

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
CARRERA DE SOCIOLOGÍA



Tesis de grado

LA LÓGICA DEL “DÍA A DÍA”

Acciones desplegadas por mujeres comerciantes en tres centros de abasto; un mercado, una feria y un tambo, frente al contexto de riesgo por pandemia COVID- 19, en la ciudad de La Paz 2020 – 2021

Postulante. Natalia Libertad Zelada Espejo

Tutora. Sandra Ramos Salazar

**La Paz - Bolivia
2023**

“Quien nada arriesga, nada tiene”.

(Le Breton, 2021, pág. 17)

Agradecimientos:

A mis papás: María Cristina Espejo y Rodrigo Zelada, mis luces, mis guías, lo mejor que me ha pasado.

ÍNDICE

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I | 3 |
| MARCO TEÓRICO-METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN | 3 |
| I.I. Justificación. -..... | 3 |
| I.II. Problema y preguntas de investigación..... | 4 |
| I.III. Objetivos..... | 6 |
| I.IV. Balance del tema..... | 6 |
| A. <i>Representaciones sociales</i> | 6 |
| B. <i>Riesgo</i> | 7 |
| C. <i>Informalidad y economía popular</i> | 8 |
| D. <i>Trabajo y género</i> | 12 |
| I.V. Marco teórico y conceptual..... | 13 |
| I.VI. Metodología..... | 22 |
| CAPÍTULO II | 30 |
| ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y CONDICIONES ACTUALES DE LAS MUJERES EN EL COMERCIO | 30 |
| II.I. Antecedentes históricos de las mujeres en el comercio..... | 30 |
| II.II. El rol combativo y organizativo de las mujeres comerciantes en situaciones de crisis. . | 31 |
| II.III. Condiciones actuales de las mujeres en el comercio. | 34 |
| II.IV. Estadísticas actuales de los mercados en La Paz..... | 36 |
| II.V. Características diferenciales de las comerciantes según tipo de espacio y legalidad. | 37 |
| CAPÍTULO III | 40 |
| DEL CONTEXTO NORMAL AL CONTEXTO DE RIESGO POR PANDEMIA COVID-19 | 40 |
| III. I. Contexto normal del comercio..... | 40 |
| III.I.I. Dinámica comercial en tres centros de abasto..... | 40 |
| A. <i>Mercado modelo “Miraflores”</i> | 41 |
| B. <i>Feria “Asociación Señor de Mayo”</i> | 45 |
| C. <i>Tambo “Santa Rosa”</i> | 49 |
| III.I. II. Relación conflictiva con el Estado..... | 55 |
| III.I. III. Conflictos entre comerciantes por competencia desleal. | 58 |
| III.II. Establecimiento del Contexto de riesgo por pandemia Covid-19..... | 58 |
| III.II.I. La llegada del virus. | 59 |
| III.II. II. Políticas y medidas de restricción implementadas por el Estado..... | 59 |
| III.II.III. Políticas y restricciones del Gobierno Autónomo Municipal de La Paz. | 66 |

| | |
|--|------------|
| III.III. Alteraciones en la dinámica comercial por las medidas de restricción “2020” | 68 |
| III.III. I. Un casi retorno a la normalidad “2021” | 78 |
| CAPÍTULO IV | 85 |
| REPRESENTACIONES SOCIALES DEL RIESGO: EL SIGNIFICADO DE | |
| VIVIR DEL “DÍA A DÍA” | 85 |
| IV. I. Representaciones iniciales del Coronavirus. | 85 |
| IV.I. I. Escepticismos y experiencia directa con la enfermedad. | 87 |
| IV. II. Experiencias en el oficio del comercio..... | 94 |
| IV.II. I. La imagen de la mujer comerciante. | 96 |
| IV.II. II. La batida. | 98 |
| IV.II.III. El “no vender”..... | 101 |
| IV. III. Las lógicas de acción de las comerciantes frente a los riesgos. | 103 |
| IV.III. I. Vivir del “día a día”. - | 104 |
| IV.III. II. Legalidad y defensa. - | 111 |
| IV. III. III. El riesgo y la oportunidad. - | 112 |
| CAPÍTULO V | 114 |
| ACCIONES DE LAS MUJERES COMERCIANTES FRENTE AL CONTEXTO | |
| DE RIESGO POR PANDEMIA..... | 114 |
| V.I. Acciones de afrontamiento..... | 114 |
| V.I. II. Acciones orientadas por la lógica del “día a día”..... | 115 |
| A. <i>Trabajo nocturno.</i> - | 116 |
| B. <i>Evasión de controles.</i> | 119 |
| C. <i>Organización interna para traer mercaderías.</i> | 121 |
| D. <i>Estrategias para vender</i> | 122 |
| E. <i>Venta por el cierre del mercado</i> | 124 |
| V.I. III. Acciones orientadas por la lógica de defensa. | 125 |
| A. <i>Enfrentamientos con la Guardia Municipal.</i> | 125 |
| B. <i>Expulsión a la competencia desleal.</i> | 128 |
| V.I. IV. Acciones motivadas por lazos de solidaridad del grupo..... | 131 |
| CONCLUSIONES | 134 |
| BIBLIOGRAFÍA | 140 |
| ANEXOS | 150 |

ÍNDICE DE CUADROS, GRÁFICAS Y TABLAS

| | |
|---|------------|
| CUADRO N°1. Etapas de la investigación e índice de riesgos..... | 24 |
| CUADRO N°2. Medidas del Estado y cambios en la dinámica comercial durante el contexto de riesgo 2020..... | 60 |
| CUADRO N°3. Normativa de alcance municipal y alteraciones en la dinámica comercial en cuarentena dinámica y post confinamiento 2020..... | 66 |
| CUADRO N°4. Cambios y problemas en la dinámica comercial..... | 71 |
| CUADRO N°5. Problemas por la escasez de ventas | 80 |
| | |
| GRÁFICA N°1. Problemas en la dinámica comercial..... | 71 |
| GRÁFICA N°2. Riesgos de no generar ingresos en pandemia | 75 |
| GRÁFICA N°3. Riesgos de sanciones en pandemia | 76 |
| GRÁFICA N°4. Riesgos identificados en la pandemia 2020-2021..... | 84 |
| GRÁFICA N°5. Ciclo económico del día a día | 109 |
| GRÁFICA N°6. La lógica del día a día frente a los riesgos de la pandemia | 111 |
| GRÁFICA N°7. Trabajo nocturno..... | 118 |
| | |
| TABLA N°1. Selección de informantes..... | 27 |
| TABLA N°2. Municipio de La Paz. Sexo del vendedor según macrodistrito y nivel socioeconómico, 2013 (en porcentaje)..... | 35 |
| TABLA N°3. Municipio de La Paz. Número de afiliados por macrodistrito, 2013 (en número) | 37 |
| TABLA N°4. Inversión y precio de venta del rubro de frutas, mercado Miraflores..... | 43 |
| TABLA N°5. Inversión y precios de venta del rubro de verduras en el mercado Miraflores..... | 44 |
| TABLA N°6. Inversión en la feria Señor de Mayo | 48 |
| TABLA N°7. Precio de ventas por cantidades de limones..... | 49 |
| TABLA N°8. Inversión en el tambo Santa Rosa..... | 53 |
| TABLA N°9. Precio de ventas por cantidades de plátano..... | 53 |
| TABLA N°10. Gastos diarios de la comerciante en el mercado | 55 |

INTRODUCCIÓN

Durante los años 2020 y 2021 la pandemia del Coronavirus (COVID-19) impactó agresivamente en nuestra vida cotidiana causando la muerte de miles de personas y desatando una serie de alteraciones a nivel social y económico, en una escala global. Por un lado, nuestras interacciones sociales estaban mediadas por el riesgo de contraer la enfermedad; tomamos distancia con otras personas (un metro y medio según la recomendación de los expertos), usamos barbijos, guantes, e incluso normalizamos la virtualidad. Por otro lado, hubo alteraciones en nuestras rutinas normales, por ejemplo, actividades como salir al parque, al mercado, o al trabajo ya no seguían su curso normal porque estábamos obligados a adecuar nuestro comportamiento a las medidas de bioseguridad y restricciones de la cuarentena. También, el impacto de la pandemia provocó una fuerte crisis económica fortaleciendo la precariedad del trabajo y aumentando el desempleo (Escóbar & Hurtado, 2022). Asimismo, la emergencia sanitaria por Coronavirus develó cuan interconectados estamos a nivel mundial, pues en menos de tres meses la OMS (Organización Mundial de la Salud) declaró al mundo en estado de emergencia por pandemia¹. Así, pudimos ver que la globalidad desata amenazas que ya no se limitan a regiones específicas y que, tampoco, los riesgos dependen de decisiones individuales, sino que, ahora los riesgos son globales tal como formulaban los sociólogos Beck (1998) y Giddens (2015).

En la estructura socio-ocupacional de nuestro país prevalece un importante contingente de trabajadores que generan sus propias fuentes de trabajo, sobre todo aquellos ocupados en actividades terciarias de la economía, como el servicio y el comercio minorista (Wanderley, 2009, pág. 201) Este sector viene generando sus ingresos gracias a su trabajo del día a día mucho antes de la llegada de la pandemia por Covid-19. Entonces, estas alteraciones desencadenadas por la crisis sanitaria ¿de qué manera afectaron en su cotidianidad económica? Y ¿cómo interpretaron esto en un nivel subjetivo? En todo caso, se puede pensar que la pandemia representó una pesadilla para los trabajadores independientes², ya que vieron sus actividades económicas paralizadas debido a las restricciones de la cuarentena. Esto es similar al riesgo “socialmente reconocido” de ciertos grupos en las sociedades de clases (Beck, 1998). Asimismo, estos trabajadores fueron vulnerables ante la amenaza del Covid-19 al mismo tiempo que desarrollaban sus actividades económicas en las calles.

De este modo, la presente tesis lejos de asumir una posición extremista o fatalista respecto al riesgo de la enfermedad por Coronavirus, lo que pretende es dar cuenta de las acciones que surgen en correspondencia a una forma de razonamiento y experiencias ya presentes en los sujetos; en este caso, nos referiremos a las mujeres comerciantes minoristas en distintos

¹ Se detectó los primeros casos de Covid-19 en la ciudad de Wuhan, China, en fecha 30 de diciembre del año 2019, tres meses después la OMS declaró pandemia.

² Según Neffa (2023) se denominan trabajadores independientes a las personas que están ocupadas en su propia actividad económica o unidad productiva; pueden ser trabajadores por cuenta propia o empleadores. Son empleadores si contratan trabajadores para su actividad; y son por cuenta propia los que no contratan fuerza de trabajo y desarrollan su actividad para más de un cliente (pág. 106).

centros de abasto frente al contexto adverso y de riesgo por pandemia Covid-19³. La pandemia fue un contexto de crisis que no solo develó diferentes riesgos y problemas que enfrentan las comerciantes en su actividad diaria, también permitió, ver que la mujer “chola del mercado” tal como señala (Peredo, 2001) es todavía blanco de prejuicios en esta sociedad abigarrada. Un ejemplo de ello fue el imaginario que desplegaron los medios de comunicación (noticieros y periódicos) sobre las comerciantes de mercados, como un sector “incivilizado” con un comportamiento descuidado e “irracional” en relación al tratamiento del nuevo riesgo al comienzo de la pandemia⁴. Sin embargo, este imaginario cargado de prejuicios, que además deriva de la cadena de dominación colonial⁵ arraigada en nuestra sociedad hacia las mujeres de pollera, invisibilizaba la realidad económica de los sectores que viven “al día”. Frente a ello, la presente tesis evidencia que las acciones de las comerciantes no pueden ser reductibles a tal imaginario, considerando la necesidad económica que todos tenemos de preservar nuestra subsistencia, pues -en este caso- no existen actos irracionales frente al riesgo. Lo que vemos, es un sector social que busca asegurar sus condiciones materiales de reproducción, donde algunos riesgos adquieren primacía, mientras que otros la pierden; por ejemplo, el riesgo de “no” generar ingresos económicos en desmedro del riesgo de contraer la enfermedad de Covid-19.

Las siguientes dimensiones intentan sintetizar lo precedentemente señalado. En primer lugar, el contexto de riesgo por pandemia desata una serie de alteraciones y problemas que fortalecen los riesgos en las actividades diarias de las comerciantes. En segundo lugar, ante estas alteraciones y riesgos, las comerciantes asocian los mismos con sus experiencias y significados aprendidos en su oficio, con lo cual dan sentido a la realidad que viven, es decir, asumen las lógicas propias de la mujer comerciante ante el contexto de la pandemia. En tercer lugar, las mujeres comerciantes guían sus acciones por estas lógicas aprehendidas en su oficio, tal es el caso de las acciones motivadas por la lógica del “día a día” para superar los problemas y enfrentar los riesgos en el contexto de la pandemia. El presente estudio abordará esta problemática en cinco capítulos desarrollados de la siguiente manera. El capítulo I sintetiza el área teórica y metodológica de la investigación. El capítulo II concentra los antecedentes históricos de las mujeres en el oficio del comercio, así como su rol contestatario y combativo ante contextos de crisis. El capítulo III describe los problemas que enfrentan las comerciantes en un contexto normal (pre pandemia) y los problemas y riesgos agudizados durante el contexto de la pandemia por Covid-19 en los años 2020 y 2021. El capítulo IV da a conocer los significados contenidos en las representaciones sociales de las comerciantes sobre los riesgos y sus lógicas de acción. Finalmente, el capítulo V muestra las acciones que las comerciantes despliegan frente a este contexto de crisis sanitaria y económica.

³ En el año 2020 se tuvo frecuentemente una visión fatalista del Coronavirus y su riesgo asociado, fue el caso de los distintos medios de comunicación que a lo largo de la pandemia emitieron fuertes mensajes sobre los efectos negativos de la enfermedad e influyeron en el comportamiento de los consumidores.

⁴ El estudio de (Mamani, 2020) ilustra el imaginario social a partir de distintos medios de comunicación sobre las comerciantes en vía pública durante la cuarentena.

⁵ La “cadena de dominación colonial” es un concepto empleado por (Rivera, 2010), hace referencia a una estratificación compleja y sutil entre los estratos de arriba (los mestizos) que de forma escalonada se afirman negando a los de abajo (los indios); en el último eslabón de esta cadena está el comunario indígena.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO-METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

I.I. Justificación. -

Relevancia social.

