

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
CARRERA DE TRABAJO SOCIAL



TRABAJO DIRIGIDO

**EL QHATU: PERSPECTIVA DE GÉNERO DE LOS CONFLICTOS
SOCIALES EN TORNO A LOS PUESTOS DE VENTA.**
**“Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios 22 de
Abril. El Alto, Distrito N° 4 RIO SECO”**

POSTULANTE: UNIV. LIDIA MARIANELA RIVAS HUANCA

TUTOR: LIC. DAVID CARLOS QUISPE ALVARADO

LA PAZ – BOLIVIA

2021

DEDICATORIA

A mi familia, mi esposo Saulo, mis hijos Nicolás y Antonela quienes han sido un pilar fundamental de apoyo moral y emocional durante este proceso de profesionalización para lograr mis metas

A mi madre Lucia y en especial a mi padre Sebastián Rivas (+) que ya partió al lado de Dios, quien nunca ha perdido la esperanza de que una persona puede lograr objetivos y sueños en esta vida con la frase “nunca es tarde para superarse”

A mis compañeras de estudio y a todos mis docentes de la Universidad Mayor de San Andrés que siempre me han apoyado y guiado con sus conocimientos y valores.

AGRADECIMENTOS

A Dios, a mi familia.

Una profunda gratitud a la Universidad Mayor de San Andrés, quien me dio la oportunidad de acceder a una educación superior, a través de todos los docentes que nos imparten los conocimientos necesarios para enfrentar los desafíos de la sociedad.

Un agradecimiento general a la coordinadora del PETAENG, Mcs. Isabel Villaroel Mur, y a su asistente Fabiana Fernández.

Un agradecimiento profundo a mi tutor Licenciado Carlos David Quispe Alvarado por todo el apoyo emocional de motivación, orientación educativa y la disposición de su tiempo para la elaboración del presente documento

A las mujeres vendedoras de la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de Abril” que me brindaron su apoyo y colaboración con información para la elaboración del presente documento.

A las mujeres vendedoras de la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de Abril” de la ciudad de El Alto, que me brindaron su apoyo y colaboración con información para la elaboración del presente documento.

ÍNDICE

INTRODUCCION	1
CAPÍTULO I	4
DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	4
1.1 Antecedentes y planteamiento de la intervención	4
1.2 Justificación	6
1.3 Importancia de la investigación	7
1.4 Delimitación espacial	9
1.5 Delimitación temporal	9
1.6 Delimitación del objeto de estudio	9
1.7 Antecedentes del problema	10
1.9. Objeto de estudio	13
1.10. Objetivos de la investigación	13
1.9.1 Objetivo general	13
1.9.2 Objetivos específicos	13
CAPÍTULO II	14
MARCO METODOLÓGICO	14
2.1 Tipo de investigación	14
2.5 Técnicas e instrumentos de la investigación	15
2.5.1 Entrevista semiestructurada	15
2.5.2 Observación participante	15
2.5.3 Análisis documental	15
2.5.4 Respaldo iconográfico	16
2.6 Fuentes de investigación	16
2.6.1. Fuentes Primarias	16
2.6.2. Fuentes Secundarias	16
2.7 Alcances y limitaciones del estudio	16
CAPÍTULO III	17
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	17
3.1 Definición de comercio informal	17

3.2 Economía informal en Latino América	18
3.3 El comercio a menor escala en Bolivia	18
3.4 Comercio informal sustento de familias	19
3.5 Comercio minorista y género	20
3.6 Participación de la mujer en el comercio informal en Bolivia	20
3.7 Importancia del empoderamiento de la mujer migrante rural	22
3.8 Teoría del conflicto social	24
3.8.1 Definición del Conflicto social	25
3.8.2 Funciones del conflicto en el proceso de cambio social	25
3.8.3 Causas	27
3.8.4 Tipos	27
3.8.5 Los conflictos según su contenido	28
3.9 Funciones	28
CAPÍTULO IV	30
MARCO CONTEXTUAL E INSTITUCIONAL	30
4.1 La ciudad de El Alto: comercio y mujeres.	30
4.2 Características de la población en la ciudad de El Alto	32
4.3 La dinámica del mercado	33
4.4 El significado de la informalidad	34
4.5 La asociación “22 de Abril” Rio Seco Ex – Tranca	35
4.6 Características de la organización	36
4.7 Características generales	37
4.7.1 Historia de la Institución	37
4.7.2. Características de la feria de comerciantes minoristas “22 de abril”	38
4.7.3 Ubicación Geográfica	39
4.7.4 Límites territoriales	40
4.7.5 Población (Número de afiliados)	41
4.7.6 Domicilio	41
4.7.7 Infraestructura	41
4.7.8. Tipo de Educación	42
4.9 Objetivos de la asociación de comerciantes minoristas “22 de Abril”	43

4.10 Rol de mujer comerciante minorista en la Asociación	45
4.11 Estructura organizacional de la Asociación	46
4.13 Directorio	47
4.14 Comité electoral	48
4.15 Tribunal disciplinario	48
4.16 Razón de ser de la Asociación	49
4.17 Fines de la Asociación “22 de Abril”	49
4.18 Admisión, Derechos y obligaciones de las asociadas (os)	49
4.19 Los requisitos de la admisión son	50
4.20 Derechos de los asociados	50
4.21 Obligaciones de los asociados (as)	51
CAPITULO V	55
DIAGNÓSTICO SOCIAL	55
5.1 Diagnóstico social comunitario	55
5.2 Diagnóstico del problema	55
5.2.1 La migración	55
5.2.2 La tradición comercial de las mujeres aymaras	56
5.3 Características de la población entrevistada	58
5.4 El conflicto social en torno a puestos de venta	59
5.4.1. Causas de los conflictos	59
5.4.1.1. Conflictos por el tamaño de los puestos de venta.	61
5.4.1.2. Conflicto sobre el espacio aéreo	62
5.4.1.3. Competencia desleal entre afiliados.	64
5.4.1.4. Cambio de mercadería sin previo aviso al directorio	65
5.4.1.5. Monopolio de los puestos de venta	65
5.4.1.6. El valor económico de un puesto de venta callejero	68
5.4.1.7. Desconocimiento del contenido de la norma	70
5.4.2. Tipos de conflicto	72
5.4.2.1. Los conflictos externos	72
5.4.2.2. Los conflictos internos	73
5.4.3. Formas de solución de los conflictos	73

5.4.3.2. Intervención de los miembros del directorio	74
5.4.3.3. Dialogo de mujeres y aplicación de los saberes de la comunidad	75
5.4.4. Falencias en la solución de conflictos	75
5.4.5. Visión de la resolución de conflictos	76
5.5. Análisis situacional de la asociación	77
5.6. Explicación del problema identificado	78
5.7. Árbol de problemas	79
CAPITULO VI	80
PROPUESTA DE INTERVENCIÓN	80
6.1. Desarrollo de la propuesta	80
6.2. Justificación	80
6.3. Importancia del Trabajo Social Profesional y sus funciones.	81
6.3.1. Objeto profesional	82
6.3.2. Objetivos profesionales	82
6.3.3. Funciones del Trabajo Social Profesional	82
6.4. Rol del Trabajo Social frente a los conflictos sociales	84
6.4.1 Organización social	84
6.4.2 Educación social	84
6.5. Denominación del Proyecto	84
6.6. Ámbito geográfico	84
6.7. Responsable o entidad ejecutora	85
6.8. Población destinada del proyecto	85
6.9. Tiempo de ejecución	85
6.10. Descripción de la propuesta	85
6.11. Objetivos de la propuesta	86
6.11.1. Objetivos General	86
6.11.2. Objetivos específicos	86
6.12. Metas	86
6.13. Resultados esperados	86
6.14. Metodología de la intervención	87
6.15. Proceso de la implementación del proyecto	88

6.16.	Técnicas e instrumentos	89
6.17.	Contenidos de los talleres	90
6.18.	Seguimiento y desarrollo de los talleres	90
6.19.	Marco Lógico	94
6.20.	Recursos y costos de la ejecución	95
6.21.	Presupuesto	95
6.22.	Cronograma de actividades	95
CAPITULO VII		97
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		97
7.1.	Conclusiones	97
7.2.	Recomendaciones	99
ANEXOS		105

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cuadro nivel de Educación	42
Tabla 2 Tipos de faltas y sus respectivas sanciones	53
Tabla 3 Datos generales de las entrevistadas	58
Tabla 4 condiciones sociales de las mujeres entrevistadas	58
Tabla 5 Dos aspectos de la resolución de conflictos	76
Tabla 6 Matriz FODA	78
Tabla 7 Técnicas e instrumentos	89
Tabla 8 Contenido de los talleres	90
Tabla 9 Seguimiento del taller 1	91
Tabla 10 Seguimiento del taller 2	92
Tabla 11 Seguimiento del taller 3	93
Tabla 12 Marco lógico	94
Tabla 13 Presupuesto de refrigerio a las participantes	95
Tabla 14 Cronograma	96

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 La dinámica del sector estratégico de bancos, casas comerciales, transporte, peatones y comerciantes muy concurridos	38
Ilustración 2 Ubicación satelital zona Brasil Rio Seco Ex - Tranca	40
Ilustración 3 Ubicación de la Asociación de Comerciantes Minoristas "22 de Abril" conformada legalmente por tres calles principales y el resto de complementación	40
Ilustración 4 Estructura organizativa Asociación de Comerciantes "22 de Abril"	46
Ilustración 5 La pugna por los lugares céntricos y confluencia de los compradores	60
Ilustración 6 El armado de los puestos de forma que tapa a otros comerciantes en la exposición de sus productos	63
Ilustración 7 La exposición de mercaderías obstaculiza la circulación peatonal	63
Ilustración 8 Ocupación de los puestos de venta con accesorios como tarimas cajones como símbolo de posesión	66
Ilustración 9 Las comerciantes van acumulando puestos de venta como forma de capital familiar	67
Ilustración 10 De la obtención de un puesto por afiliación van adquiriendo otro puesto por medio de transferencia para obtener más ganancias	68
Ilustración 11 El significado de un puesto otorga seguridad y autonomía a la mujer alteña	69
Ilustración 12 Valores emotivos espirituales como la challa en la fundación de la Asociación "22 de Abril"	70
Ilustración 13 Una mirada a los conflictos externos entre comerciantes, transportistas, vecinos y transeúntes	73
Ilustración 14 Asamblea general de la Asociación donde se toman decisiones importantes	74
Ilustración 15 Árbol de problemas	79

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de grado busca diagnosticar los conflictos sociales en torno a la tenencia, ocupación y normativa de los puestos de venta en el *Qhatu* (mercado), al interior de una asociación de comerciantes minoristas por cuenta propia en la ciudad de El Alto, enfatizando el carácter de género; a partir de ello se realiza una propuesta de intervención bajo la línea de la Educación Social, para establecer formas de solución de dichos conflictos al interior de la organización. La metodología adoptada es cualitativa, con el empleo de las técnicas de observación participante, experiencia vivencial y las entrevistas, como bases para la recolección de datos.

Como resultado se tiene que los puestos de venta para las mujeres comerciantes minoristas tienen un valor significativo en el plano material e inmaterial, tanto económico y simbólico, determinando en sus vidas una autonomía económica, sustento familiar, patrimonio personal, prestigio, entre otros aspectos. Las causas de los conflictos se identifican por el tamaño, espacio, monopolio, cambio de rubro, incumplimiento de deberes, desconocimiento del contenido de las normativas, etc. muchas veces llegan a situaciones extremas de violencia. Las formas de solución que adoptan son conciliatorios y sancionatorios.

A partir de ello se establece una "Propuesta de intervención para la prevención de conflictos internos sobre la tenencia de puestos de venta en vía pública en la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios 22 de Abril", a través de talleres educativos mediante la socialización de las normativas vigentes, elaboración de material educativo didáctico y la concientización sobre la importancia de los valores usos y costumbres de la comunidad en la solución de conflictos.

INTRODUCCION

Todas las instituciones u organizaciones en su desarrollo contemplan conflictos, en el mundo de mercado, en nuestro caso particular y cultural el *Qhatu*¹ no es una excepción, se caracteriza por vivir diversos tipos de conflictos, de distinta naturaleza, relación e intensidad. Conflictos entre vendedoras, entre vecinos y comerciantes minoristas, vendedoras de puesto fijo y ambulantes, con la policía, las autoridades municipales, con otros gremios, con la dirigencia, etc., constituyen una pequeña muestra de las múltiples situaciones conflictivas.

Las posturas en torno al puesto de venta emergen de la otorgación de diferentes sentidos que le ofrecen sus actores a ella, en particular las vendedoras: un puesto de la vida es un espacio donde la mujer desarrolla todas sus habilidades de venta, que permite el acceso de recursos económicos para la vendedora y su familia. De ello emerge la necesidad de intervención del Trabajo Social, el de visibilizar la prevención de conflictos sociales internos que giran en torno al espacio o puesto de venta en vía pública de la ciudad de El Alto.

El frágil desarrollo de la actividad industrial a nivel nacional, regional, local y la poca capacidad para generar empleo determinó el desarrollo de la llamada “economía informal”, este hecho genera la integración de grandes masas de la población al comercio, específicamente el comercio minorista en las calles de la ciudad de El Alto, que se manifiesta por las necesidades económicas de las familias visibilizada en diferentes matices, tales como: montos de capital, entre comerciantes mayoristas y minoristas, comerciantes a detalle, artesanos, etc.

Considerando el origen histórico y cultural de los habitantes de la ciudad de El Alto, debe señalarse que la participación de los pobladores, particularmente de las mujeres en el mercado laboral de la calle no es nuevo, tiene larga data ancestral en sus orígenes el mercado es un espacio, el lugar donde se intercambian bienes de consumo, bienes simbólicos, en el denominado *Qhatu*.

Quispe al respecto argumenta lo siguiente:

La participación de la mujer en la actividad económica, en particular de la mujer aymara migrante tanto en la ciudad de El Alto como en La Paz,

¹Qhatu, en lengua aymara significa puesto de venta de manera individual y el mercado en su sentido general.

históricamente ha sido importante, los diversos oficios y actividades así lo demuestran: el servicio doméstico, producción artesanal, la actividad por cuenta propia, específicamente la actividad comercial...determinada por pautas inherentes a la cultura andina, donde la mujer en el ámbito familiar es la responsable del intercambio en el mercado para la ampliación del consumo familiar. (Quispe, 2011, pág. 7)

Según el Instituto Nacional de Estadística del Estado Plurinacional de Bolivia sobre los indicadores de empleo nos indica lo siguiente:

El tamaño de la oferta laboral o fuerza de trabajo con relación a la población total está determinado a partir de la Tasa Bruta de Participación (TBP); en el censo 2012 alcanza al 47,2 por ciento y en el de 2001, a 32,2 por ciento. La desagregación de este indicador en 2012, por sexo, muestra que 55 de cada 100 hombres y 39 de cada 100 mujeres trabajan o buscan trabajo activamente. (Instituto Nacional de Estadística, 2013, pág. 9)

Del mismo modo se indica que “En el área urbana, la población ocupada llegó a 3.571.000 personas y el 22,1 % de esta cifra tiene como principal actividad el comercio, seguido de la industria manufacturera, 14,1 % y del sector de alojamientos y comidas, 9,8 %”. (Instituto Nacional de Estadística, 2013, pág. 10)

Las mujeres son las que más se desenvuelven en el mercado sin excluir a los varones, buscando formas de organización a través del tiempo y por las necesidades sociales han estructurado estrategias de sobrevivencia económica, social y cultural, formas de organización, por ejemplo: las asociaciones de comerciantes minoristas son mecanismos de enfrentar a la falta de empleo, el marginamiento a la mujer alteña de origen indígena originario.

Al interior de este escenario el *Qhatu*, se verifica un fenómeno: los conflictos en torno a los puestos de venta. Bruno Rojas (1992) ha caracterizado la pugna por la ocupación de los puestos de venta callejero al rango de una “batalla”, estas se manifiestan por la pugna del tamaño y el espacio público en los lugares estratégicos por las mujeres comerciantes en la ciudad de La Paz que puede llegar a situaciones incontrolables entre las propias vendedoras al interior de una asociación, con otras asociaciones, con los propietarios de las viviendas, con las instancias estatales,

municipales por la importancia que tienen para ellas como derecho de propiedad. Bajo ese criterio nuestro trabajo se orienta a caracterizar los conflictos al interior de una asociación en la ciudad de El Alto para luego proponer tareas para el aminoramiento de dichos conflictos.

En ese sentido, la estructura del presente documento es la siguiente:

En el inicio de la investigación se describe la introducción al tema, antecedentes, planteamiento de la intervención y la correspondiente justificación.

El capítulo I; Definición del problema, define el tema a ser abordado la importancia de la investigación sobre el rol de la mujer comerciante en la ciudad de El Alto, la delimitación temporal, delimitación espacial y las categorías correspondientes, en torno a los puestos de venta del comercio minorista en la ciudad de El Alto.

El capítulo II; Marco metodológico, indica los fundamentos de la investigación enfocada al tipo de investigación el método elegido, objetivo general, los objetivos específicos, la muestra, las técnicas de recolección de datos.

El capítulo III; Marco conceptual teórico, describe los fundamentos teóricos que ayudara a comprender y desarrollar la investigación para tener un conocimiento del tema.

El capítulo IV; Marco Institucional, analiza el contexto de la organización, es decir, la constitución, su conformación y todos los aspectos sólidos de la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios 22 de Abril, mediante el Estatuto Orgánico.

El capítulo V; Diagnóstico del problema, describe la problemática identificada mediante la aplicación de las entrevistas el análisis de la recolección de la información y la identificación de los problemas a través de las causas, los tipos y las formas de solución de los conflictos.

El capítulo VI; Desarrollo de la propuesta, que, mediante la propuesta de intervención a la comunidad de estudio con una respectiva denominación, objetivos, metodología desde el punto de vista del Trabajo Social Profesional.

Por último, en el capítulo VII; se presentan las conclusiones y recomendaciones, de acuerdo al diagnóstico, la experiencia vivida y los resultados esperados mediante los objetivos de la investigación.

CAPÍTULO I

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes y planteamiento de la intervención

Se ha señalado que la ciudad de El Alto es una *ciudad mercado* (Quispe, 2011). En ella, al margen de los mercados edificados con infraestructura que pueden existir en cada barrio operan ferias cotidianas, semanales y anuales, cuyo protagonismo cobra en las manos y rostros de mujer indígena y migrante. La característica, al margen o fuera de la edificación mercado cobra materialidad en la ocupación de las vías pública: *la calle o vía pública*. Para las mujeres alteñas, el puesto de venta recibe la denominación de: *Qhatu* en particular y la feria en general, siendo este un espacio fundamental para la vida de estas mujeres y sus familias.

En distintos barrios de la ciudad de El Alto, día a día se constituyeron mercados, ferias a lo largo de los años, principalmente a causa de las necesidades económicas, ocupando principales calles, avenidas, plazas, etc. A decir de Weismantel indica lo siguiente “en el escenario latinoamericano las ferias callejeras cobran características muy particulares con relación a la plaza formal y rígida estatal. Estos mercados, con predominio femenino invita a informalidades como tocar, degustar, dialogar, etc.” (Weismantel, 1998, pág. 23)

Los últimos datos del censo de población y vivienda (Instituto Nacional de Estadística, 2012) señalan que una considerable cantidad de mujeres participan del comercio mayorista y minorista por cuenta propia, vale aclarar que las mujeres son generadoras de sus propias fuentes de trabajo y de sus ingresos económicos. En el recorrido se verifica que en los puestos de venta estas mujeres acogen en sus actividades al esposo e hijos, sobrinos, hermanos ahijados, compadres de modo que el puesto se constituye no solo en una fuente de ingresos, también de socialización de la familia. El *qhatu* cobra una importancia trascendental en la vida de estas personas.

La expansión de las actividades del comercio en la calle, para Sandoval y Sostres tendría un antecedente migrante:

La masiva presencia de población de origen campesino en El Alto, sean estos migrantes antiguos o recientes, influye fuertemente en sus formas de inserción en el medio urbano, en la conformación social de sus habitantes y en la configuración de la naciente ciudad. (Sandoval & Sostres, 1989, pág. 38)

La sociedad migrante campesina de donde proviene la mayoría de los migrantes, influye en el funcionamiento y continua expansión de esta ciudad joven del Estado Plurinacional de Bolivia, esta dinámica que se da a través del desarrollo de las relaciones sociales e interfamiliares, de redes de parentesco de compadrazgo, influidas por la cultura aymara por sus formas de producción de sus modos de apropiación de los espacios físicos manifiestos en las calles, plazas, avenidas de la urbe Alteña.

La inserción ocupacional de los migrantes y los nacidos en la ciudad de El Alto, está condicionada por la carencia de fuentes laborales “formales”, por el poco desarrollo industrial y el fomento estatal precario, así como de políticas públicas insuficientes. Ante esta situación los emprendimientos familiares, microempresas, artesanías, construcciones, servicios, etc. se orientaron por la iniciativa propia de sus habitantes, adentrándose a una lógica de cuenta propia, generadora de ingresos económicos, con la finalidad de subsistencia y bienestar de los hogares alteños.

Cada conformación, creación de un mercado o feria en la calle lleva consigo la organización casi natural o inmediata de un sindicato, que se ve en diferentes rubros que se organizan, conforman sus asociaciones con la finalidad de estar protegidos por un ente institucional, asociaciones que se aglutinan en torno a la cabeza de la Federación de Comerciantes Minoristas en la ciudad de El Alto, ámbito de representación que busca nexos y confrontaciones con los entes públicos (municipio, vecinos, policía, gobernación, estado central, departamental y local) con las respectivas demandas en favor del sector, por ejemplo, es el caso de la demanda de un hospital gremial, ley gremial, pliego de peticiones, jubilación, crédito, etc.. Pero la esencia de todas estas estructuras y sus bases giran en torno a la tenencia, ocupación, vida social, función social y otros de los puestos de ventas, conocida como la vida orgánica.

En ese sentido en el presente trabajo se pretende responder a la siguiente interrogante *¿Cuáles son los factores (socioeconómicos y culturales) y características de los conflictos sociales en torno a la tenencia de los puestos de venta callejero y de qué manera se puede orientar su aminoramiento en la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios 22 de Abril?*

1.2 Justificación

La investigación, pretende aportar y profundizar las dimensiones del significado sobre los puestos de venta callejeros, no sólo como elemento material o físico, sino sus implicancias subjetivas, considerando las causas de los conflictos internos por las cuales atraviesan generalmente las mujeres vendedoras, dentro de una organización, mediante el conocimiento y la aplicación de la norma interna ya establecida como es el Estatuto Orgánico para lograr soluciones viables y a corto plazo. De esta manera tomar esta experiencia positiva de conocimientos adquiridos, como un aporte para las mujeres como referencia para otros conflictos en otros ámbitos legales del Estado.

Es importante reflejar las formas de soluciones que establecen los actores en torno a los puestos de venta basada en criterios no solo formales y estrictos (aplicación del Estatuto Orgánico) sino las tradicionales de la comunidad de origen que también son aportes de solución pacífica entre mujeres que se identifican en su entorno laboral.

El motivo por el cual se realiza el diagnóstico y la intervención desde la organización social y la educación social, es para aminorar los conflictos internos dentro de la “Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios 22 de Abril” de la ciudad de El Alto a partir de la socialización de los marcos normativos de la organización.

Tomando en cuenta el lugar estratégico muy concurrido por compradores y vendedores, donde se unen dos carreteras del Altiplano Norte y Sur conocida antiguamente como Ex - Tranca de Rio Seco, donde la actividad del comercio en artículos varios de primera necesidad en los últimos años en este sector se ha visto extendido físicamente en sus espacios callejeros, existen más puestos de venta, la asociación se ha ido ampliando a otras calles porque a través del comercio minorista la población va generando recursos propios como fuente de ingresos económicos para el sustento de las necesidades básicas de las familias, especialmente para las

mujeres que llegan a desempeñar un rol fundamental en aspectos, económicos, sociales, culturales y de género dentro de dinámica de las ferias semanales en la urbe Alteña.

Principalmente en la investigación es necesario percibir los conflictos que existen dentro de la Asociación de Comerciantes en cuanto al espacio físico de sus puestos de venta, dimensiones, las tarimas, sombrillas, medidas de los puestos, exposición de los productos y otros entre las afiliadas además del cumplimiento o no del Estatuto Orgánico de la Asociación en referencia a la posesión de un espacio físico apropiado desde el momento de la afiliación, las advertencias sobre las sanciones y la toma de conciencia, responsabilidad sobre la adquisición de un puesto de venta dentro de una asociación implica el goce de los derechos estipulados en la norma y cumplimiento de los deberes que enmarca el estamento legal de la asociación.

Además, ver las perspectivas de aquellas mujeres que han ejercido autoridad y saber si se cumple o no, el Estatuto normativo de su asociación, así como saber si las mismas autoridades de directorio y ex directorios conocen el contenido de su estamento en relevancia a sus bases.

Todo con el propósito de aportar con la propuesta de intervención, como trabajadora social viendo las fortalezas y las debilidades de la Asociación sobre la aplicación del Estatuto Orgánico y a partir de ello difundir, promocionar la norma interna de los comerciantes minoristas para el cumplimiento de los deberes y goce de sus derechos como afiliados.

1.3 Importancia de la investigación

La ciudad de El Alto emergente de una fuerte y continua migración rural, en diferentes tiempos, en términos económicos es una ciudad constituida por una población en su mayoría que no cuenta con un empleo fijo o asalariado, por lo que la mayoría de los habitantes busca el diario vivir en las calles con el fin de apropiarse algunas ganancias mediante el comercio minorista, la participación de la mujer de origen indígena en el mercado es sobresaliente por los mismos rasgos étnicos, el carácter social ya reconocido como la más activa en la venta de diferentes productos

al consumidor dentro de la dinámica comercial con su carácter social de confianza que entregan a los compradores.

El sector del comercio minorista, denominado también informal, en la ciudad de El Alto, comprende a una gran población sobre todo de mujeres asentadas en las calles, en vía pública como estrategia de intercambio de productos de consumo entre compradores y vendedores. La lógica de este tipo de comercio por su funcionalidad es de apariencia simple, ya que consiste en la adquisición y reventa de sus productos conocida como el comercio minorista o a detalle, y la ganancia que producen en función a un precio de la mercancía, implican un bagaje de conocimientos, estrategias, sentidos, lógicas etc., que incorporan las vendedoras a su actividad y al puesto de venta.

Dentro de la diversidad así como la dinámica del mercado, como en toda estructura surgen conflictos de diversas formas de acuerdo a sus necesidades, por lo tanto, las situaciones de conflicto son síntomas de insatisfacción y dentro la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de abril”, se ha visto la necesidad de conocer las causas de los conflictos internos y por ende planteamiento de solución, con la intención de aminorar en una gestión la menor cantidad de conflictos que se presenta en la asociación, tomando en cuenta, el significado de un puesto de venta para las mujeres comerciantes por cuenta propia.

A través del tiempo la mujer siempre ha sido un elemento activo en el rubro del comercio logrando la organización entre ellas mediante las Asociaciones de Comerciantes, en la ciudad de El Alto con la finalidad de llevar su actividad comercial en el margen de la legalidad cumpliendo ciertos requisitos con el Gobierno Autónomo Municipal de El Alto para el pago correspondiente de los patentes municipales.

Las características culturales que se desenvuelven en el mercado son la lengua nativa, la vestimenta y las tradiciones que con similitud comparten entre compradores y vendedores, esta situación les permite generar un grado de confianza entre las comerciantes minoristas de las ferias francas semanales que se dan en la ciudad de El Alto, sobre todo esto con la misma finalidad de todas(os) llevar el ingreso mínimo a los hogares para satisfacer las necesidades básicas de un familia, en muchos casos por la escasa formación educativa de mujeres migrantes del área rural y el nivel

comercial que se da por temporadas en el mercado entre la oferta y demanda de productos.

Con el diagnóstico, se precisa identificar los conflictos que se generan en torno a los puestos de venta, de qué manera se resuelven los conflictos, si una afiliada, asociada (do) cumple su norma, el estamento legal en el cual se amparan en situaciones de conflicto, problemas internos entre asociadas(os) respecto a sus puestos de venta en la Asociación de Comerciantes Minoristas “22 de abril”.

De manera general el mercado es el espacio, donde se llevan actividades de compra y venta de productos de primera necesidad, específicamente Rio Seco – Ex tranca es un lugar donde se lleva a cabo una feria semanal de dos días (martes, viernes), donde las mujeres desempeñan su cotidiana labor de comercio minorista a través de la venta de sus productos, el problema en sí, centra su atención en los conflictos que se dan en esta asociación de comerciantes desde el espacio de la tarima, la vida social de un puesto de venta, así como su función económica, social a un espacio apropiado en vía pública.

1.4 Delimitación espacial

El ámbito de abordaje de la investigación es la ciudad de El Alto Norte, Distrito 4 del Sector de Rio Seco (Ex tranca) Zona Brasil, sector de la “Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios 22 de abril” (c.f. mapa 1, infra), que se lleva a cabo la actividad comercial durante la semana compuesta por dos días (martes y viernes).

1.5 Delimitación temporal

El estudio temporal de la investigación sobre los conflictos que se presentan en la organización de comerciantes, se toma en cuenta en el último trimestre de la gestión 2019, temporada de actividad comercial con más concurrencia de vendedores y compradores.

1.6 Delimitación del objeto de estudio

El objeto de estudio es el conflicto social interno en torno a los puestos de venta de las mujeres comerciantes minoristas de la Asociación de Comerciantes Minorista en Artículos Varios de la Feria Franca “22 de abril” de la zona Brasil, Rio Seco Ex – tranca.

Dentro de los factores sociales, económicos, culturales, políticos, así como, los socioculturales que predominan en las estructuras de la sociedad son los motivos para que las mujeres puedan reflexionar e interpretar las políticas e ideologías, sobre las normas, leyes, decretos, resoluciones y otras disposiciones legales que permitan a la organización poder visualizar formas de solución a los conflictos que emergen en la fuente de las labores cotidianas del comercio minorista, como parte del empoderamiento de la mujer y de la toma de decisiones dentro la asociación y que estas sean motivos de experiencia para otros ámbitos legales a nivel general de acuerdo a las necesidades de la población.

