

Expansión y conflictos en la Feria Tiwanaku en El Alto. El caso de la Asociación Kollasuyo Marka y 26 de Mayo

Expansion and Conflicts in the Tiwanaku Fair in El Alto: The Case of the Kollasuyo Marka and 26 de Mayo Association

Jesús Humerez Oscorí¹

Resumen

A partir de 1985, con las reformas neoliberales, se agudizó el desempleo y una de sus consecuencias fue la expansión de las ferias en los espacios urbanos, como el caso de la Asociación Kollasuyo Marka fundada en 1990 en la ciudad de El Alto. Aunque existen muchos estudios sobre la Feria 16 de Julio en El Alto, la más grande de esta urbe, existen muy pocos sobre otras ferias de la urbe alteña. En la Feria Tiwanaku existe una diversidad de disputas socioeconómicas entre diferentes asociaciones, dueños de kioscos y tiendas de alquiler respecto a los productos de venta. La tesis principal del presente artículo es que en las ferias no solo funcionan las lógicas de reciprocidad sino que conviven también lógicas de rivalidad y conflicto entre comerciantes. Por otra parte, la pandemia por Covid-19 dio lugar a diferentes experiencias, al mismo tiempo que se vio generación de nuevas estrategias que para algunos representaron nuevas oportunidades económicas, para otros más bien representaron importantes pérdidas. La metodología empleada en este trabajo fue exploratoria, basándonos en entrevistas pero también en documentos y mapas producidos por el Gobierno Autónomo Municipal de El Alto (GAMEA) y otras instituciones.

Palabras claves: Ferias, *qhatu*, conflictos, *ayllu*, comercio informal.

1 Sociólogo por la Universidad Pública de El Alto y maestrante en Estudios Sociales Urbanos y Desarrollo en CIDES-UMSA.

Abstract

In 1985, with the neoliberal reforms, unemployment worsened and its consequence was the expansion of fairs in urban spaces, as it is the case of the Kollasuyo Marka Association founded in 1990 in the city of El Alto. Although there are many studies on the 16 de Julio Fair in El Alto, the largest in this city, there are very few analyses on other fairs. At the Tiwanaku Fair there is a diversity of socioeconomic disputes between different associations, kiosk owners and rental stores regarding the products for sale. The main thesis of this article is that in these fairs there are not only the logic of reciprocity but also the logic of rivalry and conflict between merchants. On the other hand, the Covid-19 pandemia gave rise to different experiences, new strategies and sometimes new economic opportunities while for others there were significant losses. The methodology used in this work was exploratory; collecting primary sources, interviews, and documents and maps produced by the Municipal Autonomous Government of El Alto (GAMEA) and other institutions.

Keywords: *Fairs, qhatu, conflicts, ayllu, informal trade.*

Introducción

El Alto², en su formación social antes de 1952, se puede caracterizar como una sociedad yuxtapuesta (Reinaga, 2009) entre la sociedad blancoide hacendada y la sociedad aymara campesina³ (1825-1952). Desde sus orígenes,

- 2 El Alto fue fundado el 6 de marzo de 1985, cuando el Congreso Nacional aprobó la Ley N° 728 que crea la Cuarta Sección Municipal de la provincia Murillo, con su capital El Alto. En 1988 se promulgó la Ley N° 1014 elevando a El Alto a rango de ciudad. Sus primeras villas fueron Villa Dolores, 12 de Octubre, Bolívar A, 16 de Julio, Ballivián y Alto Lima, también La Ceja, que se ha constituido en el centro político y económico de la urbe.
- 3 La formación social de El Alto se fue construyendo de forma paralela y yuxtapuesta. Es posible que 40 años antes de la Reforma Agraria de 1953, los hacendados vendieron parte de sus terrenos por la oferta de empresas, instituciones y pequeñas industrias. Es el caso de la Empresa de Navegación del Lago Titicaca (1912), el ferrocarril La Paz-Guaqui, la Escuela de Aviación (1923), las oficinas del Lloyd Aéreo Boliviano (LAB) en 1925, el Golf Club de la familia Ormachea (1925) y los galpones de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) en 1933. Quizá, desde esa mirada, El Alto se estaba convirtiendo en una ciudad industrial y dormitorio, por tal razón que muchos migrantes aymaras señalaban: “El Alto es la ciudad industrial, la ciudad del futuro”. A partir de 1940, los hacendados empezaron a lotear sus tierras, y a consecuencia urbanizar sus propiedades. Uno de los primeros que

El Alto fue habitada por comunidades/*ayllus* de Charapaqui, Yunguyu, Qullpani, Ingenio, Kupilipanca, San Felipe de Siq'i y Jichhu Sirka (Sandóval y Sostres, 1989; Ali, 2016). Por su parte, las haciendas estaban en manos de Julio Téllez, Jorge Rodríguez Balanza, Adrián Castillo Nava, Raúl Velasco, Francisco Loza, y Zalles; que fueron vitales a inicios del siglo XX en la transformación de tierras en Alto Pata⁴.

