivo entre todos los asociados y sus dirigentes. En el caso de la gestión 2020 ganó la elección como Secretario General don Genaro, vendedor de chicharrón de pollo de la feria; él es también comerciante de ese producto en otras ferias aledañas al mercado.

El mercado y sus historias de vida

La venta de productos en el mercado Bartolina Sisa los días jueves y domingo suelen ser los más vacíos de la semana. Muchas comerciantes antiguas que salen a vender esos días lo hacen porque consideran que el mercado no puede cerrarse, indican: “ha costado sacrificio toda una vida, aunque no haya clientes, debemos salir”. De acuerdo con las comerciantes, en los demás días de la semana hay poca afluencia de clientes debido a la aparición de nuevas ferias en las zonas aledañas, y porque un gran número de vecinos compran directamente en La Ceja. Las personas que ingresan al mercado lo hacen para adquirir algún producto que no compraron en “la Ceja” como carnes, abarrotes, verduras y en alguna ocasión suben al primer piso

para almorzar o desayunar. Los días que existe venta para los afiliados del mercado Bartolina Sisa son los miércoles y sábado, días de feria en la que salen a vender a dos calles aledañas, excepto las carniceras del mercado. Esta situación se produjo debido a que los clientes se acostumbraron a comprar en vía pública y muy pocas veces ingresan al interior del mercado.

Muchas de las comerciantes minoristas del mercado y su feria Bartolina Sisa relatan las experiencias y motivaciones para vender sus productos. Una de ellas es Patty, vendedora de pollos y embutidos en el mercado que ahora es dirigente de la asociación. Ella sale todas las mañanas a vender en el mercado y su hija le ayuda los días que no puede. Patty continúa con la tradición familiar y pertenece a una segunda generación de comerciantes de carne, ya que su mamá, por la edad avanzada, no pudo continuar con el negocio y le traspasó su puesto. En los otros puestos de carne pasa algo similar ya que se observa mujeres de 25 a 50 años vendiendo, las que pertenecen a una segunda generación, o son comerciantes que recién ingresaron a este rubro. La primera generación de vendedores tiene en la actualidad entre 60 a 75 años de edad y por su edad avanzada o accidentes en el trabajo ya no venden en el mercado. Algunas de ellas fallecieron, traspasaron sus puestos a sus familiares o los vendieron a otros comerciantes.

Patty recuerda a la primera generación de comerciantes de carne, como su mamá: “tenían que dominar cuchillo y chaira (afiladora manual como tubo delgado), sino no se podía vender”, no lo permitían las demás de su gremio. En esa época las comerciantes de este rubro utilizaban hacha, sierra manual para cortar carne, pero primordialmente tenían que dominar el cuchillo y la afiladora llamada “Chaira”. Ella recuerda que era difícil ingresar a este rubro porque las que estaban eran selectivas, hacían pruebas a las nuevas integrantes. Su mamá logró consolidarse en el grupo y la motivó para continuar con la tradición familiar. Con el avance tecnológico, las comerciantes de carne fueron cambiando a herramientas eléctricas como picadoras o molinos, rebanadoras, sierra eléctrica, marinadora (masajeadora), a cámaras de refrigeración, y básculas.

Genaro y su esposa están también afiliados a la asociación, pero solo salen a vender chicharrón de pollo en la feria Bartolina Sisa los miércoles y sábados ya que otros días caminan de feria en feria, en sectores aledaños al

mercado. Antes esta pareja se dedicaba a otro rubro, pero anhelaban vender chicharrón de pollo, logrando que un inquilino amigo les enseñara este oficio. Genaro es una persona amable y solidaria no solo con los clientes sino también con sus compañeros del gremio, por lo que le impulsaron a la dirigencia del Mercado y Feria Bartolina Sisa y actualmente es la cabeza de esta asociación.

Susana vende verduras desde hace dos años en la feria Bartolina Sisa y es dirigente de la asociación. Ella relata que no tenía otro oficio y que su suegra, de edad avanzada, le enseñó todo sobre la venta de verduras, le traspasó su puesto, y se dedicó a esta actividad para poder ayudar económicamente a su hogar.