1.7 Antecedentes del problema

Para muchas mujeres alteñas, un puesto de venta en vía pública para una familia es un patrimonio y símbolo de capital que a comparación de otras actividades económicas es rentable con ventajas a corto plazo y desventajas de no contar con un salario fijo, vacaciones, y otros beneficios.

La constitución de puestos de venta en vía pública no es una estrategia o política del Estado pero es una actividad que surge a causa de necesidades económicas, que el mismo gobierno no ha logrado garantizar a la población, principalmente a mujeres que han visto en esta actividad una inversión económica autogestionaria que permite administrar sus tiempos con la familia, hijos, la escuela, otras obligaciones, etc.

El comercio minorista en las calles es una actividad productiva y dinámica con la que los gobiernos no pudieron frenar, más al contrario es un sector que demanda de varias necesidades y políticas públicas porque está conformada no simplemente de mujeres, hombres, jóvenes que no tuvieron la oportunidad de acceder a una educación superior o profesional, sino que también hay personas profesionales que se dedican a las actividades comerciales en tiempos de desempleo. El éxito de esta forma de actividad se debe a la cultura de consumo que tienen las personas, el de hacer las compras al paso, adquirir los productos a precios accesibles, a partir de estas circunstancias se genera el sentido de comodidad para los compradores y vendedores.

Aunque se dan distintos conflictos por la estructura de esta actividad entre vecinos, comerciantes, transeúntes, choferes, es una actividad que da a estos sectores ingresos económicos, por ejemplo, los vecinos captan ganancias mediante el alquiler de los depósitos, tiendas, el comercio aumenta el valor comercial de sus casas, los puestos de venta adquieren un valor patrimonial, las personas que ambulan ofrecen mejor sus productos, aunque con pocos capitales captan sus respectivas ganancias.

En toda la dinámica del *Qhatu*, hay una gran población que ha visto la oportunidad de generar autosustento, y en los últimos años los vendedores han incrementado lo que hace que los lugares más concurridos y de mayor transitabilidad sean escasos para poder acceder a un puesto de venta lo que genera conflictos en la asociación de comerciantes por la necesidad de contar con un puesto de venta.

1.8 Características laborales

Según el I.N.E., en la ciudad de El Alto, el 43% del total de la Población Económicamente Activa (PEA) lo conforman las mujeres y del total de la población femenina que cuenta con una fuente laboral el 41% lo realiza por cuenta propia siendo la mayoría, dedicada al sector informal con la actividad del comercio sobre todo minorista que alcanzara al 39%. (Instituto Nacional de Estadística, 2012)

La economía informal en el Estado Plurinacional de Bolivia es una de las más grandes actividades en la que se desenvuelve la población a comparación de otros países de Latinoamérica, el empleo informal constituye aproximadamente un 71%, los emprendimientos informales constituyen alrededor del 46% del número total de personas. Otras estimaciones similares se dan en la encuesta domiciliaria del 2015 del Instituto Nacional de Estadística (2016) que dan a conocer que un nivel aproximado de 60% de la Población Económicamente Activa (PEA) de Bolivia, esencialmente de trabajadores independientes y por cuenta propia, la economía informal tiene una cuota aproximada de 65% del Producto Interno Bruto (PIB) por lo que se experimenta una evasión del 45% de Impuestos al Valor Agregado (IVA) de más o menos 15% del PIB.

Por lo descrito anteriormente se asevera que la elevada tasa de informalidad del Estado Plurinacional de Bolivia se debe a diferentes reglamentos para hacer negocios, instituciones públicas con presupuestos bajos y la falta de incentivos para

formalizas empresas otro factor es la falta de información para la creación, formalización y permanencia de empresas, porque se ha visto que no hay garantías ni seriedad para la sostenibilidad de las micro y pequeñas empresas de emprendimiento productivo por lo que suelen constituirse dentro la informalidad y requieren de trabajadores que posees poco nivel de educación o ninguna en la que aglutina principalmente a la población de origen indígena campesino y sobre todo de las mujeres

Para poder diferenciar las actividades laborales a las que las mujeres se incorporan en otros trabajos en las labores manufactureras esta el 18%, en servicios como ayudantes de cocina, restaurantes el 16%, en labores de casa son el 9%, en transportes y comunicaciones el 7%, en salud y educación el 4%, en el sistema financiero en 3%, en el sector público y otras ocupaciones esta el 2%. La mayoría de los trabajadores informales son mujeres (72,1%) y auto-empleados (75%) que ganan menos que el ingreso nacional promedio (Instituto Nacional de Estadística, 2016)

La secuencia con que se describen las labores donde las mujeres trabajan son con mayor preponderancia en la actividad comercial, artesanía están de acuerdo a las facilidades que la caracteriza para poder socializar en el campo laboral desarrollando, sus habilidades innatas, arraigadas en algunos casos de generación en generación, con las que generalmente una mujer se siente identificada y para lo cual los patrones patriarcales han dado lugar al espacio del mercado o *Qhatu* por su origen y los estereotipos de acuerdo al origen de procedencia.

Generalmente en la ciudad de El Alto se concentra la mayoría de las mujeres migrantes de origen rural, mujeres de pollera, muchas de las cuales en un principio se insertaron laboralmente en la ciudad de La Paz y que al final fueron a buscar refugio en la ciudad de nuevas y pocas oportunidades. En cambio otras mujeres llegan directamente a la urbe alteña, además de las mujeres que ya nacieron en la ciudad alteña (Salazar, 2007, pág. 17).

A si mismo describe que los obstáculos estructurales como la desigualdad socioeconómica y la persistencia de la pobreza, los patrones culturales patriarcales, discriminatorios, violentos y el predominio de la cultura del privilegio, la división sexual del trabajo, la injusta asignación social del cuidado la concentración de poder y las

relaciones de jerarquía en el ámbito público han sido las barreras para el empoderamiento económico de las mujeres en nuestro país.

1.9. Objeto de estudio

Dado la problematización previamente presentada, el objeto de estudio será definido como: Factores socio económicos y culturales que generan los conflictos por tenencia de puestos de venta callejera de las mujeres comerciantes minoristas de la asociación “22 de abril” de la feria franca de Rio Seco – Ex tranca.

1.10. Objetivos de la investigación

1.9.1 Objetivo general

Proponer acciones de orientación educativa para prevenir conflictos sociales internos relativos a la tenencia de los puestos de venta callejera de las mujeres comerciantes minoristas de la asociación “22 de abril” de la feria franca de Rio Seco – Ex tranca.

1.9.2 Objetivos específicos

- Determinar las causas materiales e inmateriales de los conflictos en torno a los puestos de venta.
- Identificar los tipos de conflictos sociales internos con respecto a los puestos de venta.
- Determinar las formas de solución de los conflictos en torno a los puestos de venta al interior de la asociación de comerciantes.
- Modelar una estrategia educativa para la socialización de la normativa organizacional para la solución de conflictos en torno a los puestos de venta.

CAPÍTULO II

MARCO METODOLÓGICO

La estrategia metodológica, será la vía que permite llegar a los objetivos, así mismo, las técnicas son instrumentos que colaboraron a realizar las operaciones metodológicas en el proceso de investigación.

2.1 Tipo de investigación

La presente investigación adopta el tipo de investigación cualitativa, que permite ver los resultados ya cuantificados como fuentes de información, para poder adquirir información que nos permitirá conocer la realidad, del contexto en el cual se desenvuelven los actores sociales en su cotidiano vivir sobre los conflictos.

A partir de la investigación cualitativa conocida también como la investigación etnográfica, se permite interpretar las acciones de la sociedad o de diversos grupos humanos, mediante las entrevistas y la observación, durante un cierto periodo con la finalidad de conocer la acción de los actores sociales. La etnografía, permite describir, analizar, y comprender los estilos de vida a quienes vamos a estudiar, sus características, la cultura, como construyen su diario vivir. También de esta manera podemos conocer a la comunidad sus características tanto sociales y de las formas de socialización entre los miembros de la comunidad con una de las herramientas principales como es la observación.

Para Giddens, la etnografía es “el estudio directo de personas y grupos durante un cierto periodo, utilizando la observación participante o las entrevistas para conocer su comportamiento social” (Giddens, 2007, pág. 24). Por lo tanto una actividad, registrando una imagen realista y fiel del grupo estudiado; en el trabajo de campo resulta ser una herramienta indispensable.

2.2 Nivel de investigación

La investigación es descriptiva y explicativa con la finalidad de captar una perspectiva general del problema que es poco abordado por el contexto de los sujetos de estudio así poder especificar las potencialidades que poseen y explicativa con la

visión objetiva de conocer las causas de los conflictos en la Asociación de Comerciantes Minoristas “22 de Abril”.

2.3 Universo

El universo de estudio es la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de Abril” conformada por 800 afiliadas(os) en su totalidad conformada en su mayoría por mujeres además de varones.

2.4 Tipo de muestra

El tipo de muestra que se utiliza en la investigación es no probabilístico intencional, de selección sesgada donde se eligió a los sujetos participantes en este sentido solo fueron tomadas en cuenta las comerciantes minoristas mujeres por el carácter investigativo del presente documento.

2.5 Técnicas e instrumentos de la investigación

2.5.1 Entrevista semiestructurada

Dirigida a las mujeres de base y ex dirigentes comerciantes, con el objetivo de escuchar y recopilar información a los sujetos de investigación. Se empleó una guía de entrevista (c.f. anexo 2)

2.5.2 Observación participante

En ciencias sociales, es una técnica de investigación que nos permite recopilar información, a partir de la percepción de un fenómeno desarrollado en la sociedad así como de los sujetos de estudio para ello se aplicó un diario de campo para el registro de observación mediante la guía de observación (c.f. anexo 1)

En ese sentido, se observó las actitudes las formas de cohesión en la fuente laboral de las mujeres, así como el desenvolvimiento de las actividades en el comercio de las mujeres en el mercado y las actitudes de las mujeres participantes en cuanto a conflictos internos sobre los puestos de venta que se dan dentro de la Asociación de Comerciantes Minoristas “22 de Abril”

2.5.3 Análisis documental

Se revisó la documentación que acercó a la temática de la investigación, así como el análisis normativo, y demás fuentes bibliográficas, mediante fichas de resumen, que brindaron información pertinente y se visibilizan a lo largo del documento.

2.5.4 Respaldo iconográfico

Se aplicó mediante el uso de imágenes cartográficas y fotográficas a efecto de ampliar la descripción y el análisis. Por ende, las imágenes trascienden su uso decorativo.

2.6 Fuentes de investigación

2.6.1. Fuentes Primarias

Son las mujeres comerciantes minoristas de la Asociación de Comerciantes, con el aporte en los trabajos de campo tales como la entrevista, observación mediante un cuaderno de registros de observación.

2.6.2. Fuentes Secundarias

Son los documentos con el aporte bibliográfico, fichas de lectura, citas bibliográficas, de libros, periódicos revistas revisados que contribuyen al trabajo de investigación según nuestra temática abordada.

2.7 Alcances y limitaciones del estudio

Los alcances fueron de acuerdo a las características de la población y al lugar de la asociación que está constituida en la calle y que es de acceso directo para recolectar información mediante la entrevista, observación y las fotografías.

Una de las limitantes es la falta de tiempo de las comerciantes ya que por las mañanas se constituyen en sus puestos de venta ellas están preparando sus productos para vender, posteriormente se dedican a la ventas finalmente las comerciantes realizan el recogido de sus puestos y herramientas de forma apresurada para dirigirse sus respectivos hogares e incluso las madres de familia tienen hijos que estudian por la tarde y deben estar al pendiente de los niños y se marchan una vez que la feria ya no tiene muchos compradores.

Otro factor de limitación fue los días de feria por la actividad de la Asociación de Comerciantes durante la semana de martes y viernes, es decir solamente son dos días por semana e incluso la mayoría de las mujeres comerciantes realizan sus actividades comerciales hasta medio día.

Por ultimo algunas mujeres comerciantes no quisieron ser entrevistadas por falta de confianza, temor e inseguridad.

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

En el presente capítulo se aborda fundamentos teóricos que ayuden a comprender la temática del comercio minorista en las calles por parte de las mujeres sobre los conflictos en los puestos de venta de la Asociación de Comerciantes Minoristas “22 de Abril”

También es importante tomar en cuenta los enfoques teóricos sociológicos, que permite interpretar sucesos sobre los fenómenos sociales, para poder contribuir en transformaciones de la realidad social. Los seres humanos desde el momento que son parte de la sociedad, se adecuan a las normas, hábitos, tradiciones, usos y costumbres, es decir no actúan por cuenta propia de acuerdo a decisiones individuales, sino bajo influencias ya establecidas históricamente.

En ese sentido se considera que Trabajo Social como profesión debe aportar al desarrollo de la sociedad enmarcada en su perfil profesional, apoyada por el objeto que son los problemas sociales, su objetivo que es contribuir a la resolución de los problemas, a nivel individual, grupo y comunidad, con la aplicación de las funciones de acuerdo a la coyuntura actual las cuales son: asistencia social, investigación social, gestión social, educación social, promoción social y organización social.

3.1 Definición de comercio informal

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), después de mucho tiempo de estudio, la definió como: el sector no ordenado, constatando la presencia de un gran número de ciudadanos pobres que producían bienes y servicios sin que sus actividades estuviesen reconocidas, estructuradas o reglamentadas por las autoridades públicas.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) hace hincapié en las relaciones desempleo que se generan en la economía informal, que corresponde a empleo no protegido, ya que la gran mayoría de las personas empleadas en el sector no cuentan con prestaciones laborales ni tienen acceso a la seguridad social, se pasa así del concepto de empleo en el sector informal al concepto más amplio de empleo informal.

3.2 Economía informal en Latino América

El sector informal no estructurado de la economía se ha convertido en la principal fuente generadora de empleo precario. En países como Bolivia, Perú, Ecuador y varios países centroamericanos el sector informal, representa más del 60% de la Población Económicamente Activa (PEA) y está saturando peligrosamente las calles de las ciudades. (Instituto Nacional de Estadística, 2012)

Generalmente por las causas socioeconómicas muchas familias en países concentrados de alta población, en particular los migrantes han encontrado refugio en esta actividad del comercio callejero y denominado informal por las formas de comercio que evade los impuestos en sus países además que permite obtener ganancias para una subsistencia mínima.

La experiencia de comercio informal en América Latina por las características de la gente tiene un gran valor por el emprendimiento de los comerciantes, la honestidad, la audacia y la forma de expender sus productos con un carisma que hace que el comprador busca sus beneficios tanto en precios como en la calidez de los comerciantes. (Gherzi, 2005, pág. 2)

La Organización Internacional del Trabajo, por su parte, observó que entre 2005 y 2006, el empleo informal en Bolivia aumentó considerablemente y representa en la actualidad el 63% de las actividades de la PEA (Población Económicamente Activa). (Organización Internacional del Trabajo, 2009)

3.3 El comercio a menor escala en Bolivia

En Bolivia, se ha establecido que la población presenta bajos niveles de ingreso económico en las familias, el acceso a la salud y la educación en años anteriores era limitado así como a las fuentes de trabajo, lo cual ha generado en la población buscar ingresos económicos en las calles con actividades de comercio minorista.

El modelo boliviano de desarrollo económico basado en la democracia participativa, representativa y comunitaria del Estado Plurinacional Boliviano, establece una correlación entre el desarrollo de los microcréditos y la explosión demográfica del empleo en diferentes rubros en las calles, lo cual permite a muchas familias mediante las mujeres encontrar mejores condiciones de vida, el aporte de las formas de organización en el comercio minorista la estructuración de las ferias con la

documentación exigida por el municipio y el Estado ha sido un respaldo legal que le permite acceder a préstamos de los bancos, mediante el pago de sus patentes con la extensión de la boleta de pago a la Alcaldía, como garantía de ser propietario de un puesto de venta el cual demuestra ingresos económicos de la actividad comercial.

Para nuestra perspectiva, el término de la informalidad da un categoría de ilegalidad en las actividades comerciales minoristas, con lo que no estamos de acuerdo, porque el comercio minorista es un actividad que genera ingresos y que las ganancias están destinadas a la subsistencia de la familia como sistema social de la sociedad, es decir mediante la actividad comercial minorista se logra la funcionalidad de la familia hasta el aporte estatal de forma indirecta, porque los comerciantes minoristas mueven grandes capitales en la ciudad de El Alto durante todos los días de la semana las ferias juegan su papel económico por el movimiento comercial, a pequeñas escalas que de una u otra forma aporta al Estado.

3.4 Comercio informal sustento de familias

Este comportamiento se viene dando, ya desde mucho tiempo en las Ferias Francas de la ciudad de El Alto, donde el Comercio Informal representa una de las principales causas de la inmersión de la población boliviana con respecto a la creación de empleos formales. Así mismo, la informalidad de nuestro país es considerada como una forma de “sustento económico”, dado que gran parte de este sector de la economía está estrechamente ligada a la pobreza.

Las limitadas oportunidades de empleo, el bajo nivel de educación, la pobreza en que viven muchas familias y el no tener un conocimiento para emprender un negocio propio, hace también que muchas familias de las zonas rurales migren a la ciudad de El Alto con el propósito de empezar un negocio propio y estas optan por el autoempleo en un negocio informal como medio de apoyo económico para ellos y sus familias.

Son muchas las familias de diferentes partes de donde provienen sea rural o urbana que generan sus propios empleos, ya sea en actividades agrícolas, actividades artesanales, proveedores de servicios y como una actividad informal comerciantes.

Entonces el sector informal se ha convertido hoy en día en un colchón amortiguador de muchas familias con escasos recursos económicos, y estos alcances

aparecen como principales represores de esta modalidad de trabajo, esto es altamente preocupante y las razones son porque desestabiliza el empleo y se empobrece a la población trabajadora, y lo más preocupante es que crece el desempleo a ritmo galopante, aumentando diariamente la cantidad de trabajadores autónomos que como estrategia de sobrevivencia buscan ocupar las calles de nuestras ciudades.

3.5 Comercio minorista y género

La Resolución de la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) de 2002, consideraba que las mujeres tienen más posibilidades que los hombres de encontrarse en la economía de las calles. Entre sus causas, mencionaba con carácter general la feminización de la pobreza y la discriminación, y las relacionaba más precisamente con la discriminación en el acceso al desarrollo de recursos humanos y a otros recursos económicos.

Como hemos visto antes, actividades de alta participación femenina, como el empleo doméstico, carece de regulación en bastantes países y en muchos, las empleadas de hogar están excluidas de los regímenes de seguridad social, por lo que muchas mujeres que sólo han tenido acceso a ese tipo de empleos carecen de protección durante su vida laboral y además no podrán disfrutar de asistencia sanitaria, prestaciones de maternidad y familiares, así como de pensiones de jubilación.

El comercio minorista es una actividad de compra de productos en pequeñas cantidades a través de un mayorista, que posteriormente lo vende en unidades individuales a los consumidores a detalle.

La forma de ingresos mediante el comercio a detalle se percibe de forma insatisfecha por las pocas ganancias captadas que no satisfacen totalmente la demanda de sus necesidades familiares, que generalmente cubre la alimentación por las estructuras de las necesidades y los servicios están mercantilizados (agua, luz, gas).

3.6 Participación de la mujer en el comercio informal en Bolivia

En las últimas décadas se produjo una aceleración de la entrada de la mujer boliviana en el mercado laboral, así como una rápida contracción del empleo en los sectores formales y una expansión del sector informal. El rápido proceso de urbanización del país también fomentó el desarrollo de un gran sector informal y, para

mediados de los 1970, 57 por ciento del empleo urbano era informal. En los años 1980, la contracción del sector público estimuló todavía más el empleo informal, que llegó a cerca de 60 por ciento de la fuerza laboral urbana, nivel en el que permaneció hasta el 2005. Con un sector público que se hacía cada vez más pequeño y una tendencia decreciente a contratar personal femenino en el sector privado formal, aumentó la proporción de mujeres en el sector informal.

Las responsabilidades del hogar y el estado civil parecen influir en los resultados del mercado laboral para las mujeres, al exigir un cierto grado de flexibilidad que comúnmente se asocia con el trabajo por cuenta propia. Los resultados del empleo de las mujeres son más sensibles al estado civil que en el caso de los hombres. Mientras que las mujeres casadas y divorciadas son más propensas a trabajar en el sector informal que los hombres, los resultados del mercado laboral para las mujeres solteras son los mismos que para sus colegas masculinos. Esto señala que las responsabilidades familiares y del hogar podrían determinar la preferencia de las mujeres casadas por la mayor flexibilidad que ofrece el auto empleo informal.

Al respecto la socióloga Silvia Rivera describe lo siguiente:

A través de la historia de nuestra ciudad, la mujer comerciante de origen aymara, con su presencia significativa en los mercados, tambos y ferias de la ciudad se ha acomodado a un contexto urbano mercantil y a otro rural, el contexto urbano le permite la sobrevivencia económica de sus hogares y negocios, en cambio el contexto rural la obliga a reproducir su etnicidad, alimentando costumbres y mitos propios de sus ancestros. Y es precisamente su origen étnico que le permite la creación de círculos de reciprocidad, característicos de la cultura aymara, donde reproduce y alimenta las relaciones de parentesco, fortaleciendo su labor productiva. (Rivera, 1997, pág. 4)

Generalmente las mujeres comerciantes generan círculos de reciprocidad entre mujeres para poder acomodarse en un puesto de venta, apegada a la amistad o parentesco, acompañadas de rasgos étnicos, lugar de procedencia, el idioma, la forma de vestir, que muchas de las mujeres urbanas migrantes del área rural no han dejado de lado su origen.

3.7 Importancia del empoderamiento de la mujer migrante rural

Es importante reconocer que el empoderamiento de las mujeres rurales durante el largo proceso histórico, con la identidad arraigada de su comunidad de origen, tiene un valor fundamental en la funcionalidad de diferentes estructuras sociales, ya sean estas sociales, políticos, culturales, económicas, y otros ámbitos como y son un aporte muy importante de forma directa o indirectamente a un desarrollo sostenible del país, por este motivo el empoderamiento económico y la participación de mujeres en distintos espacios económicos como del mercado se constituyen en exigencias y requisitos para avanzar hacia una democracia paritaria y real que contribuya al desarrollo sostenible y a economías más sólidas e inclusivas.

El Estado Plurinacional de Bolivia ha realizado importantes avances en los últimos años para el cumplimiento de empoderamiento económico de las mujeres y lucha contra las discriminaciones de género. La participación laboral de la mujer boliviana es la más alta de la región tomando en cuenta sus labores que realiza desde las actividades del hogar hasta la posibilidad de aportar ingresos económicos a la familia (62%), frente al 51% que se registra en América Latina y el Caribe. (Organización de Naciones Unidas, 2017)

También existe un alto nivel de vulnerabilidad e informalidad y una importante concentración en sectores de baja productividad, en los cuales las mujeres desempeñan sus actividades artesanales y de comercio minorista en la informalidad porque es una de las opciones para cubrir dentro de un familia las necesidades más esenciales de sobrevivencia particularmente en el caso de las mujeres indígenas. El 60% de las mujeres se encuentran insertas en este tipo de ocupaciones, frente al 40% de los hombres. En Bolivia, según el informe del INE "Salarios, remuneraciones y empleo del Sector Privado", entre 2008 y 2015 la brecha salarial entre hombres y mujeres se incrementó de 60 a 410 bolivianos.

Los obstáculos estructurales como la desigualdad socioeconómica y la persistencia de la pobreza; los patrones culturales patriarcales, discriminatorios y violentos y el predominio de la cultura del privilegio; la división sexual del trabajo, la injusta asignación social del cuidado; y la concentración de poder y las relaciones de

jerarquía en el ámbito público han sido las barreras para el empoderamiento económico de las mujeres Bolivia.

En el marco de esta problemática, el Sistema de las Naciones Unidas plantea, como posibles soluciones, que los países promuevan políticas macroeconómicas con perspectiva de género destinadas a estimular la actividad económica, proteger y ampliar el empleo productivo y reconocer el aporte económico que las mujeres realizan a través del trabajo no remunerado a nivel externo e interno de su familia. (Organización de Naciones Unidas, 2017)

Las mujeres y niñas bolivianas de las zonas rurales están expuestas a la pobreza en todas sus formas, estas mujeres tienen un perfil cultural de sobrevivencia, pese a las limitaciones buscan estrategias para poner fin al hambre, realizando en sus comunidades labores agrícolas, ganadería, cuidado del hogar, de los niños, esposos, padres y abuelos, estas mismas actividades han sido adquiridas de generación en generación y con esta misma actitud han llegado a migrar a las ciudades para lograr una estabilidad económica, una mejor educación para los hijos, la seguridad alimentaria, de la que siempre están pendientes al retornar a sus comunidades en tiempos de laboreo agrícola para poder abastecer de alimentos ancestrales como papa, quinua, trigo entre otros, en sus hogares con la mejora de la nutrición porque promueven continuamente la agricultura de forma sostenible, pese a que se ven obligadas a migrar a las ciudades.

Es importante destacar que las políticas de empoderamiento económico de las mujeres tienen beneficios en cascada para el desarrollo de las sociedades en su conjunto. No solo contribuyen al crecimiento económico y al fortalecimiento de la igualdad de género, sino que permiten avances significativos en la reducción de la pobreza, del hambre, de las desigualdades socioeconómicas.

El empoderamiento de la mujer permite reducir la vulnerabilidad de derechos de las familias frente a la violencia en todos sus aspectos y frente a las redes criminales que lucran con la pobreza y la miseria (trata de personas, narcotráfico, etc.). Por ende, las políticas de empoderamiento económico de las mujeres constituyen estrategias eficaces para construir sociedades más pacíficas, más justas y con oportunidades.

3.8 Teoría del conflicto social

La teoría del conflicto es una de las grandes escuelas de la teoría sociológica moderna, es considerada como desarrollo que se produjo en reacción a la estática del funcionalismo estructural. Durante las décadas de 1950 y 1960 la teoría del conflicto proporcionó una alternativa al funcionalismo estructural, pero ha sido superada recientemente por las teorías neomarxianas. La teoría del conflicto está íntimamente vinculada a la teoría de los juegos, a los estudios y escuelas sobre negociación. (Lorenzo, 2001, pág. 28)

Las teorías del conflicto social buscan explicar cómo la sociedad necesita tanto leyes y estabilidad como desacuerdo y a fin de lograr integración social lo que puede conseguirse ya sea con consenso y/o coacción. En cualquier caso, el conflicto es el factor del progreso, que se basa en la formación de grupos de cambio y acción social, a fin de obtener la integración, mediante pactos o acuerdos con el resto de los actores o sectores sociales, de nuevas relaciones o estructuras, que propician los grupos de presión o interés de los artífices del cambio.

Para Ramiro Villaroel, las teorías del conflicto se basan en los trabajos de Karl Marx, quien vio en la lucha de clases, la clave de la historia y la principal fuente de cambio. En la actualidad estas teorías están relacionadas con Charles Wright Mills y otros sociólogos, quienes además de la lucha de clases han analizado otros tipos de conflictos que se presentan en la sociedad de un grupo sobre otro grupo de la misma categoría, por ejemplo, un conflicto entre productores y consumidores. (Villaroel, 1989, pág. 26)

En el proceso histórico mundial el enfoque de los conflictos surge en la época de los grandes movimientos sociales, luchas estudiantiles, el cuestionamiento de la guerra de Vietnam, la lucha de la clase negra, la lucha de las mujeres por la igualdad de derechos.

La manifestación de esos conflictos y los movimientos que se gestaban en una supuesta sociedad consensual y estable de la cual proponían los funcionalistas y se debían explicar estas nuevas posiciones de acuerdo a la realidad que se va viviendo.

Los diferentes procesos sociales han buscado también la transformación de las teorías, es decir, los teóricos que analizan el conflicto plantean que para atender a las

sociedades se deben analizar los procesos de conflicto, desorden, desacuerdo, por la misma complejidad que presenta los conflictos y los mecanismos que tiene de sobreponerse de un grupo social a otro.

3.8.1 Definición del Conflicto social

Se ha querido definir al término de conflicto desde diferentes puntos de vista para Dahrendorf desde la concepción marxista considera al conflicto:

Como el motor principal de cambio social, como mecanismo básico de la sociedad bajo las categorías de competencia, disputa, combate, lucha, etc.; como manifestaciones del conflicto en las que hay diferencias de grado, intensidad o normatividad del contexto. (Dahrendorf, 1962, pág. 87)

En toda sociedad, el conflicto llegaría a ser un fenómeno natural y esto se conoce como un hecho social, bajo la categoría de grupo social para identificar a las partes dentro un conflicto social.

El término **conflicto social** se refiere a una forma de conflicto generalizado entre grupos sociales relevantes que constituyen una sociedad. Una definición generalmente aceptada de conflicto en el sentido sociológico es la ofrecida por Lewis A. Coser, para quien es una lucha por los valores y por el estatus, el poder y los recursos escasos, en el curso de la cual los oponentes desean neutralizar, dañar o eliminar a sus rivales. Un conflicto entre grupos pasa a ser un conflicto social cuando trasciende lo individual o grupal y afecta a la propia estructura de la sociedad y su funcionamiento.

3.8.2 Funciones del conflicto en el proceso de cambio social

Según Marx, el conflicto no solamente lleva a relaciones cambiantes en lo que se refiere a una estructura social definida, es necesario reconocer que el sistema social está en constante transformación a causa de los conflictos.

La producción feudal también tenía dos elementos antagónicos, que se designan igualmente con el nombre de lado bueno y lado malo del feudalismo, sin tener en cuenta que, en definitiva, el lado malo prevalece siempre sobre el lado bueno. Es el lado malo el que, dando origen a la lucha, produce el movimiento que crea la historia. (Coser, 1970, pág. 21)

En el feudalismo, las relaciones entre el señor feudal y el siervo esa subordinación estuvo sujeta a cambios ya sea de hecho como de derecho, esa subordinación se reflejó en un conflicto que en base a las necesidades ha creado una ruptura entre las relaciones del feudalismo para que pueda surgir un nuevo sistema social bajo el gobierno de nuevas formas de relaciones sociales. Marx sostiene que tanto el elemento negativo, que sería la oposición es una condición para el cambio en diferentes estructuras del sistema social, es decir, en los sistemas sociales hay tensiones, conflictos y si no se toma en cuenta un cambio necesario no se posibilita, no se atienden las demandas conflictivas y por ende ese cambio social básico.