Desde el año 1940, los hacendados empezaron a lotear sus tierras, lo que produjo su urbanización. Julio Téllez Reyes fue uno de los primeros que vendió lotes de terreno, que posteriormente formarían la zona de Villa Dolores, fundada el 14 de septiembre de 1942. Se dice que Villa Dolores fue llamada así en honor a su esposa, María Dolores.

La constitución de La Ceja de El Alto fue un paso obligatorio para la hoyada paceña provocando varios problemas de transporte como las trancaderas y el exceso de concentraciones, pero al mismo tiempo se abrieron nuevas oportunidades para el comercio y las ferias que han constituido en una estrategia económica para generar autoempleo. Desde 1980 y después de las políticas públicas en 1985, con el despido masivo de los mineros, existieron diferentes oleadas migratorias de las provincias del departamento de La Paz: flujo ciudad-capital de La Paz hacia espacios urbano-rurales de Santa Cruz, en el Oriente, y flujo rural-rural en los Yungas de La Paz (Albó y Sandoval, 2016).

La Feria Tiwanaku está ubicada en el Distrito 1, entre las zonas 12 Octubre y Villa Dolores. La zona 12 de Octubre fue creada en ese día del año 1951 y es, actualmente, una de las más grandes contando incluso con varios servicios básicos.

vendió terrenos fue el hacendado Julio Téllez Reyes, lugar que posteriormente se convirtió en la zona denominada Villa Dolores.

- 4 Según el historiador Angel Cahuapaza (2020: párr. 1): “Los padrones coloniales y republicanos permiten ver que los *ayllus* y estancias que conformaban El Alto fueron Cupilupaca, Checalupaca, Chinchalla y Pucarani. En algunos casos, los nombres de los *ayllus* se mantuvieron en el tiempo hasta en las haciendas: la estancia Collpani del *ayllu* de Pucarani y la estancia Yunguyo de *ayllu* Chinchalla. Las haciendas localizadas en El Alto, fueron, a su vez: Villandrani, Hichucirca (Jichu-Circa), Tacachira, Ocomisto (Hoko-Misto), Alpacoma, Seq'e, Milluni, Ingenio, Yunguyo, Mercenarios y San Roque. Todas estas prácticamente se dedicaban a la producción agrícola y ganadera”.

Esta corta investigación exploratoria tiene como objetivo estudiar cronológicamente la expansión y la dinámica socioeconómica de la Feria Tiwanaku en la ciudad de El Alto⁵ y de manera particular, el caso de las Asociaciones Kollasuyo Marka y 26 de Mayo. La Asociación Kollasuyo fue fundada el 10 de noviembre con personería jurídica R.S. 216460. Sus integrantes se dedican a la venta de artículos varios desde muebles de madera, libros, ropa, cafetería, entre otros. La Asociación de Carpinteros 26 de Mayo se fundó el año 2002 y sus afiliados se especializan en la venta de muebles de madera, melanina y livings, y en su mayoría tienen tiendas alquiladas.

En este trabajo realizamos un mapeo que nos permite interpretar cronológicamente la expansión de la Feria de Tiwanaku, analizar los conflictos entre comerciantes y presentar sus relatos sobre estrategias y vivencias durante la pandemia Covid-19. Nos planteamos preguntas en torno a tres ejes: los años de inicio y expansión de la Feria Tiwanaku; los conflictos entre comerciantes en la Feria Tiwanaku; y las vivencias y estrategias de venta de los comerciantes durante la pandemia de Covid-19.

El trabajo se basó en fuentes primarias como a) Entrevista al ex secretario general Nazario Quispe de la Asociación Kollasuyo; entrevista a Neydan Cota y Dora Cota, miembros de base de la Asociación 26 de Mayo y entrevista a Shirley Molina, funcionaria de la Alcaldía de El Alto, del área de Regulación de Patentes de Ferias y Mercados; b) Informe Productivo del Municipio de El Alto, Dirección General de Análisis Productivo - DAPRO del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, 2021; c) Mapa de la Secretaría de Desarrollo Productivo - GAMEA⁶; d) Datos generales de INE, 2017 y 2020; e) Reglamento a la Ley Municipal Autonómica N°291 de “Uso provisional de espacios de dominio público municipal y pago de patentes”.

5 Según el INE (2017), el 38,8% se dedica al comercio, transporte y almacenes, 27,3% a otros servicios y 20,6% a la industria manufacturera, lo que suma un total de 86,7%, es decir que existe un gran porcentaje que son por cuenta propia, o negocios propios. Por tal razón, esta cantidad de población tenía que salir a ganar el pan del día para pagar alquiler, y seguir trabajando en plena cuarentena. Para ciertos grupos de la sociedad, legitimados por el gobierno de Añez, ellos fueron descalificados como “ignorantes”, “salvajes” que “no entienden lo que significa el Covid-19”.