En el año 2020, el Coronavirus (Covid-19) asentó un contexto de riesgo que trajo consigo múltiples dificultades para el sector de las comerciantes⁶ pues, la pandemia las obligó a convivir no sólo con la amenaza de contagio por la enfermedad, sino también, con las amenazas derivadas de las restricciones por cuarentena como: sanciones, multas, batidas o decomisos, y la constante amenaza de no generar sus ingresos económicos. Muchas de estas amenazas que atraviesan las comerciantes en la pandemia no se limitan a una coyuntura, sino que se tratan de riesgos y problemas cotidianos fortalecidos con la llegada de la pandemia (Escóbar & Hurtado, 2022). De esta manera, la investigación da a conocer cuáles son las situaciones adversas agudizadas en las actividades de las comerciantes; cómo es su relación con las autoridades de control municipal; y cómo responden a los temas de salud y políticas públicas dirigidas a la misma en este contexto de crisis pandémica (Fernández, 2020). Asimismo, retomamos la noción de heterogeneidad en otros estudios (Wanderley, 2009) (Rivera, 1996) (Tassi, 2013) al reconocer que el tejido económico de la sociedad boliviana se compone de una diversidad de actividades (el comercio es la principal) donde los actores económicos se diferencian enormemente en un abanico muy amplio de productos, categorías, montos de capital; donde, no todos generan necesariamente ingresos económicos precarios (Wanderley, 2009, pág. 133). Asimismo, al interior de cada sector (en este caso el sector familiar) hay también heterogeneidad. En este sentido, nos limitamos al caso de las comerciantes minoristas de productos básicos para la canasta familiar en tres diferentes centros de abasto: un mercado, una feria y un tambo; esto permite conocer las diferentes necesidades, problemas y potencialidades para así diseñar e implementar políticas más específicas orientadas a mejorar las condiciones de empleo y superar las limitaciones al interior de cada sector (Wanderley, 2009, pág. 147). Cabe señalar que esta investigación también puede ayudar a comprender el comportamiento de este sector representativo de nuestra urbe, dado que la mayor parte de la población tiene como principal actividad ocupacional “el comercio” inmerso en la denomina economía informal (INE, 2019:3)⁷.

⁶ Ver: Filomeno, Manuel (18 de marzo, 2020) “Restricciones golpean al sector informal, mayoritario en el país”. Página SIETE. Recuperado de: <https://www.paginasiete.bo/sociedad/2020/3/18/restricciones-golpean-al-sector-informal-mayoritario-en-el-pais-249933.html>

⁷ Según los resultados finales de la Encuesta Continua de Empleo (ECE) del INE (Instituto nacional de Estadística) en el 4to trimestre del 2018, “En el área urbana, la población ocupada alcanza alrededor de 3.571.000 personas, y destaca que el 24,5% de esta población (876.000 personas) tiene como principal actividad el Comercio”. (INE, 2019, pág. 3). De igual manera, un boletín de indicadores sobre la actividad del mercado laboral el 2019 afirmó que la actividad del comercio constituye la principal estrategia de generación de ingresos para el sector desempleado y también es la principal rama de ocupación a nivel nacional y local.

Relevancia sociológica.

Las investigaciones en temas de acciones ligadas a comportamientos ante el riesgo es un tema poco trabajado en nuestra región, por lo que esta investigación aporta en este campo poco explorado de la sociología. Además, nuestro estudio retoma preceptos de la sociología comprensiva, siendo su máximo exponente Max Weber, para quien el objeto de la sociología es “entender, interpretándola, la acción social” (Weber, 2002, pág. 5) En consecuencia, los aportes de esta tesis resultan absolutamente ligados al propósito de esta ciencia porque brinda conocimientos que nos permiten comprender el sentido en las acciones de los sujetos ante el riesgo.

Así, en esta investigación que parte del paradigma de la sociología comprensiva analizaremos elementos objetivos y también subjetivos del mundo social de las mujeres comerciantes. Pues, es bien sabido que existe una multiplicidad de investigaciones en temática de economía informal y popular que abordan el comercio, sin embargo, no se ha indagado en los significados que los mismos comerciantes tienen de los elementos que componen su cotidianidad en los mercados. Un ejemplo de ello es la concepción de la economía informal al señalar que, los actores económicos se orientan por una racionalidad de *sobrevivencia*, sin indagar cómo estas personas se ven a sí mismas, qué significado tiene para ellas su actividad económica y cómo perciben su situación frente a los riesgos. A este tipo de interrogantes se aproxima la presente tesis a partir de indagar los significados que los mismos sujetos asignan a sus acciones frente a los riesgos de la pandemia Covid-19. En este punto, el contexto de la pandemia es un lente de crisis que se asemeja a lo que Zavaleta refería como: los momentos de crisis que ponen al descubierto las cuestiones más profundas de la sociedad (Zavaleta, 2009, pág. 150). Consideramos que la crisis pandémica es un medio metodológico (Fernández, 2020) que nos permite ver y conocer los problemas más profundos que enfrentan las mujeres comerciantes en su cotidianidad en los mercados, así como sus acciones desplegadas desde su racionalidad y experiencias; de ahí se plantea y justifica la importancia de esta investigación.

I.II. Problema y preguntas de investigación. -

Problematización.

La problematización en este estudio comienza en marzo del año 2020, cuando vemos el tránsito de un contexto de normalidad a un contexto de riesgo e inseguridad por la llegada del Coronavirus a nuestro país. Inicialmente, el Estado intentó mitigar la propagación del Coronavirus aplicando distintas medidas de confinamiento a partir de la emisión del Decreto Supremo 4199 (declaratoria de cuarentena total) que establecía distintas medidas de restricción como: horarios de circulación, cierre de fronteras, prohibición de reuniones masivas, suspensión de actividades educativas, laborales, de entretenimiento, comerciales, entre otras. Estas medidas si bien estaban pensadas para frenar el contagio del Coronavirus bajo la consigna de “Quédate en casa”, al mismo tiempo, descuidaban la realidad económica de aquellos trabajadores que generan su sustento a diario en las calles. Este contexto incrementa la vulnerabilidad económica de todos los trabajadores independientes en la economía informal. Entonces, tras esta coyuntura donde vimos que el Coronavirus penetró

en la cotidianidad de todos, inmediatamente destacó el temor y la falta de seguridad en el imaginario social⁸ donde se identifica un contexto de riesgo claramente diferente a un contexto normal.

Ahora bien, dentro de este contexto de riesgo distinguimos un sector que aparentemente actúa desafiando los riesgos; en esta tesis nos limitamos al caso de las mujeres dedicadas al pequeño comercio de productos básicos de la canasta familiar, inmersas dentro de la economía informal. Al observar distintos centros de abasto en la ciudad de La Paz, encontramos que -pese a todas las restricciones de controles y sanciones- las mujeres comerciantes despliegan acciones comunes para enfrentar los riesgos. La suspensión del transporte les dificultaba llegar hasta sus puestos, también, las restricciones en horarios y días reducían su tiempo de venta, sin embargo, ellas se daban modos para desarrollar su actividad. También, incrementaban su jornada laboral para generar la misma ganancia que en un contexto normal y para seguir vendiendo productos perecibles.

Por otro lado, la suspensión de actividades económicas permitió la presencia de innumerables vendedores⁹ (no solo los consuetudinarios, sino también de aquellos necesitados por la conquista de un sustento) algo así como lo informal dentro de la misma informalidad, lo que derivó en: disputas entre comerciantes, estrategias de venta, territorialidad, peleas, etc. En cuanto a su comportamiento frente al Coronavirus (Covid-19) lo que se infiere a simple vista es que las comerciantes restan importancia a este riesgo para salir a las calles y desarrollar su actividad económica, "...teníamos que venir como ilegales, o sea yendo por caminos... desconocidos porque las patrullas saben rondar y teníamos que llegar siempre aquí (se refiere al tambo)" (Entrevista vendedora de frutas, tambo Santa Rosa, 08-07-20). Así, surgieron las interrogantes que guiaron la investigación.

Preguntas.

Pregunta de interés general: ¿Qué orienta las acciones adoptadas por las vendedoras de mercados de abasto cuando enfrentan los riesgos durante la pandemia de Covid-19 en la ciudad de La Paz durante los años 2020-2021?

- ¿Qué tipo de riesgos y problemas enfrentan las vendedoras durante su actividad comercial en la pandemia?
- ¿Qué formas de pensar tienen las vendedoras acerca de los riesgos que enfrentan en pandemia?
- ¿Cómo actúan las vendedoras frente a estos riesgos y problemas desencadenados por las restricciones de la pandemia?

⁸ Distintos medios de comunicación, noticieros, periódicos dan cuenta del imaginario colectivo en aquel momento de propagación por la pandemia del Coronavirus. "Medios estadounidenses predicen un peor escenario para América Latina por el coronavirus" (en: Página SIETE, 20 de marzo del 2020). "Cuarentena y miedo paralizaron por primera vez todo el país". Ver Página SIETE (Carrillo, 10 de marzo del 2021).

⁹ "en inmediaciones del Hospital de Cotahuma, las vendedoras ambulantes lo volvieron un mercado enorme...". (Barriga en La Razón, 20 de mayo del 2020).

I.III. Objetivos. -

Objetivo general.

Comprender¹⁰ las lógicas de acción desplegadas por las mujeres comerciantes minoristas de productos básicos de la canasta familiar¹¹ en distintos centros de abasto de la ciudad de La Paz, ante el contexto de riesgo por pandemia Covid-19, durante los años 2020-2021.

Objetivos específicos.

- Identificar los tipos de riesgos y problemas que enfrentan las comerciantes en su dinámica comercial durante el contexto de la pandemia Covid-19
- Entender los significados y sentidos contenidos en las representaciones sociales sobre los riesgos identificados¹² en la pandemia Covid-19
- Describir las acciones de las comerciantes frente al impacto económico y social de las medidas de restricción implementadas por la pandemia de Covid-19

I.IV. Balance del tema. –

Para comprender el fenómeno social: las lógicas de acción desplegadas por las mujeres comerciantes de mercados, realizaré una exposición sobre los estudios próximos a éste a partir de cuatro líneas de análisis: las representaciones sociales, el riesgo, los enfoques de la economía informal y popular, para finalmente indagar en el tema de trabajo y género.

A. Representaciones sociales. -

Existen investigaciones sobre las representaciones sociales en distintos campos como: la sociología, la antropología, la psicología, y la psicopedagogía. En sociología, la tesis de Velásquez (2014) sobre la representación cultural de la comunidad de Challapampa nos permite conocer cómo los sujetos construyen la imagen de un lugar turístico; la imagen de lo exótico de la Isla de Sol, a partir de informaciones vertidas de propaganda turística, libros, páginas de internet, o de imágenes verbales que se escuchaban entre personas (Velásquez M. , 2014, pág. 63). En este estudio se emplea entrevistas y conversaciones con los turistas donde se busca conocer cómo los sujetos formaban *la idea* que tenían del lugar, a lo cual las respuestas llevaron a clasificar la imagen de la Isla del Sol (Velásquez M. , 2014, pág. 24). Otro estudio que aborda las representaciones sociales desde la sociología es el artículo de Vasilachis, en este caso hace un análisis sobre la epistemología en el estudio de las representaciones sociales de la pobreza, señala que existe una coexistencia entre el paradigma

¹⁰ La presente investigación rescata el recurso teórico-metodológico de la comprensión como interpretación del sentido de la acción (Weber, 2002).

¹¹ La canasta básica familiar está integrada por una variedad de alimentos diarios: tanto productos procesados, (arroz, azúcar, fideos) como productos frescos (frutas y verduras) en cantidades apropiadas y suficientes para satisfacer al menos las necesidades energéticas y proteínicas de la familia. En esta tesis nos limitamos a estudiar la venta “al detalle” en los rubros de: frutas, verduras, carnes y abarrotes.

¹² Al hacer la investigación se identificaron tres tipos de riesgos: riesgo de contraer la enfermedad por Covid-19, riesgo de sanciones y riesgo de no generar ingresos económicos.

positivista, materialista-histórico e interpretativo, al cual denomina epistemología del sujeto cognoscente a diferencia del sujeto conocido. Asimismo, señala que el sujeto es quien provee conocimientos sobre el mismo, y que la interacción comunicativa nos permite acercarnos a su mundo de vida como investigadores (Vasilachis, 2007).

Un estudio más próximo a nuestro tema es la investigación de Barragán (2006) sobre las representaciones de “clase” y “etnicidad” que tienen las mujeres comerciantes en mercados y comercio callejero de la ciudad de La Paz. La autora emplea preguntas para explorar las representaciones que tienen las comerciantes en categorías que involucran: la autoidentificación, pertenencia a lugar de origen, y disponibilidad económica (pág. 120). Esto es relevante en esta tesis que presentamos porque nos permite conocer cómo aproximarnos a las representaciones sociales de las comerciantes. Así, las respuestas de las mujeres comerciantes -en el estudio de Barragán- permiten conocer que: se auto-perciben en su mayoría como mestizas; se diferencian de las clases altas y de las clases bajas, usando términos como los “capitalistas” y los de “clase popular” respectivamente. Barragán afirma, “...son capitalistas aquellos que se dedican sobre todo al comercio al por mayor de lo que se denomina como «línea blanca», es decir, al comercio de importación de refrigeradores, cocinas y electrodomésticos que se venden en zonas como la Eloy Salmón.” (Barragán, 2006, pág. 125)

Asimismo, entre las tesis que emplean el concepto de representación social desde un enfoque psicológico se encuentran la de Portugal (2001) y Vega (2001). Portugal analiza las representaciones sociales en torno a la “muerte” en un grupo aymara, partiendo de la idea de que la representación es el significante, la imagen que hace presente lo ausente, señala que estas representaciones sirven de guía en las acciones de los sujetos para afrontar el proceso del duelo. Lo importante a rescatar para los fines de nuestra investigación es la idea de que las representaciones guían las acciones de los sujetos. Asimismo, señala que, para el estudio de las representaciones sociales se deben observar los códigos de comunicación, es decir, los códigos de significado, esto puede ser realizable al observar la actitud de la persona y su información; la información es la suma de conocimientos poseídos (pág. 12-13). Por su parte, la tesis de Vega (2001) estudia el caso de las representaciones sociales sobre el Che Guevara como símbolo presente en la memoria colectiva (pág. 6) señala que la representación social es el conjunto de significados e imágenes que dan sentido a lo inesperado y al mundo social, en concreto, es el saber de sentido común cuya función es guiar la práctica de los sujetos (pág. 20). También, afirma que la forma de estudiar estas representaciones sociales es a partir de los sentidos objetivados en el lenguaje, así el pensamiento puede ser oralmente transmitido en situaciones de interacción (pág. 19). En lo concerniente a los anteriores estudios son pertinentes a nuestro fenómeno social porque buscan conocer y comprender la subjetividad de los sujetos.