En un conflicto se manifiestan tensiones y estas pueden convertirse en un cambio básico de una estructura social que hasta antes del conflicto se hubiera vivido como costumbre y habitual, por eso para Marx, es importante enfocar en los conflictos que llevara a nuevas alternativas de estructura social a cambios que se dan a conocer desde las inquietudes de una cierta población.

Es importante reconocer e identificar que no todos los sistemas sociales abarcan un mismo nivel de tensión y conflicto cada sistema tiene su particularidad esto debido a su estructura, su forma organizativa, el contexto social de sus habitantes o de la distribución de riquezas, poder, status y por esas conformaciones existe un lado insatisfecho que desencadena en tensión y conflicto.

Para el marxismo como una de las corrientes intelectuales que más contribuye a la interpretación del conflicto es importante destacar lo siguiente:

a) *Causas del conflicto social.*- A partir de los movimientos sociales “la historia de todas las sociedades habitadas hasta hoy ha sido la lucha de clases”. El conflicto es inherente al sistema social en el proceso de articulación de las sociedades; por lo tanto para el marxismo tradicional, el conflicto social y la revolución serán interpretados como imperativo estructural con orígenes socioeconómicos.

b) *Clases y lucha de clases.* - Las clases sociales son generadas de forma autónoma por la base económica, de cada modo de producción y en cada proceso la jerarquización de los conflictos sociales, que los movimientos sociales no son simples reacciones contra las injusticias, sino que van en busca de

intereses de clase para buscar programas de acción y de ideología en los fenómenos sociales.

c) *La movilización.* - La movilización es planteada como forma de acción del proletariado como organizarse y diseñar estratégicamente su actuación política, social, obrera, con sus ideales objetivos, fruto de las propias experiencias sociales compartidas por el colectivo: sus tradiciones, sus formas de sociabilidad las organizaciones ajenas al movimiento, pero que interactúan con su entorno la propia dinámica política nacional

3.8.3 Causas

De acuerdo a la coyuntura de la historia, con base social y económica que influye también en aspectos políticos, sociales y culturales, económicos y de personalidad con incidencia sobre las disputas sociales, con distintos grados de conflicto y alcances.

- Revolución
- Lucha de clases
- La acción mediante la movilización

3.8.4 Tipos

Para Lorenzo Cardazo, el conflicto social desde el campo de la sociología se da a partir de las luchas sociales que parte de una concepción global de la realidad social y su funcionamiento. “En términos genéricos, una teoría de conflicto social difícilmente será autónoma, lo normal es que forme parte de una concepción global de la realidad social y de su funcionamiento.” (Lorenzo, 2001, pág. 32). De ahí que se puede hablar de dos concepciones del orden social.

a) *Teorías consensualistas.*- La organización de cualquier sistema social tiende a la autocompensación entre los actores y las fuerzas que articulan su estructura y su funcionamiento, los conflictos son malos a causa de una alteración de una vida social normal.

b) *Teorías conflictivistas.*- Dentro de una sociedad siempre existe contradicciones y también objetivos contrapuestos que atraen confrontación de intereses, por esa razón, el conflicto está predispuesto a la dinámica social, y vista como un motor del cambio social.

3.8.5 Los conflictos según su contenido

Para Moore según Silva García, los conflictos se distinguen en función de sus fuentes principales

- Comunicación
- Conductas negativas repetitivas

Llevan frecuentemente a los conflictos, irreales innecesarios en el cual se producen conflictos de forma objetiva, en tres niveles:

- procedimientos de estimación (recursos físicos, tiempo, dinero, normas, etc.).
- procedimiento (formas de resolución del conflicto).
- psicológico (percepción, juegos limpios, participación, respeto, etc).

Es necesario un acuerdo en los tres niveles para la satisfacción de las demandas completa muchas veces por factores externos, por los roles adquiridos, pugna de poderes, control de recursos, tiempo, estructura de las organizaciones que la población emplea para dar sentido a la vida (del bueno y lo malo, de lo justo e injusto).

Los conflictos surgen por la imposición de un grupo sobre otros valores insatisfechos de acuerdo a la vivencia cotidiana que se apropia en ciertos grupos como valores cotidianos adquiridos, autoestima y otros. (Silva, 2008, pág. 7)

Esto quiere decir que las personas adquirieren ciertas conductas en su vida influidas por el nivel de educación, cultura, forma de vida y que no puede estar de acuerdo con otra persona de distinto pensamiento lo cual puede crear un conflicto entre personas de diferentes destinos que comparten un espacio de vida.

3.9 Funciones

Con la descripción anterior, podemos evidenciar que el funcionalismo tiene una percepción de fenómeno del conflicto social con la característica científica y ética e incluso puede estar complementada con la política.

La principal función del conflicto social es el cambio, como potencial para generar cambios bajo sus propios intereses de cada grupo social, la dinámica de un conflicto tiene la propiedad de proponer cambios en la sociedad porque los participantes de un conflicto tienen la propiedad de gestar cambios a partir de

elaboración de proyectos, propuestas, nuevos medios y que los beneficios de tales visiones se aplican y viven a lo largo de la historia.

3.10 Teoría de la resolución de conflictos

La resolución de conflictos es el conjunto de conocimientos técnicas y habilidades puestos en práctica para comprender e intervenir en la resolución esencialmente pacífica y no violenta de enfrentamientos entre dos o más personas. También podemos decir que es una herramienta que sirve para encontrar una solución a un problema.

Podemos ver que el origen de la resolución de conflictos data desde los inicios de la humanidad, porque se hallaron algunos escritos por Aristóteles y Heráclito donde estos autores afirman que el inicio de un conflicto es la misma evolución y desarrollo de la humanidad entre sus teorías los autores aclaran que sin un conflicto no hay cambio.

Otro antecedente importante es que esta teoría recobro su importancia después de la II Guerra Mundial, y fue abordada como herramienta en áreas de la antropología, en el área social y política.

A grandes rasgos existen tres enfoques para abordar los conflictos:

1. Enfoque jurídico – moral o normativo
2. La negociación o regateo coercitivo
3. Resolución de conflictos

El enfoque jurídico – moral o normativo, aborda al conflicto desde la aplicación de normas jurídicas y morales la importancia de los valores esta herramienta es útil cuando existe consenso entre las partes sobre todo sobre la aplicabilidad fundamentalmente debe primar los acuerdos, consensos para evadir a los conflictos.

La negociación o regateo coercitivo, lo importante en este enfoque es alcanzar el poder en cuanto a las relaciones sociales su objetivo es mantener una tensa calma pero no resuelve un conflicto en su totalidad.

Resolución de conflictos, se alcanza el pacto de conformidad entre partes, que alcanzan sus demandas, es decir se resuelve el conflicto.

CAPÍTULO IV

MARCO CONTEXTUAL E INSTITUCIONAL

4.1 La ciudad de El Alto: comercio y mujeres.

La participación de la mujer en la economía nacional es muy importante, particularmente en la ciudad de El Alto donde la mujer aymara migrante rural realiza diversos oficios y actividades que desarrolla en su cotidiano vivir, desde las actividades del hogar, el cuidado de los hijos, preparado de los alimentos, abastecimiento de los insumos de la canasta familiar por ende la siembra y cosecha de alimentos en la comunidad de origen entre otras actividades como la artesanía, actividades por cuenta propia como la actividad comercial además dentro de ello participar de la vida orgánica y política dirigencial del comercio en las respectivas asociaciones a las que suelen pertenecer.

Según Silvia Rivera Cusicanqui, a grandes rasgos el comercio en Bolivia como tal se dio en aquella época de la separación entre “indios” y “españoles” en el siglo XIX, a causa de la expansión de centros urbanos, los indígenas se fueron apropiando de ciertos espacios territoriales donde precisamente las mujeres han desarrollado actividades comerciales principalmente en los tambos. (Rivera Cusicanqui, 1996, pág. 26)

Según la autora, la apropiación de ciertos espacios por los migrantes del área rural y reconocimiento de ciertos espacios donde llegan productos de consumo fue consolidándose las actividades comerciales esto hizo que se dinamice el comercio en las ciudades, tanto por los indígenas como por las mujeres.

Por otro lado Rossana Barragán explica, que la ley de Ex vinculación de tierras ha extinguido las comunidades en el área rural por la carencia de tierras como medios de producción por lo que la población de las comunidades rurales se asienta en los alrededores de las parroquias de San Pedro, San Sebastián y Santa Bárbara, por lo que los comunarios fueron dedicando las horas labores a la artesanía, el comercio agricultura en sus alrededores. (Barragán, 1990, pág. 229)

Para la autora existe una dinámica social de poder coexistir en los espacios donde llegó a migrar la población indígena de áreas rurales, es el mismo fenómeno que vemos en estos tiempos donde la población va buscando nuevas oportunidades laborales en los centros urbanos.

La ciudad de La Paz ha sido una ciudad importante por el eje económico de la minería, posteriormente, el crecimiento se dio desde los años 1920 con la construcción de edificios, autopista, un Stadium, en los años 1980 se empezó a poblar la ciudad de El Alto, y así se fue desarrollando una ciudad económicamente activa tanto en el aspecto formal como informal.

Posteriormente, en 1985 el gobierno de Paz Estensoro, inicia un profundo cambio de reformas dirigidas a estabilizar la economía del país con un nuevo modelo de desarrollo económico basado en las leyes del mercado.

Mediante el Decreto Supremo 21060 (29 de agosto de 1985) según David Quispe, se puso en vigencia la “Nueva Política Económica (NPE)”, la cual justificaba solucionar con urgencia la inestabilidad del país en ese momento:

El rumbo de la economía boliviana cambió, se estableció la libre demanda y oferta de trabajo y de bienes en el mercado; se sentaron las bases para la entrega de la administración de empresas estatales al sector privado, que ocasionó despidos masivos de trabajadores mineros y fabriles, principalmente. Este hecho afectó también al área rural generando la migración campo – ciudad. (Quispe, 2011, pág. 19)

Ante la falta de empleo muchas familias se dedicaron al comercio informal, muchas familias que trabajaban en la minería y de labores agrícolas del campo migraron a las ciudades en busca de trabajo y mejores condiciones para las familias; en ese momento el comercio fue una opción para autogenerar trabajo, en ese proceso las calles y el mercado fueron para las mujeres una fuente generadora de ingresos económicos que permitieron paliar la crisis laboral de los jefes de familia.

Así mismo Quispe, refiere: “que el mencionado decreto por la emergencia del momento constituye un momento de la masificación del fenómeno de la informalidad”. (Quispe, 2011, pág. 20)

Por lo tanto, la expansión de las ciudades principales como La Paz, Cochabamba y Santa Cruz y actualmente la ciudad de El Alto fue urbanizándose además ocupando espacios comerciales como forma de apropiación de los espacios públicos donde transita la gente conformándose en asociaciones o sindicato de comerciantes para asentarse de forma permanente es los puestos de venta sobre calles, avenidas, plazas, calzadas, etc.

4.2 Características de la población en la ciudad de El Alto

Una de las características principales de la población Alteña es la migración rural mediante la contribución en la expansión territorial de personas procedentes de provincias altiplánicas y otros departamentos lo cual da a la ciudad un carácter conformado por influencia en la cultura aymara expresada en la forma de desarrollo de las actividades sociales e interfamiliares, como factor de producción y reproducción social de sus habitantes a partir de sus propios recursos que no siempre pueden ser físicos, económicos sino intangibles a partir de su cultura y carácter de lucha por la vida que esencialmente le ha dado a la ciudad una carácter de ciudad revolucionaria que busca desarrollo y nuevas oportunidades.

Esencialmente una familia o una persona migrante del área rural, busca satisfacer sus necesidades de subsistencia mediante vivienda, educación, mejores niveles económicos, y cuando no se cuenta con estas oportunidades en el área rural muchas familias o personas buscan nuevas alternativas en las ciudades donde hay más oportunidades de superación para los hijos y calidad de vida.

Se ha mencionado frecuentemente que la ciudad de El Alto, está conformada por una población de origen migrante de áreas rurales de diferentes provincias del altiplano y que la mujer inicia en muchos casos, una vida económica que proporcione ingresos, en las ferias alteñas. Para Xavier Albó y otros:

En las ciudades urbanas, las mujeres que migran de las áreas rurales, del campo a las ciudades, buscan espacios para poder acomodarse encontrar un lugar sobre todo las mujeres jóvenes en cambio las mujeres adultas que llagan al área urbano se acomodan a sus actividades ya aprendidas como labores de casa y cuidado de los hijos, las productoras a la artesanía, confección de ropa y el preparado de la comida y de bebidas calientes o

desayunos que se ven en los mercados y calles de las ciudades. (Albó, Greaves, & Sandoval, 1983)

Cuando las personas migrantes buscan la superación en los niveles de vida en el área urbano esta va desarrollándose con carácter de identidad originaria del lugar que proceden por los rasgos culturales que traen de las comunidades de origen.

4.3 La dinámica del mercado

El mercado es el espacio, el lugar donde se realizan actividades de intercambio de productos, en tiempos de la colonia, el mercado fue el nexo más importante entre el área urbana y el campo o mediante el intercambio de la producción agrícola y pecuaria para el consumo diario.

Los *Qhatus* o mercados son estructuras sociales conformadas a través del tiempo por el cual se procesa la dinámica de interacción y coordinación con reglas formales e informales entre los actores sociales y sus necesidades de sobrevivencia, en la ciudad de El Alto, los mercados se constituyen ferias callejeras diarias, semanales, anuales que en los últimos años fue expandiéndose casi por todos los barrios y zonas de la urbe alteña.

Según Silvia Rivera:

Los mercados cerrados tradicionales adquiridos tras la lucha de las mujeres sindicalizadas en los años 1930 y 1940, han dejado de ser el principal centro de operaciones comerciales en la mayoría de las ciudades de La Paz y El Alto, en tanto que las áreas feriales callejeras aledañas han experimentado un impresionante crecimiento, tanto en el volumen de sus operaciones como en sus dimensiones físicas. La gente se ha acostumbrado a comprar en las calles y ya no quieren entrar a los mercados.

Esta competencia por parte del comercio ambulante, así como la creación de espacios feriales aledaños a los antiguos mercados a inducido a las comerciantes a abandonar sus puestos de venta en el interior de los mercados y salir a las calles armando sus chiviñas y sus tarimas como símbolo de apropiación de un cuadrilátero de espacio callejero. De esta manera, han logrado mantener su preeminencia como comerciantes antiguas y respetadas y su poca capacidad de tolerar a las recién llegadas, estableciendo acuerdos que

las consolidan en sus rasgos de generosidad, prestigio y capacidad de convocatoria gremial. Así las comerciantes minoristas han llegado a converger su oficio en forma tradicional. (Rivera Cusicanqui, 1996, pág. 19)

En cuanto a los conflictos que se presentan en una organización de comerciantes minoristas se encuentran los ambulantes que son personas que no están afiliadas a la organización y dentro de lo ilegal vienen a traer conflictos con los afiliados por la competencia que traen con los mismos productos y a bajo costo y los compradores siempre buscan los costos bajos de los productos que van a consumir.

Según un artículo publicado en el periódico “El Alteño” (2015):

La alcaldía llega a ser un mediador entre comerciantes feriantes que se constituyen a vender sus productos en sectores aledaños al mercado Villa Tunari que está legalmente constituida esta asociación de comerciantes Túpac Katari y Bartolina Sisa exige el retiro de los comerciantes de la Feria de la calle 10 de la zona de Villa Tunari por representar una competencia desleal, indican que los compradores no ingresan al mercado de Villa Tunari a realizar sus compras, que adquieren sus productos de los feriantes que se asientan a las orillas del mercado, ante estos sucesos se ven perjudicados económicamente al no tener venta, y no poder llevar los ingresos necesarios para el sustento de sus familias afirman que la mayoría de los consumidores compran de afuera. (Cáseres, Feria franca enfrenta a vecinos en Santiago II, 2000, pág. 5)

Las controversias en la ciudad de El Alto son continuas debido a las necesidades de la población de captar ingresos económicos para la subsistencia de las familias por lo cual muchas veces se ven confrontados los vecinos con los comerciantes o viceversa comerciantes y vendedores ambulantes que dan una mala imagen a la ciudadanía.

4.4 El significado de la informalidad

Los orígenes del comercio como tal, con su denominación de la informalidad se conoce aproximadamente hasta mediados de siglo XX, anteriormente era común aceptar la mezcla adecuada de activos de capital y políticas como una economía tradicional, entonces sería reconocida como una actividad formada por pequeños comerciantes, pequeños productores y procesos de producción artesanales, se

convierta en una economía moderna o formal, es decir, se creía que son aquellos incentivos que propiciaba el mercado, las empresas informales de una economía que se modernizaba optarían generalmente por la formalidad.

Con el transcurso del tiempo, se demostró que las economías en desarrollo no parecían manifestar este patrón esa característica, ya que en el sector tradicional no solo subsistía, sino que se estaba expendiendo constantemente y coexistía en el sector formal. Este hecho se demostró en un estudio sobre Kenia en 1972, realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), donde se definió por primera vez el término de economía informal para referirse a lo que antes se conocía como economía tradicional.

Según el INE (Instituto Nacional de Estadística), no existe una definición precisa del significado “informal”, es un calificativo que se da a una serie de actividades sin precisar específicamente a una actividad, porque son muchas formas de definiciones que se ha dado en diferentes estudios a las actividades informales. Además, el sector informal urbano es una forma de crear puestos de trabajo autogenerados por la fuerza e iniciativa laboral personal, incluidas las familias, y que además este sector opera con escasas condiciones técnicas de equipamientos e insumos, esto convierte al sector informal urbano en un sector de modo de producción pre – capitalista porque no genera excedentes de producción sino solo de auto subsistencia. (Instituto Nacional de Estadística, 2013, pág. 12).

El sector informal urbano surge como respuesta a la necesidad de subsistencia de la población sobrante respecto al sector formal, es decir, a un modo de producción no capitalista y de autoabastecimiento.

4.5 La asociación “22 de Abril” Rio Seco Ex – Tranca

Mediante el diagnóstico social se pretende conocer a la institución y sus actores directos, lo cual permitirá acumular información, los procesos de comunicación entre los sujetos de investigación así como al mismo objeto de estudio de la problemática de los conflictos internos en la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 Abril” sobre la tenencia y posesión de los puestos de venta, tomando esta problemática se identifica las necesidades de la organización, mediante el rol de investigación ir describiendo hechos conocidos a hechos desconocidos con la finalidad

de proponer una propuesta de intervención desde el perfil del trabajador social, tomadas en cuenta desde su formación académica y aplicarlas en el ejercicio profesional desde la investigación, educación social y organización social.

El proceso cualitativo permitirá explorar, comprender e interpretar los fenómenos sociales del conflicto en la organización con el apoyo del referente teórico y de esta manera abordar el problema encontrado dentro la estructura de la Asociación de Comerciantes en el espacio dinámico de la ciudad de El Alto.

4.6 Características de la organización

Según la revisión de fuentes documentales, la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de abril”, se define como una institución colectiva donde participan todos y todas las asociadas de reconocida moralidad, honradez y organizada sobre principios netamente democráticos.

Bajo la denominación de: Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de Abril” Rio Seco Ex – Tranca, de la ciudad de El Alto de La Paz, se constituye bajo la ordenanza municipal N^o 100/90, del Gobierno Municipal de la ciudad de El Alto, con fines sociales y sin fines de lucro, con todos los derechos y obligaciones que Estado confiere a las personas jurídicas, con sujeción a lo establecido la norma establece en el artículo 21, numeral 4) de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia la cual garantiza el libre derecho a la asociación y conforme señala el art. 58 y siguientes del Código Civil.

Señala su domicilio legal a la sede como oficina y a todas las calles donde se acoge a todos los afiliados (as): calle Luis Espinal, calle 14 de septiembre, calle Rio Guapore, callejón Guapore y calle Villa Bella.

Sus principios se basan en la Ley 348, Ley Integral para Garantizar a las Mujeres una vida libre de violencia de: Igualdad, Inclusión, Trato Digno, Complementariedad, Armonía, Igualdad de Oportunidades, Equidad Social, Equidad de Género, Cultura de Paz, Atención Diferenciada, Así mismo se fundamenta en la Ley 045, Ley contra el Racismo y toda forma de Discriminación bajo los principios generales de la Interculturalidad, Igualdad, Equidad y Protección. (Fondo de población de las Naciones Unidas, 2013, pág. 117)

4.7 Características generales

4.7.1 Historia de la Institución

Según los datos recabados de las entrevistas, la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de abril”, en un inicio fue agrupando a personas que querían expender sus productos en la continuación de la calle Luis Espinal, con anterioridad se había constituido otra asociación de comerciantes denominada: Ex tranca, que ocupaba la parte principal de la Av. Juan Pablo II, donde no permitían agrupar o asociar a otras personas con los argumentos de que los primeros asentados y asociados en dicha organización habían batallado la creación de la feria: “Mucho se atajaban del lugar, además en esa calle había mucha basura que dejaban los vecinos y otras personas, cada martes y viernes era un conflicto por el espacio, por eso hemos decidido crear nuestra asociación [calles] más adentro”

Por los motivos expuestos decidieron apartarse y conformar una nueva asociación por los problemas internos entre las bases y los dirigentes de la anterior asociación y a la cabeza de Sebastiana Alacori, Pastor Payrumani(+), Cristina Zongo, entre otros. El argumento central de los asociados en la época fue la falta de trabajo, empleo seguro y mala organización y atropellos de otras organizaciones.

Según la Sra. Ruth Mamani, la asociación fue fundada un 22 de abril de 1988, por personas de ambos sexos de reconocida moralidad, honradez y organizado sobre los principios netamente democráticos, con participación equitativa e igualitaria de sus asociados constituida al margen de ideologías políticas, credos religiosos y de toda forma de discriminación de género social y racial.

A través del tiempo ha buscado la regularización de sus documentos como las resoluciones municipales, personerías jurídicas, lo principal pago de patentes regularizadas en las últimas gestiones por el cual la organización queda consolidada de forma legal con el Gobierno Autónomo Municipal de la Ciudad de El Alto.

De esta manera queda legalmente constituida el gremio como: Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de abril”, Ex – Tranca Rio Seco, bajo valores de solidaridad, libertad, igualdad, con fines sociales sin fines de lucro, y respectivamente los afiliados o asociados (as) sujetos a derechos y obligaciones que el Estado Plurinacional de Bolivia confiere a los/las ciudadanos/ciudadanas que

señala a lo establecido en el artículo 21, numeral 4) de la norma suprema como es la Constitución Política que garantiza el libre el derecho a la asociación amparada en el art. 58 y siguientes del Código Civil así como de la Ley General de Trabajo.

4.7.2. Características de la feria de comerciantes minoristas “22 de abril”

En el ámbito de ocupación de las calles de la asociación existe una diversa gama de puestos de frutas, verduras, pescados, ropa en toda su variedades, calzados, ropa americana, artesanías de todo tipo desde las mujeres que tejen a mano, hasta artículos de carpintería, material audiovisual de videos y CD's, chiflerías, comida en toda sus variedades de diferentes precios y otras bebidas (fresco de K'hisa, gelatinas), en una variedad cultural que transmite la mujer alteña migrante rural.

Paralelo a la feria de la asociación que ocupa las calles se establece una diversidad de tiendas de consumo, abarrotes, ferreterías, veterinarias, clínicas privadas, ópticas, comerciales, tiendas de servicio de telecomunicaciones, sucursales de instituciones financieras como el Banco Sol, Banco Fie, Los Andes, Banco Económico, Banco Unión, Diaconía, mutuales, casa de cambio, instituciones educativas privadas, entre las calles fragmentadas y avenidas están los colegios Brasil, Santa Bárbara y Nueva Jerusalén.

Ilustración 1 La dinámica del sector estratégico de bancos, casas comerciales, transporte, peatones y comerciantes muy concurridos



La conformación de los miembros de base de la asociación de comerciantes minoristas 22 de abril está constituida por un gran número de mujeres, es decir, que también hay comerciantes del género masculino, cuentan con un Estamento Orgánico,

una personería Jurídica, Planos de asentamiento y otros documentos por el cual también pagan sus patentes al Gobierno Autónomo Municipal de la ciudad de El Alto de forma anual.

Dentro del pasar de los días en sus cotidianas labores las mujeres comerciantes minoristas llegan a pasar por diferentes conflictos en la feria desde problemas externos con los vecinos, alcaldía, otras asociaciones, sindicatos de choferes, compradores, ambulantes y problemas internos con la directiva, con sus mismos miembros de base por los puestos, las medidas y la agresión de otras afiliadas a sobrepasar las medidas o no respetar los pasos peatonales, la agresión a los compradores, como también a los ambulantes.

4.7.3 Ubicación Geográfica

La investigación se realizó en la ciudad de El Alto Norte, Distrito 4 del Sector de Rio Seco (Ex tranca) Zona Brasil, en el sector de la “Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios 22 de Abril”, que se lleva a cabo la feria semanal de dos días (martes y viernes).

Este lugar conocido como la Ex Tranca² es un lugar estratégico de unión entre dos sectores del altiplano del norte como del sur, las dos carreteras interprovinciales del sector de los lagos y del lado sur del altiplano confluyen. Dicha articulación genera el desenvolvimiento de mujeres comerciantes del área rural con una dinámica de madrugada, durante el día ya existe asociaciones consolidadas legalmente para que puedan ejercer su actividad laboral de comercio, se trata de una feria semanal de los días martes y viernes, otros días deben desocupan las calles según su ordenanza municipal por el tráfico vehicular. Además, debe señalarse que la denomina: *Ex Tranca*, constituye el punto de parada del transporte hacia el centro de la ciudad de El Alto, desde ahí las movilidades de transporte parten hacia la Ceja (sector de trameaje), mientras por el carril contrario la gente espera dirigirse a las zonas aledañas como Tahuantinsuyo, San Roque, San Felipe de Seke, 16 de Febrero, mientras que otros pasajeros se aprestan para viajar con sus bultos a Desaguadero, Copacabana y Laja.

²Recibe dicha denominación por la existencia de un puesto de control vehicular en el pasado, ante el crecimiento urbano el puesto de control y peaje fue trasladado a otro punto más distante.

4.7.4 Límites territoriales

- Al norte, con la zona Tahuantinsuyo
- Al este, con la zona Complemento Villa Tunari
- Al sur, Lotes y Servicios
- Al oeste, Lotes y Servicios

Ilustración 2 Ubicación satelital zona Brasil Rio Seco Ex - Tranca



A una cuadra hacia adentro de la Av. Juan Pablo II se encuentra plaza conocida como El Dinosaurio, en su entorno esta la cancha enmallada, los resbalines en estado precario donde un grupo de niños juegan alegremente mientras va tocando la música de uno de los puestos de venta.

Ilustración 3 Ubicación de la Asociación de Comerciantes Minoristas "22 de Abril" conformada legalmente por tres calles principales y el resto de complementación



- Calle 14 de septiembre
- Calle Rio Guapore
- Callejón Guapore
- Av. Luis Espinal
- Calle Villa Bella

4.7.5 Población (Número de afiliados)

La presencia de los comerciantes está determinada por las épocas del año. Actualmente la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de Abril”, cuenta con 1800 afiliados que están legalmente asociadas en los libros de afiliaciones, con sus respectivos credenciales según el informe del Directorio Actual gestión 2019 a la cabeza del Secretario General Don Cirilo Ponce entre las cuales participan de este gremio sin discriminación alguna, asociados de diferentes edades, desde personas de la tercera edad, personas con discapacidad, madres solteras, incluso niños huérfanos que mantienen el puesto de la madre que ya falleció, jóvenes estudiantes, mujeres y hombres de diversas edades.

4.7.6 Domicilio

Se establece como sede o domicilio a las calles donde ocupan sus asociados los días martes y viernes de feria franca ubicada en la zona Brasil de la Ex – Tranca de Rio Seco, Distrito 4 de la Ciudad de El Alto.

También se establece como domicilio legal a la oficina de la organización donde trabaja todo el directorio, dando su función de la misma a los días particulares de la Feria Franca (martes, viernes), para cualquier referencia administrativa o de sus respectivos trámites legales municipales y atención a los miembros asociados para su correcta función de la organización.

4.7.7 Infraestructura

La infraestructura de la organización está situada en las calles de la zona Brasil, por lo que aún falta el mejoramiento de las calles en coordinación con los vecinos que dejan la basura en dos principales esquinas de la final 14 de septiembre y la segunda cuadra de la Av. Luis Espinal aunque en los últimos años se ha mejorado las calles con el adoquinado y el asfaltado de sus principales avenidas aun algunas aceras de los domicilios de los vecinos de la Zona Brasil, son de tierra, las aguas servidas

desembocan en la calle lo que da un mal aspecto de falta de higiene en las calles de la feria.

Es decir, la asociación como tal, no cuenta con una infraestructura pues dentro de su norma establece que si en algún momento llega a disolverse por razones de fuerza mayor todos aquellos muebles adquiridos en el tiempo pasaran a una institución de beneficencia y así queda quedaría disuelta la asociación.

4.7.8. Tipo de Educación

Existe alta tasa de analfabetismo, en particular de las mujeres adultas mayores. Pese a que existió el Plan de Alfabetización “Yo sí puedo”, esta no parece tener mayores resultados.