6 Gobierno Autónomo Municipal de El Alto (GAMEA).

Aunque no se tienen investigaciones sobre la Feria Tiwanaku, existen varios trabajos sobre la Feria 16 de Julio, entre ellos el libro de Simón Yampara *et al.* (2007), que aborda principalmente cómo se fueron refuncionalizando las lógicas andinas de reciprocidad como el *ayni*, *waxt'a*, *chacha-warmi*, etc. El *ayni*⁷ en la feria funciona como una ayuda mutua entre los asociados o comerciantes cuando existen problemas de salud, fallecimiento o préstamo de dinero. Los autores afirman que la espiritualidad es vital en las relaciones de compra y venta entre compradores y vendedores. En los negocios de transacciones de dinero están siempre presentes la *waxt'a* y la *ch'alla*, rituales de agradecimiento a la Pachamama y otros seres sobrenaturales, por los bienes materiales que reciben cuando un cliente compra su producto. Otras personas y comerciantes colocan en sus negocios la ruda y la retama, tanto para alejar las envidias de sus pares como para atraer el bienestar a sus negocios (Yampara *et al.*, 2007).

Por su parte, Ramiro Rojas (2016) explica en su libro *La Feria 16 de Julio (Jach'a qhatu) de El Alto, Bolivia*, cómo se dan las relaciones sociales y económicas de reciprocidad y las relaciones modernas y capitalistas. El autor señala que en la feria coexisten dos sistemas: el sistema de reciprocidad y el sistema de intercambio referido al capitalismo financiero, global y monopólico. Ambos sistemas luchan por el espacio social: “Si ambas formas coexisten en la feria lo hacen solapadas; la lucha por la hegemonía del espacio social compartido parece ineludible” (Rojas, 2016: 294). Pero este autor supone que en el “sistema de reciprocidad” todo es complementariedad, sin entender la verdadera lógica del *ayllu* donde coexiste también la lógica de la rivalidad, como en el tinku de Macha (Untoja, 2012).

Por otra parte, la tesis de licenciatura titulada *El comercio informal de la ciudad de El Alto y su relación con su oferta laboral “Feria Puente Vela”* de la Carrera de Economía escrita por Antonia Torrico (2010) estudia la segunda feria más grande después de la Feria 16 de Julio. La investigación presenta una mirada estrictamente economicista en la que la autora considera a los

7 El *ayni* es una lógica de reciprocidad prehispánica, en la actualidad se refuncionaliza en las festividades o *apxata*, cuando los invitados llevan cerveza el cual debe ser devuelto en otra oportunidad.

comerciantes como agentes económicos de la economía informal. Lo interesante del texto es que proporciona datos importantes respecto a los niveles de ingreso y la continuidad de los negocios familiares, principalmente. Según la encuesta realizada por la autora⁸, el 42 % de los comerciantes realizan ventas entre 100 y 200 Bs. por día, ganando un monto de alrededor de 3.000 Bs mensuales; el 41 % de las personas tienen un ingreso de entre 2.000 Bs. a 3.000 Bs. mensuales, sus ventas diarias circulan entre 68 a 100 Bs.; el 13 % tiene un ingreso mensual de 1.000 a 2.000 Bs.; y finalmente el 4 % genera de 1 a 1.000 Bs. Por otro lado, respecto a la pregunta de por qué inició su actividad, el 33 % de los comerciantes señala que es por tradición familiar, 33 % por necesidad, 15 % porque no encontró trabajo y 10 % porque obtiene mayores ingresos y quiere ser independiente (Torrico, 2010). j

Finalmente, *Ferias Campesinas. Una estrategia socioeconómica* de Adalid Bernabe *et al.* (2003) es un texto clave para entender el antecedente de las ferias en El Alto. Muchas de ellas estaban vinculadas a las ferias de las provincias en las que la agricultura y la ganadería son importantes en su dinámica social y económica. Según la investigación, las ferias campesinas pueden ser entendidas como un espacio de intercambio material, social, cultural y económico entre los diferentes actores, campesinos y ciudadanos, donde el intercambio o compraventa predominante es de productos agrícola-ganaderos, y una diversidad de insumos para las comunidades. Serían no solo espacios de intercambios económicos, sino también culturales, familiares, espirituales y sociales.

El texto hace referencia a las diferentes ferias provinciales del país y entre las más conocidas cita el triángulo ferial formado por Paria, Caracollo y Lequepalca; las ferias semanales de Caracollo y de La Joya; La Huachaca en La Paz (lunes), Punata en Cochabamba (martes), Toledo y Challapata en Oruro (domingo). Un elemento sustancial que se señala en el texto

8 La autora consultó en la encuesta la siguiente pregunta: ¿Cuál es su nivel de ingresos mensual?
1000 (15 Bs. - 30 Bs.) Diarios
1000 - 2000 (31 Bs. - 67 Bs.) Diarios
2000 - 3000 (68 Bs. - 100 Bs.) Diarios
Más de 3000 Bs.

es el tejido social, pero también las interrelaciones sociales dado que son espacios de enamoramiento, relaciones entre parientes, amigos (parentesco), compadres (compadrazgo) y encuentros deportivos (Bernabe *et al.*, 2003).