B. Riesgo. -

En el campo de la sociología, particularmente, las tesis de Éner Chávez (2018) y Gilmar Riveros (2014) dan a conocer los comportamientos que asumen las personas afectadas por riesgos de desastres naturales. La tesis de Chávez (2018) indica que el desastre natural por

inundación no constituye un riesgo en sí mismo para los damnificados del Beni, sino que este llega a formar parte de su modo de vida. Se refiere a la agencia del río como un actor social con el que los benianos llegan a convivir, por ello, los vecinos emplean distintas estrategias de sobrevivencia que muestran un comportamiento de adaptación ante el riesgo. También señala el significado de la inundación para las poblaciones afectadas a partir de su conocimiento común o del conocimiento vinculado a la ciencia, ambas tendrían un efecto diferente en el comportamiento de los sujetos (Chávez, 2018). Por su parte, Riveros (2014) estudia la actitud de las personas damnificadas ante los deslizamientos de las zonas de Cervecería y Retamani. En el caso de Cervecería, el autor identifica actitudes individuales frente al riesgo. En el caso de Retamani son acciones grupales: “redes egocéntricas” y “redes exocéntricas” (Riveros, 2014, págs. 93-113).

En el estudio de Roosta (2012) es una crítica a cómo funcionan los protocolos en situación de emergencia por desastres naturales en el Chaco, ya que no se toma en cuenta las necesidades específicas de las mujeres. Haciendo una analogía, con esta tesis mostramos cómo en el caso del Coronavirus, el gobierno aplica medidas no pensando en las particularidades de los comerciantes minoristas que se dedican a la venta de frutas y verduras; un ejemplo, fueron los restringidos horarios de circulación que les impedían descargar sus mercaderías, dado que éstas llegan a altas horas de la noche. Ahora bien, aunque estos estudios se enfocan más al riesgo de daño material y no tanto al riesgo de daño para la salud, lo que se trata de visibilizar es el comportamiento y la predisposición de las personas para convivir con los riesgos.

El estudio de Maric (2005) -en el campo de la psicología- se relaciona con la percepción de los damnificados y su comportamiento para habitar zonas de riesgo por deslizamientos. Para ello dan a conocer diferentes factores: 1) la inadecuada información sobre los riesgos; 2) la llamada “falacia del espectador”; 3) la “Homeostasis del riesgo”; 4) el factor cultural (Maric, 2005, pág. 88). Asimismo, la autora señala que el papel que las autoridades asumen juega un rol importante para la generación de confianza en la población. Este punto es importante ya que, cuando empezó la pandemia del Covid-19 estaba latente la polarización política por el gobierno transitorio de Añez, lo cual de acuerdo a autores como (Hummel, Velasco, & otros, 2020) influyó en la desconfianza de la población a la hora de obedecer las medidas de mitigación del gobierno central. De acuerdo a Maric, si la población pierde credibilidad en las decisiones de las autoridades, no cumplirán con la reglamentación impuesta (Maric, 2005, pág. 89). Algo similar ocurre en pandemia, dado que algunas vendedoras decían no tener credibilidad en el gobierno transitorio durante la etapa del 2020, sin embargo, se obligaban a cumplir con las medidas de bioseguridad por las sanciones.

C. Informalidad y economía popular. -

Al estudiar a las mujeres comerciantes y otros trabajadores por cuenta propia, encontramos dos enfoques predominantes: la economía informal y la economía popular. Según Müller, (2017) la diferencia entre estos dos enfoques radica en que, la economía informal abarca estudios sobre desarrollo dependiente, neoliberalismo, el comercio urbano y en vía pública, la ilegalidad sin la supervención del Estado, por su parte, la economía popular se enfoca en

el análisis de la institucionalidad de los sujetos en sus redes socio-comerciales; abarca estudios donde los sujetos despliegan circuitos comerciales transfronterizos (Müller, 2017, pág. 120). En primera instancia, el enfoque de la economía informal tuvo lugar en el año 1972, tras el conocido informe sobre Kenia, cuando una comisión de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) descubrió que había un nivel de desempleo muy alto, donde los trabajadores habían conseguido sobrevivir por sus propios medios sin someterse a las normas legales (Martínez, 2020, pág. 14). Desde entonces el concepto de informalidad ha ido mutando en distintas conceptualizaciones.

Cortés (2000) sostiene que hay tres grandes corrientes que tratan de dar cuenta del fenómeno informal; el diagnóstico del ILD, la definición desde la OIT y PREALC, y la definición del marxismo latinoamericano. El primer enfoque, de carácter estructural, señala que los países de América Latina están en una etapa mercantilista definida por el Estado, en consecuencia, el Estado debe disminuir su papel económico. La definición de la OIT-PREALC visibiliza el fenómeno por la falta de dinamismo en el sector capitalista, incapaz de guiar al desarrollo y pleno empleo. La tercera corriente sostiene que la sociedad está conformada por distintos modos de producción, donde predomina el capitalista (Cortés, 2000, págs. 614-615). Por otro lado, Dufner & Velásquez (2020) señalan que, a nivel teórico existen dos principales teorías que tratan de explicar el fenómeno informal: la teoría de la exclusión y la teoría de escape. La primera, establece que la existencia pujante de la informalidad se debe que los trabajadores con baja o nula calificación son desplazados hacia trabajos sin protección y baja productividad (pág. 18-19). La segunda teoría, del escape, sostiene que la informalidad es una puerta de entrada al mercado laboral, principalmente para personas jóvenes y con escasa calificación (Dufner & Velásquez, 2020, pág. 20). De acuerdo a Velásquez I. (2020) las principales características de la economía informal son: *la desprotección, la inseguridad y la vulnerabilidad* (pág. 25). También, un estudio reciente de Neffa (2023) señala que, las conferencias de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) el año 2002 dieron lugar a la transición conceptual de “sector informal urbano” a “economía informal”. Desde esta nueva conceptualización, la economía informal incorpora a trabajadores asalariados que no tengan acceso a seguridad social; entonces, se entiende a la *economía informal* como un concepto englobante que comprende a todos aquellos trabajadores que no tengan acceso a protección social; pueden ser: asalariados, cuentapropistas, trabajadores familiares no remunerados; trabajadores y propietarios de microempresas; y del servicio doméstico.

Los trabajadores informales pueden ser microempresarios, trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados (auxiliares) y asalariados (no registrados) de ambos sexos, que generalmente han acumulado un saber productivo gracias a la experiencia, aunque cuentan con un exiguo nivel de escolaridad y de formación profesional formal. Su productividad es débil, llevan a cabo prolongadas jornadas laborales y la mayoría obtiene bajas remuneraciones horarias a cambio de sus tareas. Se desempeñan en unidades económicas (informales e incluso formales) en hogares o en la vía pública “a plena luz del día”, sometidos a las inclemencias del tiempo. Desarrollan ocupaciones precarias y sin garantías de estabilidad, en

condiciones endebles, vulnerables e inciertas en cuanto a la permanencia en la actividad y la percepción de ingresos. (Neffa, 2023, pág. 107)

En Bolivia, particularmente, el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) realizó varias investigaciones desde la década de 1980 sobre el fenómeno informal. Dichos estudios dan a conocer los orígenes conceptuales de la informalidad, por ejemplo, el estudio de Larrazábal (1988) señala que el sector informal urbano puede ser teorizado desde la perspectiva del “empleo”, esta definición remite a categorías ocupacionales como: *servicio doméstico, trabajadores ocasionales, trabajadores por cuenta propia*, etc. También, desde la perspectiva de las “unidades productivas”, el salario no constituye la principal característica del fenómeno, pues no hay una división clara entre los que son propietarios del capital y los que ponen la fuerza de trabajo; de hecho, estas unidades pueden ser actividades poco capitalizadas. Finalmente, la perspectiva de la “inserción al mercado”, estos actores económicos tienen acceso a espacios competitivos del mercado que forman la base de la pirámide de la oferta (pág. 30). No obstante, el autor señala que el énfasis de la informalidad es su carácter estructural; como consecuencia del proceso global de acumulación que aumentó el excedente de la fuerza de trabajo empujando a los sujetos a asumir “estrategias de sobrevivencia” (Larrazábal, 1988, págs. 32-35). Finalmente, el autor alude la existencia de una lógica interna de funcionamiento dentro de estos sectores y también señala la necesidad académica de explorar las percepciones que tienen estas personas sobre su situación laboral (pág. 39-44). Otro estudio del CEDLA (1989), en *Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad*, hace una crítica a la exclusión del sector informal en la normatividad legal; señalando la exclusión expresa en el régimen del Código de Comercio y del Código de Seguridad Social (Péres, Casanovas, Escóbar, & Larrazábal, 1989, pág. 49).

En la misma perspectiva, el estudio de Casanovas & Escobar (1988) sobre *los trabajadores por cuenta propia*, señala que muchos comerciantes insertos en el sector informal provienen del excedente estructural de mano de obra que no logra insertarse ya sea en empresas capitalistas o en sectores públicos, por ello, buscan otros espacios que les permitan reproducir su fuerza de trabajo. Están guiados por una racionalidad de subsistencia y no por una racionalidad de acumulación propiamente capitalista (Casanovas & Escobar, 1988, págs. 8-9). Dicha investigación distingue diferentes sectores de la economía entre estos: sector familiar, donde los trabajadores son dueños de sus medios de producción e interviene el trabajo directo del productor. Por su parte, el sector de los trabajadores independientes o “por cuenta propia” que evitan en su capital comercial los gastos de infraestructura y ocupación de fuerza de trabajo, tienen como objetivo asegurar la distribución de mercancías (pág. 11-14). Así, una noción común de los estudios del CEDLA define al sector familiar como:

Sector constituido por los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados. Por lo tanto, la organización de las actividades gira exclusivamente en torno a la fuerza de trabajo familiar. Las particularidades propias del funcionamiento de este tipo de unidades económicas y las condiciones históricas en las que surgen, condicionan una lógica radicalmente distinta a la de las empresas capitalistas. La aparición y proliferación de las actividades por cuenta propia responde principalmente a una estrategia de sobrevivencia de una fracción muy importante de

la población trabajadora que no logra articularse a otro tipo de unidades económicas como asalariados. (Larrazábal, 1988, pág. 41)

Asimismo, otro concepto que complejiza aún más el análisis de la informalidad es el tema de la legalidad, dentro de estas teorías está la definición “legalista”; según este enfoque se considera a un trabajador “informal”¹³ si su relación laboral no está ligada a la legislación laboral, impuestos, protección social o acceso a beneficios sociales (Velásquez I. , 2020). A nivel regional, la escuela legalista de pensamiento propugnada por Hernando de Soto (1987) refleja la permanente confrontación entre los comerciantes informales y el régimen legal del Estado (De Soto, 1987). De Soto (1987) señala que el establecimiento del comercio informal es un proceso histórico que se desarrolló al margen y muchas veces en contra de las normas estatales. De esta manera, miles de mercados y ferias fueron construidos por los mismos comerciantes y no por el Estado, pues este último fue respondiendo mediante trámites y papeleos burocráticos cada vez más difíciles de cumplir. Estos comerciantes han desarrollado sus acciones en una suerte de normatividad “extralegal” y sobre la base de su propio régimen de relaciones sociales también informales. Se trata de un sector de la sociedad vulnerable debido a que su régimen es propenso a distintos tipos de riesgos y siempre trata de obtener algo de seguridad de las autoridades (De Soto, 1987, pág. 73). En la tesis que presentamos, las trabas burocráticas del Estado expresan una institucionalidad que obstaculizaba las actividades de las comerciantes, ellas tuvieron que desarrollar sus actividades al margen de las disposiciones del Estado. Posteriormente, (De Soto, 1987) señala que existe un modo en que las comerciantes logran asentarse en los espacios urbanos y ganar su derecho de vender a través de la afiliación a sus organizaciones, el autor refiere a esto como “*derecho especial de dominio*” que brinda el reconocimiento de este espacio frente a las autoridades, también otorga un sentido de pertenencia a la organización, y el acatamiento a ciertos acuerdos del comerciante por el espacio que ocupan (pág. 73).

A pesar de la serie de conceptualizaciones de la economía informal, ésta es una categoría teórica que ha concitado mucho debate y descontento por algunos autores (Cortés, 2000). El debate entre la economía informal y la economía popular reside en la mirada limitada de la primera categoría; que tiende a visibilizar el fenómeno como una realidad informe, que únicamente se orienta hacia la supervivencia y que, finalmente, mira la informalidad como un fenómeno estructural de la economía (Giraldo, 2017; Pereira, 2015; Tassi, 2013). A nivel regional Giraldo (2017) señala que la economía informal es un enfoque que carece de definiciones y se limita a estadísticas (pág. 47). Frente a ello, se propone la categoría de *economía popular*, en este punto, Gago sostiene que se puede entender la economía popular como aquellas formas productivas de comercialización, las cuales construyen vínculos que, “expresan la creatividad y la capacidad de innovación popular” (Gago, Cielo, & Gachet, 2018, págs. 11-12)

¹³ Según la OIT (2018) y otros estudiosos en el tema, la informalidad abarca tres principales dimensiones: 1) la dimensión del “sector informal” son las unidades productivas de tipo familiar o de pequeña escala de producción; 2) la dimensión del “empleo informal” son los trabajadores tanto del sector formal o informal que no están contemplados dentro de la norma laboral y de la protección social; 3) la dimensión de la “economía informal”, que agrupa al sector y al empleo informal (Velásquez I. , 2020, págs. 20-21).