Tabla 1 Cuadro nivel de Educación

Nº	Nombre	Edad	Grado de instrucción
1	Isidra Chura Mamani	92	Nivel básico
2	Carmen Turpo Mamani	40	Nivel intermedio
3	Tatiana Copajeña Quispe	45	Nivel intermedio
4	CrecenciaJanco de Paye	62	Nivel básico
5	Laura Virginia Mamani Paucara	48	Nivel básico
6	Eugenia Mita Mamani	27	Nivel superior
7	Martha Zoila Huanca Yujra	40	Nivel medio
8	Francisca Chura Mayta	57	Nivel básico
9	Pastora Josefa Apaza	79	No fue a la escuela
10	Natividad Huanca Quelca	42	No fue a la escuela

Fuente: Elaboración propia

Dentro de la asociación se reconocen a mujeres migrantes en su mayoría del área rural que durante su infancia , adolescencia y juventud no han podido acceder a la educación por diferentes circunstancias en su momento por ejemplo la concepción que se tenían antiguamente “de que las mujeres estudian en vano porque se casan o que la mujer va a la escuela a perder su tiempo” por la que las afiliadas en etapa adulta y de la tercera edad, tienen poco conocimiento de la lectura y escritura, sin embargo, hay personas afiliadas que si tienen un grado de instrucción intermedio, medio hasta superior estas constituyen las nuevas generaciones sobre todo los hijos de los

migrantes que han ejercido su derecho a la educación emanada por la Constitución Política del Estado en el Art. 77.

La educación constituye una función suprema y primera responsabilidad financiera del Estado, que tiene la obligación indeclinable de sostenerla, garantizarla y gestionarla”, el artículo está orientado hacia la población boliviana en su derecho de buscar el bienestar y la superación personal amparada en la ley suprema del Estado Plurinacional de Bolivia. (Constitución Política del Estado, 2009, pág. 18)

También nos aclara en el Art. 79

La educación fomentará el civismo, el diálogo intercultural y los valores éticos morales. Los valores incorporarán la equidad de género, la no diferencia de roles, la no violencia y la vigencia plena de los derechos humanos. (Constitución Política del Estado, 2009, pág. 18)

Mediante la educación, los valores que se adquieren dentro de la familia y la sociedad se puede vivir en equidad de género, todos somos iguales hombres y mujeres y así de esta manera se integran roles como se ven dentro de los mercados de la ciudad Alteña donde las asociaciones de comerciantes aglutinan en sus filas a hombres que también se dedican al comercio. En cuanto a la no violencia, es en este punto la ley garantiza el goce de los derechos humanos en todos los ámbitos ya sean sociales, económicos políticos y culturales.

4.9 Objetivos de la asociación de comerciantes minoristas “22 de Abril”

Según el estatuto de constitución, la asociación de comerciantes minoristas tiene como **objetivo general** mejorar las condiciones de vida de las asociadas y asociados quienes se dedican a la comercialización de artículos varios como principal medio de vida, promoviendo actividades destinadas al mejoramiento de la calidad de vida a través de la promoción de cursos y talleres de formación, capacitación y actualización en temas relacionados con las actividades que desarrollen, así como la defensa mancomunada de los interés sociales de sus asociados y asociadas. (Directorio Asociación de Comerciantes Minoristas 22 de Abril, 2000)

Como **objetivos específicos** están las siguientes:

- a) Realizar actividades que permitan la prevención y la protección social de cada uno de los asociados, así como de sus familias.
- b) Incentivar a la creación de una caja de ahorros de Beneficencia y previsión social, de la asociación exclusivamente para socorrer a sus asociados en caso de enfermedades accidentes y muertes.
- c) Promover la realización de cursillos, cursos de alfabetización, seminarios, talleres técnicos y otros que permita elevar el nivel cultural de todas las asociadas (os), en temas relacionados con las actividades que desarrollen respecto a su actividad comercial.
- d) Promover y coordinar con autoridades competentes la estabilidad y conservación de los puestos de venta de todas las asociadas (os), saliendo en defensa de todos ellos en todo tipo de conflictos, reclamos y problemas que presenten, respetando y aplicando las normas estatales y normas del presente Estatuto Orgánico.
- e) Cooperar en forma material y moral alas asociadas (os) y sus familiares en todos los casos necesarios que se presenten dentro de la asociación.
- f) Promover y canalizar financiamientos, donaciones, prestamos ante entidades públicas, privadas nacionales, e internacionales, así como a entidades financieras para el logro de objetivos de la asociación,
- g) Mantener relaciones sociales con asociaciones similares y afines en el plano local y departamental, para de esta manera estrechar lazos de amistad y defender conjuntamente los derechos e interés de los mismos
- h) Gestionar y aprovechar condiciones favorables legales, impositivas e institucionales y otras facilidades de Gobierno nacional, Departamental, Municipal y comunal.
- i) Promover la creación de una caja de ahorro y crédito interno de la asociación para contrarrestar las desventajas económicas de las asociadas (os). (Directorio Asociación de Comerciantes Minoristas 22 de Abril, 2000)

Como se puede observar en el detalle de los objetivos de la asociación es una descripción de la cual sería una buena fuente de producción de elaboración de

diferentes actividades para profesionales e instituciones públicas puedan trabajar con el sector de los comerciantes minoristas

Es importante rescatar que la Asociación como organización contempla diversas funciones y actividades para los socios tratando de llevar en armonía a todos los asociados (as) así como de poder alcanzar diferentes beneficios para la organización.

4.10 Rol de mujer comerciante minorista en la Asociación

Las mujeres de la ciudad de El Alto, en su mayoría la de origen campesino, las que tienen rasgos étnicos marcados muy fuertemente por su vestimenta, su lengua, usos y costumbres siempre ha sufrido marginamiento social, y poniéndose al frente de diferentes estereotipos las mujeres han logrado organizarse con estrategias de sobrevivencia en diferentes aspectos para responder a las necesidades más emergentes de las familias como es la alimentación de los miembros de la familia educación y salud entre otros.

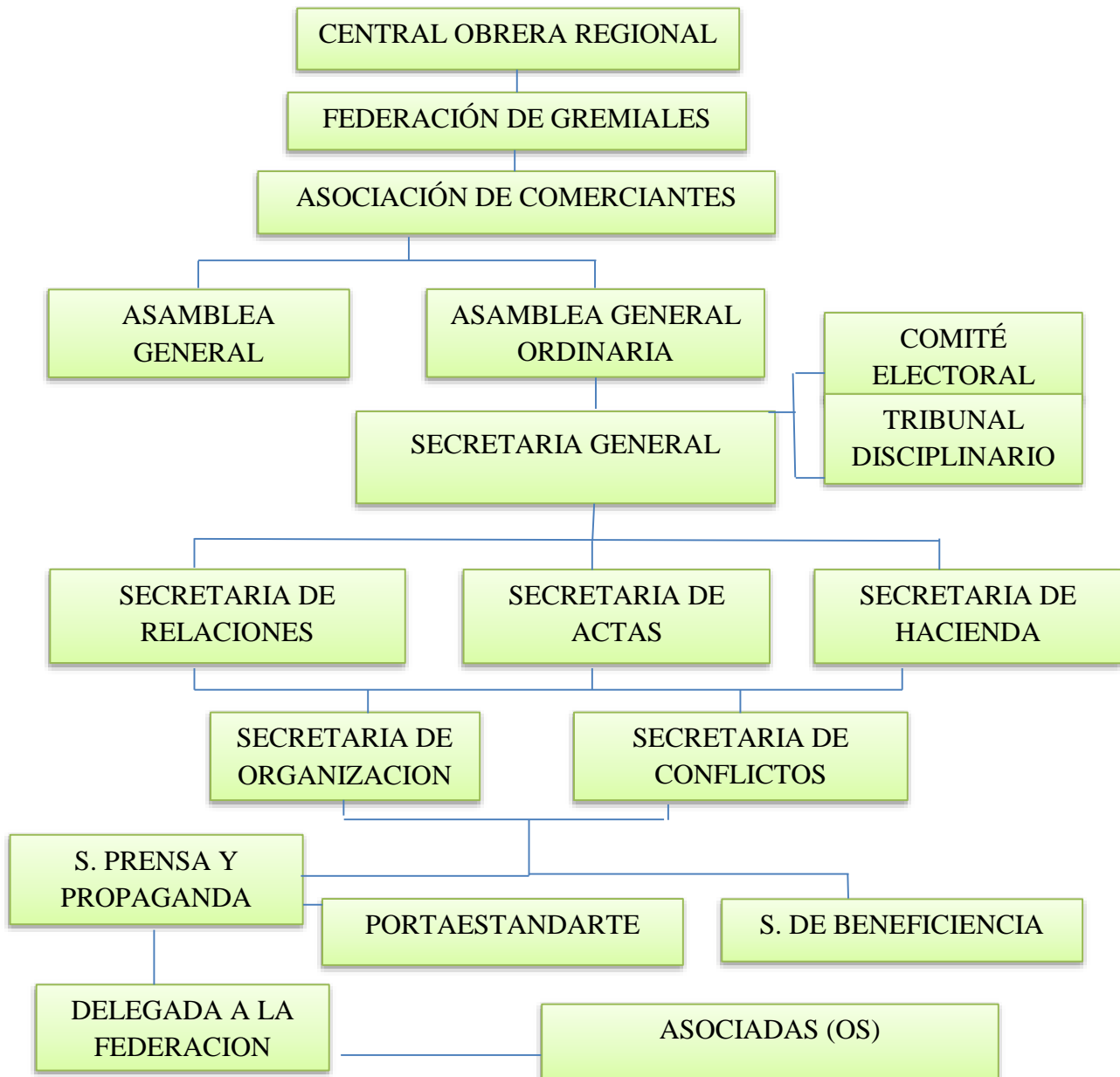
Según el informe de la ex secretaria general Ruth L. Mamani Guzmán, la conformación de los miembros de base de la asociación de comerciantes minoristas 22 de abril está constituida por un gran número de mujeres, es decir, que también hay comerciantes del género masculino, cuentan con un Estamento Orgánico, una personería Jurídica, Planos de asentamiento y otros documentos por el cual también pagan sus patentes al Gobierno Autónomo Municipal de la ciudad de El Alto de forma anual.

Dentro del pasar de los días en sus cotidianas labores las mujeres comerciantes minoristas llegan a pasar por diferentes conflictos en la feria desde problemas externos con los vecinos, alcaldía, otras asociaciones, sindicatos de choferes, compradores, ambulantes y problemas internos con la directiva, con sus mismos miembros de base por los puestos, las medidas y la agresión de otras afiliadas a sobrepasar las medidas o no respetar los pasos peatonales, la agresión a los compradores, como también a los ambulantes.

4.11 Estructura organizacional de la Asociación

La organización de la Asociación Comerciantes tiene la siguiente estructura organizativa en su Estatuto Orgánico, el cual se caracteriza por la conformación de una directiva de secretarías

Ilustración 4 Estructura organizativa Asociación de Comerciantes "22 de Abril"



Fuente: Elaboración propia

4.12 Asamblea general

Es la máxima instancia deliberativa y decisiva de la asociación conformada por todos los asociados y asociadas quienes definen políticas orgánicas y funcionales de relevancia interna y social, por lo que se establece la obligatoriedad de la participación:

- ❖ Asamblea General Ordinaria
- ❖ Asamblea General Extraordinaria

4.13 Directorio

Está representada y dirigida por un directorio con sus respectivas atribuciones conferidas en su Estatuto Orgánico, conformada de la siguiente manera:

- ❖ SECRETARIO (A) GENERAL
- ❖ SECRETARIO (A) DE RELACIONES
- ❖ SECRETARIO (A) DE ACTAS
- ❖ SECRETARIO (A) DE HACIENDA
- ❖ SECRETARIO (A) DE ORGANIZACION
- ❖ SECRETARIO (A) DE CONFLICTOS
- ❖ SECRETARIO (A) DE PRENSA Y PROPAGANDA
- ❖ SECRETARIO (A) PORTA ESTANDARTE
- ❖ SECRETARIO (A) BENEFICENCIA
- ❖ DELEGADO (A) A LA FEDERACION.

Sus atribuciones principales son las siguientes:

- a) El Directorio de la Asociación tiene la responsabilidad de cumplir y hacer cumplir las disposiciones del su Estatuto Orgánico, las resoluciones emanadas por el directorio, resultantes de las asambleas generales
- b) Ejercer la representación legal de la asociación en todos sus actos públicos y privados, locales o departamentales, ante las autoridades gubernamentales, no gubernamentales, administrativas, políticas especialmente ante la Honorable Alcaldía Municipal, y otras entidades de interés de los asociados (as).
- c) Administrar los bienes y fondos de la asociación en forma correcta y documentada, empleando solo los recursos necesarios, en gastos más urgentes que precisen.

- d) Dirigir la asociación en conformidad de las Resoluciones de las asambleas generales de los asociados (as) y las previsiones establecidas en su Estatuto Orgánico, velando que cumplan los objetivos para los cuales se creó la asociación, para lo cual adoptan y ejecutan todas las decisiones que sean más convenientes, para que no se hallaren exclusivamente reservadas a la asamblea general y que están contra el Estatuto Orgánico.
- e) Convocar las asambleas ordinarias y extraordinarias.
- f) Convocar a la asamblea general para la renovación del directorio.
- g) Otorgar, modificar, revocar poderes notariales en favor de cualquier asociado (a), directivo y terceras personas que sean necesarios para el cumplimiento de funciones específicas que estén relacionados con asuntos de la asociación previo consenso de la Asamblea General Ordinaria.
- h) Conceder licencias temporales a los miembros del directorio y a los asociados (as).
- i) Ejerce todas las funciones y ejecutar todos los actos que se requieren para el buen gobierno y dirección de la asociación.
- j) Promover, tramitar y aceptar, legados, donaciones; tramitar financiamientos, préstamos, subvenciones de toda índole, sea con organismos locales, regionales, nacionales o extranjeros para viabilizar el buen funcionamiento de la Asociación, previo acuerdo de la asamblea general ordinaria.
- k) Adoptar las medidas y acciones que conduzcan el desarrollo y logro de los objetivos de la asociación.

4.14 Comité electoral

Conformada esencialmente por tres personas elegidas en Asamblea General, con la característica de ser antiguos asociados (as) y presidir el acto eleccionario del respectivo directorio entrante o nuevo.

4.15 Tribunal disciplinario

Su conformación es para resolver casos de suma gravedad generalmente ex – directivos (as) elegidos temporalmente hasta la resolución de casos. Elegidos en asamblea general extraordinaria.

4.16 Razón de ser de la Asociación

La naturaleza de la asociación de comerciantes minoristas en artículos varios “22 de abril” Rio Seco Ex – Tranca, es de naturaleza no lucrativa, no gubernamental, autónoma con capacidad jurídica y capacidad de obrar, dentro de los límites fijados por los fines que determinan su constitución conformado por todo sus afiliadas(os), quienes se dedican a la venta y comercialización de varios productos, pudiendo extenderse a nuevos rubros de acuerdo a las necesidades de los asociados y siempre que sea aprobado en asamblea.

4.17 Fines de la Asociación “22 de Abril”

La asociación de comerciantes minoristas en artículos varios “22 de abril” Rio Seco Ex – Tranca, se basa en la cooperación mutua entre sus asociados, entre otras tiene las siguientes finalidades:

- a) Proponer por todos los medios a si alcance al progreso de la asociación tanto espiritual como material
- b) Procurar el bienestar económico y social de sus componentes en la medida de sus posibilidades y de uno mismo.
- c) En lo social hacer efectivo el socorro en forma inmediata en caso de enfermedad, muerte, proporcionándole elementos necesarios.
- d) Realizar el acercamiento con otras instituciones similares en la ciudad de El Alto, interior por medio de una propaganda efectiva
- e) Buscar por todos los medios el mejor nivel moral y cultural de los asociados su acercamiento y unión entre los mismos en forma efectiva.

4.18 Admisión, Derechos y obligaciones de las asociadas (os)

La asociación en su seno gremial de comerciantes minoristas en artículos varios que permite sin exclusión alguna a toda persona natural a ser parte del mismo con su registro correspondiente en los libros de afiliación. En el orden interno se establece la clasificación de las asociadas(os) de la siguiente manera:

- a) Asociadas (os) fundadores. Son todos aquellos que en tal calidad han suscrito el Acta de fundación.
- b) Asociadas (os) activos. Son todas aquellas personas admitidas como socias (os) conforme el Estatuto Orgánico, los que realizan una vida activa de

forma orgánica participando en las asambleas, reuniones que cumplan con todas las obligaciones y sus aportes a la Asociación.

4.19 Los requisitos de la admisión son

1. Ser boliviana(o)
2. Ser mayor de edad
3. Cancelar su cuota de ingreso decidida en asamblea de la asociación.
4. Ser presentado por un socio antiguo que este al día con sus cuotas
5. Presentar personalmente una carta de solicitud al directorio, y adjuntar su fotocopia de C.I. original y en vigencia.
6. Acreditar buena conducta, presentando dos garantes que tengan como mínimo 2 años de antigüedad al interior de la asociación y que realizan vida orgánica.
7. Firmar un acta de compromiso de buena conducta dentro de la asociación y acatar las normas establecidas en el Estatuto Orgánico.
8. Ser comerciante de buena fe.
9. Dar su aporte de ingreso, mismo que será fijado en una asamblea general.
10. Presentar dos fotografías tamaño carnet fondo rojo para su debida filiación.

4.20 Derechos de los asociados

Son derechos de las asociadas (os):

- a) Participar con voz y voto en las Asambleas Generales.
- b) Recibir ayuda económica de la asociación para cubrir gastos de sepelio, enfermedades, accidentes y otros.
- c) Recibir beneficios de la asociación, sin discriminación de ninguna naturaleza siempre que cumpla lo que manda el Estatuto Orgánico.
- d) Ser elector y ser elegido para formar parte del directorio, comité electoral, tribunal disciplinario y otros.
- e) Aportar con sugerencias constructivas, los cuales beneficien en el crecimiento de la asociación

- f) Proponer a la asamblea general políticas de trabajo y asuntos que sean de interés general para la asociación
- g) Solicitar informes necesarios referentes en los libros, registros, archivos y otros que sean de interés de los asociados.
- h) Solicitar la rendición de cuentas y presentación del balance general al directorio en función o cesante.
- i) A ser defendido por el Directorio cuando la asociada o el asociado sea desalojado, desplazado en forma arbitraria e injustificadamente de su puesto de venta; cuando fuere amedrentado y contra toda forma de violencia y coerción por parte de otros asociados.

4.21 Obligaciones de los asociados (as)

- a) Cumplir con las disposiciones del Estatuto Orgánico, Reglamento interno de las resoluciones que emanen de las asambleas generales y del directorio no pudiendo obrar por cuenta propia ni aisladamente en asuntos de la asociación
- b) Solicitar su inscripción de asociado en los libros de registro de asociación
- c) Asistir a las elecciones del directorio portando su credencial de asociado a la asociación o su cedula de identidad
- d) Desempeñar con eficacia y responsabilidad los cargos y comisiones que la asamblea general o el directorio designe.
- e) Asistir a las asambleas ordinarias, extraordinarias y demás reuniones que convoque el directorio con puntualidad, portando su credencial de asociada.
- f) Mantener los puestos de puesto de forma activa
- g) Cumplir con los aportes y obligaciones, mismos que son fijados y aprobados en asamblea general.
- h) Llevar una conducta intachable entre asociadas, evitando, riñas peleas, insultos, actos discriminatorios y otros que puedan dañar material y moralmente a la asociada(o) afectada por ende dañar la buena imagen de la asociación.
- i) Asistir a todo acto preparado por el directorio tales como desfiles cívicos, culturales deportivos concentraciones y otros de puntualidad, su incumplimiento será sancionado por el directorio, previa determinación de la asamblea, con

excepción de los adultos mayores, personas discapacitadas y mujeres embarazadas.

j) Mantener la limpieza e higiene de sus puestos de venta tanto al inicio como a la conclusión de sus actividades.

k) Denunciar actos de corrupción cometidos por los miembros del directorio en función, comité electoral, tribunal disciplinario, comisiones y otros que administren los bienes de la asociación, presentando dicha denuncia a la asamblea general.

La conformación de la admisión, derechos y deberes dentro de la asociación, según el señor Ricardo Quenta es el inicio de ingreso de un afiliado y refiere lo siguiente:

Como ex dirigente yo le puedo indicar, que son pocos los dirigentes quienes recomiendan al nuevo ingresado (a) el buen comportamiento dentro de nuestra asociación, yo ya hice dos veces las gestiones de dirigente y a mí me gusta siempre recordar estos puntos del estatuto de comercio y así de esta manera algunos buenos afiliados (os) evitan conflictos, problemas en el comercio (Ricardo Quenta, comunicación personal, 19 de mayo de 2019)

Como se puede advertir generalmente es la recomendación que se pone en práctica para el buen comportamiento de vendedores, así como sería interesante que los asociados (as) conozcan a fondo el contenido de las formas de admisión el ejercicio sus derechos adquiridos a partir de su afiliación y el cuidado que deben tener ante las infracciones y así aminorar los conflictos dentro del mercado.

La Asociación cuenta con un Estatuto Orgánico el cual ampara y protege a la organización y a todos los asociados (as) del gremio, todos en una finalidad de alcanzar un fin común el de llevar adelante la organización y que esta tenga supervivencia hasta las futuras generaciones como fuente de sustento económico de las familias.

4.22 Aplicación de las sanciones

Con referencia a los conflictos, las sanciones se aplican cuando se altera la paz, armonía, estabilidad, unión, orden y prestigio de la organización.

También se toma en cuenta la participación de todos (as) las personas asociados (as) siempre y cuando tengan la finalidad de proponer el desarrollo y bienestar de toda la Asociación. El apoyo dentro de la sociedad es mutuo, así como la colaboración empática en momentos de socorro entre asociados ya que no se cuenta con el apoyo del Estado ni del municipio. Y es la misma asociación que busca dar solución mediante su norma interna y con deliberación de asamblea e incluso la conformación de un tribunal disciplinario conformada por 3 asociados antiguos, fundadores o que ya fueron parte de un directorio.

Las mencionadas sanciones se advierten por tres tipos de faltas

Tabla 2 Tipos de faltas y sus respectivas sanciones

TIPOS DE FALTAS	SANCIONES
<p>-Faltas leves, son peleas entre afiliados riñas, escándalos, faltas, atrasos a reuniones, ampliados, conferencias, desfiles, marchas, el maltrato a los clientes, incumplimiento de obligaciones económicas, desacato a las convocatorias del directorio entre otros.</p>	<p>Sanciones, son llamadas de atención escritas y/o verbales por primera vez, multas disciplinarias, labores sociales por segunda vez, suspensión del puesto por tercera vez al reincidir en la falta y que se determina en asamblea general y aprobación de acta.</p>
<p>-Faltas graves, en estas faltas están contempladas las reincidencias a las faltas leves, faltar respeto a la autoridad, abuso de autoridad, no asumir el cargo en el directorio, usurpación de funciones a algún miembro de la directiva, incurrir en críticas destructivas de la asociación de comerciantes tanto a los miembros de la mesa directiva, abandono sin causa justificada del puesto de venta por más de tres meses.</p>	<p>Sanciones, en este grado de faltas la sanción es con labores sociales, multas aprobadas por la asamblea general, suspensión por tiempo determinado del puesto de venta.</p>
<p>-Faltas muy graves, son las reincidencias a las faltas graves, aunque se haya cumplido las sanciones, irregularidad en el manejo de fondos económicos y bienes de la asociación, causar daño a la asociación intencionadamente, mal uso del sello y membrete de la asociación, no rendir cuentas económicas a los asociados, competencia desleal entre asociados, en condición de dirigente apropiarse de otros puestos de venta, solicitar</p>	<p>Sanciones, es la expulsión el asociado pierde su puesto de venta con aprobación de asamblea general, hacer conocer de esta sanción a la entre matriz que es la Federación de gremiales, la exclusión llega a ser definitiva y si corresponde deben resarcir el daño económico a la asociación para no perjudicar con acciones legales al afectado con la aprobación de las bases en asamblea general.</p>

créditos a nombre de la asociación en condición de dirigente, abandonar un cargo en la dirigencia sin justificar la misma, prestar, dar en anticrético, vender, efectuar cambios de nombre sin el consentimiento de los asociados en beneficio personal.

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO V

DIAGNÓSTICO SOCIAL

5.1 Diagnóstico social comunitario

La elaboración del diagnóstico social para Carmen Sánchez:

Constituye un momento de proceso metodológico del Trabajo Social de fundamental importancia. El conocer es una finalidad funcional y operativa que se alcanza a través del desarrollo de un proceso de investigación realizada, con los datos construidos, procesados y sistematizados proponer diferentes niveles de conocimiento, siendo los tipos más relevantes el conocimiento descriptivo y el conocimiento explicativo. (Sánchez, 2010, pág. 78)

Una vez que se obtiene la información mediante la recolección de datos, se hace conocer a la comunidad de estudio, para poder actuar de forma pertinente según las necesidades de la población. Según Ander – Egg, elaborar un diagnóstico comunitario, es expresar una situación inicial que pretende transformar mediante la realización de un proyecto que apunta al logro de una situación objetivo, mediante la adaptación de dos formas: diagnosticar la situación de la comunidad y con participación como parte de la acción comunitaria; la pauta es “conocer para actuar”, ese será el nudo y comienzo entre la investigación y la programación de los métodos de la acción social. (Ander – Egg, 2000)

5.2 Diagnóstico del problema

Es importante tomar en cuenta los antecedentes por los cuales las mujeres han desarrollado la actividad de comercio minorista en las calles. Para Mery Richmond el “diagnostico social, se trata de llegar a una definición lo más exacta posible de la situación social” (Richmond, 1993). En ese sentido, previamente se desarrollarán algunos aspectos que permitan acercarnos a la situación actual:

5.2.1 La migración

La migración en una visión amplia se define como: “desplazamiento de personas con traslado de residencia de carácter relativamente permanente y una distancia significativa. La migración puede ser temporal o permanente” (Ander - Egg, 1995, pág. 188)

Las migraciones humanas pueden ser de diferentes tipos: económicos, sociales, políticos, religiosos, etc., y viéndolo desde un punto de vista demográfico, la migración es una forma importante de movilidad poblacional en el espacio de un lugar a otro. Es muy importante el aporte de la migración a las ciudades, al crecimiento de las sociedades y del aumento de la demanda por las necesidades de acuerdo al crecimiento demográfico de las poblaciones, como ocurre en la ciudad de El Alto, que antiguamente solo era un área rural de labores de hacienda en sus alrededores, que posteriormente, las urbanizaciones fueron expandiéndose en diferentes zonas y villas, en precarias condiciones la ciudad joven del Estado Plurinacional sigue su expansión hacia áreas rurales en la constante necesidad de encontrar mejores días y condiciones de vida para los migrantes del altiplano norte y sur y otros departamentos del país.

Como antecedente es importante recordar que en 1976 según Godofredo Sandoval; 64% provenía de otras provincias del departamento generalmente de las regiones del altiplano, sobre todo de las provincias Ingavi, Pacajes, Los Andes y Omasuyos, de los departamentos de Oruro y Potosí, en 1985, los migrantes en la ciudad de El Alto, constituían un 63% del total de la población de habitantes migrantes generalmente ubicados en laderas identificadas como cordones barriales de ex campesinos. La inserción laboral de los migrantes en la ciudad de El Alto, siempre estuvo condicionada por un estrecho mercado laboral por la falta de industrias en la ciudad, situación que lleva a la población a prestar servicios y trabajos por cuenta propia como del comercio minorista, implantadas en esta ciudad a partir de las propias lógicas de función arraigadas en usos y costumbres de origen campesino apropiando a su conformación las reglas de juego, con formas de producción y reproducción en las relaciones interfamiliares que han practicado en sus comunidades de origen. Uno de los ejemplos más visibles en la constitución de ferias semanales en las mismas zonas, urbanizaciones, villas con la finalidad de poder captar dinero de forma independiente con actividades artesanales y comerciales.

5.2.2 La tradición comercial de las mujeres aymaras

Existe una larga tradición comercial de las mujeres indígenas, por lo cual disentimos con versiones modernistas que aluden al hecho de su reciente incorporación.

Para referirse al punto, Maria Rostworowski plantea dos visiones de mujer en el imperio incaico: primero una mujer viene cumpliendo las tareas del hogar, crianza de los niños, las labores agrícolas y textiles y segundo a una mujer guerrera, la encargada de roles religiosos, mando político además de la dirección de los ejércitos por lo que podemos ver que la participación de la mujer antiguamente en las actividades económicas, políticas sociales y culturales siempre fue importante. (Rostworowski, 1988, pág. 36)

Por lo tanto, las actividades del mercado conocidas como actividades comerciales, siempre han contado con la participación femenina con las características propias del intercambio o trueque con la finalidad de provisionarse de alimentos entre diferentes comunidades principalmente en fiestas y ceremonias.

Se delimita específicamente el problema de los conflictos que se dan dentro de la organización a partir de los puestos de venta, las medidas que cada asociada(o) desde el momento de ser miembro de la asociación cuáles son sus derechos y también, cuáles son sus obligaciones, tomar este problema porque un puesto de venta donde una persona es asociada cuenta con el amparo de su organización de sus autoridades electas, por el ente matriz como es la federación.

Rivera señala que; desde el enfoque de género y etnicidad en el marco de la teoría del colonialismo interno, las mujeres que se dedican al comercio por cuenta propia en la ciudad de El Alto se demuestran que los programas de microcrédito de las entidades bancarias (Banco Sol y otros) emplean en ellas lógicas de solidaridad andinas, pero que contrariamente se está generando lógicas de explotación capitalistas y que se reproduce la opresión colonial de los migrantes aymaras en la ciudad alteña (Rivera Cusicanqui, 1996, pág. 18).

Un puesto de venta para una familia es símbolo de capital e incluso puede llegar a ser alquilado, vendido en un buen monto económico siempre y cuando al asociado haya cumplido con la vida activa de la organización que está reglamentada en el Estatuto Orgánico de su asociación de cumplir con todos los deberes de mantener el puesto con haber cumplido y por el contrario de no cumplir con las mismas una asociada(o) queda fuera de la organización y pierde la posesión de sus puestos de venta.