En la feria asentada en la Avenida Tiwanaku⁹, que es nuestro caso de estudio, no hay espacios de venta de productos agrícolas o de ganadería. Este espacio de la feria está ubicado cerca a La Ceja, en las calles 1, 2 y 3 de Villa Dolores y ocupa varias cuadras y las interacciones comerciales la vinculan con las ferias de La Huachaca, Patacamaya y otras.

La Feria Tiwanaku: Cronología y expansión de la Feria

La Feria Tiwanaku se encuentra en la avenida del mismo nombre donde se encontraban los rieles del Ferrocarril La Paz-Guaqui (en lo que en la actualidad es La Ceja)¹⁰. Allí se asentaron los gremiales que más tarde serían parte de la Feria Tiwanaku. La avenida en la que estaban asentados se pavimentó en las gestiones del 2000-2004 y en la del 2005 (del 1 de febrero al 30 de septiembre), durante el gobierno municipal de José Luis Paredes. Los comerciantes ubicados en la avenida colocaron kioscos de espalda a espalda, como recuerda el ex dirigente Nazario Quispe:

Esta avenida era ferrocarril, transitaba el tren, por acá se asentaba, esa riel iba hasta Guaqui, por la Tiwanaku pasa no ve, por eso lleva la avenida Tiwanaku, antes la línea férrea existía, ahí era cuando se asentaron los gremiales. Entonces pasó el tiempo, ahí es cuando levantaron las rieles (entrevista realizada el 10 de junio de 2021).

La Feria Tiwanaku que empieza en el reloj de La Ceja de El Alto solo abarcó, en sus inicios, desde la calle 1 hasta la calle 5, pero con el tiempo se fue expandiendo hacia la avenida Tiwanaku:

9 En el presente trabajo se denomina Feria Tiwanaku, debido a que esta Feria está ubicada principalmente en la avenida Tiwanaku de la ciudad de El Alto cerca a las zonas más antiguas de la urbe: Villa Dolores y 12 de octubre. Esta avenida Tiwanaku divide a la zona 12 de Octubre y Villa Dolores.

10 Según German Mendoza (2018), la culminación de la construcción de estas vías del FFCC Guaqui-La Paz se dio en 1910.

Antes, el eje era la ceja esas calles eran bien cotizadas, todos venían a comprar a la ceja, pero empezaron abrir ferias en otros lados, es ahí donde la ceja fue desvaneciéndose, de la ceja era una cuadra no más la feria, era hasta la calle 2 no más, la Tiwanaku donde estoy yo es grande, se ha ido expandiendo terriblemente [...]. La gente va más a la Tiwanaku que a la ceja (Entrevista a Neydan Cota, comerciante de base, realizada el 03 de junio de 2021).

Según Nazario Quispe, exsecretario general de la Asociación Kollasuyo Marka, existían, desde el año 1992, puestos de venta de ropa usada americana, muebles usados y productos varios. A partir de ese año fue creciendo poco a poco:

Por el 90, 92 debe ser, o sea que 1990, una parte era dos cuadras, poco a poco desde 1993, de la Av. Satélite para el otro lado es otra Asociación. Actualmente, sigue venden la ropa americana, ellos son antiguos como nosotros (Entrevista realizada el 10 de junio de 2021).

Según otras entrevistas, la Asociación Kollasuyo Marka se fundó en 1990 y en sus inicios se asentaron sobre la línea férrea, después elaboraron tarimas de madera, y ya podían verse kioscos. Según nuestro entrevistado, existían buenos ingresos para ambas asociaciones, pero cuando asfaltaron y colocaron los kioscos de espalda a espalda, cayeron las ventas para la Asociación Kollasuyo Marka que está al lado de Villa Dolores. En cambio, a las asociaciones a lado de la zona 12 de Octubre les fue muy bien en la generación de ingresos porque la afluencia de personas y clientes se concentró en este lado de la avenida y no en el otro. Cuando visité la Feria, muy joven, a los 16 años, esa era la situación. Había más comerciantes y una mayor variedad de productos a la venta, a diferencia del otro lado, de la zona Villa Dolores. Además, los kioscos que se habían instalado marcaban de alguna manera el límite de la feria. Pero en la actualidad, con la ampliación de las tiendas de venta de muebles de melamina, a lado de la avenida de Villa Dolores, existe también mayor afluencia de personas y variedad de productos en esta zona. Habría que señalar también que la avenida Tiwanaku divide a la zona 12 de Octubre y Villa Dolores en el Distrito 1.

Imagen 1
Asociación Kollasuyo Marca, fundada el 10 de diciembre de 1990



Fuente: Fotografía tomada por Jesus Humerez Oscori, el 5 de junio de 2021.