En Bolivia Tassi desecha la mirada del comerciante “invasor de calles” sin capacidad de acumulación y señala que estos actores económicos, en realidad, han logrado reconvertir esos procesos de exclusión y marginalización; recrearon sus propias estructuras tradicionales lo que ha permitido su fortalecimiento e incluso éxito económico (Tassi, 2013, pág. 203). En sus estudios, Tassi plantea que la economía popular parte de los lazos de reciprocidad, redes de parentesco, y compadrazgo vinculadas a lógicas andinas que no necesariamente conducen a las economías de la escasez, más bien pueden permitir prosperidad e incluso formas de acumulación en sus economías (Tassi, Hinojosa, & Canaviri, 2015). También, señala que la economía popular se nutre de prácticas de *reciprocidad* vinculadas únicamente a su estructura social y de poder que los mismos actores económicos han establecido, es decir, su institucionalidad no vista desde una concepción humanista solidaria, sino ligada a sus relaciones internas basadas en lazos de compadrazgo, parentesco, lealtad (Tassi, 2013, pág. 131). Por ejemplo, respecto a problemas como la “competencia desleal” el autor señala que los comerciantes han establecido un espacio que ya no están dispuestos a compartir, por lo que obstaculizan otros comercios que no pertenezcan a su propio gremio (Tassi, 2013, pág. 124).

D. Trabajo y género. -

Un estudio primordial en el tema de trabajo y género es el de Fernanda Wanderley (2009); sostiene que en la economía boliviana hay características estructurales que explican la mayor inserción a trabajos informales. Uno, consiste en la desarticulación entre los sectores impulsores de crecimiento, y los sectores generadores de empleo; dos, la concentración de empleo en el sector informal sin regulación, ni protección social; tres, hay una tendencia al sector servicios y comercio no inmersos en el sector formal de la economía. Estos factores que generan desigualdad socio-económica y pobreza en la sociedad boliviana (pág. 99) También, señala que las personas que se encuentran mayormente en estratos socioeconómicos bajos son mujeres de ascendencia indígena (pág. 144-147); su principal fuente está en actividades terciarias como los servicios y el comercio minorista pertenecientes al sector informal (Wanderley, 2009, pág. 78). Es decir, en aquellas actividades no reguladas, ni protegidas por el marco socio-laboral. Entre los principales factores que explican la preponderante participación de mujeres indígenas en el sector informal de la economía están: a) las políticas económicas que privilegian la explotación de los recursos naturales; pero no el crecimiento del sector privado productivo que genera empleo; b) las diferencias de remuneración por género y etnicidad. En el caso de las mujeres, ellas optan por ingresar en el sector informal porque permite la conciliación entre el trabajo de cuidado (doméstico) y el trabajo remunerado. Señala que esta compatibilización es una limitante para las mujeres porque no les permite ver otras oportunidades de trabajo y también les restringe el goce de beneficios sociales. Así, la autora señala que insertarse al cuentapropismo no es una “elección” para las mujeres, es una necesidad de equilibrar la división inequitativa del trabajo del hogar (Wanderley, 2009, pág. 139).

Asimismo, el estudio de De Oliveira y Ariza (2000) sostiene que existe una división sexual del trabajo en América Latina. Debido a que, la segregación empuja a que haya más mujeres en actividades por cuenta propia sin protección en el sector informal de la economía.

Asimismo, señalan que los procesos de feminización y precarización de la fuerza de trabajo femenina han sido señalados de manera general (De Oliveira & Ariza, 2000, pág. 649). Este estudio da cuenta de la magnitud del trabajo femenino porque pone énfasis en la *doble jornada laboral* que deben realizar las mujeres al conciliar el trabajo reproductivo doméstico (privado) y el trabajo de comercio (público) (De Oliveira & Ariza, 2000).

Otro estudio reciente es *Social Reproduction, Solidarity economy, feminism and democracy Latin America and India* (Verschuur, Guérin, & Hillenkamp, 2021) que se basa en un enfoque de género en cuanto a la participación económica y política de las mujeres. En este compilado, particularmente, el estudio de la comunidad de Batallas en Bolivia da cuenta de las actividades de subsistencia que se organizan en la familia y también en niveles de asociación (Farah, Hillenkamp, Ruesgas, & Sostres, 2021). También, cabe resaltar que las representaciones sociales se forman a partir de imágenes maternalizadas de la mujer y sus funciones (pág. 122). De acuerdo a las autoras, aunque la cultura aymara suele asumirse como complementaria, no siempre es así; en el caso de las mujeres, ellas experimentan una sobrecarga en sus quehaceres, debido a su rol de mujeres-madres-esposas y también trabajadoras, en Batallas son mujeres productoras y ganaderas. Lo anterior refleja desigualdad social por género donde se naturaliza la sobrecarga de las mujeres asegurando la reproducción social del hogar y la comunidad, y, donde los hombres -por su aparente falta de tiempo- están ausentes y se desvinculan de las responsabilidades del hogar (pág. 129). También señalan que, cada vez son más mujeres las que asumen el trabajo diario, sobre todo en ciudades como La Paz y El Alto donde, “Sus asociaciones experimentan una tendencia hacia la feminización”. (Farah, Hillenkamp, Ruesgas, & Sostres, 2021, págs. 129-130) (Traducción propia).

I.V. Marco teórico y conceptual. -

Para comprender el fenómeno social partimos del paradigma fenomenológico de Alfred Schütz (1972)¹⁴ quien sostiene que el propósito de la sociología comprensiva es interpretar las acciones de los individuos en el mundo social y la manera en que éstos dan significado a los fenómenos sociales. Lo principal de los enfoques de la sociología comprensiva es que la acción tiene un significado subjetivo, en consecuencia, la acción social puede conocerse mediante la observación directa (comprensión observacional) y de la comprensión motivacional que interpreta el sentido dentro de una estructura de significado ligada a las vivencias del sujeto (Schütz, 1972). La comprensión motivacional es aquella que busca el significado subjetivo de la acción a partir del acto comunicativo entre el observador y el sujeto. De acuerdo a Schütz (1972), el sujeto transmite un mensaje, esto es un esquema de signos que dan cuenta de sus vivencias y tiene una función expresiva (desde el punto de vista del sujeto) y una función interpretativa (desde el punto de vista del intérprete) (págs. 147-154). El acto comunicativo establece entonces una relación social entre el hablante y el intérprete debido al intercambio de signos objetivados, tales como las palabras en sus

¹⁴ Este autor desarrolla la sociología comprensiva de Max Weber (2002) quien señaló inicialmente que, el objeto de la sociología es el estudio e interpretación de la acción social (2002: 5). Asimismo, el enfoque fenomenológico parte del supuesto de que “lo subjetivo” es fuente de conocimiento y presupuesto metodológico (Pérez, 2001, pág. 4).

expresiones¹⁵, (págs. 143-154). De modo similar, en esta tesis, se partió de la observación directa a las mujeres comerciantes desarrollando su actividad económica en diferentes mercados (comprensión observacional) donde identificamos los principales riesgos y problemas que enfrentan. Después, nos acercamos a preguntar -esto es el acto comunicativo- qué significados ellas asignaban a los riesgos (comprensión motivacional) para conocer el significado subjetivo a partir de sus propias expresiones. Finalmente, la comprensión observacional y motivacional nos permitió construir los dos componentes de la acción social: el sentido subjetivo y el acto constituido.

Partiendo de este paradigma, lo primero que cabe definir es el momento o contexto donde adquieren significado las acciones de las comerciantes. Así, cabe distinguir un contexto “normal” de un contexto de “riesgo por pandemia”. A modo de contextualización, el denominativo “pandemia” designa un estado de emergencia donde una epidemia se ha propagado por varios países, continentes, o todo el mundo, afectando a un gran número de personas y no solamente a la población de una determinada región (Organización Panamericana de la Salud, 2020). Entonces, al señalar pandemia del Coronavirus (Covid-19) se entiende que la epidemia del virus SARS-Cov-2¹⁶ se ha propagado a nivel mundial. Por otra parte, recurrimos al término “contexto de riesgo por Covid-19” (CRP) para referirnos al lapso temporal que abarca el riesgo por Coronavirus, donde acaece un momento de ruptura de confianza (Le Breton, 2021, pág. 11); es decir, hay una transición de un estado de normalidad a un estado de riesgo e incertidumbre (Lemkow, 2002). Para analizar el contexto de riesgo nos apoyamos en autores como Le Breton (2021) Lemkow (2002), Giddens (2015) y fundamentalmente Beck (1998) quienes resaltan la primacía de los riesgos de la modernidad a causa de la globalización.

Según (Lemkow, 2002), podemos hablar de un escenario “normal” cuando las estructuras tradicionales asimiladas colectiva e individualmente parecen ser inmutables, normales, poseen seguridad y permanencia. En cambio, un escenario de “riesgo” es aquel donde un estado de normalidad es reemplazado por un estado de incertidumbre e inseguridad (pág. 136). Por su parte, (Giddens, 2015) señala que, “lo normal es la confianza” y esta se plasma más allá de la comprensión cognoscitiva de los sujetos sociales, tiene sus repercusiones en sus acciones, en sus relaciones sociales y en su actitud de fiabilidad en la rutinización de su vida cotidiana (págs. 37-39). No obstante, el autor que puso mayor énfasis en los riesgos a nivel macro fue el sociólogo Ulrich Beck (1998) a partir de la teorización de las *sociedades del riesgo*¹⁷. Este autor sostiene que, a medida que las sociedades avanzan con el desarrollo

¹⁵ Este punto se apoya metodológicamente en el interaccionismo simbólico de (Blumer, 1992).

¹⁶ El SARS-Cov-2 es un virus que causa una enfermedad respiratoria llamada enfermedad por Coronavirus identificado a finales del año 2019, de ahí el nombre (COVID-19). Los coronavirus son una gran familia de virus que causan enfermedades que van desde el resfriado común hasta síntomas más graves. La epidemia de COVID-19 fue declarada por la OMS una [emergencia de salud pública de preocupación internacional](#) el 30 de enero de 2020. Luego, el Director General de la Organización Mundial de la Salud (OMS), el doctor Tedros Adhanom Ghebreyesus, anunció el 11 de marzo de 2020 que [la nueva enfermedad por el coronavirus 2019 \(COVID-19\) puede caracterizarse como una pandemia](#) (OPS, 2020).

¹⁷ El autor se refiere a la sociedad moderna que debe enfrentar riesgos basados en el desarrollo del capitalismo y la globalización. Sin embargo, en esta investigación, no pretendemos afirmar que la pandemia del Coronavirus sea una consecuencia de la sociedad moderna, pero si afirmamos que la globalización (la cual forma parte de

de sus fuerzas productivas, también se liberan riesgos de tipo invisibles, por ejemplo, riesgos emanados por la contaminación nuclear. De esta manera, se diferencian las sociedades de clases de las sociedades del riesgo. En el caso de las sociedades de clases hay la evidencia de la miseria material, donde se lucha por el pan de cada día; es la amenaza por el hambre; en las sociedades del riesgo, por su parte, aparecen otros problemas, por ejemplo, la obesidad (Beck, 1998, pág. 26). En cambio, en las sociedades del riesgo se sustituyen estas carencias materiales por los riesgos. Según el autor, “La fuerza impulsora en las sociedades de clases se puede resumir en la frase: *¡tengo hambre!*” Mientras que en las sociedades del riesgo es “*¡tengo miedo!*” (Beck, 1998, págs. 55-56).

Entonces, cabe hacer énfasis, retomando las teorías de Beck (1998) y Giddens (2015), que vimos un contexto de riesgo generalizado donde la globalización -ligada a las consecuencias de la modernización- ha permitido la expansión rápida y exitosa del riesgo por Covid-19 a cada región del mundo en menos de tres meses. A causa de la industria de la aviación los riesgos viajan más rápido que antes, como sostiene Giddens (2015). El mundo globalizado en que vivimos permite que todos estemos de alguna manera interconectados y que nuestro bienestar ya no dependa sólo de nuestros comportamientos y decisiones individuales (Beck, 1998, pág. 47).

Ahora bien, dentro de este contexto, el “riesgo” también alude a algo más específico en relación a los sujetos. Por su parte Ulrich Beck señala:

... los riesgos no se agotan en consecuencias y daños que ya han tenido lugar, sino que contienen esencialmente un componente futuro. (...) Así pues, los riesgos tienen que ver esencialmente con la previsión, con destrucciones que aún no han tenido lugar, pero que son inminentes, y que precisamente en este significado ya son reales hoy. (Beck, 1998, pág. 39).

También, desde una mirada simbólica del riesgo Le Breton (2021) señala que el riesgo es una palabra portadora de significaciones, desde el plano de la vulnerabilidad, el riesgo siempre implica un posible daño (Le Breton, 2021, págs. 9-10). Y luego señala, “El riesgo es una representación social, se inscribe en este sentido bajo formas cambiantes de una sociedad y de un periodo de una historia a otra según las categorías sociales...” (Le Breton, 2021, pág. 31).

Al respecto -desde un enfoque subjetivo del riesgo- Mary Douglas señala que el riesgo significa la “probabilidad” de perjuicios (Douglas, 1996, pág. 44). Por su parte, los estudios de Wilches-Chaux (1993) y Chávez (2018) sostienen que el riesgo es la probabilidad de sufrir

esta sociedad moderna) ha permitido la expansión rápida y exitosa de esta enfermedad, llegando a todos los países del mundo para el 2020. Por otro lado, cabe mencionar que el avance del capitalismo a nivel mundial ha dado curso al acelerado proceso del neoliberalismo en nuestra región, permitiendo el crecimiento del riesgo de la economía en general. De hecho, el neoliberalismo en que vivimos fortalece el riesgo de desempleo y genera más precariedad económica. El proceso de informalización de la economía hace que, quienes se inserten en ella (como las comerciantes) sean quienes más aprendieron a convivir con la amenaza del desempleo y la incertidumbre como una constante principalmente económica en diferentes contextos.

daño; el estudio del riesgo siempre remite al nivel de vulnerabilidad que muestren los sujetos (Wilches-Chaux, 1993, pág. 7). Así, en esta tesis retomamos estos estudios para identificar riesgos concretos en el contexto de la pandemia, utilizando la fórmula: amenaza + vulnerabilidad = riesgo (Chávez, 2018, pág. 28). El riesgo se forma cuando hay “amenaza” (probabilidad de evento nocivo) y “vulnerabilidad” (propensión a sufrir daños), por lo tanto, el riesgo es la probabilidad de sufrir daños (Chávez, 2018, pág. 26). De acuerdo a estos criterios, identificamos los siguientes tipos de riesgos que enfrentan las comerciantes en el contexto de la pandemia:

- *Riesgo de contraer la enfermedad de Covid-19*: la amenaza es la probabilidad de contagio por la enfermedad del Coronavirus que anuncia un posible daño a la salud y la pérdida de vida de la comerciante. La vulnerabilidad, en este caso, está referida a la propensión a sufrir daños en la salud de la comerciante, ellas -por su oficio- son altamente vulnerables debido a su exposición ante la concurrencia de diferentes personas en el mercado.