La importancia de la primera venta del día

La primera venta para los comerciantes minoristas del mercado Bartolina Sisa tiene ciertas representaciones, imaginarios, y creencias sobre cómo les va a ir en el comercio todo el resto del día. En el caso de las carniceras de pollo, si el primer cliente pregunta por menudencias significa que ese día tendrán poca venta, por eso tratan de evitar vender, y le indican que no tienen cambio, o le piden que vuelva más tarde: “caserita, es mi primera venta”, dicen con amabilidad. Por otro lado, si un primer cliente compra un pollo entero con un billete de 200 Bs., significa que ese día tendrán mayores ventas.

En el comercio de la carne de res es algo similar, se evita que el primer cliente compre una $\frac{1}{4}$ de carne molida, pulpa o hueso blanco. Cuando el primer cliente compra por kilo, trae billetes de 100 o 200 bolivianos lo que se interpreta como signo de mayores ventas. Las carniceras tienen el hábito de golpear la carne con el cuchillo cuando tienen escasa venta para así atraer más clientes, “sonando el cuchillo en la carne”. Lo mismo sucede con otras comerciantes de la feria que suenan o golpean con las bolsas de nailon sus productos para vender.

Otro comerciante de chicharrones relata su primera venta: “el cliente no puede comprar un solo plato”, es decir, “ch’ulla”, tiene que llevar un par, para tener buena venta ese día. Por eso le dice a su cliente “compre dos”,

que le van a “yapar” y ese día acaban con toda la comida. También existe el imaginario de que ciertos caseros tienen suerte, y les invitan para que consuman primero, y ese día venden todo lo que han preparado.

No obstante, muchas de las comerciantes se incomodan cuando la gente solo pregunta, y dicen que les da mala suerte. Las comerciantes mujeres consideran a los clientes varones como reclamadores, preguntones, disconformes del peso, pidiendo la yapa (aumento) del producto. Por eso no es raro observar a comerciantes mujeres regañando a varones que realizan las compras en el mercado o una feria.

Las narrativas del mercado y sus historias de vida

Para ilustrar los casos prototípicos de lo que es ser comerciante minorista en el mercado y feria Bartolina Sisa - Distrito 5 de la ciudad de El Alto se recurre a historias de vida. Sautu (1999) considera a la biografía, historias y relatos de vida como parte del método biográfico que permite la reconstrucción de la sociedad a partir de experiencias personales, una reconstrucción histórica de su vida. Se presentan 3 casos de comerciantes antiguos del mercado, además de un caso de disputa o conflicto por la venta de producto.

Caso 1. Pánfilo, comerciante de cachivaches

Pánfilo es una persona de la tercera edad, actualmente tiene 71 años (2021), y en el mercado está vendiendo 42 años junto a su esposa. Este comerciante nació en Potosí, y desde muy joven vivió primeramente en la hoyada paceña. Como no tenía trabajo u oficio, su hermana Jacinta, quien estaba viviendo por la zona Túpac Katari, le dijo: “tú no tienes trabajo, allá en El Alto hemos fundado un mercado, ahí puedes vender”, de allí su hermana lo llevó a la zona y se afilió al mercado Bartolina Sisa. Pánfilo relata que un año antes de la llegada al vecindario, en 1979, empezó a vender y para 1980 formaba parte de la dirigencia del mercado como secretario de actas. Él comenta que cuando era dirigente se movilizaron para que la empresa HAM-BIRT construya la primera infraestructura, yendo cada semana a las oficinas de

la Alcaldía hasta que aprobaron el crédito con el Banco Mundial. En las reuniones que sostuvieron con las autoridades municipales les decían cómo iban a pagar y en cuanto tiempo. También enfatiza que cuando se inauguró el mercado, el alcalde Raúl Salmón vino a la entrega y redactó el acta de la asociación, lo recuerda como un hombre muy culto.