5.3 Características de la población entrevistada

Tabla 3 Datos generales de las entrevistadas

N	Nombre de la Entrevistada	Edad	Domicilio
1	Isidra Chura Mamani	92	Zona Brasil
2	Carmen Turpo Mamani	40	Zona Villa Tunari
3	Tatiana Copajeña Quispe	45	Zona Bautista Saavedra
4	Crecencia Janco de Paye	62	Villa Tahuantinsuyo
5	Laura Virginia Mamani Paucara	48	Zona Pedro D. Murillo
6	Eugenia Mita Mamani	27	Zona Franz Tamayo
7	Martha Zoila Huanca Yujra	40	Zona Ballivian
8	Francisca Chura Mayta	57	Villa Ingenio
9	Pastora Josefa Apaza	79	Villa Esperanza
10	Natividad Huanca Quelca	42	Zona Tupac Katari

Fuente: *Elaboración propia*

En los datos generales, se puede observar que, las mujeres son quienes más participan en este proceso, las entrevistadas describen edades que fluctúan, en su mayoría a partir de 40 años. Entonces, la mujer adulta en su gran mayoría tiene mayor participación en el comercio minorista, pero también hay participación joven, e incluyendo a mujeres de la tercera edad que participan en la feria de distintas zonas de la ciudad de edad El Alto.

Tabla 4 condiciones sociales de las mujeres entrevistadas

Nº	Grado de instrucción	Lugar de origen	Función en la asociación	Forma de adquisición del puesto de venta
1	Nivel básico	Copacabana	Ex dirigente	Afiliación
2	Nivel intermedio	Cuati - Larecaja	Base	Afiliación
3	Nivel intermedio	Jichuri	Base	Afiliación
4	Nivel básico	Moco moco	Ex dirigente	Afiliación
5	Nivel básico	Santiago de Huata	Ex dirigente	Afiliación
6	Nivel superior	Huacullani	Base	Afiliación
7	Nivel medio	Causaya - Ingavi	Base	Afiliación
8	Nivel básico	Coquena	Ex dirigente	Afiliación
9	No fue a la escuela	Ococoya	Base	Afiliación
10	No fue a la escuela	Walata	Base	Afiliación

Fuente: *Elaboración propia*

Por la información obtenida por las entrevistas, se observa que las mujeres migrantes insertadas en el comercio minorista casi todas no lograron culminar sus estudios secundarios, por lo cual, hay mujeres adultas que aún no saben leer pese a esas dificultades han asumido sus cargos correspondientes en la asociación, porque los cargos se deben cumplir como uno de los requisitos de la organización que está escrito en el Estatuto Orgánico.

Del mismo modo se observa que nuestra población en su mayoría es proveniente de áreas rurales, son migrantes de las cuales hay mujeres que ya cumplieron con un cargo dentro del directorio, ellas se describen como ex dirigentes, por lo que determinamos que el aporte de la mujer comerciante no solo es económico, también es político al interior del gremio determinada por su pertenencia a la Asociación, determinada por afiliados y afiliadas (bases) que se deben a la unidad organizativa con el propósito fundamental de precautelar los intereses mutuos y de prestar los servicios administrativos por una gestión durante un año.

Todas las personas que son parte del gremio son afiliados ya sean estos nuevos o antiguos para tener la legitimidad y seguridad legal dentro de la asociación, como requisito para poder asumir a un cargo dentro del directorio y desarrollar la vida orgánica dentro de la organización, en el puesto de venta.

5.4 El conflicto social en torno a puestos de venta

Definido por Lewis A. Coser, el conflicto tendrá que ver con una lucha por los valores y por el estatus, el poder y los recursos escasos, y es en este sentido en el cual se expondrá el objeto de este estudio, a partir de sus causas, formas

5.4.1. Causas de los conflictos

La principal causa de los conflictos en la feria franca Ex – Tranca de Rio Seco, es el poder contar con un puesto de venta fijo, por la constitución céntrica de la Asociación, la forma de distribuidor que tiene la zona Brasil hacia otros barrios y villas como parte de un gran movimiento comercial, donde las mujeres han visto la oportunidad de poder generar ingresos durante los dos días de feria semanales (martes y viernes) esta constitución en muchos casos ha generado conflictos sociales internos en la asociación.

Por la información obtenida de las mujeres comerciantes, los conflictos sobre los puestos de venta, generalmente son por causas económicas, para poder vender sus productos en un lugar céntrico donde existe demanda por parte de los compradores otra causa es por el valor económico que tiene un puesto de venta al transcurrir los años y se reconoce como un bien patrimonial acumulado que otorga a las mujeres autonomía, dentro de sus familias, independencia, prestigio, el valor de un puesto de venta no solo económico, sino que brinda seguridad de contar con un espacio físico para poder ejercer una actividad comercial que un afiliado ha adquirido, desde la perspectiva socioeconómica es una forma de articular la vida social de las mujeres que se dedican al rubro comercial minorista callejero en busca de recursos propios para abastecer las necesidades familiares a nivel económico, emotivo, espirituales y de contención social por la sociabilidad entre mujeres.

Ilustración 5 La pugna por los lugares céntricos y confluencia de los compradores



Además, en la comunidad/organización como tal, se enfoca los conflictos internos de las mujeres comerciantes minoritas en Artículos Varios de la feria franca “22 de Abril”, con la finalidad de organizar, fortalecer el conocimiento del Estatuto Orgánico existente hacia las bases generalmente a mujeres que se han visto en situaciones de conflicto, además de poder conocer otros aspectos de la norma tales como los derechos, obligaciones, sanciones que pocos afiliados llegan a conocer por haber tenido un cargo en el directorio.

El objetivo es fortalecer las formas de aplicabilidad de una norma, que sirvan como referente en otros ámbitos legales de la vida cotidiana dentro la sociedad y la

familia con otro tipo de normativas que ofrece el Estado para tomar conciencia dentro de la sociedad en derechos adquiridos como ciudadanos y otorgados por el Estado que muchas veces las mujeres que se dedican al comercio minorista no dan mucho interés pero son importantes al momento de atravesar por conflictos sociales de diversa índole.

5.4.1.1. Conflictos por el tamaño de los puestos de venta.

Si bien el mercado tiene la posibilidad de expandirse físicamente, ocupando otras calles adyacentes, el interés de los comerciantes antiguos y nuevos es ocupar lugares estratégicos, vale decir con mayor afluencia de compradores. La pugna se dará por la tenencia en lugares céntricos, a esta causa se suma la transferencia de los puestos a los hijos, familiares o terceras personas que ingresan a la asociación como afiliados nuevos, que en diversos casos van adquiriendo otros puestos con el fin de adquirir mayores ganancias.

En ese sentido el puesto de venta es un bien escaso en términos estratégicos. A lo largo del tiempo el puesto o *qhatu* conocido a simple vista, como un lugar que se ocupa para la venta de distintos productos, que se debe desocupar por las tardes.

En cuanto a las dimensiones, está se dio de acuerdo a la constitución y asentamiento de la organización, los asociados antiguos o fundadores llegan a ocupar desde 2,50 metros por 1,50 metros, posteriormente hay puestos de 2 metros por 1,50 metros, y las últimas medidas son de 1,50 metros por 1,50 metros. De las últimas dimensiones que llegan a ser más pequeñas es donde presentan conflictos, la disputa llega a presentarse cuando existe invasión a otros puestos por centímetros entre las tarimas, sombrillas, mercadería y otros accesorios.

De esta manera describe una de las entrevistadas:

Los puestos miden de más delante de los antiguos 2,50 metros x 1,50 metros (calle Rio Guapore) de los antiguos, porque más antes a la feria era vacía solo la calle Luis Espinal tenía más movimiento y por eso los vendedores más antiguos tienen los puestos más grandes para llamar la atención a los compradores poco a poco se llenaría y luego cuando había personas que se querían afiliar ya se repartieron los puestos a 1,50 x 1,50 metros y hoy en día la gente sigue buscando puesto pero el permiso de la Alcaldía es hasta ahí no

más, por lo que hay otros afiliados que están ingresando a la asociación por la compra y venta de los puestos. (Natalia Huanca, comunicación personal, 27 de agosto de 2019)

La delimitación o marcado de los puestos también ha sido otro factor por el cual las asociadas van reclamando constantemente, por la desaparición de las marcas de pintura por la lluvia o que en algunas gestiones de directorio no han podido remarcar, esto causa problemas entre vecinas de un puesto a otro, así como en la invasión y reducción de los pasos donde transitan los clientes.

Bruno Rojas Callejas al respecto señala “las organizaciones de gremiales llegaron a tal punto que se disputan milímetro a milímetro el espacio público y donde quienes no son de la asociación son conminados a dejar el lugar” (Rojas, 1992, pág. 10) La característica principal de la actividad comercial en las calles es la apropiación de espacios públicos, producto de la ocupación de lugares estratégicos que involucra la instalación de los puestos de venta con sus tarimas, que obedece a una forma económica de captar recursos trayendo consigo beneficios y efectos negativos que afectan a la circulación peatonal, vehicular, basura, etc..

Sobretudo aquella dinámica donde los vendedores reconocen sus medidas exactas del espacio en el cual han adquirido sus derechos y las mujeres cuidan y velan sus intereses entre sí, eso es el motivo de su lucha de los centímetros hasta milímetros que a veces se invaden entre sí o de aquellos asentamientos de vendedores ambulantes.

5.4.1.2. Conflicto sobre el espacio aéreo

La constitución de un afiliado al gremio en algunos casos hace que se atribuya a ciertas ventajas como derecho adquirido, por cumplir con todas sus obligaciones como el pago de sus cuotas, aportes, patentes, etc., es decir, cuando un comerciante tiene un cierto capital acumulado en mercadería y su espacio queda limitado a las medidas que le dio el directorio toma la decisión de exponer sus productos en forma horizontal.

Por cuestiones estratégicas para ofrecer los productos a la venta de forma que llama la atención a los compradores, ya que el mercado es un espacio de innovación de cada individuo por la necesidad de obtener mayores ganancias, con el armado de

los tolderos hacia el espacio aéreo, la problemática identificada en este punto es que los productos sobresalen al acceso peatonal hacia los pasos, tapando a otros afiliados en sus puestos, y no tomando en cuenta que las medidas otorgadas de la acera hacia adelante son de 1,50 metros para todo los asociados.

Ilustración 6 El armado de los puestos de forma que tapa a otros comerciantes en la exposición de sus productos

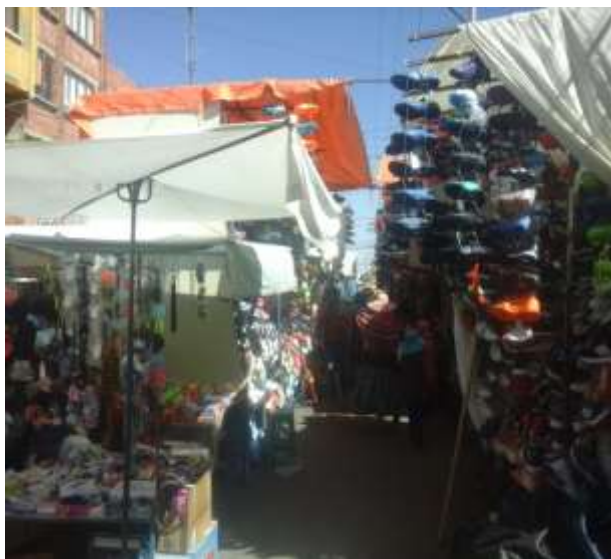
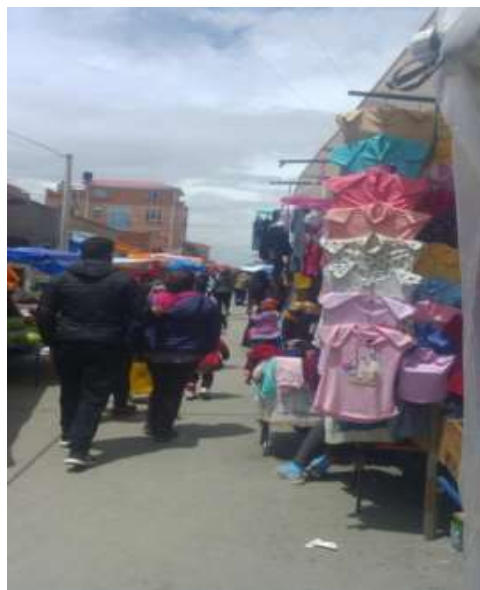


Ilustración 7 La exposición de mercaderías obstaculiza la circulación peatonal



Otro también, es que algunas señoras como lo venden su puesto las nuevas dueñas en algunos casos son más malas y problemáticas y al ver que ya es propietario de su puesto de venta hacen lo que quieren ya no respetan

creo que vienen de otras ferias ese problema se ha hablado en la reunión y alguna se han hecho suspender porque para eso está elegido el directorio para que entre nosotras no tiene que haber atropellos y el directorio tiene que sancionar según nuestro Estatuto.(Natalia Huanca, comunicación personal, 27 de agosto de 2019)

Lo que nos indica la entrevistada es que muchos afiliados no cumplen el Estatuto Orgánico, y que principalmente el directorio debe trabajar en este punto para hacer cumplir la norma, los constantes cambios como en todo sistema, como la transferencia de puestos a nuevos dueños puede ser una causal de que no conozcan la estructura del Estatuto por que el respeto mutuo entre los afiliados está escrito en dicha norma de la Asociación.

5.4.1.3. Competencia desleal entre afiliados.

En las asociaciones se presenta el problema de las competencias, en precios o calidad de productos que bien o mal quedan afectadas entre las mismas comerciantes, con la finalidad de captar ganancias por la demanda que existe por los compradores de la feria. El problema se genera por la misma dinámica que existe dentro de la comercialización de productos por ejemplo entre los artesanos que ofrecen su mercadería frente a productos importados donde el comprador tiene la ventaja de poder escoger en una variedad de productos ofrecidos como ventajas para los clientes.

Por otro lado, el asentamiento de ambulantes temporales y ambulantes fijos en la feria, es otro problema, algunos de estos vendedores hacen el respectivo recorrido por toda la feria otros llegan a instalarse en los puestos vacíos y que generalmente expenden productos novedosos y a precios bajos, ahí también se da la competencia de los precios.

Se ocasiona por el puesto, por los lugares vacíos cuando no salen a vender sus dueños, en estos lugares se salen a vender ambulantes que solamente pagan 1bs., a veces los ambulantes no pagan se escapan después de vender, hacen competencia a los afiliados, estos vendedores vienen a rematar, hacen amontonar a la gente y ahí aprovechan los ladrones, lo malo es que los mismos afiliados dejan vender a estos ambulantes, ellos también se llaman, luego están reclamando en la reunión eso es un problema para los que

somos afiliados.(Francisca Chura, comunicación personal, 27 de agosto de 2019)

Según nuestra entrevista, el conflicto interno sobre la oferta de precios se da por un lado los vendedores temporales o ambulantes que ofrecen sus productos a bajos precios ocasiona reclamos por los afiliados hacia los dirigentes, que según una de las ex dirigentes nos describe que se cobra a los ambulantes un aporte, que les permite vender en la asociación, aprobado por los mismos asociados, por otro lado son los mismos afiliados quienes provocan ciertos conflictos entre ellas mismas al ofertar sus productos a bajos precios.

5.4.1.4. Cambio de mercadería sin previo aviso al directorio

Por las necesidades que va adquiriendo la población, existen comerciantes que por circunstancias no previstas prestan, alquilan, transfieren los puestos de venta a los hijos, parientes, u otras personas, llegando a constituirse como los nuevos integrantes de la asociación en algunos casos no llegan a mantener la misma mercadería con la que está registrada en el libro de afiliaciones, señalando cierta especialización en la venta de: comida, fruta, abarrote, ropa, ferretería, librería, juguetes, etc., en algunos casos el cambio se da con el consentimiento de los afiliados previa aprobación en asamblea general, el conflicto sucede cuando el cambio es sin el permiso de la asociación, no se informa al directorio sobre el tema lo cual genera molestia entre los asociados y estos hechos repercuten en conflictos entre asociados.

A veces pelean entre las mismas vendedoras siempre, pero es por su puesto algunas señoras venden su puesto y los nuevos dueños arman sus puestos tapándolo con nylon con sus mercaderías que cuelgan hasta afuera, arriba lo tapan todo y afecta a los que vendemos en el suelo, en las tarimas, reclamamos viene la dirigente le llama la atención pasa uno, dos meses otra vez. (Tatiana Copajeña, comunicación personal, 27 de agosto de 2019)

5.4.1.5. Monopolio de los puestos de venta

Por el valor económico que tienen los puestos de venta, existen familias que se dedican al comercio íntegramente, desde la familia nuclear que depende de un puesto, hasta familias extendidas dedicando su vida al comercio como fuente laboral, las redes

familiares a través del tiempo hay jugado el rol de pertenencia al rubro comercial en la calle.

Por los ingresos económicos que genera la actividad, algunas mujeres estratégicamente han ido ocupando otros puestos en beneficio de las hijas, ahijadas, hermanas, etc., adquiriendo el espacio físico por ocupación, transferencia y/o compra, en algunos casos los ex dirigentes están pendientes a los abandonos de puesto, para revertirlos en favor de uno mismo así como de sus parientes, de una u otra forma han unido dos, tres, cuatro puestos en un solo sitio o de forma dispersa, en diferentes lugares como forma de monopolio, prestigio, patrimonio como forma de acumulación de capital dentro la asociación.

Ilustración 8 Ocupación de los puestos de venta con accesorios como tarimas cajones como símbolo de posesión



Las afiliadas se pelean por su puesto a veces no salen a vender por falta de tiempo que será, el puesto parece abandonado y otros dirigentes lo reverten a la asociación para afiliar a otras personas o acomodan a sus familiares y el problema es cuando el dueño del puesto aparece.(Pastora Apaza, comunicación personal, 27 de agosto de 2019)

La pugna por la ubicación estratégica, de un puesto en sectores troncales como esquinas, pasos son peleados hasta por los ambulantes, demostrando el monopolio de los puestos de venta por personas con más trayectoria en el rubro del comercio en algunos casos a causa del abandono de los puestos de venta por los asociados que provoca invasión de otros comerciantes, por la ocupación de un lugar reconocido por las personas organizadas, mujeres afiliadas, como un lugar con “dueño”, un lugar

apropiado donde se reconocen derechos adquiridos y deberes que se deben cumplir con dicho bien patrimonial siempre y cuando se dé vida social al puesto de venta que van desalojando a otros vendedores como son los ambulantes que vienen con poca mercadería.

Los problemas son más que todo por los puestos cuando algunas señoras se sientan en el espacio grande cuando sus vecinas no salen a vender y pasa en algunos casos que se llegan a apropiarse, ahí estallan problemas se riñen se pelean van a la oficina o incluso a la policía, quedándose con antecedentes en la asociación, lo mejor es no pelear, otras personas venden sus puestos internamente si hacer saber al directorio y hay problemas graves que perjudican a los nuevos dueños que no pueden hacer sus cambios de nombre por la desaparición de los antiguos dueños con el dinero efectuado de la venta o aparecen en algunos casos y quieren recuperar su puesto.(Natalia Huanca, comunicación personal, 27 de agosto de 2019)

Muchas mujeres comerciantes que se dedican a la venta de sus productos ven la necesidad de poder acceder otro puesto más a su continuación para poder exponer sus productos, siempre y cuando sea cuidado sus intereses ya sean económicos o de sentido de pertenencia al espacio callejero reconocido como su puesto.

Ilustración 9 Las comerciantes van acumulando puestos de venta como forma de capital familiar



Ilustración 10 De la obtención de un puesto por afiliación van adquiriendo otro puesto por medio de transferencia para obtener más ganancias



5.4.1.6. El valor económico de un puesto de venta callejero

La actividad económica en las calles de la ciudad de El Alto, reflejada como simple necesidad de subsistencia ha demostrado ser una labor rentable, si bien tradicionalmente es femenina también participa gente joven, hombres, y personas adultas mayores que no pudieron insertarse al mercado laboral denominado “formal”, pues las ferias han resultado ser una actividad ideal de trabajo que no requiere horarios fijos, cualidades físicas, y lo más importante ha resultado ser un medio por el cual las mujeres madres logran dar seguridad y seguimiento a las hijas, de esta manera el comercio en vía pública se ha transformado en la columna vertebral de la economía de los comerciantes.

Por esas razones el significado de contar con un puesto de venta es muy importante para una mujer comerciante minorista, contar con un espacio delimitado otorgado por la organización proporciona seguridad a las vendedoras

Por el contrario, los vendedores ambulantes que también vienen a trabajar en la feria se encuentran en una situación de incertidumbre cuando buscan espacios vacíos para vender, porque en momentos y temporadas altas de venta en la feria los ambulantes son retirados por los propietarios del puesto de venta de un lado a otro.

Ilustración 11 El significado de un puesto otorga seguridad y autonomía a la mujer alteña



Más allá de contar con un puesto de venta fijo, las vendedoras tienen la seguridad de no ser desalojadas por otras comerciantes dueñas de su puesto, ya que es reconocido como capital propio ganado por la mujer en contraposición a lo que el varón es dueño de todos los muebles e inmuebles en un sistema patriarcal, entonces, la mujer comerciante se siente autosuficiente mediante un puesto de venta.

Otro valor es emotivo o espiritual por el cual la mujer comerciante reconoce a su puesto de venta como su fuente de trabajo y en agradecimiento por usos y costumbres paga a la pachamama, realiza su respectiva ch'alla en los carnavales, festejan el aniversario de la asociación entre otros, como muestra de devoción al *qhatu* para llevar a la casa su propio dinero, la característica emotiva es la que otorga a la afiliada una autonomía y determinación de poder asumir, dirigir un cargo dentro del directorio lo cual es una forma de autoestima por ella misma y por el grupo en sí porque entre ellas reconocen su prestigio de acuerdo a sus capacidades y actitudes en el momento de elecciones.

“Es nuestra fuente de vida, para mujeres como yo que somos solo el puesto nos ayuda mucho, hay que cuidarlo.” (Francisca Chura, comunicación personal, 27 de agosto de 2019) Por los motivos expuestos generalmente las mujeres se aferran a dar

vida social a la actividad de comercio en la calle y se encuentran dispuestas a defender su puesto ante diferentes conflictos que presenta el mismo.

Ilustración 12 Valores emotivos espirituales como la challa en la fundación de la Asociación "22 de Abril"



5.4.1.7. Desconocimiento del contenido de la norma

Como afiliados de base se conoce que existe la norma, pero la mayoría de los afiliados desconoce la normativa en el contenido, en las entrevistas realizadas nos indican que posiblemente no hubo una socialización de la norma e indican que sus autoridades elegidas año tras año son los que conocen mejor las normas para aplicar ante los reclamos que los asociados hacen. Según lo mencionan las entrevistas:

“No mucho, siendo yo ex dirigente un año paso volando ni tiempo hemos tenido para leer el Estatuto Orgánico” (Crecencia Janco, comunicación personal, 27 de agosto de 2019)

“Como la mayoría somos mujeres otras compañeras ni saben leer, escribir bien y tal vez por eso, casi no le hemos dado importancia el directorio nos informa también sobre algunos castigos, pero hay que pedir el Estatuto.” (Natalia Huanca, comunicación personal, 27 de agosto de 2019)

El contenido de la norma en su mayoría los afiliados no lo conocen, y si algún conocimiento hay del Estatuto Orgánico, son algunas advertencias que los directorios van mencionando, pero sin ponerlo de forma clara que está escrito en la norma de la organización.

La aplicación de las normas en las diferentes gestiones de directorio son de diferentes formas, algunos secretarios generales han tratado de aplicar las sanciones correspondientes como de suspensión temporal de salir a vender por cierto tiempo como castigo a la afiliada agresora y si vuelven a reincidir e incluso con la expulsión definitiva de la asociación de esta manera las asociadas según las entrevistas describen que son los dirigentes que tienen conocimiento sobre el Estatuto Orgánico, porque como autoridades aplican la norma de la organización.

No sé muy bien todavía no he hecho directorio, pero las quejas se hablan en la reunión y a veces la base decide el castigo con los votos, y los castigos son definitivos que están anotados en el acta, por eso, parece que los directorios algunas quejas internamente arreglan y cuando el problema es fuerte se plantea en reunión y la base, los afiliados sin pensar dice el castigo, decide la expulsión y se tiene que cumplir, grave no mas es, porque hasta a un afiliado lo han suspendido porque había pegado a su esposa y le han quitado el puesto para los hijos (Natalia Huanca, comunicación personal, 27 de agosto de 2019)

Se reconoce esencialmente que la resolución de conflictos se da mediante el directorio actual en ejercicio y la participación de la base en una asamblea general, como también de acuerdo al nivel del conflicto y por los usos y costumbres se da otra forma de castigo cuando se agrede a la familia. Por otro lado, en el estigma que han ido creyendo las mujeres comerciantes de que los representantes de la asociación ejecutan la norma, ellas han quedado al margen de poder conocer a fondo el contenido de la norma, y de conocerlo se puede reducir los problemas o conflictos internos de la asociación entre las mismas comerciantes.

Lo que se ha trabajado a lo largo de los años con respecto a los conflictos internos de la asociación es llevar a las asambleas el conocimiento de los problemas graves para dar cumplimiento a las sanciones con la aprobación de las bases, en caso

de las faltas leves se aplica la recomendación, la conciliación entre las partes y la advertencia en caso de reincidir en conflictos. También es importante rescatar que entre las mujeres que nos les gusta causar problemas tratan de acudir al dialogo ante la presencia de algún problema, y así de forma pasiva solucionar problemas entre las mismas vendedoras.

5.4.2. Tipos de conflicto

La situación actual del movimiento gremial está marcada por un escenario de diferentes conflictos desde la inestabilidad, precariedad de los asentamientos, no gozan de protección social, el trabajo no tiene horarios establecidos se trabaja por más de ocho horas, no gozan de vacaciones, beneficios. Dentro de la organización se advirtió dos tipos de conflictos:

5.4.2.1. Los conflictos externos

Son aquellos conflictos que se manifiestan con otros gremios como los choferes, transito que en los días de feria (martes, viernes) son perjudicados, por la alta circulación de transeúntes por el sector por la ubicación de puestos en las aceras y calles adyacentes a la feria.

Con los vecinos, generalmente son los problemas de la basura que dejan los vendedores durante el día, orgánicos como inorgánicos que afectan a la salud pública. Con otras asociaciones vecinas los problemas son por cuestiones de delimitación y planos de asentamiento por la invasión que puede haber de territorio y espacio adquirido, ante estas situaciones la Alcaldía prevé soluciones para no perjudicar a los gremios ya que pagan sus respectivas patentes

Otra que es importante es la falta de seguridad policial su presencia es escasa, por lo que los dueños de lo ajeno hacen de las suyas.

La presencia de vendedores ambulantes también es un factor problemático para los asociados, tanto como para los transeúntes por lo que algunos vendedores que ambulan deciden ser parte de los gremios mediante su respectiva afiliación.

Debido a la apropiación del espacio en días de feria los problemas se presentan a diario por lo que las demandas de atención por parte del sector gremial son constantes para que sean atendidas y tomadas en cuenta en las políticas públicas a nivel nacional, departamental y municipal.

Ilustración 13 Una mirada a los conflictos externos entre comerciantes, transportistas, vecinos y transeúntes



5.4.2.2. Los conflictos internos

Son aquellos problemas que se da dentro de la asociación entre las comerciantes minoristas como riñas, discusiones, peleas, escándalos, no asistir a los actos convocados por el directorio, como reuniones, asambleas, desfiles, ampliados entre otros, el incumplimiento al aporte y pago de cuotas mensuales, sanciones pecuniarias por faltas leves, graves y muy graves.

El abuso de autoridad, disponer de los recursos económicos de la asociación para fines personales, no asumir los cargos de directorio al momento de ser elegido por las bases, abandono del puesto de venta por más de tres meses sin justificativo porque el puesto de venta en esta circunstancia no está cumpliendo su función social en el gremio; estos conflictos internos a nivel de la estructura organizativa de la asociación de comerciantes minoristas que generan las causas de conflicto por un puesto de venta.

5.4.3. Formas de solución de los conflictos

5.4.3.1. La resolución de conflictos

La base de la organización ha sido parte de la vivencia de usos y costumbres en su mayoría de las personas que han migrado a la ciudad incorporando a las asociaciones formas de comportamiento y formas de organización como es el ayni, el asumir un cargo a servir a la asociación y o servirse de ella, así también se va aprendiendo sobre las vivencias sociales de los pueblos en asociaciones como la que estamos estudiando.

También se ve como una buena opción lograr la difusión del Estatuto Orgánico y su respectivo Reglamento para llevar una asociación armoniosa entre sus afiliados tanto compradores y entre vendedores también en la base de la ley de la discriminación no se deben excluir ni maltratar a los ambulantes viendo las soluciones más pertinentes al asunto (ya sea porque un ambulante trae la competencia en productos baratos, o vende los mismos productos cerca de los asociados), a través de la asamblea, la solidaridad, la empatía y los usos y costumbres de la comunidad de origen

Ilustración 14 Asamblea general de la Asociación donde se toman decisiones importantes



5.4.3.2. Intervención de los miembros del directorio

Considerando que el cuerpo directivo es la autoridad legítima de la asociación de comerciantes, una de las atribuciones es la solución de conflictos entre sus agremiadas. Su accionar comienza desde el conocimiento de los problemas y el grado del conflicto entres leves y graves, la solución de problemas leves es la oficina de la Asociación de Comerciantes Minoristas 22 de abril, e incluso algunos caos en el lugar del conflicto dando una solución rápida y efectiva con las respectivas aclaraciones, advertencias en caso de nuevas infracciones y su conciliación entre las partes. Se ha podido observar otras sanciones en los ambientes de la oficina que consisten en:

- Conciliación
- Multas económicas, en especies y compra de bienes muebles para la misma asociación.

- Advertencias, llamada de atención.
- Suspensión de los puestos por tiempo según en grado de faltas.
- Expulsión del asociado en faltas graves.

5.4.3.3. *Dialogo de mujeres y aplicación de los saberes de la comunidad*

Es importante reconocer que dentro de la organización hay mujeres que acuden a la solución de los problemas de forma pacífica, mediante el dialogo entre partes afectadas el aporte de debe a la práctica de la socialización que han adquirido en sus comunidades de origen, las mujeres que han asumido un cargo en el directorio también se apoyaron en la solución de conflictos con el dialogo, conciliación y otras demandas de sus asociados.