- *Riesgo de sanciones*: las amenazas se desprenden por las medidas de restricción desplegadas por el Estado; y por las acciones represivas de distintos agentes: militares, policías, guardias municipales. Por ello, las amenazas son: las multas, arrestos, decomisos de mercadería o “batidas” (afectación económica) y decomiso de herramientas de trabajo (afectación material). Por otro lado, la vulnerabilidad se manifiesta en la dificultad de las comerciantes para defenderse de las acciones represivas de estos agentes y en afrontar las sanciones. En palabras de (Wilches-Chaux, 1993), este último punto se asocia a una *vulnerabilidad institucional* que se basa en la dificultad ante la rigidez y obsolescencia de la institución jurídica y se manifiesta en la dificultad para cumplir con todos los trámites burocráticos. Esto también puede expresarse en el debilitamiento de las organizaciones internas de las comerciantes para afrontar los controles de la municipalidad.

- *Riesgo de no generar ingresos diarios*: este es un riesgo latente en el oficio de las comerciantes, si la comerciante no vende, entonces no genera sus ingresos económicos, por ello este riesgo es el principal desde la perspectiva de las comerciantes. Además, puede desembocar en otros riesgos como: riesgo de que se pudran sus mercaderías o riesgo de descapitalización. Lo que se refiere a que reduzcan su capital, ya que usualmente trabajan con un capital que se reinvierte constantemente. Deriva de cualquier amenaza que implique una suspensión o restricción a su actividad de venta. Por ejemplo, cuando contraen la enfermedad del Coronavirus puede haber daño económico porque, la parálisis en su salud también implica una parálisis para sus ingresos económicos diarios, ellas son vulnerables debido a la concurrencia de compradores en el mercado. También, en casos de escasez de compradores, o pérdida de caseros: existe vulnerabilidad económica en tanto la comerciante tiene dificultad para seguir generando sus ingresos económicos, de recuperar su capital; puede aumentar su grado de endeudamiento y no tener acceso a préstamos.

Sin embargo, en esta tesis los sujetos que encontramos actúan enfrentando los riesgos, es decir, las mujeres comerciantes no actúan pasivamente ante las amenazas, por el contrario, ellas despliegan una serie de acciones motivadas por lógicas que aprendieron en su oficio en el mercado. Pues, el “mercado”¹⁸, ya sea desarrollado en centros de abastecimiento cerrados o en las calles, no es un espacio aislado, es producto de la actividad humana siguiendo la teoría de (Berger & Luckman, 2003). Son espacios donde ya existe un orden social constituido a partir de un conjunto de acciones habitualizadas que denominamos “dinámica comercial”. Las acciones habitualizadas son aquellas formas de comportamiento similares de proceder todos los días (Berger & Luckman, 2003, pág. 72); en este sentido, la dinámica comercial es un concepto que abarca actividades que las comerciantes realizan todos los días, como: abastecerse de sus mercaderías; contar al raleo, expendio de productos; vender; así como el traslado y recojo de sillas, tarimas y otros objetos; esto último cuando se trata de puestos semifijos en vía pública. Frente a este orden constituido, o institucionalizado, la pandemia es un contexto que genera desorden, es decir, es un momento de crisis que amenaza la realidad construida por los sujetos (Berger & Luckman, 2003).

En este punto es pertinente conceptualizar a la “mujer comerciante” a partir de dos líneas de análisis: una en relación a sus condiciones materiales y otra respecto a sus subjetividades. En relación a sus condiciones materiales, nos apoyamos en Silvia Rivera (1996) y Peredo (2001) cuando señalan que las “cholas”, como efecto de la segregación étnico-cultural, encontraron su espacio de oportunidad e identidad abierto por ellas mismas en el mercado (Rivera, 1996, págs. 182-184). Lo específico de estas mujeres es justamente su habilidad para adaptarse y enfrentar riesgos materiales e inmateriales, lo cual nos lleva a señalar que tienen una capacidad de afrontamiento. El afrontamiento implica tener la capacidad de tolerar el error y asumir riesgos (Douglas, 1996, pág. 54). Rivera (1996), por su parte, define a la mujer comerciante de mercados como aquella “trabajadora por cuenta del mercado informal urbano”. Sostiene que la comerciante es aquella mujer que se auto-emplea en una ocupación eminentemente femenina, el comercio minorista; también, sostiene que la cotidianidad de estas mujeres está signada por distintos problemas, riesgos, y fluctuaciones del mercado, la cual expresan en la percepción de inseguridad que tienen sobre sus ingresos, en sus ventas, en su actividad, por lo cual crean una serie de estrategias de adaptación y resistencia ante una economía de escasez, inseguridad e inestabilidad permanente. Por otro lado, el oficio que desempeña la mujer comerciante por cuenta propia conjuga un arduo proceso de acumulación de saberes, técnicos, sociales, que van adquiriendo progresivamente (pág. 226) es el saber práctico adquirido en el mercado,

... puede cuestionarse el supuesto del aislamiento y baja calificación del trabajo en el comercio o producción por cuenta propia, pues (...) constatamos la existencia de largos periodos de prueba y aprendizaje, mediante los cuales se adquiere un sinnúmero de destrezas y conocimientos que resultan cruciales para la buena marcha del negocio (Rivera, 1996, pág. 230).

¹⁸ En su concepto básico se entiende por mercado a un espacio de intercambio voluntario y regular de bienes y servicio en base a un precio y bajo condiciones de competencia (Müller, 2017, pág. 121).

Son mujeres empoderadas en el sentido de que afirman su autonomía en el ámbito familiar y en el ámbito de su actividad económica para decidir sobre su propia vida, ejercen algún control sobre las fuerzas condicionantes externas, de tal manera que minimizan los impactos negativos (Rivera, 1996, pág. 280). También, desde un matiz cultural, Elizabeth Peredo define a la mujer comerciante como “la chola del mercado” que es un personaje producto del mestizaje colonial, siendo que “lo cholo” es una subcultura dentro de lo mestizo; lo cholo es un proceso de asimilación-transformación de valores occidentales y al mismo tiempo de ruptura-preservación con el mundo andino (Peredo, 2001, pág. 35). Y también afirma, “los cholos se ubican en un espacio distinto o que tiende a alejarse de la agricultura de subsistencia para introducirse en la economía de mercado” (Peredo, 2001, pág. 30). La autora señala que el comercio es un oficio que se aprende desde la niñez, ya que estas mujeres son hijas o ahijadas que heredaron el puesto de sus madres, o sus madrinas, así como sus saberes. Señala, “Ser chola del mercado no es solo ejercer un oficio y una función económica sino asumir ciertas pautas socioculturales, cierta indumentaria y manera particular de articular los significados que imperan en la sociedad abigarrada” (Peredo, 2001, pág. 32).

Tanto Rivera (1996) como Peredo (2001) remarcan la participación política de las comerciantes a través de un sistema organizativo sindical, así como su carácter históricamente contestatario y combativo frente a las autoridades y las condiciones de crisis (Rivera & Lehm, 1988, pág. 80) en el capítulo II se desarrollará en profundidad este punto. Por su parte, Barragán (2006) señala que las representaciones que las comerciantes tienen sobre su identidad oscilan entre dos esferas dicotómicas: lo mestizo y lo aymara. Mientras que sus diferencias sociales estarían relacionadas con el espacio que ocupan y por la cantidad de capitales que manejan (Barragán, 2006). En suma, la mujer comerciante es aquella que no se sienta a esperar pasivamente al comprador en la calle, son mujeres que despliegan una serie de acciones basadas en sus propias lógicas, por ello pueden enfrentar a las autoridades y asumir distintos riesgos. La mujer comerciante es el principal sujeto social del comercio informal en las ciudades de Bolivia, aunque también -al realizar la investigación- se puede ver que al pasar las generaciones fueron dejando las polleras e idioma de origen, y se establecieron en espacios más fijos.

Asimismo, hablar de la mujer comerciante también implica hablar de su economía. Tanto Rivera (1996) como Peredo (2001) señalan que la comerciante se mueve en una racionalidad económica de sobrevivencia, es decir, sale a vender al mercado por necesidad. A nivel teórico, Karl Polanyi define que la economía sustantiva es aquella que deviene de la relación del ser humano para subsistir, se basa en el intercambio con el medio natural y social que brinda los medios necesarios para su satisfacción material (Polanyi, 1974, pág. 155). En esta misma línea teórica el estudio Ragazzini y Loritz (2018) sostiene que cualquier sistema económico es una construcción social, pues es el proceso en que los actores van institucionalizando sus sistemas económicos. En la economía de mercado si bien rige una lógica capitalista maximizadora de ganancias, la principal siempre va a ser la lógica de la reproducción de la vida, aquella que busca la reproducción de sus bases materiales de vida, (Ragazzini & Loritz, 2018, pág. 24). El contexto de crisis sanitaria y económica por Covid-19 propicia esta lógica reproductiva. Por otro lado, Hinkelammert y Mora (2009) hablan de

una economía reproductiva que denominan “economía para la vida” cuyo fundamento es el sujeto necesitado (sujeto de necesidades) donde el proceso de trabajo está orientado a producir y reproducir valores de uso para la satisfacción de necesidades.

... una Economía para la Vida es el análisis de la vida humana en la producción y reproducción de la vida real, y la expresión "normativa" de la vida real es el derecho de vivir. Lo que es una Economía para la Vida (en cuanto disciplina teórica), puede por tanto resumirse así: Es un método que analiza la vida real de los seres humanos en función de esta misma vida y de la reproducción de sus condiciones materiales de existencia. Un método que permite entender, criticar y evaluar las relaciones sociales de producción e intercambio, sus formas concretas de institucionalización y sus expresiones míticas. El criterio último de este método es siempre la vida del sujeto humano como sujeto concreto, corporal, viviente, necesitado (sujeto de necesidades), sujeto en comunidad. Este criterio de discernimiento se refiere a la sociedad entera y rige asimismo para la economía. La vida real es la vida material, (...) (Hinkelammert & Mora, 2009, pág. 29).

Ciertamente, la racionalidad económica de las comerciantes no puede ser tachada simplemente como reproductiva, pues en realidad, todos los comerciantes buscan la ganancia. Sin embargo, cuando retomamos las nociones de “racionalidad reproductiva” lo hacemos para referirnos a que, las comerciantes antes que buscar la ganancia, buscan también recuperar su capital; esto responde a un ciclo económico reproductivo que siempre busca satisfacer -primero- las necesidades de la comerciante y su familia antes que satisfacer los caprichos del mercado, o las “preferencias”¹⁹ (por ejemplo, gastos suntuarios). El ser humano, antes que *homo economicus* es un sujeto de necesidades (Hinkelammert & Mora, 2009). En todo caso, estaríamos hablando de una racionalidad económica “monetizada”, como refieren autores como (Ragazzini & Loritz, 2018) y (Wanderley, 2009) donde hay diversas lógicas que articulan circuitos económicos mercantiles y no mercantiles; también, señalan que las lógicas tradicionales comunitarias van perdiendo fuerza y se entretejen con las lógicas mercantiles de la vida moderna (Ragazzini & Loritz, 2018).

En relación al ámbito subjetivo de las mujeres comerciantes, encontramos que sus explicaciones sobre los riesgos -contenidas en sus palabras- expresaban que sus acciones aludían a lo que “siempre han hecho”. Es decir, sus respuestas se remitían a sus vivencias como comerciantes. *La vivencia*, según Schütz, es un conjunto de significados que nos brinda un marco de interpretación de las conductas pasadas y presentes del sujeto, puesto que lo transcurrido tiene significado (Schütz, 1972, pág. 86). Esto nos llevó a buscar una herramienta teórica para aproximarnos a la forma de pensar o razonar de las comerciantes, por ello acudimos al concepto de “representación social”.

En primer lugar, cabe señalar que el concepto de representación social es de origen sociológico, pues fue Durkheim el primero en emplear la “representación” para hacer referencia al pensamiento colectivo distinto al pensamiento individual (Perera, 2003)

¹⁹ Como denominan (Hinkelammert & Mora, 2009).

(Portugal, 2001). Sin embargo, para algunos autores este concepto promueve debates teóricos debido a la amplitud conceptual y la multiplicidad de definiciones ligadas a diferentes disciplinas, entre las más citadas la psicología y la psicopedagogía (Castorina & Kaplan, 2003). Si bien este concepto es una herramienta teórica en otras disciplinas, otros autores destacan su vinculación con la sociología, sobre todo a partir de los trabajos de Denise Jodelet (Perera, 2003, pág. 7). Según Jodelet, las representaciones sociales designan formas de comportamiento específicas, es el saber de sentido común, el conocimiento socialmente elaborado y compartido; construido a partir de nuestras experiencias, informaciones y modelos de pensamiento que recibimos y transmitimos a través de la comunicación social (Jodelet, 1986; Perera, 2003, pág. 9). Jodelet define la representación social como:

Imágenes que condensan un conjunto de significados; sistemas de referencia que nos permiten interpretar lo que nos sucede, e incluso, dar un sentido a lo inesperado; categorías que sirven para clasificar las circunstancias, los fenómenos y a los individuos con quienes tenemos algo que ver; teorías que permiten establecer hechos sobre ellos. Y, a menudo, cuando se les comprende dentro de la realidad concreta de nuestra vida social, las representaciones sociales son todo ello junto. (Jodelet, 1986, pág. 472).

En el estudio de las representaciones sociales, Jodelet puntualiza: a) los discursos de los individuos y grupos, b) sus comportamientos, y c) prácticas sociales. Lo cual puede lograrse a partir de un análisis cualitativo (por el uso de entrevistas en profundidad) que privilegie la asociación libre de las palabras de los sujetos, el vehículo del “lenguaje” es entonces un medio para acceder al universo simbólico y significativo de los sujetos (Perera, 2003, pág. 13).