Pánfilo también comenta que empezó vendiendo champú y jabones entre otros artículos de primera necesidad. A medida que ganaba experiencia, sus clientes le decían “trae este producto” y así fue ampliando su oferta para la venta, incluso vendía algunos metales. Entre los artículos que vende actualmente se encuentran carpetas, cuadernos, bolígrafos, guantes para lavar ropa, plantillas para zapato, cinta aislante, botellitas de alcohol, lápices de color, entre otros. Este comerciante relata que, en un inicio, él compraba sus productos por la avenida Buenos Aires (pasaje Tumusla) y llevaban desde abajo sus mercancías. A medida que el comercio se incrementaba, se empezó a aprovisionar de la Ceja.

Este vendedor reniega contra los comerciantes de la Ceja porque considera que les bajaron sus ventas, “ahora todos van a la Ceja nomás a comprar, ya no es como antes”. Relata que tiempo atrás, el mercado estaba lleno y con lo que ganó construyó su casita sin dejar que otras ferias se establecieran en el lugar aunque con el tiempo el proceso fue insostenible. Alrededor del mercado Bartolina Sisa existen ahora muchas ferias que abren de lunes a lunes; este comerciante dice: “ahora ha bajado la venta, solo estamos vendiendo en el mercado para mantener esta construcción, porque esto nos ha costado a los antiguos”.

Finalmente, este comerciante tiene algunos recuerdos desagradables en el mercado como aquella vez que los ladrones mataron a los perros que cuidaban. En otras ocasiones golpearon al portero, mataron al hijo de una comerciante en las afueras de la calle, y hurtaron accesorios de computadoras y joyas de una caseta.

Caso 2. María, comerciante de verduras

María es una persona de la tercera edad, tiene 68 años de edad (2021) y es una mujer de pollera aymara hablante. Ella nació en una de las comunidades

de Ancoraimés (provincia Omasuyos), pero emigró a la ciudad de La Paz siendo adolescente buscando mejores condiciones de vida. Ella vivía en La Paz, como inquilina, por Chamoco Chico, y cuando tuvo su pareja juntaron sus ahorros para comprar un terreno por la zona Villa Esperanza de El Alto. En ese entonces Villa Esperanza era una pampa y recién estaban construyendo algunos cuartitos de adobe en la zona.

María relata que empezó primero a vender en el mercado Lanza, donde ofrecía verduras y después abarrotes. Cuando su primer hijo tuvo 5 años, no sabía en qué escuela inscribirlo. Por ese entonces ya se compraron un terreno por la zona Villa Esperanza, y fue cuando escuchó que había la escuela Túpac Katari, en un barrio aledaño, y lo inscribió ahí ya que le quedaba más cerca. Al mismo tiempo tenía conocimiento de que se había fundado el mercado Bartolina Sisa, que estaba a dos cuadras de su casa; se afilió a este en 1985, traspasando su puesto del mercado Lanza. En palabras de ella, dice: “Yo quería vender y vivir cerca, como el mercado Lanza me quedaba lejos, decidí cambiar, sino ahorita estuviera sigue vendiendo en el mercado Lanza”.

Cuando se afilió al mercado Bartolina Sisa, este tenía una edificación construida por la empresa HAM-BIRT. Ella, al igual que otras comerciantes, tenía que pagar las deudas por el puesto, que implicaba el pago de 70 dólares cada mes, para cubrir la deuda con el Banco Mundial. La informante relata que no contaba con una caseta porque estaba muy lleno, de tal manera que, como otras comerciantes de verduras y abarrotes, vendía en el patio del mercado, por lo que hizo parar 4 palos y colocó el techo de calamina en el espacio que le asignaron. Los productos que vendía eran tomate, cebolla, yuca, arveja, lechuga, zapallo, acelga, apio, pimentón, zanahorias entre otros, que traía desde el centro de abasto de la Rodríguez de La Paz. Con el tiempo apareció el centro de abasto de verduras en la zona Villa Dolores de la ciudad de El Alto, y desde allí traía los productos, sufriendo porque eran muy pesados y los taxis no querían ir, “no saben querer traer la carga de zanahoria, por eso tuve un casero que tenía su camión, él traía sus productos hasta el mercado”. Recuerda que su ayudante descargaba las verduras en el puesto de venta.