Según algunos informantes, desde el año 2002 la feria se expandió más allá de la Calle 5, hasta llegar a la Calle 11 del Cruce Viacha. Ese mismo año se fundaron varias asociaciones, entre ellas la Asociación 26 de Mayo. Paralelamente, se fueron creando varios rubros y asociaciones como la Asociación 30 de Mayo que se especializa en la venta de muebles y está ubicada en la Calle 2 de Villa Dolores, en plena Ceja, cerca de la avenida Tiwanaku, siendo luego desplazada por nuevas asociaciones que vendían muebles en la avenida Tiwanaku cerca a la avenida Satélite (Cruce Viacha). Lo mismo pasó con los electrodomésticos ubicados en las calles 3, 4 y 5 de Villa Dolores. Paulatinamente se abrieron tiendas de electrodomésticos en la avenida Tiwanaku, desde la Calle 7 hasta la Calle 11. Neydan Cota, miembro de base de la Asociación 26 de Mayo, afirma que existían, antes del 2005, en las calles 10 y 11 dos asociaciones de comerciantes que se dedicaban a la venta de ropa usada americana y muebles usados.

Imagen 2

Venta de artículos varios en la avenida Tiwanaku a lado de la zona 12 de Octubre



Fuente: Fotografía tomada por Jesus Humerez Oscori el 05 de junio de 2021.

Mapeo y características de la Feria Tiwanaku

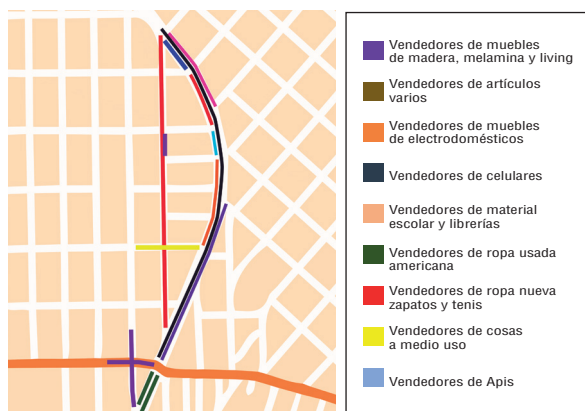
La Feria Tiwanaku se realiza de lunes a domingo desde las 15 hasta las 22 horas, aproximadamente. Desde las 15 horas las personas arman sus puestos, las tiendas de alquiler abren sus puertas metálicas y sacan sus productos a la calle, como en el caso de los muebles de melamina, y los kioscos que se encuentran en el centro de la avenida Tiwanaku.

Existen varias asociaciones en la feria: 18 de Mayo, 29 de Septiembre, Inti Marka, Tiwanaku, Rodolfo Palenque, 26 de Octubre, 6 de Marzo, Asociación 26 de Mayo, Kollasuyo Marka, Nuevo Amanecer, Pedro Domingo Murillo, Grupo Mercedes Camacho, Unión 12 de Octubre, entre otras. Cada zona tiene su plano geoespacial. Según Shirley Molina, funcionaria de la alcaldía, existen 400 asociaciones legalmente establecidas en la Ceja. Entre los lugares y productos que se ofertan en esta feria podemos señalar

que entre la avenida Satélite y la calle nueve del lado de la zona de Villa Dolores se encuentra la asociación Kollasuyo Marka y la asociación 26 de Mayo que ofertan artículos varios, siendo los más importantes los muebles de madera, melamina, ropa, libros, cafetería, etc. En este mismo lugar se encuentran las tiendas de alquiler que se especializan también en muebles de madera, melamina y living. Por el otro lado de la avenida de Tiwanaku, cerca a la zona 12 de Octubre, se encuentra la Asociación Inti Marka desde la avenida Satélite hasta la calle 5, que ofrecen artículos varios desde ropa, vajillas, artículos de plástico como baldes, jarras, vasos, entre otros. Entre la calle Rodolfo Palenque y su paralela Calle E se encuentra la Asociación Rodolfo Palenque, lado de la zona 12 de Octubre, ahí se ofrecen desde celulares, ropa y mantas, principalmente. En la calle 9 se puede observar la venta de ropa usada donde se encuentra la Asociación 12 de Octubre.

Asimismo, la Imagen 3 muestra el mapa de la feria ubicada en la Avenida Tiwanaku, desde la Calle 5 hasta la Avenida Satélite (cerca al Cruce Viacha). Los vendedores de muebles se dividen en muebles de madera, muebles de melamina y living. Según la imagen, la mayoría son vendedores de artículos varios y vendedores de ropa, zapatos y tenis.

Imagen 3
Mapecto de la Feria Tiwanaku según producto de venta, Distrito 1



Fuente: Elaboración propia en base a trabajo de campo (2021).