El compromiso y sentido de pertenencia a una organización comprendida por la labor que se realiza en las calles, las mujeres comerciantes reconocen a su asociación como grupo social, un ente de construcción social, que lo demuestran en sus formas de organización, relaciones de poder, lógicas de mercado y otras interrelaciones con la sociedad.

Es importante mencionar que “Los saberes de la comunidad son procesos de educación adquiridos en la comunidad de origen que han sido transmitidos y serán transmitidos a las nuevas generaciones mediante la palabra, sentimientos, actitudes”. (Alquez, 1981). En ese sentido, uno de los valores empleados dentro la asociación son las prácticas de convivencia que ya adquirieron en sus comunidades como ser el respeto a las autoridades y la cooperación entre asociados, la forma de recomendación que aplican las personas adultas mayores cuando existe problemas entre partes conocida como la *ejwa* o recomendación de buen comportamiento y respeto para uno mismo.

5.4.4. Falencias en la solución de conflictos

La desinformación o desconocimiento del Estatuto Orgánico, por parte de las bases o afiliados que se informan de algunas sanciones en asamblea general, por lo que en muchas ocasiones ocurren agresiones entre vendedoras que dan una mala imagen a las ferias. Así como la psicología de las mujeres comerciantes por la sobrecarga de actividades del hogar, los hijos, la venta de sus productos en algunas circunstancias hace que se vean involucradas en conflictos entre sus compañeras, y

los intereses contrapuestos entre afiliados cuando no están de acuerdo con la resolución de sus problemas recaen, reinciden nuevamente en conflictos graves constituyéndose como problemas no resueltos por el directorio.

5.4.5. Visión de la resolución de conflictos

Aspectos positivos y aspectos negativos sobre la resolución de conflictos en la asociación de comerciantes

Tabla 5 Dos aspectos de la resolución de conflictos

Aspectos positivos	Aspectos negativos
El directorio se elige y se respeta, aunque sean chiquititos, flacos, gordos, malos, buenos un año también están elegidos y ellos también tienen que hacerse respetar hacer caso.	Hay afiliados que no respetan al directorio son saltones pero el directorio informa a la base, decide y se escribe en acta y se tiene que cumplir.
El directorio debe normar, así como nos han afiliado no traer competencia.	El directorio se recibe plata y no hace nada.
Es bueno que se arreglen los problemas sino hasta donde podemos llegar.	A veces mejores amigas se pelean por el puesto, se enojan y no vuelve a hablar.
Si te favorece está bien	Cuando te sancionan económicamente si no se arreglan siguen las quejas.
Como parte conciliadora.	Que existe rencillas
Que ya no hay malentendidos es bueno porque en momentos los problemas se agrandan y es peor.	Se quedan rencores si cuando nos afiliamos nos recomiendan que no debemos ser problemáticos hay compañeras que buscan alguna cosa para causar problemas.
Cuando se soluciona ambos se benefician eso es bueno que no se hagan más problemas entre afiliados.	Cuando no hay acuerdos, cuando siguen peleando a veces eso es por envidia.
Cuando se arreglan problemas uno está tranquilo.	Te ganas envidia o enemigos.
Cuando hay problemas es mejor arreglar hablando otras hermanas no se conforman y siguen peleando.	Muchas veces en la reunión las bases hacen su capricho y otras afiliadas con problemas algunas pierden o ganan llorando.
La base es mayoría decide y yo creo que mientras se arreglen los problemas con el Estatuto o no En la asociación uno no puede hacer problemas y hacer su querer.	Se perjudican los mismos afiliados si te suspenden que vas a hacer ya no vas a tener tu puesto y de dónde vas a ganar plata hay que ser nomas respetuoso y portarse bien, pero a otras parece que les gusta pelear.

Fuente: *Elaboración propia.*

El aporte del directorio en la resolución de los conflictos en la base es muy importante ya que al dar solución a las situaciones problemáticas otorga confianza en sus representantes como son las autoridades electas para arreglar problemas conflictos de la mejor manera para ambas partes afectadas. Es importante reconocer que el dialogo también es una forma efectiva de dar solución a los conflictos.

La importancia de dar solución a los conflictos es primordial para la organización y que en ciertos casos se recurren a la transmisión de conocimientos que se han dado desde los fundadores de la asociación pasando constantemente por los directorios de gestión en gestión que en ciertos momentos el mando de la secretaria general lo asumen mujeres con antigüedad en la asociación que no pueden leer pero pasan por una experiencia de aprendizaje a nivel político, ideológico, espiritual, prestigio con referencia a todos los afiliados al gremio y de esta forma otorgar soluciones efectivas a los afectados.

Entre las ventajas de la vida dirigencial las mujeres gremiales experimentan distintos tipos de conflictos formas objetivas de dar soluciones y en muchos casos preservándola lógica comunitaria de vivir en comunidad, del ayni como símbolo de reciprocidad de servicio a la comunidad.

En otras circunstancias cuando la secretaria general es asumida por un varón o una mujer que sabe leer toman en cuenta la reglamentación del Estatuto Orgánico, que una vez que se aclaran puntos con referencia a los conflictos sirve de experiencia a los demás miembros de la directiva.

En cuanto a la reincidencia en los conflictos, así como las partes en conflicto agravan su situación cuando no están de acuerdo en la solución teniendo que abordar sus problemáticas en asamblea donde pueden salir ganando o de lo contrario pueden ser sancionados con la decisión de la base.

5.5. Análisis situacional de la asociación

Para desarrollar un análisis situacional de la Asociación es necesario el desarrollo de una matriz FODA, la cual desarrollará la base de un análisis externo e interno, de acuerdo a la realidad en la cual se encuentra la asociación:

Tabla 6 Matriz FODA

Análisis interno	Análisis externo
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estatuto Orgánico • Reglamento Interno • Ordenanza Municipal • Personería Jurídica • Respetan usos y costumbres de la comunidad de origen • Solidaridad y empatía entre asociados 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conflictos externos con la Alcaldía Policía, Juntas vecinales, otras asociaciones, ambulantes, choferes • Conflictos con los ambulantes • Competencia desleal entre asociados • La basura
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Muchas de las mujeres asociadas no conocen el contenido del Estatuto Orgánico • Reincidencia en las faltas y atropellos entre asociadas • La mesa directiva no hace cumplir la norma como está escrita • Transferencia de puestos • Conflictos internos entre asociados a causa de los límites y medidas del puesto genera confrontación de intereses 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interés y curiosidad por conocer el Estatuto Orgánico • Ser dirigente les permite aprender sobre experiencias conflictivas y formas de conciliación entre partes • Un puesto de venta aumenta la autoestima de la mujer • Fuente laboral que les permite autoabastecer el hogar.

Fuente: *Elaboración propia*

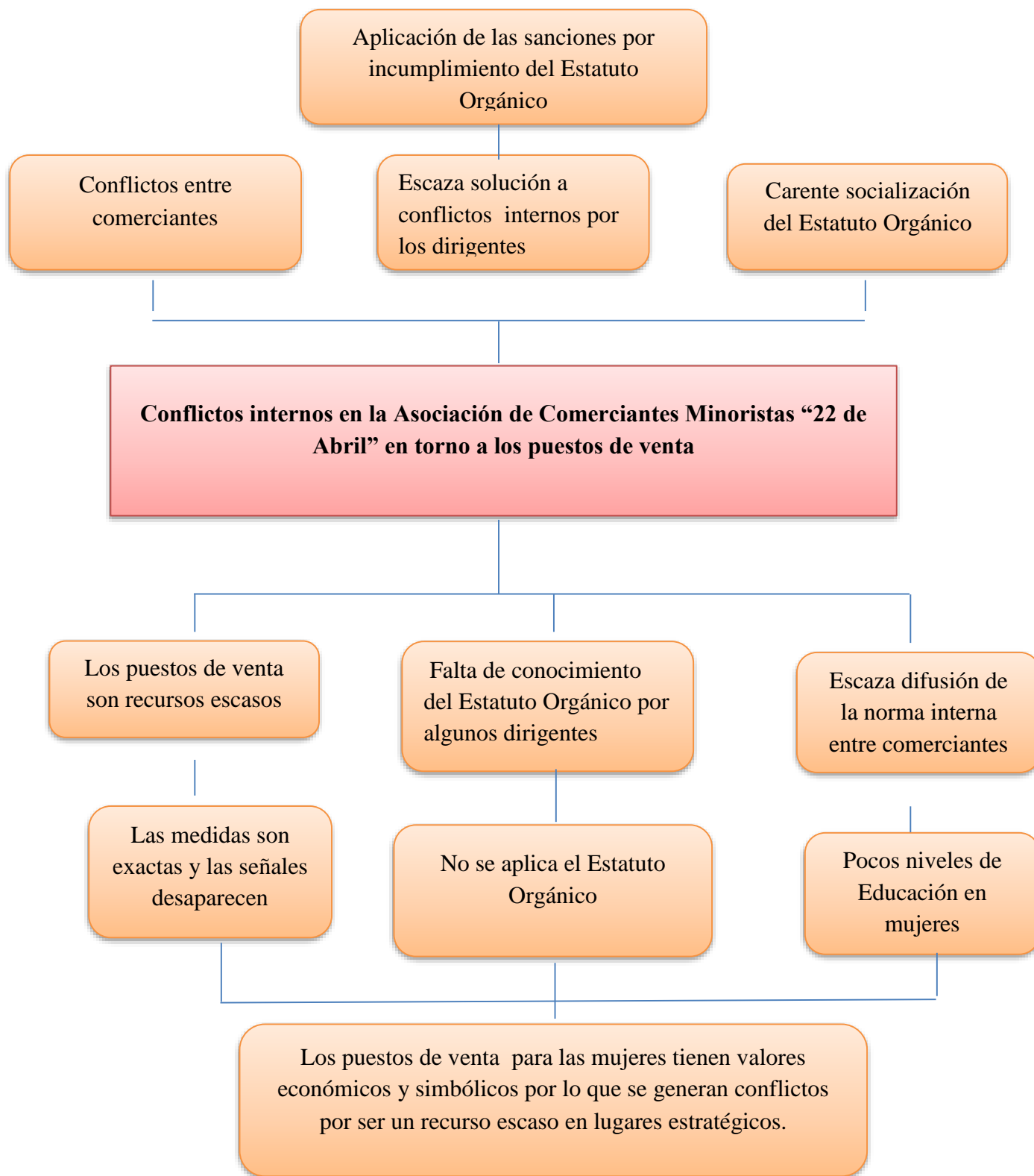
5.6. Explicación del problema identificado

En consideración a la situación actual del directorio a través de la elaboración de un FODA y por medio del diagnóstico cualitativo aplicado, que ha evidenciado los conflictos sociales que tiene esta organización, es evidente que la factibilidad de intervención recae en los *conflictos internos en la Asociación de Comerciantes Minoristas “22 de Abril” en torno a los puestos de venta*, en consideración a que en primer lugar la disposición se encuentra en las asociadas y el directorio, y además los conflictos de tipo externo son difíciles de intervenir.

Asimismo, estos conflictos de tipo interno, son aquellos que se establecen a razón de ser recursos, y su posterior conflicto genera problemas e incluso sanciones dentro de las asociaciones, tal como se verá en el siguiente punto.

5.7. Árbol de problemas

Ilustración 15 Árbol de problemas



CAPITULO VI

PROPUESTA DE INTERVENCIÓN

“Prevención de conflictos sociales internos mediante propuesta de intervención de Trabajo Social, sobre la tenencia de puestos de venta en vía pública en la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios 22 de Abril” en la ciudad de El Alto.

6.1. Desarrollo de la propuesta

Producto de la aplicación del diagnóstico, con la información obtenida por parte de las entrevistadas, la observación participante, la experiencia de vida dentro de la asociación permitió elaborar una propuesta de intervención en la ciudad de El Alto, zona Brasil, ex - tranca Rio Seco durante dos semanas, abordado en la delimitación temporal del último trimestre de la gestión 2019.

Por ende nuestra propuesta de intervención busca realizar un plan de desarrollo comunitario, que favorezca a las mujeres comerciantes y a toda la base en general de la Asociación de Comerciantes, respecto a los conflictos sociales internos y aportar de esta manera el poder aminorar los conflictos, que en algunas circunstancias, se puede resolver de forma sabia pacífica y correcta dejando por detrás la reincidencia en los conflictos, así lograr un aporte fundamental hacia los futuros directorios e indirectamente para toda la asociación como experiencia de solución y conocimiento de una norma básica dentro de una organización y encontrar el fortalecimiento y la autonomía de la mujer alteña migrante rural, y ver las formas de resolución a partir de esta organización que puede influir en subida cotidiana en otras áreas, como las familiares, sociales, económicas y hasta políticas.

6.2. Justificación

El aporte significativo desde nuestra percepción es la presencia del Trabajo Social en organizaciones sociales, conformadas por las comunidades de mujeres de base en torno a una actividad, arguyendo que el Trabajo Social tuvo un peso mayor en las denominadas instituciones u organizaciones formales.

Dada las características de nuestra sociedad, es un avance importante la presencia del Trabajo Social en otros escenarios, como son los ámbitos autogestionados de comerciantes, los cuales son grupos debidamente organizados que demandan de políticas sociales ya sea a nivel nacional departamental y municipal para el fortalecimiento, desarrollo y cumplimiento de la función social del respectivo gremio.

En particular sobre la investigación de los comerciantes minoristas que en los últimos años fue engrosando a más personas como asociados dentro las organizaciones gremiales por la sobresaturación de empleos o que los empleos demandan mano de obra calificada, tanto como de niveles de instrucción básica, bachiller, técnicos y profesionales.

La ciudad de El Alto, conocida como una de las ciudades que está en constante crecimiento acelerado demográficamente, va generando una economía mediante el comercio informal, artesanía y otros rubros esencialmente en el comercio minorista de mujeres cuentapropistas en las diferentes ferias que se van desarrollando día a día y consecuentemente como en toda organización se van generando conflictos tanto externos como internos.

La profesión del Trabajo Social, como disciplina de las ciencias sociales contribuye al conocimiento de los problemas, conflictos así como de conocer los recursos y las potencialidades de la comunidad mediante las funciones como despliegue científico de la profesión para la respectiva intervención, con sus diferentes funciones, en este caso la función de educación social y organización social con el propósito de lograr transformaciones sociales bienestar de la comunidad y desarrollo integral del individuo.

6.3. Importancia del Trabajo Social Profesional y sus funciones.

Para el Trabajo Social como profesión es importante aplicar una de las funciones en todos los aspectos que la sociedad necesita de la profesión, para poder dar respuesta como forma de intervención adecuada en los procesos sociales del desarrollo de la sociedad y de la familia.

Al respecto se rescata lo que plantea sobre profesión de Trabajo Social el Plan Académico de la carrera de Trabajo Social de la UMSA (Universidad Mayor de San

Andrés) “... una disciplina de las Ciencias Sociales abocado al conocimiento y la explicación científica del Problema Social vinculado a las necesidades sociales, y a la formulación de alternativas que coadyuven a su prevención y resolución, utilizando para ello métodos investigativos y de intervención de carácter individual y colectivo, que se concretizan en las funciones de Asistencia, Educación, Gestión, Organización e Investigación Social”. (Plan Académico, 1999)

6.3.1. Objeto profesional

Se define al objeto profesional como una esfera de la realidad social, cultural, política y económica que esta puede ser modificada o mantenida por la acción profesional, por la acción de actores sociales que interviene sobre él a través de mediaciones teóricas, metodológicas e instrumentales; este campo sociocultural en las ciencias sociales es resultado de una configuración histórica producto de las relaciones de poder, asimismo su configuración es el resultado del modelo de desarrollo económico político vigente

6.3.2. Objetivos profesionales

Conocer, explicar científicamente y contribuir a la prevención y resolución del problema social que enfrentan los diferentes sectores de la población boliviana, en procura de la realización de sus necesidades para la consecución del bienestar social, orientando la acción profesional hacia aquellos sectores poblacionales que debido a las condiciones estructurales y coyunturales confrontan con mayor agudeza los problemas sociales.

6.3.3. Funciones del Trabajo Social Profesional

En el Plan Académico de la carrera de trabajo social se contempla a cinco funciones elementales:

Asistencia social

Está definida como “la acción profesional orientada a responder en forma efectiva e inmediata a una necesidad o problema real y concreto, demandado por los individuos y la población” (Plan Académico, 1999)

Investigación social

Planteada como una función presente en todas las funciones, como transversal a las funciones “se la particulariza por su finalidad de construcción teórica para generar

aportes en cuanto al propio objeto profesional, sus funciones, métodos y formas de intervención”. Según el Plan Académico el profesional de trabajo social es también un investigador social que debe aportar a las ciencias sociales y generando conocimientos.

Gestión social

Compuesta por dos elementos inherentes “por una parte supone conocimientos y manejo del proceso administrativo en Trabajo Social, la administración de los servicios sociales, y por otra, la incorporación de la población al conocimiento de los mecanismos, posibilidades y limitaciones de la política social y las respuestas Institucionales” para que a población ejerza su derecho participativo de forma más directa.

Educación social

Incluye “ámbitos que van desde la información hasta el develamiento del problema social, sus emergencias y vías de resolución privilegiando procesados y metodologías en las que la población sea sujeto de participación y no de manipulación” (Plan Académico, 1999)

Promoción social

Es el proceso por el cual se intenta movilizar y tensionar las fuerzas sociales existentes en función de intereses y fines sociales específicos de beneficio para un conjunto social determinado a fin de lograr su participación en procesos sociales y concretos. La promoción social contribuye a crear conciencia pública y una capacidad de reconocimiento legitimado del problema social para que los actores sociales lo reconozcan como tal y asuman responsabilidad frente al problema. (Plan Académico, 1999)

Organización social

Es la función que “abarca procesos de movilización y participación en las acciones emergentes del problema social y su solución ni dispensando ni interfiriendo sino más bien potenciando aquellos proyectos preexistentes o por crearse, que representa n avances progresivos en la sociedad como en la comunidad, los grupos, la familia y los propios individuos” (Plan Académico, 1999)

6.4. Rol del Trabajo Social frente a los conflictos sociales

De qué manera el trabajo social puede intervenir ante los casos de conflictos sociales?, debemos aportar a las formas de socialización entre la comunidad mediante la acción social, por la información obtenida por los sujetos de investigación con la finalidad de establecer dentro de la asociación un bienestar, bajo los valores de la libertad, igualdad y dignidad de todo ser humano como sujetos de derechos y deberes así como justicia social para todos como elementos constitutivos del desarrollo mediante la motivación y capacidad de resolución de conflictos y el fortalecimiento de las habilidades y formas de resolución de conflictos en la asociación.

Las funciones que aplicaremos en la intervención de la problemática serán:

6.4.1 Organización social

Con la participación de la comunidad y el uso de mecanismos y herramientas para enfrentar la problemática social identificada para encontrar las alternativas de solución a los problemas emergentes entre las mujeres comerciantes minoristas, en una mirada hacia el desarrollo y la transformación de la comunidad facilitando la participación social de los mismos actores sociales.

6.4.2 Educación social

Conocida como la forma de beneficiarse para el desarrollo es un proceso por el cual la población puede alcanzar sus fines, mediante la orientación, reflexión en situaciones de conflicto o problemas comunitarios, es decir, mediante la educación desarrollar proceso de capacitación y participación de los sujetos de intervención mediante la problemática identificada.

6.5. Denominación del Proyecto

Por el diagnóstico cualitativo obtenido y en consideración a la priorización del problema el proyecto se denomina, *“Prevención de conflictos sociales internos mediante propuesta de intervención de Trabajo Social, sobre la tenencia de puestos de venta en vía pública en la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios 22 de Abril”, en la ciudad de El Alto.*

6.6. Ámbito geográfico

El proyecto tiene como objetivo llevarse a cabo en el municipio de la ciudad de El Alto, en la zona Brasil del Distrito 4, en la sede social de la misma zona.

6.7. Responsable o entidad ejecutora

Son responsables:

- ❖ La directiva actual de la asociación
- ❖ Universitaria de Trabajo Social, Lidia M. Rivas Huanca

Realizarán la coordinación de las actividades y los temas a abordar hacia el grupo de interés como son las bases conformadas por mujeres comerciantes minoristas de la Asociación.

6.8. Población destinada del proyecto

- a) **Beneficiarios directos**, socios(as) de la Asociación de Comerciantes Minoristas “22 de Abril”, miembros de base, y la directiva en ejercicio de sus funciones
- b) **Beneficiarios indirectos**, los vecinos, compradores, comerciantes ambulantes, la familia.

6.9. Tiempo de ejecución

Es la gestión 2019, parte del último trimestre anual, es las dos últimas semanas del mes de diciembre, con el apoyo y seguimiento de los miembros del directorio de la presente gestión que están en ejercicio de sus funciones.

6.10. Descripción de la propuesta

Se desarrollará en tres fases:

Primera fase. Se realizará la coordinación con el directorio actual de la asociación, con el propósito de organizar a los participantes en el taller sobre la socialización de Estatuto Orgánico en su contenido sobre los conflictos en los puestos de venta.

Segunda fase. Realizar los talleres de socialización del Estatuto Orgánico con los participantes y la recreación de las respectivas dinámicas, a través de metodologías participativas e inclusivas.

Tercera fase. Sensibilizar las formas de vida comunitaria en las comunidades de origen para aminorar conflictos dentro de la organización, rescatando los valores practicados dentro de una comunidad.

6.11. Objetivos de la propuesta

6.11.1. Objetivos General

Desarrollar estrategias socio - educativas para aminorar los conflictos sociales en torno a los puestos de venta, desde la perspectiva de la educación social y la organización en Trabajo Social Profesional como elemento sustancial de intervención a la comunidad.

6.11.2. Objetivos específicos

- Socialización del Estatuto Orgánico, mediante la realización de un taller socioeducativo con la participación social de las bases y directorio de la asociación de comerciantes.
- Elaborar material educativo didáctico e ilustrativo del Estatuto Orgánico de la Asociación de Comerciantes “22 de Abril”.
- Concientizar la importancia de los valores usos y costumbres de la comunidad, según las experiencias vividas en el mercado.

6.12. Metas

80% de las mujeres comerciantes conocen las normas internas de la Asociación de Comerciantes para expandir la socialización de la misma a las demás asociadas (os).

90% de mujeres comerciantes minoristas participan de los talleres de socialización del Estatuto Orgánico de la Asociación de Comerciantes “22 de Abril”, mediante las cartillas informativas.

90% de asociadas (os) se sensibilizar y toman conciencia de la importancia de los valores usos y costumbres de la comunidad para aminorar los conflictos en el mercado.

6.13. Resultados esperados

- Aminorar los conflictos sociales internos dentro de la asociación para una contención social de conflictos entre mujeres.
- Conocimiento de la norma de forma ilustrativa, y didáctica de fácil acceso para las mujeres comerciantes y todos los asociados interesados.

- Lograr una aplicación de la norma de la asociación como mecanismo de defensa de derechos aplicación de los deberes y conocimiento de las sanciones.

6.14. Metodología de la intervención

El desarrollo de la propuesta se enfocará en la educación social como un proceso continuo de construcción de saberes continuamente.

Fainholc define la educación como: “un proceso de socialización, entendida como el proceso de aprendizaje por el cual se incorporan valores, pautas de conducta y conocimiento de acuerdo al lugar donde vive”. (Fainholc, 1996, pág. 29). A su vez menciona que existen dos tipos de socialización.

- *Socialización primaria*, es aquella que se da dentro del entorno familiar, donde aprendemos valores, normas, principios, relación con la cultura que va a llegar a formar la personalidad.
- *Socialización secundaria*, donde se reafirma lo aprendido de la socialización primaria y se adquieren nuevos conocimientos, se da fuera, como grupo de amigos, medios de comunicación, donde se adquieren nuevos comportamientos, hábitos, etc.

El proceso de aprendizaje es la capacidad de aprender influenciada fuertemente por las culturas con la finalidad de alcanzar cambios en la sociedad.

La metodología en la que se apoyara la propuesta, es el modelo pedagógico de la **educación popular**, para Carlos Núñez:

La educación popular es un proceso de formación y capacitación que se da dentro de una perspectiva política de clase y que forma parte o se vincula a la acción organizada del pueblo, de las masas, en orden a lograr el objetivo de construir una sociedad nueva, de acuerdo a sus intereses...es el proceso continuo y sistemático que implica momentos de reflexión y estudios sobre la práctica del grupo o de la organización; es la confrontación de la práctica sistematizada, con elementos de interpretación e información que permitan llevar dicha práctica, consciente a nuevos niveles de comprensión. (Nuñez, 1986, pág. 2)

La educación popular permitirá aplicar la teoría pedagógica en función de la educación social del Trabajo Social Profesional. La educación popular permite enseñar y aprender de una forma recíproca y dinámica con la finalidad de que lo aprendido se aplique en el cotidiano vivir.

La lógica dialéctica es el camino que permite tomar un punto de partida del proceso, con la participación de las mujeres comerciantes minoristas en la socialización del Estatuto Orgánico “22 de Abril”, tomar en cuenta la práctica cotidiana como niveles de comprensión, tomando en cuenta las causas de los conflictos, los tipos de conflictos y formas de solución de los conflictos, teorías que ayudaran a tomar conciencia y a partir de ello proyectar acciones de cambio para aminorar los conflictos en la asociación de comerciantes lo que implicara una práctica renovadora de transformación social en la comunidad de acción – reflexión – acción, para transmitir conciencia social en la comunidad. En esta perspectiva los participantes involucrados desarrollaran capacidades, habilidades, para mejorar las situaciones de conflicto que se han alcanzado en la asociación con la intención de transformar dichos conflictos internos de la asociación de comerciantes que se dan entre los afiliados (as).

Para la organización social de la comunidad tomaremos en cuenta el enfoque de género, para conocer las percepciones de las mujeres comerciantes minoristas, mediante su participación y las causas por las que algunos de los problemas repercuten en conflictos internos dentro de la asociación donde las mujeres en cierta medida si salen satisfechas a la resolución de los problemas y lo contrario cuando no pueden conseguir la solución o una conciliación como miembros de la asociación.

La cuestión del enfoque de género tiene una mirada de relegación socioeconómica de la mujer sobre todo de la mujer indígena por la falta de acceso tanto a la salud, educación, participación social, política, la mujer boliviana en particular de origen rural está caracterizada porque sufren la postergación discriminación y violencia.

6.15. Proceso de la implementación del proyecto

- a) **Primer momento de la motivación**, de acuerdo a la realidad y la vivencia en la feria con el propósito de hacer ver a nuestra población la necesidad de conocimiento de la norma, se planifica un primer momento de

motivación con el propósito de tener una participación plena de los participantes.

b) **Segundo momento de la planificación**, a corto plazo para poder trabajar de forma organizada las versiones planteadas por las mismas afiliadas y que también se ha hecho mediante el diagnóstico, y además sean los participantes quienes tengan conocimiento de los talleres.

c) **Tercer momento de la ejecución**, con la realización de talleres informativos y el conocimiento de las experiencias de vida de las participantes plasmar en la asociación, los valores de la empatía, respeto mutuo en diferentes conflictos internos dentro la feria entre asociadas afectadas, y también con conocimiento detallado de los estatutos, los cuales se convierten en instrumentos de manejo cotidiano que velen la participación y armonía entre las dueñas de puestos de venta.

d) **Cuarto momento de la evaluación**, de acuerdo a las acciones ejecutadas en el proyecto y realizar una síntesis de las experiencias recogidas y en qué medida se logrará el conocimiento del Estatuto Orgánico de la Asociación de Comerciantes.

6.16. Técnicas e instrumentos

Las técnicas e instrumentos que se proponen utilizar en la propuesta son las siguientes:

Tabla 7 Técnicas e instrumentos

TECNICAS	INSTRUMENTOS
Diálogo , permitirá entablar la confianza con los participantes del taller	Manual de talleres participativos , ayudará a realizar el seguimiento de las actividades y una participación efectiva de la comunidad. (Ander-Egg, Metodología y practica del desarrollo de la comunidad, 2000, pág. 254)
Análisis documental , con esta técnica se conocerá las características del documento a socializar	Manual de Estatuto Orgánico , de la asociación en 1000 ejemplares.
Asamblea , con los miembros del directorio de la presente gestión	Cuaderno diario de actividades , que nos permitirá conocer las inquietudes de los dirigentes.

Fuente: *Elaboración propia*

6.17. Contenidos de los talleres

Los contenidos de los documentos a trabajar en los talleres, serán respecto al Estatuto Orgánico de la Asociación de Comerciantes 22 de Abril, y es en ese sentido en el cual se desarrollará cada Taller de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla 8 Contenido de los talleres

Talleres	Objetivos	Eje temático	Contenidos
Primer taller	Establecer relación de confianza y participación sobre conflictos en la asociación de acuerdo experiencias vividas.	Conflictos sociales en una organización	- Que son los conflictos - Causas de los conflictos - Tipos de conflictos
Segundo taller	Socialización del Estatuto Orgánico de la Asociación “22 de Abril” para el conocimiento de las sanciones, deberes y obligaciones de los asociados.	Importancia de la resolución de los conflictos en el marco de las normas	-Que es un Estatuto Orgánico -Derechos de los asociados -Deberes de los asociados -Sanciones -Importancia de convivencia pacífica durante los dos días de feria
Tercer taller	Concientizar a los afiliados de la asociación la convivencia pacífica, respeto a las formas de vida comunitaria bajo la norma existente en la asociación para la prevención de conflictos	La importancia de las normas sociales y las normas legales para la resolución de conflictos.	-Cual el significado del buen vivir en comunidad -El rol de las normas sociales y las normas legales.

Fuente: Elaboración propia

6.18. Seguimiento y desarrollo de los talleres

Posterior al desarrollo del contenido de los talleres, es necesario evidenciar las actividades correspondientes a cada taller, así como las tareas y objetivo individual. Es de esta manera que se puede dar un seguimiento claro de las actividades para su posterior evaluación.

Primer día del taller

Objetivo: Lograr un nivel de confianza entre los participantes del taller con la finalidad de alcanzar la participación de los asistentes.