Otro aspecto que relata esta comerciante fue que había quedado viuda muy joven, ya que asesinaron a su marido cuando iba a su trabajo. María tuvo que criar sola a sus dos niños (varón y mujer), trabajando de lunes a domingo. En las mañanas vendía verduras en el mercado y en las tardes comercializaba zapatos americanos en la avenida Tiahuanaco de la Ceja. Con esa vida sacrificada logró que sus hijos se gradúen, uno como ingeniero civil y otra como técnico superior en enfermería.

María menciona que todos los días sacaba sus productos en el mercado, ya tenía sus fieles clientes que compraban buena cantidad de verduras. Ella dice, “hay que tener de todo variado”, sino a otro puesto se dirigen a comprar lo que necesitan. Como ella ofrecía verduras variadas, sus vecinas del mercado tenían recelos y le decían que no descansaba ni feriado: “grave plata ganas”. Así con esfuerzo hizo construir su casa de dos pisos, pero a medida que pasaba el tiempo la venta de verduras empezó a bajar por las ferias que aparecieron alrededor de la zona.

En suma, esta comerciante minorista recuerda que en el mercado Bartolina Sisa siempre vendió verdura, fue Secretaria General de la asociación en la que construyó la sede social. En los últimos meses, se ha visto a María vendiendo los días de feria chamarras y otras indumentarias para abrigarse, ella menciona que por su edad avanzada no puede manejar cosas pesadas como papas, zanahorias, y tomates, por tanto, está transitando de rubro.

Caso 3. Martha, vendedora de zumo, refresco y dulces

Martha es otra vendedora, de aproximadamente 70 años de edad, y desde joven vivía de inquilina en la zona de Munaypata de La Paz. Se compró, junto a su esposo, un terreno sin muralla cerca al colegio Tupak Katari de El Alto. Ella recuerda que cuando venía a observar su terreno, los dirigentes comunicaban con micrófono que se había fundado el mercado Bartolina Sisa y que los vecinos que deseaban vender podían afiliarse. Martha consultó con su esposo y se afilió al mercado. Ella dice: “vivo cerca, puedo estar vendiéndome, mi terreno está cerca del mercado”. Así, un día miércoles o jueves, no recuerda muy bien, subió desde Munaypata cargando a su hijo para afiliarse.

Martha se inició vendiendo ropa para niños y recuerda que la dirigente le decía: “en ahicito ven a sentarte”. Esa vez solo había pampa con mucha polvareda porque todavía no se había construido la infraestructura con HAM-BIRT. Esta comerciante enfatiza que no conocía el arte de vender, empezó de cero, y otra vendedora le aconsejaba traer mercadería por cuartita, media y una docena. Poco a poco fue aprendiendo de donde traer sus productos y cómo ofrecer a sus clientes en el mercado, ella recuerda: “al día vendía 3 busitos para niños, 2 chompitas, una camisa”. Poco después transitó a la venta de condimentos, lo que tuvo poca acogida, y pasó a comercializar con los refrescos hervidos, zumos, gaseosas, jabón, higiénicos y artículos varios. Ella recuerda que cuando el mercado no tenía electricidad, llevaban, junto con otras comerciantes, cables de energía desde varias cuadras plantando postes de palo en el piso, lo que facilitaba la venta de sus productos. Luego que llegó la electricidad al mercado, tuvo su propio medidor y empezó a vender jugos y zumos, ya que antes solamente vendía doña Jacinta.

Martha recuerda que cuando vino la constructora HAM-BIRT, se dieron piedras para la construcción, como contraparte. Los afiliados recogían y cargaban este material en las volquetas bajo fichas. Martha relata que en ese traslado perdió a su pequeño hijo que falleció posiblemente por un accidente. La maestra mayor fue muy exigente con los trabajos que realizaban, repartía fichas y al que no asistía le cobraba multa. Recuerda que por el puesto de venta pagaba 450 Bs. al mes y los encargados de cobrar la deuda venían cada miércoles.