Familias, conflictos y disputas en la Feria de Tiwanaku

El padre de Neydan Cota y su tía tenían un puesto en la Asociación 30 de Mayo ubicada en la Calle 2 de Villa Dolores, pero el negocio fue cayendo por el año 2005. Ello produjo su migración hacia la Avenida Tiwanaku en el sector de muebles cerca a la Avenida Satélite (Cruce Viacha). Posteriormente, su hijo Neydan decidió seguir el negocio y formar parte de la Asociación de Carpinteros 26 de Mayo. Neydan Cota recordó al respecto: “Mi papá vendía más arriba, en otra Asociación que se llama 30 de mayo en La Ceja y yo abrí mi tienda más abajo en otra Asociación 26 de mayo” (Entrevista realizada el 03 de junio de 2021).

Su tía, Dora Cota, también vendía en La Ceja en la Calle 2 de Villa Dolores, en el sector de muebles. Su padre era carpintero, oriundo de la provincia Inquisivi, comunidad de Añahuayañi (La Paz), luego migraron junto a su familia a Oruro, y después llegaron a El Alto de La Paz. Dora Cota señala:

Mi padre era carpintero acabado, mi papá vino a buscar en alquiler para vivir en familia así, en Villa Dolores vivíamos, a mis doce años era, de ahí empecé a producir muebles, mesas, comedores, puertas, en general todo elaboraba, sabíamos ir a vender a Feria de Ramos, a Viacha, en Villa Dolores teníamos un puestito para vender, ahí sacábamos mostradores, armazones, todo eso surtidito. Mi padre nos ayudó a buscar tienda, ahí véndanse (decía su padre), así nos ayudó en la calle, yo les voy a garantizar como papá a los dueños de casa, así siempre ha hecho; a mi hermano una tienda se lo ha conseguido y a mí también, así. De ahí nos hemos levantado. En ese tiempo buena venta había, bien se ganaba, ahora todo ha caído porque nos han invadido los chinos (Entrevista realizada el 3 de junio de 2021).

Como se advierte en la entrevista, el padre era carpintero y si bien el comercio fue continuado por los hijos, con el tiempo ellos solo se dedicaron a comercializar muebles, convirtiéndose en intermediarios dejando de ser productores. Asimismo, Dora Cota indica que, con la llegada de los muebles chinos y brasileños, su negocio fue decreciendo en el gobierno de Evo Morales. Sin embargo, Martha Chavez, otra vendedora, en conversación

informal indicó que a partir del 2012 una gran cantidad de muebles en melamina de procedencia de la China y de Brasil, conllevó a la apertura de más tiendas y puestos de venta. Esto coincide con nuestro entrevistado Neydan Cota quien abrió su tienda en 2012, donde vendía muebles de melamina, en la avenida Tiwanaku a unos pasos de la avenida Satélite.

Conflictos y diferenciación de puestos y tiendas de venta

Existen varias diferenciaciones respecto a los puestos de venta y los productos que se venden. Según el reglamento de la Ley Municipal Autónoma N° 291, existe una diferenciación implícita entre tarima, anaquel, modular y kioscos. El reglamento en su artículo 4 (Definiciones) presenta las siguientes definiciones:

- a) ANAQUEL: Estructura de metal, en la cual se exponen objetos que pueden ser puestos a la venta. (Con una medición de 80 x 120 cm).
- b) MODULAR: Estructura construida de plancha metálica determinada por el Municipio.
- c) TARIMA: Estructura de madera o metal con dimensión determinada por el Municipio (con una altura no mayor de 50 cm del suelo) de carácter transportable sobre el cual se exponen los productos.
- d) KIOSCOS: Recinto provisional construido de metal o madera para exponer productos.

Existe una diferencia entre tarimas, kioscos y tiendas particulares. Las dos primeras tienen un reglamento en la Ley Municipal Autónoma N° 291, que regula su supervisión y control de parte la Alcaldía de El Alto (GAMEA). Por su parte, las tiendas particulares tienen NIT, por lo que tributan al Estado. Neydan Cota, de la Asociación de carpinteros 26 de Mayo, recuerda:

Nos han obligado a todos a obtener NIT, casi mucho ya no quieren pertenecer en la Asociación, la Asociación ha ayudado mucho en su tiempo, pero ahora muchos se han salido de la organización, ya no quieren participar (Entrevista realizada el 03 de junio de 2021).

La diferenciación de afiliación y tributación permite comprender la complejidad que existe en la Feria Tiwanaku. A esto se debe sumar que algunos dueños de tiendas particulares ya no pertenecen a una Asociación, como nos señaló un entrevistado. Además, existe el conflicto entre kioscos y tiendas por el espacio y los productos de venta, sobre todo en la avenida Tiwanaku a lado de la zona Villa Dolores. Por otro lado, en esta misma avenida, en el lado de la zona 12 de octubre se encuentran los kioscos, ubicándose las tarimas al centro y al frente las tiendas particulares. En una conversación con una comerciante dueña de una tarima, ella afirmó haberse establecido por el año 2005, asentándose como comerciante ambulante porque a ese lado de la avenida había mayor demanda de productos. Esta situación explica que sea un espacio de lucha ya que los dueños de los kioscos, al frente las tiendas, no querían que existieran vendedores en el centro. Al interior de la Feria Tiwanaku existe, por tanto, rivalidad y momentos de conflicto para ocupar los espacios y legitimarse en su puesto de venta.