Tabla 9 Seguimiento del taller 1

Actividad	Tiempo	Objetivo	Tareas	Materiales	Resp.
Registro de los participantes	20 minutos	-Obtener datos de los asistentes y la respectiva entrega de material.	Bienvenida a los asistentes -Registro de asistencia -Dinámica de presentación	-Formulario de asistencia -Cartilla informativa del taller -Bolígrafos -Hojas bond	Lidia Rivas
Presentación de los participantes	25 minutos	Lograr integración entre los participantes	-Realizar dinámica de la telaraña y realizar la entrega del gafete para cada participante	-Cartulina -Marcadores -Ovillo de lana	Lidia Rivas
Percepciones de los conflictos en la Asociación 22 de Abril	20 minutos	Conocer que son los conflictos sus aspectos negativos y positivos	Participación voluntaria de una experiencia de vida	-Papel bond -Marcador -Pizarrón	Lidia Rivas
REFRIGERIO	10 min.	REFRIG	REFRIG	REFRIGERIO	
Análisis de los tipos de conflictos, causas y consecuencias	20 minutos	Generar conciencia de los actos individuales dentro la Asociación 22 de Abril ante un conflicto.	-Formar dos grupos y al final realizar un debate	-Papel resma -Marcadores -Scoh	

Segundo día del taller

Objetivo: Conocer de forma recreativa la aplicación, cumplimiento del Estatuto Orgánico de la Asociación 22 de Abril y las consecuencias de las sanciones.

Tabla 10 Seguimiento del taller 2

Actividad	Tiempo	Objetivo	Tareas	Materiales	Resp.
Lista de asistencia	10 minutos	Verificar la asistencia de los participantes para la entrega de material para el desarrollo del taller	-Entrega de las fotocopias de Estatuto Orgánico de la Asociación de Comerciantes 22 de Abril	-Hojas Bond -Fotocopias del Estatuto Orgánico.	Lidia Rivas
Socialización del Estatuto Orgánico de la Asociación 22 de Abril	25 minutos	Analizar propuestas de solución a conflictos dentro la Asociación 22 de Abril. Análisis de las sanciones del Estatuto Orgánico.	-Entrega de material didáctico en cartillas informativas sobre derechos, deberes y sanciones en la Asociación 22 de abril	-Cartillas informativas	Lidia Rivas
Propuestas de solución a los conflictos internos de la Asociación 22 de Abril	20 minutos	Conocer los planteamientos de los miembros de base de la respectiva Asociación	-Conformar mesas de trabajo -Realizar un debate	-Papel bond -Marcadores -Papel resma	Lidia Rivas
REFRIGERIO	10 min	REFRIG	REFRIG	REFRIGERIO	
Importancia de la resolución de conflictos	15 minutos	Reflexionar sobre las consecuencias de las sanciones	-Cada participante debe escribir en su hoja una conclusión sobre el taller	-Papel bond -Marcadores -Scoch	Lidia Rivas

Tercer día del taller

Objetivo: Sensibilizar a los participantes del taller la importancia del papel del Estatuto Orgánico en la Asociación 22 de abril y el papel de cada afiliado sobre los conflictos dentro la organización.

Tabla 11 Seguimiento del taller 3

Actividad	Tiempo	Objetivo	Tareas	Materiales	Resp.
Lista de asistencia	10 minutos	Verificar la asistencia de los participantes para la entrega de material desarrollo del taller	-Registro de asistencia -Entrega de material -Dinámica de cuerpos expresivos	-Hojas bond -Bolígrafos	Lidia Rivas
Reconocer la importancia de la existencia del Estatuto Orgánico	20 minutos	Tomar en cuenta el rol de una norma dentro de una organización	Los participantes del taller tienen el deber de propagar la información y capacitación de los talleres a otros asociados	-Marcadores -Pizarrón	Lidia Rivas
Valorar las formas de vida comunitaria en las comunidades de origen	20 minutos	Promover las formas de vida en comunidades de origen sobre valores del respeto.	-Pedir a los participantes sobre experiencias de vida en sus comunidades -Realizar dinámica del relato de la historia	-Papel resma -Marcadores	Lidia Rivas
Realizar un informe de conclusión del taller	30 minutos	Realizar un informe sobre los tres talleres	Transcripción de los resultados	Computadora Hojas bond	Lidia Rivas

6.19. Marco Lógico

Tabla 12 Marco lógico

Matriz de Marco Lógico	RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
Fines	-Socializar el Estatuto Orgánico en torno a los puestos de venta y los conflictos	Disminuir en un 80% conflictos internos sobre los puestos de venta entre asociadas	-Cuaderno diario de campo	La disminución de conflictos de motivos de convivencia armónica entre los asociados
Propósito	-Incentivar en las participantes del taller el conocimiento del E.O.	-Más del 50% de comerciantes minoristas se capacitan en los talleres	-Planilla de asistencia	Las mujeres se sienten motivadas a conocer otras normas legales
Componentes	- Comerciantes minoristas socializan el E.O. con sus compañeras de gremio -Reducir conflictos internos entre asociadas para una mejor comunión	80% de las participantes del taller conocen a más profundidad el contenido del Estatuto Orgánico -70% de las mujeres se sensibilizan con el aminoramiento de conflictos internos	-Papel sabana -Papel Resma -Cartillas informativas	Para las participantes los talleres son actividades positivas y se debería buscar otras formas de apoyo social por parte del estado y del Municipio.
Actividades	-Taller sobre niveles de participación y toma de confianza entre los participantes -Taller recreativo y dinámico del Estatuto Org. -Sensibilización de la vida en la comunidad de origen	-60% de participantes identifican de las consecuencias de las sanciones en el Estatuto Org. -Un 90% disfruta de las dinámicas del taller y logra liberar experiencias vividas en la comunidad como fuente de valores	-Hojas bond -Fotografías	Los talleres son fuente de liberación y recreación para dar un punto de distracción a las labores cotidianas del mercado

6.20. Recursos y costos de la ejecución

- ❖ Recursos materiales, materiales didácticos conocidas como cartillas informativas, 1000 ejemplares
- ❖ Recursos humanos, los participantes mujeres comerciantes minoristas, directorio y trabajadora social
- ❖ Recursos infraestructurales, sede social de la zona Brasil.

6.21. Presupuesto

La Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de Abril” en coordinación con el actual directorio de la Gestión 2019, la Trabajadora Social, en el marco de la ejecución del proyecto **“Prevención de conflictos sociales internos mediante propuesta de intervención de Trabajo Social, sobre la tenencia de puestos de venta en vía pública en la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios 22 de Abril”**, como plan de trabajo para la socialización del Estatuto Orgánico de la asociación en favor de las bases esencialmente a las mujeres comerciantes, bajo el siguiente detalle presupuestario

Tabla 13 Presupuesto de refrigerio a las participantes

DETALLE	CANTIDAD	P/U	P/T
REFRIGERIO PARA LOS PARTICIPANTES	400.-	5.-	2000.-
MATERIAL DE CAPACITACION (FOTOCOPIAS DEL ESTATUTO ORGANICO)	400.-	5.-	2000.-
CARTILLAS INFORMATIVAS	800.-	3.-	2400.-
TOTAL			6400.-

6.22. Cronograma de actividades

Se realizará en diciembre de 2019, durante dos semanas y organizados por calles

- **Primera semana**, miércoles, jueves: calle Luis Espinal; sábado calle Guapore

- **Segunda semana**, lunes calle 14 de septiembre; miércoles calle Villa Bella; sábado, callejón Guapore.

Tabla 14 Cronograma

Fecha Actividad	Primera semana Diciembre					Segunda semana Diciembre				
1ra. Reunión de coordinación con el directorio gestión 2019										
Primer taller con dinámicas de presentación										
Motivación										
Taller de socialización del Estatuto Orgánico										
Planteamiento de la propuesta										
Importancia de la resolución de conflictos										
Taller de la importancia y recopilación de los saberes comunitarios										
2da. Reunión y entrega de informe de los talleres educativos										
Evaluación										

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El desarrollo de la investigación, nos permite llegar a las siguientes conclusiones y por ende a las recomendaciones sobre la temática abordada en el presente documento.

7.1. Conclusiones

En el marco de la equidad de género y del empoderamiento de la mujer boliviana, que en los últimos años ha cobrado una importancia e intervención legal por parte del Estado, dentro de la sociedad en estructuras sociales como las que hemos investigado, hemos visto el papel fundamental de la mujer boliviana en el desenvolvimiento de sus actividades tanto dentro del hogar y fuera de él.

Nuestra investigación se ha enfocado en las actividades que realiza la mujer de la ciudad de El Alto en las calles, con la actividad del comercio informal conocida como el comercio minorista a detalle, donde la mujer comerciante dentro una asociación enfrenta diversos conflictos tanto externos como internos día a día en su entorno laboral del mercado o *Qhatu*.

Se ha podido observar que las vendedoras reconocen a su puesto como un bien patrimonial adquirido, ese puesto de venta tiene valores significativos para las mujeres que salen a vender día a día y ayudan de esta forma a la economía y sustento del hogar, por esas cuestiones ellas se ven enfrentadas en conflictos entre comerciantes minoristas respecto a los puestos de venta, la importancia que tiene un puesto de venta para la mujer como símbolo de capital, ellas resguardan el espacio limitado que poseen en las ferias muchas de ellas se han visto afectadas por la competencia desleal, la lucha del espacio del metro, centímetro e incluso milímetro, la forma de expender sus productos, y otros.

Los resultados del diagnóstico nos muestran que las mujeres se enfrentan en su espacio laboral por diferentes causas mencionadas por las cuales se presentan los conflictos ya sean estas de forma directa o indirecta, pero lo importante para las mujeres es defender su puesto de venta, causas de los problemas los resultados que

nos dió la aplicación de la encuesta para poder identificar el problema por el cual se dan conflictos en una asociación de comerciantes en la ciudad de El Alto, nos brinda la información por la cual hemos conocido mediante el acceso a la información mediante las mujeres entrevistadas, para saber que el problema, es la tenencia de un puesto fijo que tiene un profundo valor de forma objetiva como subjetiva con el cual se identifica la mujer alteña.

El diagnóstico también nos permitió conocer las formas de resolución de los conflictos, que las mujeres emplean para poder dar una pronta solución, así como, también si los conflictos son graves se plantea en la asamblea en la que mediante la dirección de los miembros del directorio y la decisión de la base de todas las afiliadas asumen alternativas de solución.

Para algunas mujeres el puesto de venta significa un escenario de realizaciones personales, un espacio de reencuentro consigo misma de autovaloración, socialización con el entorno social. Un espacio de la vida, de su propia vida identificada de su *Qhatu* como fuente generadora de la vida a través de recursos económicos para el sustento personal y de sus familias. Un ámbito de satisfacciones simbólicas que nos hacen ver que el *Qhatu* no opera en un marco mecánico, sino que va más allá que las identifica desde los antepasados “las abuelas, las madres, las tías, hermanas” es un lugar donde las mujeres socializan la dinámica de la vida, de la familia y de la misma sociedad, es un mundo donde las mujeres se visibilizan, se identifican y se valoran entre ellas y se apoyan se identifican entre ellas incluso psicológicamente en la conversaciones, intercambios de sus experiencias de vida.

Para la vida de las mujeres el puesto de venta es su patrimonio tangible en su forma de ser que permite su realización e independencia económica y sustento de sus familias, por otro lado, es intangible por la valoración simbólica que le da, el *Qhatu* es su compañera de vida es su madre, que le da de comer, es un espacio de realización de la vida íntegra y creativa.

Consiguientemente se analizó la importancia de la socialización del Estatuto Orgánico que ya existe en la Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “22 de Abril” y de esta manera mediante la organización social y la educación

social tomar en cuenta la norma legal y establecer las actitudes dentro del parámetro normativo y darle vida a la norma de la asociación y que no quede en letra muerta.

Del mismo modo dar la importancia a los valores adquiridos de la comunidad de origen y tomarlas en cuenta para la resolución y aminoramiento de conflictos dentro de la Asociación.

7.2. Recomendaciones

La ciudad de El Alto, es una ciudad joven que en los últimos años ha crecido en población como en territorio, continuamente se van estableciendo nuevas urbanizaciones y en el seno de las mismas se constituyen ferias de uno, dos días durante la semana en las avenidas, calles, plazas; ferias como por ejemplo: 16 de Julio, Ballivián, Terminal Interprovincial, Ex Tranca Rio Seco, San Roque, Ex para 8, Ex Tranca Senkata, Puente Vela, etc., conformadas por mujeres, jóvenes, personas adulto mayores que dentro de la formalidad laboral han quedado relegadas por las condiciones físicas o niveles de educación superior no adquiridas.

Es importante reconocer las necesidades que demanda el sector gremial en la ciudad de El Alto, que en su labor diaria pasa desapercibida por las autoridades, las instituciones como la alcaldía, gobernación y gobierno nacional tomando en cuenta que es importante implementar obras, estructuras físicas de mercados e incluso una atención especial a la población, a las familias, como núcleo fundamental de la sociedad y del Estado. Es necesario socializar con la población las políticas sociales estructuradas por el Estado y tomar en cuenta que existen sectores sociales desplazados como son los comerciantes minoristas en vía pública que continuamente están entrelazados por redes de parentesco que pasan de generación en generación para mantener su permanencia en el *Qhatu* o puesto de venta como forma de garantía y colchón económico de sobrevivencia familiar para solventar necesidades básicas de alimentación servicios, entre otros.

Tomando en cuenta la situación de comerciantes gremiales en su entorno demandan los siguientes puntos:

- a) Seguridad ciudadana
- b) Hospital gremial
- c) Seguro social (seguro de vida)

- d) Asistencia profesional de Trabajadores Sociales, Psicólogos, Economistas, Abogados en coordinación con las autoridades municipales.
- e) Jubilación
- f) Guarderías infantiles
- g) Banco gremial
- h) Socialización continúa de políticas públicas estructuradas por el Estado.
- i) Centros de capacitación e institutos de formación en ramas técnicas
- j) Escuela gremial de personas adultas a nivel bachillerato
- k) Centros de recreación familiar y de adultos mayores

En la necesidad de la población gremial hay espacios de intervención para la profesión del Trabajo Social tomando en cuenta a los miembros de la familia como niños, jóvenes, mujeres, hombres, personas de la tercera edad, principalmente de mujeres emprendedoras que a pesar de atravesar por diferentes conflictos dentro la Asociación son personas que necesitan un apoyo profesional.

La implementación de talleres y constante capacitación sería una canalizadora de sus demandas para poder enfatizar con más fuerza sus necesidades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirrezabal, I. (2014). *ONU mujeres*. Recuperado el 2 de mayo de 2019, de Un women: <http://www.unwomen.org>
- Albó, X., Greaves, T., & Sandoval, G. (1983). *"Chuquiyawu" La cara aymara de La Paz*. La Paz - Bolivia: Cipca.
- Alquez, V. (1981). *Artesanía y técnicas de planteamiento de educación en la comunidad*. La Paz - Bolivia: Píncel.
- Ander - Egg, E. (1995). *Diccionario de Trabajo Social*. Buenos Aires- Argentina: Lumen.
- Ander- Egg, E. (2000). *Metodología y práctica del desarrollo de la comunidad 2*. Buenos Aires, Argentina: Lumen Hvmanitas.
- Ander- Egg, E. (2000). *Metodología y practica del desarrollo de la comunidad*. Buenos Aires - Argentina: Hvmanitas.
- Apaza, P. (27 de Agosto de 2019). Comerciante Asociacion de Comerciantes Minoristas "22 de Abril". (L. Rivas, Entrevistador)
- Barragán, R. (1990). *Espacio Urbano y dinamica étnica. La Paz en el siglo XIX*. La Paz - Bolivia: Hisbol.
- Cáseres, A. (18 de Septiembre de 2000). Feria franca enfrenta a vecinos en Santiago II. *El Alteño*, pág. 5.
- Cáseres, A. (18 de Septiembre de 2000). Feria franca enfrenta a vecinos en Santiago II. *El Alteño*, pág. 5.
- Céspedes, J. (2005). *Metodologia de la Investigación*. La Paz - Bolivia: UTO.
- Chura, F. (27 de Agosto de 2019). Comerciante, Asociacion de Comerciantes "22 de abril". (L. Rivas, Entrevistador)
- Chura, I. (27 de Agosto de 2019). Comerciante, Asociacion de comerciantes minoristas "22 de abril". (L. Rivas, Entrevistador)
- Copajeña, T. (27 de Agosto de 2019). Comerciante, Asociación de Comerciante "22 de Abril". (L. Rivas, Entrevistador)
- Coser, L. (1970). *Nuevos aportes a la teoria del conflicto*. Buenos Aires - Argentina: Amorrortu.

- Costitución Política del Estado. (2009). *Constitución Política del Estado*. La Paz - Bolivia.
- Dahrendorf, R. (1962). *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*. Madrid - España: Rialp.
- Directorio Asociación de Comerciantes Minoristas 22 de Abril, 2. (2000). *Estatuto Organico*. El Alto - Bolivia: Elaboración propia.
- Fainholc, B. (1996). *Introducción a la sociología de la educación*. Buenos Aires - Argentina: Hvmantitas.
- Fondo de poblacion de las Naciones Unidas. (2013). *Compendio de leyes y normas de género*. La Paz - Bolivia: Edo.
- Gherzi, E. (23 de Agosto de 2005). *La economía informal en America Latina*. Recuperado el 7 de Junio de 2019, de el cato.org: <https://www.elcato.org>
- Giddens, A. (2007). *La Etnografía*. Madrid - España: Alianza.
- Golte, J. (1984). *Los caballos de troya de los invasores. Estrategia campesina en la conquista de la gran Lima*. Lima - Peru: IEP.
<https://es.Wikipedia.org/wiki/>. (lunes de septiembre de 2019).
- Huanca, N. (27 de Agosto de 2019). Conflictos sobre los puestos de venta. (L. Rivas, Entrevistador)
- Instituto Nacional de Estadística. (2002). *Censo de población y vivienda 2001*. La Paz - Bolivia: INE.
- Instituto Nacional de Estadística. (2012). *Censo de población y vivienda 2012*. La Paz - Bolivia: INE.
- Instituto Nacional de Estadística. (28 de septiembre de 2016). *INE.gob.bo*. Recuperado el 5 de julio de 2019, de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.gob.bo>
- Janco, C. (27 de Agosto de 2019). Comerciante Asociacion de Comerciantes Minoristas "22 de Abril". (L. Rivas, Entrevistador)
- Lorenzo, P. (2001). Principales teorías sobre el conflicto social. *Revista de Historia*, 237.
- Mamani, R. (7 de mayo de 2013). Asentamientos callejeros. (E. alteño, Entrevistador)

- Núñez, C. (1986). *Educación para transformar, transformar para educar*. Buenos Aires - Argentina: Humanitas.
- Organización de Naciones Unidas. (8 de Marzo de 2017). *ONU Bolivia recomienda invertir en el empoderamiento de las mujeres*. Recuperado el 13 de Agosto de 2019, de unodc: <http://www.unodc.org> (Bolivia)
- Organización Internacional del Trabajo. (1 de Diciembre de 2009). *Estudio sobre comercio y empleo informal*. Recuperado el 5 de Mayo de 2019, de ilo.org: <https://www.ilo.org/global/publications>
- Plan Académico, T. S. (1999). *Plan Académico, Trabajo Social UMSA*. La Paz - Bolivia: Punto Cero.
- Quenta, R. (19 de Mayo de 2019). La asociación. (L. Rivas, Entrevistador)
- Quispe, D. (2011). *Warmis alteñas en el puesto de la vida. testimonio económico y político de las mujeres del comercio minorista en la ciudad de El Alto*. El Alto: Gregoria Apaza.
- Richmond, M. (1993). *Diagnostico Social. Traducción resumida por Raquel Corominas en Historia del Trabajo social de Ezequiel Ander Egg*. Buenos Aires Argentina: Humanitas.
- Rivera Cusicanqui, S. (1996). *"BIRLOCHAS" Trabajo de mujeres: Explotación capitalista y opresión colonial entre los migrantes aynaras de La Paz y El Alto*. La Paz - Bolivia: Mama Huaco.
- Rivera, S. (1997). La noción del derecho a las paradojas de la modernidad postcolonial: indígenas y mujeres en Bolivia. *Revista de Sociología UMSA*, 4.
- Rojas, B. (1992). *La batalla por las calles*. La Paz - Bolivia: Ceda.
- Rostworowski, M. (1988). *La mujer en la época prehispánica*. Lima - Perú: IEP.
- Salazar, C. (2007). *Mujeres Alteñas. Espejismo y simulación en la modernidad*. La Paz - Bolivia: CPMGA.
- Sánchez, C. (2010). *Trabajo social: una nueva construcción social*. La Paz - Bolivia: A.G. Ronie.
- Sandoval, G., & Sostres, F. (1989). *La ciudad prometida*. La Paz - Bolivia: SYSTEMA.
- Silva, G. G. (Diciembre de 2008). *La teoría del conflicto*. Recuperado el 5 de Agosto de 2019, de Derechos y valores: <http://www.redelicg.org.com>

Trabajo Social, C. (1999). *Plan Academico*. La Paz - Bolivia: Punto Cero.

Villaroel, R. (1989). *Sociologia General*. Cochabamba - Bolivia: Amigos de libros.

Weismantel, M. (1998). *Ciudad de mujeres*. Recuperado el 5 de Junio de 2019, de libros, lasa: <http://168.96.200.17/ar/libros/lasa98/pdf>

ANEXOS

ANEXO 1

Guía de observación

Fecha Hora	Día	Lugar	Actividad	Resultado	Responsable	Conclusiones

ANEXO 2

GUIA DE ENTREVISTA SOBRE LA TEMATICA “PERSPECTIVA FEMENINA DEL COMERCIO INFORMAL VINCULADA A LOS CONFLICTOS EN SU PUESTO DE VENTA”

Buenos días, buenas tardes. Soy estudiante de la carrera de Trabajo Social, sabiendo que la actividad del comercio minorista en la calle en nuestra ciudad, estamos determinando los conflictos sobre los puestos de venta. Gracias por su colaboración.

I. DATOS GENERALES

NOMBRE.....
EDAD.....
.....
DOMICILIO.....
.....
GRADO DE INSTRUCCIÓN (NINGUNA, BASICO, INTERMEDIO, MEDIO, SUPERIOR).....
LUGAR DE ORIGEN O PROCEDENCIA (DE QUE COMUNIDAD ES ORIGINARIA).....
AFILIADA HACE CUANTO TIEMPO.....
USTED ES DIRIGENTA, EX DIRIGENTA O BASE.....
COMO ADQUIRIO SU PUESTO (COMPRA, AFILIACION, HERENCIA).....
FECHA DE LA ENTREVISTA.....
LUGAR DE LA ENTREVISTA.....

I. PREGUNTAS ABIERTAS SEMIESTRUCTURADAS

1 ¿Hace cuánto tiempo Ud. , radica en la ciudad de El Alto?

Respuesta.

2 ¿Desde cuando vende en esta feria y de qué manera llegó a obtener su puesto de venta?

Respuesta.

3 ¿Qué le motivo a ser comerciante minorista en esta feria “22 de abril”?

Respuesta.

4 ¿Qué artículos vende y, cómo se afilio a la Asociación de comerciantes minoristas?

Respuesta.

5 ¿Cuánto le cobraron los dirigentes cuando decidió afiliarse a la Asociación?

Respuesta.

6 ¿En relación a los puestos de venta (tamaño del puesto, tiempo de ocupación, transferencia, otros), qué conflictos o problemas se presentan entre las afiliadas de su/esta Asociación? Describamos por favor.

Respuesta.

7 ¿Cuándo existe un problema sobre los puestos de venta (tamaño del puesto, tiempo de ocupación, transferencia, otros) de qué manera se resuelven? ¿Cómo interviene para su solución el directorio y las bases, las partes?

Respuesta.

8 ¿Según Ud. Cuáles serán las causas de los problemas sobre los puestos de venta entre las vendedoras de su Asociación? Describamos por favor.

Respuesta.

9 ¿Cuándo existen problemas sobre los puestos como se llegan a resolver?

Respuesta.

10 ¿Conoce el Estatuto Orgánico de su Asociación, es decir, sus derechos y obligaciones?

Respuesta.

11 ¿Las bases tienen conocimiento del Estatuto Orgánico y reglamentos en relación a los puestos de venta y la solución de conflictos sobre estos?

Respuesta.

12 ¿Cuándo existe un problema sobre los puestos de venta, de qué manera se aplica el Estatuto Orgánico y los reglamentos?

Respuesta.

13 ¿En la solución de problemas o conflictos sobre los puestos de venta, que aspectos positivos reconoce Ud. del directorio y las bases?

Respuesta.

14 ¿En la solución de problemas o conflictos sobre los puestos de venta, que aspectos negativos se observan?, del directorio y las bases.

Respuesta.

15 ¿De qué manera podría socializarse mejor el conocimiento del estatuto Orgánico en las bases? Por los conflictos respecto a los puestos

Respuesta.

16 ¿Las bases o afiliados participan en la construcción de sus normas internas como es el Estatuto Orgánico?

Respuesta.

17 ¿De qué manera el directorio socializa o informa a las bases sobre el Estatuto Orgánico en relación a la tenencia del puesto de venta?

Respuesta.

18 ¿Cómo se puede trabajar la difusión de la Estatuto Orgánico en su Asociación?

Respuesta.

19 ¿De qué manera, que haciendo se podría aminorar los conflictos sobre los puestos de venta al interior de la organización?

Respuesta.

20 ¿Cuál es la importancia que tiene el puesto de venta para las vendedoras y sus familias?

Respuesta.

ANEXO 3

TABULACIÓN DE RESULTADOS DE ENTREVISTA

1 ¿Hace cuánto tiempo Ud. , radica en la ciudad de El Alto?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	Yo he venido hace tiempo cuando mi esposa y yo éramos jóvenes recién casados tenía mi casita en el cementerio de La Paz luego he venido a la ex tranca porque esa vez estaban vendiendo terreno de eso hemos llegado a esta zona, antes salía de aquí los carros para viajar al campo y habían pocos vendedores.	Las personas encuestadas viven en la ciudad de El Alto, casi aproximadamente ya más de 40 años la mayoría son del área rural, los motivos por los cual han migrado a la ciudad fueron en busca de mejores días para el bienestar de la familia y sobre todo de los hijos. Precisamente se refleja que en la nueva generación de los comerciantes hay hijos, nietos de los migrantes que ya han nacido en esta ciudad se estén estableciendo en el comercio informal.
2	En El Alto vivo hace 20 años.	
3	Hace 20 años atrás	
4	Hace 30 años.	
5	40 años	
6	2003	
7	Hace 20 años	
8	Me he venido de chica a trabajar de empleada domestica	
9	Hace 30 años	
10	27 años	

Fuente: Elaboración propia

2 ¿Desde cuando vende en esta feria y de qué manera llegó a obtener su puesto de venta?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
----	------------	------------

<p>1</p>	<p>Yo he llegado a esta feria porque antes de aquí salían los carros, las flotas esa vez el auto te dejaba en final lo andes plaza la paz y hasta aquí hay que venir a pie.</p> <p>Empecé a vender pilas linternas s vendía esa vez salíamos a vender a las 4 – 5 de la mañana esa vez no habían ni casas solo estaba la aduana era una muralla de puro adobe un canchón entero ahí trabajaban ingenieros esa muralla hemos tumbado hemos luchado, después han empezado a lotear, hemos peleado por querer formar la feria éramos pocos aquella vez éramos 25 personas luego han aumentado a 35 poco a poco ya éramos 50 personas.</p>	<p>La continuidad de la necesidad de ir a vender a un sector como es la zona Brasil en el sector dela Ex tranca de Rio Seco, desde que habían pocos vendedores a lo que hoy en día se constituye en una feria amplia donde se exponen diferentes productos, las estrategias de tratar bien a los compradores son los factores muy importantes para que la feria haya crecido a lo largo del tiempo y ha hecho de la misma que durante los días de la semana que se lleva a cabo la feria logre su estabilidad legal con su respectiva documentación. Mediante las afiliaciones que se han dado a toda la gente que ha solicitado en su tiempo.</p>
<p>2</p>	<p>Vendo 10 años, mi esposo viajaba a Desaguadero luego me he traído cosas para vender.</p>	
<p>3</p>	<p>Me vendía junto con mi madrina ella me ayudo con mi venta ella me ha enseñado a vender a conocer los billetes falsos a agarrar mercadería.</p>	
<p>4</p>	<p>Vendo desde más de 10 años en esta calle hemos sufrido harto no había venta esa vez nos hemos afiliado a 2.50 x 1.50 el puesto pero nos han cobrado buen monto la condición era no abandonar los puestos</p>	
<p>5</p>	<p>Desde 15 años por medio de afiliación.</p>	

6	Hace años ayudaba a vender a mi tía la calle era de tierra solo empedrado después de tanto tiempo me animado a la afiliación.	
7	Ayudaba a mi madrina ella vende verdura por carga hay que gritar y dar bien yapado y me ha orientado para que me afilie	
8	Solo me animado, es difícil trabajar de empleada doméstica tantos años me agotado no es la misma fuerza, y de eso me animado a vender, pero estar vendiendo en la calle es bien sufrido.	
9	Vendía papa, me traía del campo, chuño, haba seca, se traer oca de ahí me afiliado, tengo ahora mis caseros y mi puesto fijo.	
10	Hace 8 años he venido a la feria a ambular al último lugar como se dice a la cola, el dirigente venía a cobrar siempre el derecho de ambulante y le pagaba 1bs., luego me han ido conociendo, tampoco soy problemática aunque esa vez había una señora que era afiliada me reñía, y por eso la dirigente me dijo que me afilie para no tener problemas y de eso me animado a afiliarme en un puesto esa vez me han cobrado 400 bs. mi ingreso me han pedido fotocopia de carnet dos fotos, dos garantes de la misma feria, luego me han entregado mi credencial también me han mostrado mi puesto con la medida de 1,50 x 1,50 y como ya es más seguro mi puesto ya estaba más feliz, esa vez las nuevas estábamos al final ahora la feria ha crecido más y otras ya están al final los puestitos	

	se han valorizado porque otros lo han vendido a mas precio, yo no pienso vender este puesto va a ser para mis hijos.	
--	--	--