Los significados y sentidos contenidos en las representaciones sociales son los que las comerciantes asignan a sus acciones cuando enfrentan los riesgos. “Salir a vender por necesidad”; “vivir del día a día” son algunos sentidos en sus respuestas. *El significado subjetivo*, de acuerdo a Schütz (1972) es aquello que ocurre en la conciencia del sujeto, puede llegar a conocerse a partir de la comprensión motivacional que requiere un conocimiento pasado del actor, es decir, de sus vivencias. De este modo, encontramos que los sentidos de las acciones de las comerciantes frente a los riesgos en la pandemia se asocian principalmente con: a) la necesidad económica; b) que ellas son trabajadoras que viven “al día”; c) algunas se refieren a ellas mismas como un sector “legal” que tiene derecho a vender y a defender sus espacios.

Estos sentidos presentes en las representaciones sociales llevan a entender la forma de pensar o razonar de la comerciante en su oficio dentro del mercado, al cual denominamos *lógica*.

La lógica es una racionalidad apuntada por el actor. Es un punto de vista que éste adopta acerca de la sociedad, acerca de los otros, y acerca de sí mismo. Se trata de una actividad subjetiva constituida por esta economía de la integración en la que los individuos buscan el mantenimiento o el cambio del mundo a fin de mantener la continuidad de su identidad (Dubet, 2010, pág. 107).

Lo anterior se define en un marco de integración, donde el actor interioriza los valores institucionalizados por medio de roles, es decir, el actor busca mantener su identidad, su rol formado socialmente (Dubet, 2010, pág. 102). Apoyándonos en la sociología del conocimiento Berger y Luckman (2003) sobre los procesos de socialización que forman identidad y roles; podemos afirmar que las comerciantes tienen una identidad constituida en los mercados a partir de la socialización primaria y secundaria, la primera porque en algunos casos aprenden el oficio del comercio desde la niñez (Peredo, 2001) y la segunda (socialización secundaria) porque el mercado es un espacio institucionalizado que genera roles específicos por la división del trabajo (Berger & Luckman, 2003, pág. 173). Así, esta lógica no se construye debido al contexto de pandemia, sino es una lógica subyacente al oficio de la comerciante. Por medio de sus experiencias e interacciones sociales, fue aprendiendo esta lógica de acción.

Una acción es una orientación subjetiva y una relación. Hay mucho más que una simple correspondencia entre ambas; podemos considerar que esa orientación no se desarrolla más que dentro del tipo de relación que le corresponde y, de manera complementaria, que un tipo de relación llama a un tipo de orientación. La articulación entre ambas dimensiones constituye una lógica de acción. (Dubet, 2010, pág. 99)

En esta tesis, se entiende por “lógica” al sentido subjetivo que orienta la acción social. Así, la lógica de acción es un concepto articula *la acción y la forma de pensar* de los sujetos. En este punto, Dubet (2010) señala que existe una pluralidad de lógicas de acción porque están entrelazadas a la experiencia social de los sujetos en campos determinados del sistema (Dubet, 2010, pág. 96). Entonces, con las expresiones de las comerciantes contenidas en sus respuestas, vimos que sus gajes del oficio designan un conjunto de experiencias, donde ellas aprendieron formas de afrontar los riesgos. También, aprendieron la continuidad ininterrumpida de su actividad comercial porque para ellas esta significa el sustento de sus familias. Asimismo, saben que en este oficio hay oportunidades, por ello, buscan asegurar sus ingresos económicos diarios. En general, a estos elementos, experiencias, o formas de conocimientos, lo fuimos llamando *lógicas*, sin embargo, podría denominarse “razonamientos”, o, siguiendo a Weber (2002) “el sentido que orienta la acción” necesario para el mantenimiento o continuidad del oficio de la comerciante. Esto nos lleva a afirmar que ellas tienen una forma de razonar, de dar respuesta, y de interpretar lo que hacen. Ese es el discurso del “día a día” plasmado también en acciones. Según Schütz (1972) la acción social es la ejecución de un acto proyectado. Según Weber:

Por "acción" debe entenderse una conducta humana (bien consista en un hacer externo o interno, ya en un omitir o permitir) siempre que el sujeto o los sujetos de la acción enlacen a ella un sentido subjetivo. La "acción social", por tanto, es una acción en donde el sentido mentado por su sujeto o sujetos está referido a la conducta de otros, orientándose por ésta en su desarrollo (Weber, 2002, pág. 5).

Como vemos, la sociología comprensiva de Max Weber requiere del componente subjetivo, el “sentido” que orienta la acción social (Adan, 1990, pág. 141). La comprensión de la acción

social sólo es posible en la medida que se enlace en ella un sentido subjetivo para así poder interpretarla explicándola causalmente (Adan, 1990, pág. 143); por eso, la interpretación de la acción social no puede enfocarse solamente en el ámbito del “comportamiento de los sujetos” dejando de lado el ámbito subjetivo; ello ya no sería una acción social. En este punto, algunos autores proponen la herramienta teórica de la *representación social*, como recurso para el acercamiento del sentido subjetivo de la acción social, ya que hay “nexos entre sentido y representación insertos en la teoría de la acción” (Altomare, 2010, pág. 40).

Finalmente, la lógica del “día a día” es un concepto que construimos a partir de los resultados de la investigación mediante el código *in vivo* “vivir del día a día” y el interaccionismo simbólico. La lógica es una racionalidad, donde el sujeto da coherencia a su forma de razonamiento y su acción, como señala Dubet (2010). Entonces, la lógica del “día a día” surge de los conocimientos adquiridos en las experiencias de las comerciantes y cómo ellas interpretan este sentido para dar coherencia a sus acciones. El código “día a día”, por su parte, alude al modo de trabajo diario para ganarse el ingreso económico que permita satisfacer las necesidades diarias. Asimismo, este código es el sentido que orienta el dinamismo de las acciones de las comerciantes en los mercados. De esta forma, la lógica del “día a día” articula dos elementos: el sentido subjetivo y la acción.

I.VI. Metodología. –

En la presente investigación se seleccionó el enfoque metodológico cualitativo apoyado en el interaccionismo simbólico. Según Taylor y Bogdan (1996), “El interaccionismo simbólico atribuye una importancia primordial a los significados sociales que las personas asignan al mundo que las rodea” (1996, pág. 24). Este enfoque se basa en tres premisas de Blumer (1992); la primera, es que las personas actúan en función a los significados que los objetos tienen para ellas; la segunda, los significados son productos sociales que surgen de la interacción social; la tercera, las personas asignan los significados a través de un proceso de interpretación (Blumer, 1992; Taylor & Bogdan, 1996, pág. 24). Asimismo, estos autores señalan que la metodología cualitativa es inductiva, construye conceptos a partir de los datos (palabras y conductas de las personas) (Taylor & Bogdan, 1996, pág. 20). Puesto que la investigación pretende comprender los significados y sentidos subjetivos en las acciones desplegadas ante los riesgos de la pandemia por Covid-19, consideramos que el enfoque del interaccionismo simbólico nos ayuda a analizar dicho fenómeno social. Asimismo, se ha empleado el método de la teoría fundamentada de los sociólogos Strauss y Corbin (2002) con la finalidad de codificar y analizar los resultados del trabajo de campo para construir la teoría. Lo que las comerciantes denominan “vivir del día a día” es un código derivado de su propio lenguaje, es una palabra recurrente en las entrevistas, por lo tanto, es un código que puede ser abstraído por el investigador para su conceptualización (Strauss & Corbin, 2002, pág. 114).

El lapso temporal de la investigación se circunscribe a los años 2020 y 2021. Los cuales están divididos por etapas de acuerdo a los cambios que se iban dando a medida que se realizaba la investigación. El año 2020 se divide en tres momentos relacionados con las medidas del Estado para combatir la pandemia: primero, “la cuarentena rígida” de marzo a mayo con las

restricciones que obstaculizaban la actividad de venta y circulación para los comerciantes; segundo, “la cuarentena dinámica”, de junio a agosto, con el regreso “casi normal” a la dinámica comercial, bajo la adopción de medidas obligatorias de bioseguridad y la masificación de contagios con la llegada de la primera ola; tercero, la etapa “post confinamiento” que inicia en el mes de septiembre y da comienzo a la “nueva normalidad”. Posteriormente, el año 2021 inicia con la llegada de la segunda ola de contagios, ya no hay medidas del Estado que obstaculicen las dinámicas de las comerciantes, pero sí una agudización de la crisis económica que se expresa en la poca venta y masificación de competencia desleal. La crisis sanitaria y económica se extiende más allá de este lapso: 2020-2021, sin embargo, la investigación se delimita a los dos primeros años de pandemia por Covid-19. También, las representaciones y acciones de las comerciantes van cambiando y adecuando de acuerdo a las variaciones de estas etapas.

En una primera fase de investigación, exploratoria, que coincidía con la época de cuarentena rígida, realicé observación no participante y conversaciones informales en distintos mercados: Miraflores, Kollasuyo, Rodríguez, ferias itinerantes al mercado Rodríguez, y feria 31 de octubre en el Cruce de Villas (todas en la ciudad de La Paz), esto debido a que no conocía a ningún informante que me introduzca a su espacio, y también por el auge de comerciantes que se veía en distintos centros de abasto. Asimismo, en este periodo es necesario mencionar que, como investigadora también tenía la restricción de salir un día a la semana por la terminación de mi C.I. (Carnet de Identidad), lo cual limitaba mi acercamiento al objeto de estudio, por lo que, tuve que transgredir algunos horarios y días de circulación con el fin de seguir las dinámicas de las comerciantes. Las mañanas que sí estaba autorizada a salir realicé observación no participante en los mercados mencionados, donde una semana me enfocaba únicamente en el sector Rodríguez y Max Paredes; la siguiente en el mercado Miraflores para cumplir con una observación alternada. También, al hacer la investigación corrí con el riesgo de contraer la enfermedad de Covid-19, por lo que al principio de la investigación salía con un traje de bioseguridad para hacer el trabajo de campo en los mercados; paralelamente, fui acercándome a las vendedoras hasta lograr cierto nivel de *rapport*²⁰ con algunas y obtener informantes clave, eso me llevó a delimitar la investigación a los casos: mercado Miraflores, feria Asociación Señor de Mayo y tambo Santa Rosa.

En otros momentos, tuve riñas con la guardia municipal y militares porque me quedaba más allá del horario permitido en los mercados viendo cómo eran los enfrentamientos entre estas autoridades y las vendedoras. Estas restricciones del contexto, sin duda, limitaron mi acercamiento a más casos; sin embargo, pese a ello, logré superar el escepticismo mío y de muchas informantes, de tal modo que pude adentrarme en sus actividades y espacios de comercialización.

En la *cuarentena rígida* realicé preguntas abiertas a las comerciantes donde indagaba puntualmente: “¿por qué no se quedaban en casa?” esto para provocar una respuesta reflexiva en las expresiones de las comerciantes durante el contexto de riesgo. Asimismo, pregunté

²⁰ El *rapport* se refiere a lograr cierto nivel de confianza entre el investigador y el informante al punto de compartir un mundo simbólico, lenguaje y percepciones (Taylor & Bogdan, 1996, pág. 55)

“¿qué piensa de la enfermedad del Coronavirus? Esto responde a una técnica promovida por Taylor y Bogdan (1996) donde no se da por sobreentendida la realidad objetiva de las cosas, sino que el enfoque del interaccionismo simbólico indaga en las creencias de los sujetos. De acuerdo a Berger y Luckman (2003) podemos conocer la subjetividad de los sujetos por medio del lenguaje, o expresividad humana, “hablo a medida que pienso” (Berger & Luckman, 2003, pág. 54). Entonces, pudimos conocer los sentidos y significados subjetivos contenidos en las representaciones sociales respecto a los riesgos y también conocer sus motivaciones para actuar, lo que ellas llaman “vivir al día”. Posteriormente, en la etapa post confinamiento a inicios del 2021 nuevamente pregunté a las vendedoras la idea que tenían sobre el riesgo de Coronavirus, debido a las variaciones que encontré en sus acciones. El siguiente cuadro sintetiza los cambios en las representaciones y acciones de las comerciantes a medida que se daban los cambios por las medidas del Estado para combatir la pandemia.

Cuadro N°1. Etapas de la investigación e índice de riesgos

| LAPSO TEMPORAL | 2020 | | | | | | | | | | | | 2021 | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |
| RIESGO Y ETAPAS ** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| REPRESENTACIONES+ ** | CUARENTENA RÍGIDA | | | CUARENTENA DINÁMICA | | | | POST CONFINAMIENTO | | | | | POLITICA DE VACUNACION MASIVA | | | | | | | | | | | |
| COMPORTAMIENTOS DE LAS MUJERES COMERCIANTES | -Adoptan por obligación las medidas de bioseguridad -Salen a vender todos los días porque tienen permiso de comercio -No salen a vender porque mucho controlan Venden bastante | | | -Adoptan políticas de cuidado naylon y vidrio (carnicerías). -Salen con o sin permisos pese a los riesgos/multas. - Se turnan para vender. -Prolongan su jornada laboral - Buscan generar la misma ganancia que en un contexto normal | | | | -Directivas se movilizan para recuperar los horarios normales de trabajo. -Se movilizan para expulsar a los nuevos comerciantes -Enfrentan las batidas - Venden poco | | | | | -Salen a vender todos los días pese a la segunda y tercera ola de la pandemia durante el primer semestre del 2021. -Ya no salen a vender de noche, ni a otros lugares porque han recuperado sus horarios de trabajo. Aprovechan al máximo los días de ferias, dicen que es donde más se vende porque debido a la crisis los clientes no compran como antes. -No paran de trabajar ningún día porque dicen que así van recuperando su economía. -Venden poco | | | | | | | | | | | |

Fuente. Elaboración propia en base a reportes de riesgo semanales del Ministerio de salud y deportes, observación y entrevistas 2020-2021.



*El riesgo en este caso se mide por los informes existentes de riesgo del COED (desde agosto del 2020 hasta mayo del 2021). Ver: <https://www.minsalud.gob.bo/8-institucional/4144-indice-de-riesgo-municipal-covid-19-en-bolivia>. Asimismo, se considera las olas de pandemia: primera ola (julio a agosto), segunda ola (enero y febrero) y tercera ola (mayo a junio) ya que son momentos de alto riesgo en ambas gestiones. Sin embargo, el cuadro muestra que los índices de riesgos no inciden en el comportamiento de las comerciantes porque estas se mueven independientemente del riesgo. **Hemos visto necesario dividir las gestiones de acuerdo a la normativa desplegada por el Estado para combatir la pandemia porque éstas tuvieron gran repercusión en sus acciones y estrategias para seguir vendiendo. ***Las representaciones sociales son construcciones de sentido

común que las vendedoras forman a partir de diálogos entre pares, interacciones con caseros y autoridades municipales, rumores y también por medios de comunicación.