Otro aspecto que Martha enfatiza es que cuando el mercado estaba en el apogeo de las ventas, décadas atrás, había como unos 500 comerciantes y los vecinos de las zonas Villa Esperanza y Túpac Katari tenían conflictos y peleas por los puestos; las comerciantes de carnes, verduras, abarrotes y comideras tenían más clientela. En la actualidad son 50 activos que venden los días de feria porque se abrió un espacio comercial todos los días en la terminal interprovincial de El Alto, que se encuentra a solo unas 5 cuadras bajando el mercado Bartolina Sisa.

A doña Martha se le puede observar todos los días vendiendo en la planta baja del mercado, en dos casetas, cerca al baño público. Ella afirma que un puesto le pertenece a su hija quien se fue a trabajar con su esposo a

Brasil. En ciertas ocasiones, se la encuentra con su nietita, una niña que le ayuda a vender refrescos hervidos y otros productos.

Caso 4. Juana, disputas por la venta

Juana tiene aproximadamente 43 años de edad (2021) y, físicamente, es una señora de tez morena, gordita, de talla baja, que utiliza ropa deportiva. Ella sostiene que hace unos años perdió a su madre por la pandemia de Covid-19 y, junto a su esposo, viven como inquilinos en la zona de Villa Esperanza, al lado del mercado. Como Juana estaba afiliada a la asociación, los días de feria preparaba sajta, bisté, ají de fideo y caldito de maní; su hija llevaba el carretón lleno de ollas y le ayudaba en la venta. La primogénita le motivaba para salir adelante con el negocio, le decía: “ese cuartito a la calle del dueño vamos a alquilar, ahí vamos a vender, ya no vamos a manejar carretón con ollas”. Entonces, conversaron con el propietario de la casa y empezaron a vender silpancho, asado, pollo dorado, entre otros platos de comida.

Luego la hija tuvo su pareja, un joven que la abandonó y decidió irse a trabajar a Brasil. Al parecer todo iba bien en el pequeño restaurante, pero su hija desapareció. Probablemente, siguió a su pareja y no regresó a su casa. Juana lloró semanas por su hija y recuerda: “ella alquiló los ambientes, ahora sola me voy a quedar, quién me va a ayudar”.

Al mismo tiempo empezó a tener conflictos con una vendedora de salchipapa que vendía frente a su restaurante. Esta mujer comenzó a hostigarla para bajar sus ventas, ya que se creía cholita soltera y coqueteaba con los clientes, pero tenía su hijo de 18 años y un esposo que era policía. Juana, para evitar problemas con la salchipapera evitaba conversar, se compraba carne, verduras y abarrotes para cocinar y conversaba poco con las comerciantes del mercado, vistiéndose además de manera muy sencilla. Mientras tanto la salchipapera tenía gran amistad con una comerciante de higiénicos (que también vendía productos varios). Las dos chismeaban en el mercado afirmando que doña Juana cocinaba con “carne verde”, “sucio vende”, “vieja es”, entre otras expresiones denigrantes. Cuando Juana pasaba cerca del puesto de la salchipapera, se reían de ella, se mofaban junto a sus clientes y la vendedora de higiénicos.

El conflicto llegó a tal extremo que Juana y la salchipapera se agredieron verbal y físicamente. Doña Juana relata: “ya no pude aguantar tanta humillación, le dije todas sus verdades”, le encaré diciendo que “igual eres vieja”, “chola calicha”, “no respetas a tu marido”. Se estaban empezando a agredir físicamente y llegó el hijo de la salchipapera y paró la pelea. Juana comenta: “si no fuera por su hijo le hubiera dado unos buenos golpes, la hubiera llevado al hospital”. Días después, la salchipapera le dijo que sentó una denuncia por agresión y que esperara su notificación en su domicilio, le amenazó afirmando que su “marido es policía, ahora estás jodida”.