En la Feria de la avenida Tiwanaku existen también anaqueles al medio de las calles, cerca de la zona 12 de Octubre, que coexisten con tarimas de metal ubicadas en el sector de venta de ropa usada americana. A partir del enlosetado empezaron también los kioscos, ubicados en el centro de las aceras de la avenida Tiwanaku desde la calle 2 de La Ceja hasta la Avenida Satélite (Cruce Viacha).

Los conflictos que existían entre Asociaciones se han dado sobre las mercaderías que vendían. Es el caso del conflicto entre la Asociación Kollasuyo Marka y la Asociación de carpinteros 26 de Mayo. Según Nazario Quispe, la segunda no quería que los integrantes de la primera vendieran muebles de madera y melamina. Cuando fue dirigente consultó a sus bases, y él relata lo que se habló en esta reunión:

Vendían 5 personas muebles [de la Asociación Kollasuyo Marka], de ahí a mí me han hecho citar, me dijeron: por qué tus afiliados venden muebles, no tienen que vender muebles, me decían. Pero yo también decía: pero mi Asociación no es colindante con ustedes, porque nosotros somos artículos varios, entonces yo bajé a la base he preguntado. No porque no podemos vender muebles, toditos meteremos muebles [dijeron], de ahí empezaron a vender muebles, pero yo

siguiente con la misma mercadería: libros escolares y buzos (Entrevista realizada a Nazario Quispe, el 10 de junio de 2021).

Entonces, a partir del año 2015, parte de los kioscos que son de la Asociación Kollasuyo Marka empezaron a vender muebles con lo que empezó su rivalidad y competencia, aunque no todos sus integrantes se dedican a ese producto sino a muchos otros como libros, buzos, juguetes a medio uso, café, artículos varios, etc. Otro dato interesante en la actualidad es que la mayoría de los comerciantes de muebles son intermediarios y solo dos son productores.

Imagen 4
Venta de muebles de madera, melamina y living
en la avenida Tiwanaku, zona Villa Dolores



Fuente: Fotografía tomada por Jesus Humerez Oscori el 05 de junio de 2021.

Imagen 5
Kioscos, anaqueles y tiendas privadas
en la avenida Tiwanaku cerca de la avenida Satélite



Fuente: Fotografía tomada por Jesus Humerez Oscori el 05 de junio de 2021.

Relatos sobre estrategias de venta y vivencias de comerciantes durante la pandemia de Covid-19

El Covid-19, si bien es una enfermedad biológica¹¹, se ha convertido en un hecho social debido a que ha llevado a toda la sociedad a una cuarentena total y a un distanciamiento social. La cuarentena no fue posible para una gran mayoría de la población (en especial en la ciudad de El Alto, laderas de La Paz) porque viven de una economía por cuenta propia, de tal manera que cumplirla fue claramente un privilegio de clase. Diversos grupos sociales y guerreros digitales del gobierno transitorio de Jeanine Añez desplegaron varios discursos cargados de estigmas

11 Los coronavirus son una extensa familia de virus que pueden causar enfermedades tanto en animales como en humanos. COVID-19 es una enfermedad infecciosa causada por el coronavirus, el cual se ha propagado masivamente.

sociales señalándolos como “ignorantes”, “salvajes”, “alteños”, “hordas”, “masistas”, entre otros.

En la cuarentena decretada entre el 16 de marzo y mayo de 2020, los comerciantes de las tiendas de alquiler no salieron a vender, pero pagaron el alquiler. Neydan Cota pagó por el alquiler de sus tiendas alrededor de 6.000 Bs. por mes, ascendiendo a un total de 12.000 Bs. En el caso de los kioscos, la mayoría no salieron pero no pagaron el alquiler porque ellos eran los dueños.

Las estrategias de venta durante la pandemia fueron por tanto diversas de acuerdo a los productos que se vendían. La cuarentena rígida implicó también un descenso importante en sus ganancias. Posteriormente, la Feria cambió de horario y muchos comerciantes podían vender hasta las 14 horas. Después de la cuarentena, hubo demanda de muebles de escritorio de melamina lo que les permitió recuperar el capital perdido durante la cuarentena. Neydan Cota relata que: “Después de la pandemia... ha habido venta” (Entrevista realizada el 03 de junio de 2021).

Otros comerciantes, como Nazario Quispe, vendían libros (cuentos, literatura nacional, libros escolares, etc.) y como se cerraron las unidades educativas, no había actividad de tal manera que tuvo que buscar otros productos de manera obligatoria (buzos).