Delimitación espacial del estudio: los centros de abastecimiento observados fueron la feria “Asociación Señor de Mayo” perteneciente a la expansiva zona ferial del mercado Rodríguez, ubicado en la calle Pedro Rodríguez del distrito 6 del macro distrito Cotahuma. El tambo “Santa Rosa”, ubicado en la calle Max Paredes, frente a la iglesia Gran Poder a una cuadra de la zona ferial del mercado Rodríguez, entre el distrito de Cotahuma y Max Paredes. Y el mercado Miraflores, ubicado en la calle Diaz Romero de la zona Miraflores en el macro distrito Centro de la ciudad de La Paz²¹. Todos son centros de abasto de productos básicos para la canasta familiar, en lo que en ese momento se decían “productos de primera necesidad”.

Los criterios en la selección de estos diferentes espacios de comercialización responden a un esfuerzo por comprender la dinámica de las comerciantes minoristas que venden productos básicos para la canasta familiar, concretamente frutas, verduras, carnes y abarrotes, dentro de la heterogeneidad existente en los mercados de La Paz (Wanderley, 2009; Barragán, 2006) en cuanto a tipo de comerciantes, capitales, formas de organización y legalidad. Esto con base en: A) el tipo de espacio de comercialización (un mercado, una feria y un tambo); en el caso del mercado Miraflores se trata de un “mercado cerrado” es un centro de abastecimiento municipal, cuenta con infraestructura cerrada y es un mercado zonal, destinado principalmente al consumo de los vecinos de la zona Miraflores. Luego, la feria Asociación Señor de Mayo alberga a vendedoras con patente en vía pública, es decir, son puestos sobre la calle; se considerada un mercado interzonal por que concurren distintos compradores y no únicamente de la zona San Pedro. Forma parte de la zona ferial “Rodríguez” que alberga distintos tipos de comerciantes: mayoristas, rescatistas, minoristas y ambulantes. Finalmente, el Tambo Santa Rosa, se trata de un centro tradicional de abastecimiento (Aramayo, 2013, pág. 138), también es interzonal porque está ubicado en plena zona comercial Max Paredes y Rodríguez. B) Tipo de comerciantes, todas son vendedoras minoristas en los rubros de alimentos y productos para la canasta básica familiar y C) criterios de legalidad (vendedoras con patente y vendedoras sin patente) en el mercado y la feria son comerciantes con patente, en el caso del tambo se trata de comerciantes sin patente.

Como se puede ver, las características de estos espacios de comercialización son distintas, sin embargo, al analizar estos tres espacios de comercialización en su conjunto pudimos tener un conocimiento más integral, de totalidad, sobre el fenómeno social durante la pandemia. Así, vimos las vulnerabilidades que enfrentan las comerciantes con patentes y sin patente y cómo sus espacios de comercialización influyeron o no en sus acciones para desenvolverse ante los distintos tipos de riesgos. También, el trabajo de campo nos permitió descubrir que había conflictos que se vinculaban y expandían a todo el sector del comercio, como peleas con nuevos comerciantes; y motivaciones comunes, independientemente del espacio de comercialización.

²¹ Ver anexo N°3 y anexo N°4.

Sujetos de estudio: en esta tesis los sujetos sociales se limitan a mujeres comerciantes de productos básicos de la canasta familiar, nos limitamos a ver únicamente 4 rubros: *fruteras, verduleras, carniceras y abarroteras*. Pero, de forma complementaria, realicé 3 entrevistas a algunas comerciantes ambulantes. De acuerdo a las entrevistas sus edades oscilan mayormente entre los 18 a 90 años; en este sentido, se identificaron madres, hijas, y nietas vendedoras.

Los criterios que orientaron la selección de los sujetos de estudio buscaron delimitarse a comerciantes mujeres con puesto permanente²²; en esta categoría se distinguen comerciantes con puestos fijos y otros semifijos (Pereira, Bridikhina, Montaña, & Blanco, 2009, pág. 7). Nuestro trabajo consistió en el establecimiento de categorías según rasgos cualitativos derivados de la codificación de datos en la teoría fundamentada debido a la heterogeneidad de los mercados; también, retomamos algunos criterios del estudio de (Pereira, Bridikhina, Montaña, & Blanco, 2009).

Criterios de acuerdo a: *tipo de comerciante y espacio de comercialización.* -

| | |
|---|----------|
| 1. Vendedora de feria (F). | 9 casos |
| 2. Vendedora de mercado municipal (MM). | 10 casos |
| 3. Vendedora de tambo. (T). | 6 casos |
| 4. Nuevos comerciantes/ ambulantes. (NC). | 3 casos |

Criterio de acuerdo a *legalidad* basado en registro del sistema municipal del comercio:

1. Vendedora con patente. (VP).
2. Vendedora sin patente. (NP).

Durante el primer semestre del año 2020, en la fase exploratoria de investigación, se hizo observación no participante en los mercados: Miraflores, Kollasuyo, feria 31 de octubre y ferias circundantes al mercado Rodríguez, luego se realizaron conversaciones informales con 13 vendedoras, desde el mes de abril a junio del 2020. En el segundo semestre del 2020 -a partir de julio- el estudio se orientó a observar específicamente las ferias del mercado Rodríguez, el tambo Santa Rosa y el mercado Miraflores, donde se realizó algunas entrevistas semiestructuradas, además de conversaciones informales con otras 12 vendedoras.

Para el año 2021, el trabajo se delimitó a los casos específicos del “tambo Santa Rosa”, feria “Asociación Señor de Mayo” (de la zona ferial Rodríguez), y mercado municipal “Miraflores”. En total suman 30 entrevistas algunas en profundidad y otras semiestructuradas durante ambos años; además de 30 conversaciones informales, cuyas respuestas se encuentran registradas en dos cuadernos de campo. Todo ello apoyado con el seguimiento mediante el uso de la técnica de observación no participante en los tres espacios de comercialización desde abril del 2020 hasta noviembre del 2021. Asimismo, regresé a

²² En el lapso temporal de la pandemia Covid-19, el año 2020 la suspensión de otras actividades económicas, más el auge de ferias y mercados móviles dio lugar a la aparición de nuevos comerciantes que vendían de forma transitoria en diferentes espacios.

estos mismos espacios de comercialización el año 2022 para hacer un proceso de validación de datos superficiales; es decir, hice más observación en los espacios elegidos y realicé algunas historias de vida a informantes clave.

De la misma manera, para la selección de informantes se eligieron aquellas entrevistas que brindaban más elementos a la investigación, así como las más representativas²³ de su respectivo espacio de comercialización. Y también, se buscó hablar con las autoridades concernientes en estos espacios: para el caso del tambo se hizo una entrevista semiestructurada con la dueña del espacio, y para el caso de feria Señor de Mayo y mercado Miraflores se realizó una conversación informal y una entrevista semiestructurada con dos funcionarios de la Dirección de Mercados y Comercio en Vías Públicas de la Alcaldía.

Tabla N°1. Selección de informantes

| N° | Caso ²⁴ | Permis o patente | Rubro | Espacio de comercialización | Estrategia de acercamiento | Técnica y frecuencia |
|----|---|------------------|---------|-----------------------------|----------------------------|--|
| 1 | Janelly, vendedora de pescados. Fecha: 15-07-20 | (VP) | Carnes | M.M Kollasuyo | Casual | Entrevista en profundidad (1 vez) |
| 2 | Jhosselyn, vendedora de plátanos. Fechas: 08-07-20/ 2-09-22/ 27-12- 22 | (NP) | Fruta | T. Santa Rosa | Casual | Entrevistas en profundidad y semi-estructuradas (3 veces) |
| 3 | Rosario. Entrevista grupal, maestra mayor. Fecha 09-09-2020 | (VP) | Carnes | M.M Rodríguez | Casual | Entrevista semi-estructurada (1 vez) |
| 4 | Elena, vendedora de verduras. Fechas: 25-05-20/ 07-10-2020 | (VP) | Verdura | F. Señor de Mayo | Casual | Entrevista en profundidad (2 veces) |
| 5 | Adelaida, vendedora de limones. Dirigente. Fechas: 25-03-21/ 10-06-21/ 16-03-22 | (VP) | Verdura | F. Señor de Mayo | Casual | Entrevistas en profundidad y 2 semiestructuradas (3 veces) |
| 6 | Helen, vendedora de frutas. Fechas: 02-06-21/ 22-06-21 | (NP) | Fruta | F. Señor de Mayo | Bola de nieve | Entrevistas en profundidad (2 veces) |

²³ Es decir, aquellas que ejemplifican al tipo de mercado que pertenecen, su organización y productos que comercializan.

²⁴ Los nombres en algunos casos son seudónimos, puesto que las comerciantes pidieron mantener su identidad en anonimato.

| | | | | | | |
|----|--|------|-------------------------|------------------|---------------|---|
| 7 | Roxana vendedora de condimentos fecha 23-04-2021 | (VP) | Fruta y productos secos | F. Señor de Mayo | Bola de nieve | Entrevista en profundidad (1 vez) |
| 8 | Maribel, vendedora de carne de res. Fecha: 29-05-21 | (VP) | Carne | M. Miraflores | Bola de nieve | Entrevista en profundidad (1 vez) |
| 9 | Nora, vendedora de frutas. Fechas: 02-06-21 | (VP) | Fruta | M. M. Miraflores | Bola de nieve | Entrevista semiestructurada (1 vez) |
| 10 | Juana, vendedora de plátanos. Fecha: 16-07-2021 | (NP) | Fruta | T. Santa Rosa | Bola de nieve | Entrevista semiestructurada (1 vez) |
| 11 | Paola (seudónimo) vendedora de plátanos. Fecha: 21-07-21 | (NP) | Fruta | T. Santa Rosa | Bola de nieve | Entrevista semiestructurada (1 vez) |
| 12 | Sonia, vendedora de pollos y abarrotes. Maestra mayor. Fechas: 12-11-21/ 1-04-22 | (VP) | Abarrotes | M. M. Miraflores | Casual | Entrevistas en profundidad y semiestructurada (3 veces) |
| 13 | Vanesa (seudónimo) vendedora de choclos. Fecha: 08-07-20 | (VP) | verdura | F. Señor de Mayo | Casual | Entrevista semiestructurada (1 vez) |
| 14 | Teófila (seudónimo) vendedora de paltas. Fecha: 13-08-21 | (VP) | verdura | F. Señor de Mayo | Casual | Entrevista semiestructurada (1 vez) |
| 15 | Verónica, vendedora de verduras. Fecha: 30-08-21 | (VP) | verdura | M.M. Miraflores | Bola de nieve | Entrevista semiestructurada (1 vez) |
| 16 | Mónica, vendedora de plátanos. Fecha: 21-07-21 | (NP) | Fruta | T. Santa Rosa | Bola de nieve | Entrevista semiestructurada (1 vez) |
| 17 | Lupe (seudónimo) vendedora de plátanos. Fecha: 22-12-22 | (NP) | Fruta | T. Santa Rosa | Bola de nieve | Entrevista en profundidad (1 vez) |
| 18 | María, vendedora mayorista. Fecha: 29-04-21 | (VP) | Frutas y otros | Rodríguez | Bola de nieve | Entrevista semiestructurada (1 vez) |
| 19 | Julia (seudónimo) vendedora de verduras. Fecha: 02-12-22 | (VP) | verdura | M. M. Miraflores | Casual | Entrevista semiestructurada (1 vez) |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--------|-------------------------------------|
| 20 | Jhovanka Cárdenas, dueña del tambo Santa Rosa. Fecha: 16-07-21 | | | | Casual | Entrevista semiestructurada (1 vez) |
| 21 | Ricardo Gómez, funcionario municipal (DMCVP). Fecha: 18-11-21 | | | | Casual | Entrevista semiestructurada (1 vez) |

Fuente. Elaboración propia en base a entrevistas 2020-2021.

Técnicas de investigación. Por la naturaleza del objeto de investigación, el método fue netamente cualitativo, recurrimos principalmente a la técnica de entrevista semiestructurada, sin embargo, a medida que transcurría la entrevista iban surgiendo más datos que no estaban previstos en la guía, esto me llevó a realizar entrevistas en profundidad²⁵. Asimismo, realicé algunas historias de vida, conversaciones informales, observación participante y no participante. También, revisión hemerográfica, revisión normativa, y revisión de medios virtuales, como periódicos digitales. Cabe mencionar que, debido al escepticismo inicial de riesgo por la enfermedad del Coronavirus y por la susceptibilidad de las informantes, gran parte de la investigación se ha apoyado en observación no participante. La técnica de observación, sobre todo en la época de cuarentena y restricciones de circulación, fue primordial porque permitió ver y registrar los conflictos en sus relaciones sociales, peleas entre comerciantes, y también con las autoridades municipales, mostrando así la dinámica comercial y su relación conflictiva con el Estado.

Posteriormente, se empleó la técnica de la entrevista semiestructurada y en profundidad a partir del segundo semestre del 2020 en adelante, lo que nos permitió comprender los significados y sentidos subjetivos de las comerciantes; así, las preguntas abiertas dieron lugar a diferentes respuestas que expresaban: opiniones, problemas, experiencias, motivaciones, que tenían las vendedoras al realizar su actividad en medio de los riesgos por pandemia. También, pudimos conocer las estrategias y modos que se habrían dado para seguir generando sus ingresos económicos diarios. Luego, se hizo una revisión de hemeroteca para reconstruir los problemas que enfrentan las comerciantes en un contexto normal, también, en el contexto de riesgo por pandemia (Covid-19). Se realizó un seguimiento a partir de fuentes de hemeroteca en medios de información virtuales que relataban las acciones de los comerciantes en pandemia, lo cual nos permitía conocer cuáles eran las opiniones de la sociedad en general respecto a este sector a medida que transcurrían los años 2020 y 2021. Finalmente, la revisión de la normativa del Estado para combatir la pandemia fue necesaria porque ésta condicionaba las acciones de las comerciantes sobre todo el 2020 (restricción en horarios de venta) y también nos permitió hacer la reconstrucción por etapas del contexto de riesgo (cuarentenas y post confinamiento). De esta manera, pudimos relacionar estos cambios del contexto con las representaciones y acciones de las comerciantes.