Fuente: Elaboración propia

3 ¿Qué le motivo a ser comerciante minorista en esta feria “22 de abril”?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	Por lo que no hay trabajo, no había siempre trabajo como ahora trabajo seguro 40 años estoy vendiendo, no había pues trabajo seguro.	La principal causa por lo que la gente llego a ser parte del comercio informal minorista es la falta de empleo o los empleos temporales que hay como por ejemplo los artesanos solo tienen un cierto tiempo durante el año para captar recursos económicos, estas causas hacen que la gente durante el tiempo que no cuentan con una fuente de ingreso salgan a la calle a vender para acceder a los recursos económicos principalmente el dinero otro factor es el acceso que tienen de una forma directa sin estar
2	Quería tener mi propio dinero.	
3	Tener mi puesto, porque cuando vendía junto con mi madrina tenía miedo.	
4	Por falta de empleo, aquí en El Alto no hay trabajo seguro hay que salir a vender.	
5	La necesidad.	
6	Por el trabajo es más fácil vender y estar con tus hijos no tienes horarios fijos de entrada y salida como en un trabajo	
7	Falta de empleo soy artesana y decidí traer mis cosas me dedico a realizar cartera	
8	Yo venía a comprar aquí a la feria un día estaban hablando los dirigentes y les he preguntado cómo hay que ingresar a la feria ellos me han citado a la oficina.	
9	Yo no he estudiado, no sé leer ni escribir y no puede haber trabajo para mí, me traigo siempre del campo y a veces bien produce y de eso he salido a vender	

<p>10</p>	<p>Para las mujeres que no hemos podido estudiar no hay otra salida que ir a buscarse la vida en las calles, muchas de mis compañeras no saben leer o escribir entonces las calles es nuestra oportunidad para apoyar a nuestras familia vendiéndonos nos ayudamos de gran manera somos nosotras las que tenemos que darle batalla a la vida sacrificando a nuestro hijos porque no estamos controlándoles a ellos en las escuelas.</p>	<p>dependiendo de un jefe, además que hay la ventaja de salir a vender con los hijos de estar más al pendiente de los hijos quienes participan también en la actividad de forma directa cuando están ofreciendo los productos junto a sus madres o indirecta cuando vienen a preparar el puesto y ayudan a recoger los puestos, es decir, la auto sustentación para cubrir las necesidades de sobrevivencia en la familia ya sean estas de alimentación, pago de los servicios básicos, gastos en la educación tener un ingreso extra para poder ahorrar el ingreso del jefe de familia que en algunos casos es profesor, policía, albañil, carpintero, mecánico, etc.</p>
------------------	---	--

Fuente: Elaboración propia

4 ¿Qué artículos vende y, cómo se afilio a la Asociación de comerciantes minoristas?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	Yo vendía antes cachivaches, pilas linternas, media, guantes, gorros, ganchos, ahora vendo herramientas de trabajo a medio uso, guantes, overoles.	Principalmente los comerciantes minoristas desarrollan su actividad en la venta de insumos no perecederos estos en ropa accesorios para celular artículos de librería que compran por docenas y luego lo revenden con su ganancia respectiva, anteriormente ambulaban y poco a poco de acuerdo a la necesidad de contar con un puesto de venta se afiliaron a la Asociación realizando su pago correspondiente que en el periodo de su afiliación la base aprobó el monto de la afiliación
2	Vendo frazadas peruanas, ají y otros condimentos.	
3	Sombreros, me apoyo mucho mi madrina ella me acompaño para afiliarme y converso con los directorios	
4	Vendo librería, material escolar, ha costado afiliarse en aquel tiempo porque mantener era difícil.	
5	Zapatos americanos	
6	Yo vendo ropa a medio uso, ambulaba la ropa americana luego me afilie	
7	Yo vendo ropa a medio uso, la ropa americana luego me afilie	
8	Vendo juguetes, me afiliado cuando he ido a buscar la oficina, luego les he encontrado y me han dicho que tengo que pagar.	
9	Yo me traigo del campo voy a sembrar mis hermanos me mandan cuando no han nada para traer nada voy a la ceja a agarrar por carga la parra y vender por arroba.	
10	Yo vendo productos de desaguadero, galletas	

Fuente: Elaboración propia

5 ¿Cuánto le cobraron los dirigentes cuando decidió afiliarse a la Asociación?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	5 bolivianos, esa vez hemos rogado para que vengan a la feria nadie quería los hombres tenían vergüenza de salir a vender.	El ingreso a la Asociación es de forma económica, la persona que decide tener un puesto de venta paga asimismo se compromete el momento de su afiliación a la mantención de su puesto de venta ya que lo hace por necesidad tanto en la limpieza, asistencia a las reuniones, desfiles y otras actividades de la vida sindical como lo manifiesta el Estatuto orgánico
2	500 bolivianos.	
3	1000 bolivianos e cancelado	
4	500 bolivianos y después 700 bolivianos	
5	500 bolivianos.	
6	1000 bs de un puesto solo tengo un puesto	
7	1000 bs. Por cada puesto tengo dos puestos estoy afiliada, siendo ambulante mucho me botaban	
8	Esa vez la dirigente era bien buena, yo le contado que recién estaba iniciando con mi venta como soy sola estoy separada, le rogado si podía pagarle el ingreso poco a poco y así he pagado en tres pagos de 100 bs. En total 300 bs.	
9	He pagado 200 bs.	
10	1000 Bolivianos	

Fuente: Elaboración propia

6 ¿En relación a los puestos de venta (tamaño del puesto, tiempo de ocupación, transferencia, otros), qué conflictos o problemas se presentan entre las afiliadas de su/esta Asociación? Describamos por favor.

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	No había, antes nos sentábamos en tres metros de cada puesto yo tenía dos puestos	El principal problema es sobre los puestos de

	eso ya es 6 metros, ahora los nuevos dueños ocupan grande, viene con grandes capitales ellos pelean mucho los puestos están a la pesca.	venta, el tamaño de los puestos de venta las medidas con que cuentan sobre todo los afiliados de las últimas gestiones al transcurrir de los años la necesidad de la población año tras año a crecido y las personas que no encuentran estabilidad laboral en otras áreas han ido buscando alternativas económicas de sobrevivencia en las calles por las cuales ya existe la trasferencia de puestos, y estos nuevos asociados hacen la compra no solo de un puesto sino de dos , tres hasta cuatro puestos unidos y son estos nuevos afiliados que se extienden con la finalidad de captar compradores y expender una diversidad de productos y en este sentido en los últimos años han ocasionado problemas dentro de la
2	Nos peleamos por el puesto	
3	A veces pelean entre las mismas vendedoras siempre, pero es por su puesto algunas señoras venden su puesto y los nuevos dueños arman sus puestos papándolo con nylon y afecta a los que se venden en el suelo.	
4	El problema está en los puestos cuando unos vienen con sus tarimas con sus toldos nos tapan.	
5	1.50 x 250 cm., 15 años, competencia	
6	La competencia de los ambulantes vendemos las mismas cosas a base de eso es poca la venta, con mi puesto no he tenido problemas	
7	La competencia hay algunas afiliadas que lo venden su puesto y las que llegan recién son las d la 16 de julio y son malas.	
8	En la feria hay artos problemas es que los que no tenemos tarimas a veces estamos en el piso y los que venden en las tarimas se sientan o se pasan a nuestro lado y ellas molestan.	
9	Las afiliadas se pelean por su puesto a veces no salen a vender tiempo el puesto parece abandonado y otros dirigentes lo revierten a la Asociación para afiliar a ora persona o acomodan a sus familiares y el problema es cuando el dueño del puesto aparece.	

<p>10</p>	<p>Los puestos miden de más delante de los antiguos 2,50 metros x 1,50 metros (calle Rio Guapore) de los antiguos, porque más antes a la feria era vacía solo la calle Luis Espinal tenía más movimiento y por eso los vendedores más antiguos tienen los puestos más grandes para llamar la atención a los compradores poco a poco se llenaría y luego cuando había personas que se querían afiliar ya se repartieron los puestos a 1,50 x 1,50 metros y hoy en día la gente sigue buscando puesto pero el permiso de la Alcaldía es hasta ahí no más, por lo que hay otros afiliados que están ingresando a la Asociación por la compra y venta de los puestos.</p> <p>Los problemas son más que todo por los puestos cuando algunas señoras se sientan en el espacio grande cuando sus vecinas no salen a vender y pasa en algunos casos que se llegan a apropiarse, ahí estallan problemas se riñen se pelean van a la oficina o incluso a la policía, quedándose con antecedentes en la Asociación, lo mejor es no pelear, otras personas venden sus puestos internamente si hacer saber al directorio y hay problemas graves que perjudican a los nuevos dueños que no pueden hacer sus cambios de nombre por la desaparición de los antiguos dueños con el dinero efectuado de la venta o aparecen en algunos casos y quieren recuperar su puesto.</p>	<p>Asociación hacia antiguos afiliados que poseen un solo puesto de venta.</p> <p>El otro problema es la competencia en venta de productos por parte de los comerciantes ambulantes que generalmente se asientan en los puestos donde los propietarios de un puesto no salen y a veces por tiempo indefinido y llega ya un ambulante e incluso se pelean entre ambulantes por acaparar el espacio vacío o vacante.</p>
------------------	---	--

Fuente: Elaboración propia

7 ¿Cuándo existe un problema sobre los puestos de venta (tamaño del puesto, tiempo de ocupación, transferencia, otros) de qué manera se resuelven? ¿Cómo interviene para su solución el directorio y las bases, las partes?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	En peleas se iba a la alcaldía, antes o a la comisaria. Ahora todo al directorio.	Los afiliados de base creen que la solución a los conflictos se da por aplicación al Estatuto Orgánico también que se debe acudir a la oficina del directorio, acudir a un dirigente, o de la mejor forma arreglar cualquier problema con el diálogo.
2	Primero le hablo y si no quiere hacerse caso a la oficina del directorio hay que ir.	
3	El directorio nomas, ellos tienen autoridad si voz vas a querer arreglarte eso con que garantía puede ser eso no sirve, si arreglas con el directorio es garantía.	
4	Con los dirigentes	
5	Se resuelve mediante advertencia según el reglamento	
6	Haciendo conocer al directorio el busca una solución a ambos afectados	
7	Mediante el directorio si hay problemas que se riñen o se pelan hay que llamar a cualquiera del directorio y ellos arreglan	
8	Hay que hablar pero cuando tu vecina no entiende sigue molestando hay que ir al directorio pero a veces no te hacen caso hay que estar esperando en la oficina para que te atiendan hay que ir a perder tiempo nomas	
9	A veces arreglan sus problemas, a veces, ya no el que abandona su puesto pierde y ya es difícil reclamar por eso salimos al puesto	

	aunque hay o no hay venta aguantamos sol, lluvia, frio por mantener nuestro puesto.	
10	Nose muy bien todavía no he hecho directorio, pero las quejas se hablan en la reunión y a veces la base decide el castigo con los votos, y los castigos son definitivos que están anotados en el acta, por eso, parece que los directorios algunas quejas internamente arreglan y cuando el problema es fuerte se plantea en reunión y la base, los afiliados sin pensar dice el castigo, decide la expulsión y se tiene que cumplir, grave no mas es, porque hasta a un afiliado lo han suspendido porque había pegado a su esposa y le han quitado el puesto para los hijos	

Fuente: Elaboración propia

8 ¿Según Ud. Cuáles serán las causas de los problemas sobre los puestos de venta entre las vendedoras de su Asociación? Describamos por favor.

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	La gente ahora a abierto los ojos antes acaso había tanto vendedor éramos pocos creo que la gente estamos aumentando y en todos lados hay problemas y se han reducido los puestos. (valorización de los puestos de venta)	El problema es a partir de aquella posesión que han adquirido mediante el pago de su afiliación y poder ser dueño de una cierta medida del puesto, como los puestos son temporales en dos días en una semana con tarimas o tolderos, hay momentos en que una de las afiliadas
2	Es lo que vendemos otros venden más barato.(competencia)	
3	Las marcas que se pierden con las lluvias y ahí a veces se pasan a los otros puestos, hemos exigido la remarcación pero ya entro otro directorio, no sabemos si nos marcaran de	

	nuevo las marcas se pierden y nosotras mismas no sabemos si estamos recorriendo. (infracción de límites)	no se acomoda en su lugar avasallando sin ninguna intención a su contorno este puede ser a su vecino colindante o hacia los pasos peatonales ahí es donde se originan los conflictos o cuando una afiliada intencionalmente aumenta unos cuantos centímetros en su tarima y estos va afectando a las comerciantes minoristas que no posees una tarima que ocupan sus puestos en el suelo encima de un nylon y ellos se ven achicados y el problema sui es que lo reclaman se tratar de arreglar con las dirigentes en la oficina o de lo contrario el avasallado que en momentos no sale a vender de forma continua a su puesto va perdiendo su espacio y en un descuido el interesado busca las formas de apropiarse de un puesto
4	Por el tamaño las medidas, las vecinas no respetan su lugar, algunos afiliados aumentan el tamaño de sus tarimas	
5	La causa del problema es por la competencia	
6	Que no respetan los límites, las medidas exactas que ponen sus cosas de venta y nos tapan también otros cambian de mercadería por ejemplo uno vende bien y traen las mismas cosas y eso ya es problema porque cuando te afilian es con una cosa y tienen que vender eso.	
7	Cuando se pasan de la medida no respetan lo que está pintado cada puesto y no entra la tarima	
8	Se ocasiona por el puesto, a veces los ambulantes no pagan se escapan después hacen competencia a los afiliados, ellos también se llaman eso es un problema.	
9	Más que todo es del puesto, la competencia también los dirigentes permiten vender a los ambulantes porque cobran el derecho de ambulante y no hay caso de hacer problemas ellos también venden porque deben necesitar.	
10	Es más que todo porque ya no hay permiso de la alcaldía para que la feria siga creciendo además eso se han quejado en la reunión que hay tanto vendedor que entre nosotras hay competencia somos más y la venta ha bajado.	

	<p>Otro también, es que algunas señoras como lo venden su puesto las nuevas dueñas en algunos casos son más malas y problemáticas y al ver que ya es propietario de su puesto de venta hacen lo que quieren ya no respetan creo que vienen de otras ferias ese problema se ha hablado en la reunión y alguna se han hecho suspender porque para eso está elegido el directorio para que entre nosotras no tiene que haber atropellos y el directorio tiene que sancionar según nuestro Estatuto.</p>	<p>más, con fines económicos ya que los puestos en os últimos años ha ido creciendo su valor como bien patrimonial.</p>
--	--	---

Fuente: Elaboración propia

9 ¿Cuándo existen problemas sobre los puestos como se llegan a resolver?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	El directorio tiene que arreglar para eso les hemos elegido si no la gente hace su gusto.	La confianza depositada en los dirigentes es casi total por parte de las(os) afiliados y rescatan las señoras entrevistadas que la asamblea delibera, y decide.
2	En la oficina	
3	Nos podemos reclamar en la oficina tenemos ese derecho.	
4	Con el directorio el único, hablando uno que otro.	
5	Las dos partes se reúnen con el directorio y entran en acuerdo	
6	Con dialogo	
7	Con los dirigentes	
8	Cuando yo he entrado al cargo les citamos ambas partes nos cuentan su problema porque han peleado si el problema es grave se suspende por tres meses de no salir al puesto	

	ambos quedan castigados y si vuelven a pelear hay suspensión definitiva.	
9	Se arregla con los dirigentes ellos no más tienen que solucionar a veces hablan entre los vendedores y arreglan en la oficina y de es te pueden multar.	
10	Eso sabe el directorio, yo sé que los puestos según la Alcaldía no se deben vender, creo que el arreglo es interno, no sé leer muy bien mi esposo me decía que pida pero no se puede pedir a si nomas el directorio parece que no tienen tampoco a sí mismo ni tiempo tienen para que nos informen de nuestro Estatuto.	

Fuente: Elaboración propia

10 ¿Conoce el Estatuto Orgánico de su Asociación, es decir, sus derechos y obligaciones?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	No había estatuto, ahora hay estatuto pero no conocemos	El contenido de la norma en su mayoría los afiliados no lo conocen, y si algún conocimiento hay del Estatuto orgánico, son algunas advertencias que los directorios van mencionando pero sin ponerlo de forma clara que está escrito en la norma de la organización.
2	No lo conozco	
3	No, nunca he escuchado de eso pero en la reunión tampoco.	
4	No mucho, siendo yo ex dirigente un año paso volando ni tiempo hemos tenido para leer el estatuto orgánico.	
5	No en su totalidad	
6	Si, algo, no todo, porque no se puede memorizar todo	

7	No.	
8	Nuestro deber es mantener el puesto como a un hijo hay que cuidarlo.	
9	No, no conozco yo no sé leer.	
10	Hasta ahora no se bien, no sé si habrá o no el estatuto	

Fuente: Elaboración propia

11 ¿Las bases tienen conocimiento del Estatuto Orgánico y reglamentos en relación a los puestos de venta y la solución de conflictos sobre estos?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	Ahora pelean mucho hay mucha queja parece que se quejan hasta de lo que se miran	Tampoco conocen, o si llegaron a saber algo del Estatuto Organico, fue mediante solamente una parte y no así en su totalidad.
2	Los antiguos deben conocer	
3	Mas debe conocer los dirigentes y ex dirigentes los que no hemos hecho cargo no conocemos bien.	
4	No, yo en mi gestión ha visto que no	
5	Si	
6	Algo no en su totalidad y buscan soluciones	
7	No	
8	Las bases no le dan tanta importancia al Estatuto como somos más mujeres estamos más ocupadas en la venta.	
9	Bases, somos ahora como somos artos cuando éramos pocos nos entendíamos nos informamos, pero hasta ahora no conozco el Estatuto.	

10	Como la mayoría somos mujeres otras compañeras ni saben leer , escribir bien y tal vez por eso, casi no le hemos dado importancia el directorio nos informa también sobre algunos castigos, pero hay que pedir la norma	
-----------	---	--

Fuente: Elaboración propia

12 ¿Cuándo existe un problema sobre los puestos de venta, de qué manera se aplica el Estatuto Orgánico y los reglamentos?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	En la reunión se quejan y la base define los castigos los estatutos parece que no se conocen.	Generalmente los problemas se han ido solucionando mediante la decisión de las bases previo una información del problema y dependiendo de la gravedad del asunto pues si el problema tuviese solución este podría solucionarse mediante la conciliación entre las partes con la intervención de los dirigentes y cuando no se alcanza a una solución satisfactoria para las partes este problema pasa a asamblea general donde a veces se toman decisiones drásticas bajo
2	No conozco el estatuto	
3	Eso deben saber los dirigentes	
4	No, se aplica se arregla un problema hablando si es grave el problemas acudimos a afiliados antiguos	
5	Mediante los reglamentos	
6	Se debe aplicar pero no sabemos si se aplica o no	
7	No se usa, no sabemos muy bien en la oficina deben arreglar con estatuto	
8	No mucho, casi eso no hemos usado en mi gestión.	
9	Nose, no te puedo decir	
10	Yo creo que el Estatuto, debe aplicar los directorios que entran al cargo, yo me recuerdo que cuando los elegimos hacen una posición	

	simbólica donde jurar para servir a la Asociación y para hacer cumplir las normas.	el acta de la reunión y lo que se decide se cumple y tienen que cumplirse.
--	--	--

Fuente: Elaboración propia

13 ¿En la solución de problemas o conflictos sobre los puestos de venta, que aspectos positivos reconoce Ud. del directorio y las bases?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	El directorio se elige y se respetan aunque sean chiquititos, flacos, gordos, malos, buenos un año también están elegidos y ellos también tienen que hacerse respetar hacer caso.	El aporte del directorio en la resolución de los conflictos por parte de la base es muy importante ya que dar solución a las situaciones problemáticas da la confianza de que las autoridades arreglan esos problemas. Es importante reconocer que el dialogo también es una forma certera de dar solución a los conflictos.
2	El directorio debe normar así como nos han afiliado no traer competencia.	
3	Es bueno que se arreglen los problemas sino hasta donde podemos llegar.	
4	Si te favorece está bien	
5	Como parte conciliadora.	
6	Que ya no hay malentendidos es bueno porque en momentos los problemas se agrandan y es peor.	
7	Cuando se soluciona ambos se benefician eso es bueno que no se hagan más problemas entre afiliados.	
8	Cuando se arreglan problemas uno está tranquilo.	
9	Cuando hay problemas es mejor arreglar hablando otras hermanas no se conforman y siguen peleando.	

10	La base es mayoría decide y yo creo que mientras se arreglen los problemas con el Estatuto o no En la Asociación uno no puede hacer problemas y hacer su querer.	
-----------	--	--

Fuente: Elaboración propia

14 ¿En la solución de problemas o conflictos sobre los puestos de venta, que aspectos negativos se observan? del directorio y las bases.

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	Hay afiliados que no respetan al directorio son saltones pero el directorio informa a la base, decide y se escribe en acta y se tiene que cumplir.	Es la reincidencia en los conflictos, así como las partes en conflicto agravan su situación cuando no están de acuerdo en la solución teniendo que abordar sus problemáticas en asambleas en donde pueden salir ganando o de lo contrario pueden ser sancionados con la decisión de la base.
2	El directorio se recibe plata y no hace nada.	
3	A veces mejores amigas se pelean por el puesto, se enojan y no vuelve a hablar.	
4	Cuando te sancionan económicamente si no se arreglan siguen las quejas.	
5	Que existen rencillas.	
6	Se quedan rencores si cuando nos afiliamos nos recomiendan que no debemos ser problemáticos hay compañeras que buscan alguna cosa para causar problemas.	
7	Cuando no hay acuerdos, cuando siguen peleando a veces eso es por envidia.	
8	Te ganas envidia o enemigos.	
9	Muchas veces en la reunión las bases hacen su capricho y otras afiliadas con problemas algunas pierden o ganan llorando.	

10	Se perjudican los mismo afiliados si te suspenden que vas a hacer ya no vas a tener tu puesto y de dónde vas a ganar plata hay que ser nomas respetuoso y portarse bien, pero a otras parece que les gusta pelear.	
-----------	--	--

Fuente: Elaboración propia

15 ¿De qué manera podría socializarse mejor el conocimiento del estatuto Orgánico en las bases? Por los conflictos respecto a los puestos

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	A la sanción no más, sino la gente no hace caso.	La mayoría de las señoras entrevistadas reconoce que las asambleas de la Asociación dan solución así como pueden dar las sanciones correspondientes a las(los) asociadas (os) y mediante las reuniones se pueden dar a conocer el Estatuto Orgánico que existe en la organización pero la mayoría de loa afiliados no lo conoce en su contenido.
2	En una reunión todos tenemos que aprobar	
3	Sería tratar el asunto en la reunión, preguntar y pedir en la reunión que nos expliquen del Estatuto.	
4	En reunión o exclusivo tratar ese punto, sería pedir el estatuto y nos repartan	
5	Brindando fotocopias	
6	Repartiendo el estatuto a toda la base	
7	Por las reuniones de eso tiene que encargarse los dirigentes	
8	Es bueno conocer nuestro Estatuto, pero no le damos mucho interés	
9	Hay que pedir si tenemos Estatuto y que nos expliquen.	
10	En las reuniones hay quejas y nos enteramos del trabajo del directorio sería bueno que ahí nos informan sobre el estatuto, así podemos ayudar	

	a varios afiliados o recomendarles para que ellos mismo se den de cuenta y no hagan problemas y que más bien es evitar problemas.	
--	---	--

Fuente: Elaboración propia

16 ¿Las bases o afiliados participan en la construcción de sus normas internas como es el Estatuto Orgánico?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	Con don Ricardo que es afiliado antiguo se ha hecho una reunión de dos días eso debe ser, hemos aprobado el reglamento de la feria.	Se reconoce que hubo una socialización pero las asambleas reconocen que no fue oportuno o lo hicieron de manera rápida que no pueden recordar conocen, saben que existe la norma pero no sobre los puntos insertos o tomados en cuenta en dicho estatuto.
2	No, creo	
3	No, no creo nunca he escuchado hablar del Estatuto	
4	En algunas asociaciones si, aquí no	
5	Si	
6	No, seria cansador, complicado solo los dirigentes quienes se encargan de eso	
7	No, tal vez antes ya han debido hacer esa ley porque yo soy caso nueva	
8	Casi no en la reunión, tratamos asuntos de rendición de cuentas de dinero, elección y posesión de los nuevos dirigentes, para pago de patentes.	
9	En las reuniones participan unos cuantos ellos son conocidos ellos deben conocer el Estatuto y uno que no sabe da miedo de hablar.	
10	Las bases participamos con el voto solamente hay que escuchar lo que hacen, los informes,	

	<p>lo que trabajan los directorios en algunos casos los directorios no nos preguntan y hacen las cosas internamente y creo solo somos como ovejas solamente votamos</p>	
--	---	--

Fuente: Elaboración propia

17 ¿De qué manera el directorio socializa o informa a las bases sobre el Estatuto Orgánico en relación a la tenencia del puesto de venta?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	La reunión no más, porque hay vamos todos sino tenemos multas.	<p>Dentro de las actividades que se realizan en las reuniones generalmente que es informar a las bases del trabajo que hacen en favor de la organización entonces en este espacio según las entrevistadas se han dado casos de sanciones como de advertencia a las afiliadas que causan problemas.</p>
2	Hasta ahora nadie ha hablado del estatuto.	
3	Nose .	
4	Aquí no se ha socializado	
5	En asambleas	
6	No informan solo en las reuniones el dirigente nos informa de eso.	
7	No, informan en las reuniones que fui solo hablan de pagar las cuotas	
8	Para el directorio casi no hace eso, tal vez en los tramites, no creo	
9	El directorio solo viene a pasar lista nos controlan las fichas de las reuniones, desfiles nos piden cuota.	
10	En las reuniones hay quejas y nos enteramos de los castigos eso debe ser el reglamento porque eso del Estatuto lo saben mejor los dirigentes	

Fuente: Elaboración propia

18 ¿Cómo se puede trabajar la difusión de la Estatuto Orgánico en su Asociación?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	Hay que informarse los afiliados somos bien dejativos parece que queremos aplicar estatuto cuando tenemos problemas.	Es importante la información que hace el directorio y también el interés de las afiliadas por conocer el Estatuto Orgánico, las afiliadas desean tener el contenido de la norma ya sea en fotocopias o un informe sobre el mismo por parte de la directiva en funcionamiento de su presente gestión.
2	Hay que plantear en la reunión.	
3	Hay que hacer conocer a la base lo más importante.	
4	En reunión	
5	Mediante fotocopias	
6	Sería interesante que en las reuniones el dirigente nos informe de eso.	
7	En vano se da a conocer no se aplica eso lo usan cuando les conviene más que todo a los dirigentes	
8	Podemos pedir que nos den fotocopias pero de ahí también nos van a cobrar.	
9	Nos podemos informar nos podemos reunir pero las mujeres no tenemos tiempo a veces venimos a la reunión a comadrear.	
10	Con dialogo, en las reuniones a la cabeza de los directorios ellos tienen el mando durante su gestión.	

Fuente: Elaboración propia

19 ¿De qué manera, que haciendo se podría aminorar los conflictos sobre los puestos de venta al interior de la organización?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	Respetar al directorio	

2	Hay que evitar problemas.	Es importante evitar los conflictos y darles pronta solución a los mismos para que mediante el dialogo puedan evitarse drásticas sanciones que emana del Estatuto.
3	No estar buscando problemas	
4	Siempre hay no se disminuye	
5	Con el dialogo	
6	Que haya entendimiento en la base	
7	Evitando la competencias y parar las afiliaciones te digo eso porque somos tantos vendedores siempre va a ver problemas.	
8	Siempre hay conflicto de una cosa o de otra cosa todo el momento hay problemas, hasta problemas familiares llegan a la oficina y hay que dar solución.	
9	El puesto hay que mantener y si lo abandonas puedes tener problema mejor estar al día con tus fichas, cuotas.	
10	Hay que portarse bien, no hay que ser problemáticos porque al final hay que habla cualquier problema arreglar entre nosotras hablando porque estar yendo a la oficina y luego a la reunión es grave pero también si estás muy afectada la reunión de las bases te apoya	

Fuente: Elaboración propia

20 ¿Cuál es la importancia que tiene el puesto de venta para las vendedoras y sus familias?

Nº	Respuesta.	CONCLUSION
1	Ahora es nuestro trabajo, nuestro puesto es padre, madre de la familia, es la despensa de	El puesto de venta tiene mucha importancia y valor

	la cocina porque de ahí nos compramos para cocinar.	para las señoras entrevistadas porque a través de su puesto de venta pueden acceder a satisfacer y aportar a su hogares reconocen que el puesto de venta tiene un significado de valor económico.
2	El puesto nos ayuda en la familia para comprar cosas y así ahorramos	
3	Un puesto es algo seguro nadie ya te vota de tu lugar cuando eres afiliada.	
4	Me da mi trabajo.	
5	Es una fuente de trabajo, ingreso económico.	
6	Es fuente de ingreso para nuestras familias.	
7	Que ganas dinero, de ahí hay para gastitos porque otro ingreso fijo no hay.	
8	Es nuestra fuente de vida, para mujeres como yo que somos solo el puesto nos ayuda mucho, hay que cuidarlo.	
9	El puesto es pues, padre y madre ese puestito nos da de comer	
10	Es nuestro empleo, nuestro trabajo.	

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 4

Fotografías

Fotografía 1 Las mujeres comerciantes en el cotidiano vivir del mercado y la familia muchas de ellas expenden sus productos solamente en el suelo.



Fotografía 2 Productos expuestos en el suelo



Fotografía 3 Los conflictos internos que se dan por la sobreposición de las tarimas hacia la vía peatonal



Fotografía 4 Las mujeres comerciantes expenden sus productos que producen en sus comunidades.



Fotografía 5 La exposición de productos sin tarima hace que se invada a otros puestos y comienza un conflicto entre socias



Fotografía 6 Muchos comerciantes exponen sus productos hacia la vía peatonal



Fotografía 7 Entre las mujeres existe inquietud por participar en actividades que convoca la directiva.



Fotografía 8 Existe amplia participación en diferentes convocatorias porque las sanciones son económicas por el control interno entre los dirigentes y sus bases.