Algunos de los comerciantes se contagiaron de Covid-19 hasta el grado de perder la vida. Otros casos de comerciantes solo pasaron como una gripe leve, pero ahora tienen algunas secuelas:

De los comerciantes hay uno que ha fallecido, un vecino también dice que estaba tres días, estaba mal, el vecino constante salía a vender en cuarentena, en la segunda oleada ha fallecido. Yo me contagié como gripe, otras veces me daba dolor de cabeza, al día siguiente normal a trabajar, en la garganta también, los pulmones me dolían (Entrevista realizada a Nazario Quispe, el 10 de junio de 2021).

Existen múltiples experiencias respecto a las estrategias de venta y cómo los comerciantes enfrentaron la enfermedad del Covid-19 aunque hay variaciones importantes en función también del propio período que se vivió.

Reflexiones finales

A partir de 1990 se fueron instalando las primeras asociaciones como la Asociación Kollasuyo Marka y, desde el año 2002 a 2005, se expandió la Feria Tiwanaku. Asimismo, se consolidó la expansión con la apertura de venta de muebles de melamina para el año 2012 y 2015. Además, por esos años se incrementaron las tiendas en la avenida Satélite con la venta de livings y en algunas calles aledañas se situaron precisamente los muebles de melamina.

El mapeo de la feria en la avenida Tiwanaku muestra que las asociaciones que tienen mayores afiliados corresponden a la de “Artículos varios”, seguido por el de los comerciantes que venden muebles de melamina y living, además de las tiendas de ropa nueva.

Un importante elemento es que el negocio de la familia se continúa, como en el caso de Neydan Cota, aunque a medida que pasa el tiempo van cambiando estrategias de negocios tanto en la ubicación de las tiendas como en el cambio que puede darse de productor a intermediario.

Pudimos observar también que existe una diferencia y conflictividad entre anaqueles, tarimas, kioscos y tiendas particulares. Esto implica que en un mismo espacio conviven diversas formas de afiliación y tributación que crea tensiones, a las que se deben añadir los conflictos y rivalidades entre asociaciones. De ahí que planteamos que en las ferias no solo funcionan las lógicas de reciprocidad, sino que conviven también lógicas de rivalidad y conflictos entre comerciantes.

Finalmente es importante señalar que algunos comerciantes pasaron difíciles momentos hasta el grado de perder la vida con el Covid-19. Algunos sectores fueron, sin embargo, golpeados mucho más que otros.

Fecha de recepción: 15 de abril 2023

Fecha de aceptación: 30 de septiembre 2023

Referencias

Albó, Xavier y Sandoval, Godofredo (2016). “Chukiyawu: La cara aymara de La Paz I: El paso a la ciudad”. En: X. Albó, *Obras selectas Tomo IV: 1979-1987* (págs. 169-273). La Paz: Editorial 3600.

- Ali, David (2016). *Genealogía de las demandas barriales*. El Alto: CAES.
- Bernabe, Adalid *et al.* (2003). *Las Ferias Campesinas. Una estrategia socioeconómica*. La Paz: PIEB.
- Cahuapaza, Angel (5 de Marzo de 2020). “Las primeras villas alteñas”. *La Razón Digital*. <https://www.la-razon.com/sociedad/2020/03/05/las-primeras-villas-altenas/>
- Fernandez Rojas, Johnny (2015). *Así nació El Alto*. El Alto: FOCAPACI.
- MDPEP (2021). *Informe Productivo del Municipio de El Alto*. Dirección General de Análisis Productivo-DAPRO. <https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/2021-6ad93-ElAlto.pdf>
- Mendoza, Germán (2018). “La vialidad en Bolivia: Los ferrocarriles y su impacto en la región”. *Revista Boliviana para el Desarrollo*, 1 (1), 43-56. <https://revistas.usfx.bo/index.php/takay/article/download/76/67>
- Página Siete (10 de Julio de 2017). “Todos los días hay ferias de distinto tipo en la urbe alteña”. <https://www.paginasiete.bo/sociedad/2017/7/10/todos-dias-ferias-distinto-tipo-urbe-altena-144039.html>
- Quispe, Felipe (1988). *Tupaj Katari vive y vuelve... carajo*. s.l.: Ofensiva Roja.
- Reinaga, Fausto (2009). “La tesis india”. *Revista Yachaykuna* No 12. On line
- Rojas, Ramiro (2016). *La Feria 16 de Julio (Jach'a qhatu) de El Alto Bolivia*. Ecuador: FLACSO.
- Torrice, Antonia (2010). El comercio informal de la ciudad de El Alto y su relación con su oferta laboral “Feria Puente Vela”. Tesis de grado. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés.
- Untoja, Fernando (2012). *Retorno al Ayllu. Una mirada Aymara a la globalización*. La Paz: Ayra.
- Yampara, Simón; Morales, Saúl y Calancha, Norah (2007). *Cosmovisión y lógica en la dinámica socioeconómica del qhatu/feria 16 de Julio*. La Paz: PIEB.