Este problema llegó también a oídos de los dirigentes del Mercado y Feria Bartolina Sisa, por lo que se las citó a ambas comerciantes para que declararan en una de las reuniones de los miércoles por la tarde. Juana se presentó a la reunión con los dirigentes y, llorando, les dijo todo lo sucedido. Ella reiteraba “soy capaz de irme a otro lado a vender, ya no aguanto la humillación, mi hija se ha alquilado el cuarto, si por ahí vuelve, que me va decir, por eso nomás aguanto”. Una parte de las comerciantes en la reunión la consolaban diciendo: “tienes que ser fuerte, la salchipapera solamente quiere ganar plata, no le tienes que dar su gusto, por eso vas a salir adelante, por tu hija”.

Conclusiones

La ciudad de El Alto surgió de la informalidad porque encontrar empleos formales en esferas privadas y públicas era casi inexistente ya que las entidades gubernamentales eran incapaces de resolver los problemas laborales y de pobreza extrema. En este sentido, la solución a estos asuntos no vino propiamente de la intervención del Estado en la sociedad. Los habitantes de El Alto, si no hay trabajo crean y recrean sus espacios laborales informales y luego los formalizan. Muchos de los avances en aspectos laborales y económicos han sido producto de las luchas de sus habitantes; el Estado ha ido acompañando este proceso de crecimiento, al margen de los regímenes de gobierno que hubo. Esto se debe también al desborde de la economía popular que provocó que existieran más trabajadoras

por cuenta propia, principalmente ligadas al comercio minorista (venta de ropa, verduras, juguetes, etc.) y actividades de servicios (peluquerías, restaurantes, arreglos florales, etc.). Se incrementaron también las actividades laborales de manufactura con emprendimientos familiares y artesanales ligados a la elaboración de alimentos transformados, textiles y confecciones, productos de cuero, marroquinería, fabricación de calzados, plásticos, entre otros, que, en algunos casos, se convirtieron en pequeñas y medianas empresas (PYMES).

El mercado Bartolina Sisa acogió a muchas migrantes que crearon su propia fuente laboral, lo que permitió nuevas configuraciones en el mercado de trabajo de la ciudad de El Alto. Las migrantes rurales que llegan a esta urbe buscan mejores condiciones de vida, empiezan a trabajar en empleos precarios y de sobrevivencia, primero como ayudantes de cocina, empleadas domésticas o comerciantes ambulantes. Con el tiempo estas mujeres ganan cierta experiencia de trabajo y se convierten en trabajadoras por cuenta propia y emprenden actividades comerciales y artesanales en las que ofrecen sus mercaderías en ferias y mercados, y en el mejor de los casos se convierten en comerciantes mayoristas. En el caso particular del Mercado y Feria Bartolina Sisa, sus integrantes son comerciantes minoristas y existe uno que otro confeccionista de trajes y ropa deportiva. Estas comerciantes minoristas viven de la venta del día y muchas veces tienen que dedicarse a otras actividades laborales informales cuando no hay clientela tanto en ámbitos urbanos y rurales, lo que significa que existe también una multiactividad.

Otro de los elementos importantes en el mercado Bartolina Sisa son las historias de vida de la primera generación de comerciantes. En estos se describe la superación personal de cada una, el vender productos para la educación de sus hijos, construir casitas con los ahorros, tener mejores ambientes para la venta. Todas estas experiencias de trabajo de las personas adultas se muestran con mucha melancolía. Muchas relatan, incluso con lágrimas en los ojos, situaciones muy delicadas de lo que han vivido. Resulta también importante destacar en la vida cotidiana del mercado y su feria lo que significa la primera venta del día que pone en acción ciertas creencias e imaginarios en la comercialización de productos. Finalmente, se debe destacar el cambio generacional de la primera a la segunda generación de

comerciantes de carne, quienes han venido innovando constantemente en el uso de sus herramientas de trabajo.

Fecha de recepción: 15 de abril 2023

Fecha de aceptación: 30 de septiembre 2023

Referencias

Albo, Xavier; Sandoval, Godofredo y Greaves, Thomas (2016). “Chukiyawu: la cara aymara de La Paz 1. El paso a la ciudad”. En: *Xavier Albo Obras selectas, Tomo IV: 1979-1987* (pp. 169-276). La Paz: Fundación Xavier Albo / CIPCA / Jesuitas de Bolivia.

Ali, David (2016). *Genealogía de las demandas barriales: de los imaginarios urbanos a la ejecución de obras en El Alto*. La Paz: CAES.

Barragán, Rossana (2009). “Organización del trabajo y representaciones de clase y etnicidad en el comercio callejero de la ciudad de La Paz”. En: Fernanda Wanderley (Coord.), *Estudios Urbanos. En la encrucijada de la interdisciplinariedad* (Colección “25 años”, pp. 107-242). La Paz: CIDES-UMSA / École Polytechnique Fédérale de Lausanne / Jacs-Sud América.

Calderón, Erika Karla (2004). *Análisis y diagnóstico de la Gestión Municipal en la Unidad de Mercados de la Dirección de Promoción Económica*. Trabajo dirigido para obtener la Licenciatura en Ciencias Políticas, La Paz: Universidad Mayor de San Andrés.

Castells, Manuel (1973). *Imperialismo y urbanización en América Latina*. España: Gustavo Gili S.A.

Cazamajor d’Artois, Philippe y Moya, Luz del Alba (1984). *Los mercados y ferias de Quito*. Documentos de investigación, 5. Centro Ecuatoriano de Investigación Geográfica. Quito. https://horizon.documentation.ird.fr/exldoc/pleins_textes/pleins_textes_7/carton01/24049.pdf

Del Carmen, Julia (2009). ¿De qué hablamos cuando hablamos de autogestión? Experiencias de autogestión: una descripción y un acercamiento a la práctica *autogestiva*. Trabajo final de Licenciatura en Sociología, La Paz: Universidad Nacional de La Plata.

Jiménez, Elizabeth y Contreras Apolinar (2014). “Empleo y trabajo en la ciudad de El Alto”. En: Rossana Barragán y Pilar Uriona (coord.), *Mundos del trabajo en transformación: entre lo local y lo global* (Colección “30 años”, pp. 161-181). La Paz: CIDES-UMSA / Internacional Institute of Social History / CONEXIÓN / OXFAM / CLACSO.

Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural (2020). *Informe estadístico del municipio de El Alto*. DAPRO MDPyEP. https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/BI_060320200ac2d_INFalto.pdf

Poupeau, Franck (2010). “El Alto: una Ficción Política”. *Bulletin de l’Institut Français d’Études Andines*, 39 (2), 427-449.

Salazar de la Torre, Cecilia (1996). *Mujeres alteñas, en el espejismo de la modernidad*. La Paz: Gregoria Apaza.

Sandóval, Godofredo y Sostres, Fernanda (1989). *La ciudad prometida: pobladores y sus organizaciones sociales en El Alto*. La Paz: SYSTEMA / ILDIS.

Sautu, Ruth (1999). *El método biográfico. La reconstrucción de la sociedad a partir del testimonio de los actores*. Buenos Aires: Belgrado Editorial.

Entrevistas realizadas:

Genaro - comerciante de chicharrón y dirigente de la Asociación, 9 de junio de 2021.

Patty - comerciante de pollos, 9 de junio de 2021.

Martha - comerciante de zumo, refresco y golosinas, 9 de junio de 2021.

Pánfilo - comerciante de artículos varios, 06 de junio de 2021.

María - comerciante de verduras, 3 de junio de 2021.

María Luz Uraquini - fundadora del Mercado Bartolina Sisa, 9 de junio de 2021.

Juana - vendedora de silpancho, almuerzo, 10 de junio de 2021.

Anexos

Fotografía de la plaqueta donde se construyó la primera infraestructura del mercado.



Fuente: Fotografías del autor, Archivo personal.

Fotografía de la primera construcción del mercado con HAM-BIRT



Fuente: Fotografías del autor, Archivo personal.

Fotografía de la nueva infraestructura del mercado.



Fuente: Fotografías del autor, Archivo personal.

Fotografía de un sábado, día de feria del mercado Bartolina Sisa.



Fuente: Fotografías del autor, Archivo personal.

Fotografía de la Personalidad Jurídica del Mercado Bartolina Sisa.



Fuente: Fotografías del autor, Archivo personal.