²⁵ El anexo de guía de entrevista que adjunto al final de la tesis sólo refleja una guía orientadora, no la seguí de forma restringida debido a las variaciones del contexto; a medida que iba avanzando la investigación, iban surgiendo nuevos elementos.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y CONDICIONES ACTUALES DE LAS MUJERES EN EL COMERCIO

En el presente capítulo se realiza una recapitulación histórica del papel de las mujeres y su adentramiento al mundo del comercio. Por un lado, se establece una descripción cronológica que muestra el desarrollo del comercio en la región, con el objetivo de entender el funcionamiento de la dinámica expansiva tal como lo vemos desarrollándose hoy en día en las calles de nuestras urbes. A lo largo del capítulo se señalan cifras del crecimiento del comercio informal hasta el 2019. Por otro lado, cabe remarcar algunos eventos históricos y procesos estructurales que tuvieron incidencia en el involucramiento femenino mayoritario en los mercados. También, las diferentes etapas históricas de las mujeres en el comercio muestran escenarios de crisis, a lo cual siempre han respondido desde una posición perseverante y combativa que se expresa en su capacidad organizativa y de confrontación ante las autoridades para defender su puesto de venta en las calles. Según Peredo, fueron las mismas mujeres quienes desplegaron diferentes acciones para mantener su lugar en el mercado (pág. 42-43). Finalmente, es importante resaltar que el oficio de las mujeres comerciantes en los mercados desde siempre ha conllevado lidiar con distintos riesgos.

II.I. Antecedentes históricos de las mujeres en el comercio. -

En primer lugar, es importante mencionar que algunas formas de intercambio en nuestra región se remontan al periodo prehispánico, según Cajías los Tiwanacotas realizaron algunas formas de intercambio (2007, pág. 99). Por su parte, Peredo (2001); Ballivián (2010) y Aramayo (2013) indican que la trayectoria histórica de las mujeres, particularmente en el ámbito del comercio se remonta a periodos precoloniales. Así, fueron los tambos los primeros espacios de comercialización donde los productores (entre hombres y mujeres) llegaban de diferentes zonas a intercambiar sus productos. Según Ballivián (2010) en la época prehispánica los tambos formaban parte del Qhapac Ñam o Camino del Inca, eran lugares que servían de hospedaje para los viajeros y donde se distribuían productos (Ballivián & Sanabria, 2010, pág. 170).

En la época de la colonia, Peredo (2001) señala que una de las actividades de las mujeres indígenas era salir a vender a ciertos espacios donde eran vistas con desprecio por la cultura accidental de los conquistadores (pág. 39). También, la implementación de las Reformas toledanas de 1571-1575 fomentó la participación de las mujeres en actividades mercantiles, lo que implicó mayor presencia de mujeres indias y mestizas en las plazas, mercados, tiendas, y tambos en la ciudad (Peredo, 2001, págs. 36-38).

Según Cajías (2007) el periodo prehispánico y colonial tejió las bases para entender las lógicas del comercio en nuestra actualidad, también Ragazzini y Loritz señalan que las lógicas mercantiles -penetradas en nuestra región por la colonización- forman parte de las lógicas del comercio hoy en día, pues, la colonización significó la transición de una economía de la reciprocidad a una economía mercantil (Ragazzini & Loritz, 2018, pág. 125). En el caso de los tambos, que inicialmente tenían lógicas guiadas por el “don”, “la “redistribución” y la

“reciprocidad”, terminaron consolidándose en espacios para fines de comercialización (Peredo, 2001, pág. 36). La penetración de la lógica mercantil tuvo tal repercusión en la sociedad, que cambió el esquema de relaciones sociales tal como eran concebidas desde las lógicas del mundo andino tradicional e interecológico, aunque cabe señalar que las lógicas andinas no se perdieron del todo (Peredo, 2001, pág. 36). Pese a ello, algunos de estos tambos mantuvieron su peculiaridad de centros de hospedaje, distribución de productos, uso de su idioma tradicional aymara, y lógicas de producción e intercambio, como se mostrará más adelante en el caso del tambo “Santa Rosa”.

Posteriormente, Aramayo (2013) señala que, con el pasar del tiempo, los tambos se fueron ubicando en los llamados “*barríos de indios*” en los bordes de la ciudad (2013; 133). Los principales Tambos se fueron estableciendo en la zona de El Tejar; luego debido a la saturación de vendedores para mediados de 1980 migraron al barrio Max Paredes, (Aramayo, 2013, pág. 138) que es precisamente donde se encuentra el tambo “Santa Rosa”.

Los tambos de acopio de fruta son los que más han mantenido la estructura física de los antiguos tambos que se encontraban en la zona Gran Poder y Max Paredes, es decir, son galpones grandes donde los productores se acomodan como un mini mercado y los compradores pueden ingresar hasta adentro para comprar. Tienen también espacios pequeños para maduración (...). (Aramayo, 2013, pág. 141).

Según Aramayo (2013) los tambos en la ciudad de La Paz se caracterizan por: ser centros predominantemente frutícolas, tener ausencia de licencias municipales, y por su dinámica flexible; para el año 2013 el 90% de estos centros se dedican a la venta exclusiva de frutas y solo el 9% posee una licencia municipal (Aramayo, 2013, págs. 131-132).

II.II. El rol combativo y organizativo de las mujeres comerciantes en situaciones de crisis. -

Por la época republicana, Silvia Rivera señala que los fuertes flujos migratorios de áreas rurales a la ciudad entre 1877 y 1900 provocaron un incremento de las personas concentradas en las actividades por cuenta propia como el comercio, lo cual incentivó mayor participación femenina en las mismas. El censo de 1877 da a conocer que había 7,8% de mujeres indígenas en la PEA (Rivera, 1996, pág. 183). La autora menciona que las olas migratorias a las ciudades y el proceso de expansión latifundiaría que despojó a los indígenas de sus tierras a finales del siglo XIX fueron los procesos que incidieron en la composición de mayor fuerza de trabajo femenina y engrosamiento de trabajadores por cuenta propia para el siglo XX. Finalmente, se consolidaron en una clase trabajadora, chola y se integró en una forma de organización gremial y sindical (Rivera, 1996, págs. 181-188).

Según Rivera, la historia organizativa de las mujeres está influenciada por una fuerte trayectoria sindical, dado que a finales de los años 20 del siglo XX aparece el Sindicato Femenino de Oficios varios que estaba compuesto por mujeres de diferentes rubros, y luego, estos mismos sindicatos promovieron la reorganización de la Federación Obrera Local (F.O.L) (1996, pág. 189). La característica de estos sindicatos es que gozaban de una fuerte autonomía organizativa y combativa. Rivera y Lehm (1988) sostienen que las acciones de

estas organizaciones macro (F.O.V y F.O.L) estaban fuertemente guiadas por la doctrina anarquista, ya que el siglo XX es un periodo marcado por fuertes luchas y revueltas por parte de diferentes sindicatos de mujeres que buscaban condiciones igualitarias de trabajo y un sustento para llevar a sus hogares (Rivera & Lehm, 1988, pág. 72).

No obstante, lo que definitivamente asienta la crisis para mediados del siglo XX fue la Guerra del Chaco (1932-1935). Este contexto de crisis económica por la inflación y escasez de trabajo deja un escenario que obligó a que más mujeres salgan a las calles a engrosar las filas del trabajo por cuenta propia, con ello se enfrentaron a una sociedad altamente discriminatoria y un Estado totalitario. Como señala Rivera, a falta del hombre de la casa, fueron las mujeres quienes comenzaron a salir a las calles y generar el sustento económico del hogar (1996, pág. 189). Ahora bien, este proceso viene acompañado del destacable papel organizativo y combativo de las mujeres porque se apoyaron en sus organizaciones macro para denunciar los diferentes atropellos y violencias de la intendencia (Rivera & Lehm, 1988, pág. 71).

Peredo (2001) señala que las federaciones de mujeres incursionaron en movilizaciones de protesta y lucha por la construcción de nuevos mercados en la ciudad de La Paz; primero, lograron la construcción de tres mercados: La Merced (1939), Camacho (1937) y Lanza (1938). Pero, estos centros no cubrían la masa de trabajadoras por cuenta propia que habían salido a vender a las calles por la crisis de la guerra. En 1938 se manifestaron nuevamente una serie de enfrentamientos violentos y movilizaciones de vendedoras que exigían a la Alcaldía la construcción de más espacios de venta (Peredo, 2001, pág. 40).

...la falta de puestos ha originado de un lado; el aumento del “centaje” y la adquisición de los puestos a puja abierta cuál se tratara de un negocio y, por otro lado, a limpiar las calles donde la gente del pueblo humilde que perdió a sus hijos y esposos en el Chaco buscaba su sustento (...). El personal de agentes encabezados por el intendente, en persona, han atropellado violentamente a las vendedoras, destrozando sus vendejas, perjudicándolas en sus negocios y privándoles ganar el pan para sus hijos y muchas de ellas han sido encerradas en los calabozos policíarios bajo la amenaza de baldearles sin tomar en cuenta su condición de mujeres que viven de su trabajo (...) (Rivera & Lehm, 1988, págs. 71-72).

Las anterior cita la fuerte represión y luchas de las mujeres comerciantes que peleaban por su sustento diario en un contexto marcado por la escasez y pérdidas de la guerra. Sin embargo, lograron que se construyan más mercados: Riosinho y Sopocachi (1939), el mercado Miraflores (1941); y el mercado Rodríguez (1943) (Peredo, 2001, pág. 40). Asimismo, es imprescindible resaltar la autodeterminación de las mujeres en aquellos años por la conquista de un sustento a costa de distintas adversidades, no sólo estaban las acciones represivas de la Alcaldía tratando de “limpiar las calles de vendedores”, sino también las condiciones climatológicas que siempre han constituido un riesgo para la venta en la calle. Rivera menciona el caso del año 1936, en un periodo lluvioso, una riada arrasó con varias vendedoras, lo cual las alentó aún más a la lucha por la construcción de un mercado,

...cuando tiempo de lluvia un año ha entrado la avenida y se lo ha llevado, pues todo mi q”atu, ha habido desgracias y después de eso ya hemos caminado, hemos andado, todos esos sufrimientos nos ha causado que nosotros busquemos la organización, (...). (Citado en Rivera, 1988, pág. 169).

Aquí cabe destacar la fortaleza de las mujeres comerciantes frente a condiciones adversas, como en el caso de la riada anteriormente descrita, lo que muestra que desde siempre las comerciantes han estado expuestas a diferentes situaciones de riesgo: naturales, materiales, económicos, institucionales. Rivera señala respecto a las comerciantes que: han desarrollado un “*un olfato comercial*” a costa de soportar riesgos, y decisiones catastróficas para su patrimonio (Rivera, 1996, pág. 206).

Dada la crisis, para la mitad del siglo XX la población urbana se había incrementado aún más desde su primera década; la fuerza de trabajo femenina en el autoempleo siguió creciendo en comparación a años anteriores. En 1950 había 9.833 mujeres comerciantes (42% del PEA) la mayor concentración respecto a otras actividades (Rivera, 1996, pág. 190). Se presume que las mujeres que componían la actividad del comercio en aquella época eran migrantes de primera o segunda generación de áreas rurales, o eran indígenas de los ayllus urbanos (Rivera, 1996, pág. 192).

En la década de 1950 formas de organización “macro” como la F.O.F y la F.O.L pierden su identidad y adquieren el denominativo común de “sector gremial” (Rivera, 1996, pág. 196). En consecuencia, las comerciantes comienzan a establecer formas de organización más pequeñas, “los sindicatos”. Rivera menciona entre estos: el “*sindicato de mercados antiguos*” -Sopocachi, Lanza, Miraflores, Calama, Rodríguez- acogidas al modelo de gremio (Rivera, 1996, pág. 196). Consiguientemente, el sistema organizativo de los sindicatos se consolidó en diferentes mercados y ferias de la ciudad de La Paz, en el caso de la zona franca que compone el mercado Rodríguez en la zona de San Pedro, inicialmente los vendedores copaban lo correspondiente a la infraestructura del mercado por la década de 1940, pero, con las olas migratorias a partir de mediados del siglo, se asentaron más comerciantes en las calles que rodeaban este mercado. Por lo que, las ferias adoptaron precisamente la organización sindical que se basaba en formas de organización colectiva vinculada con lo comunal (Vargas, 2003, págs. 27-32). Un efecto importante de la consolidación de estas organizaciones sindicales en las ferias y mercados es que permitieron y permiten la defensa de sus afiliadas frente a instituciones, y otros actores. En esta tesis, lo anterior se pudo corroborar con la observación no participante en la feria “Señor de Mayo” del mercado Rodríguez cuando se preguntó por la consolidación de la asociación,

...vieron (se refiere a las fundadoras de la Asociación Señor de Mayo) la necesidad de que se forme una asociación para protegerse no sólo de la Alcaldía, sino también de los vecinos, y de las mismas vendedoras (otros comerciantes). Porque la Alcaldía era terrible, las vendedoras se dieron modos para poder vender, porque los horarios eran estrictos y los permisos no salían, por fortalecer al grupo es que se ha formado, para fortalecerlo, y hicieron su personería jurídica. Luego, hicieron su trámite de patentes demostrando legalidad (...). Se conforma una asociación, no para legalizar,

sino para luchar por el espacio que se ocupa y luego legalizar ante la Alcaldía. (Adelaida, Asociación Señor de Mayo. 10-06-21)

Entonces, lo que queremos resaltar es la capacidad organizativa y de afrontamiento que tienen las comerciantes para desenvolverse frente a las autoridades, otros comerciantes y los contextos mismos de crisis. En los anteriores dos periodos (crisis por la guerra del Chaco y periodo del nacionalismo) fueron las mujeres quienes adoptaron sus propias acciones para generar su propio ingreso económico en las calles. Ellas frente al desamparo institucional, tuvieron que crear sus propias formas de organización para la defensa de sus puestos, lógica que perdura hasta hoy en día frente a los atropellos de las autoridades municipales (ver cap. IV).

Posteriormente, con el contexto de la crisis económica post-52 y las dictaduras, llega las reformas neoliberales marcadas por la hiperinflación entre los años de 1980 y 1983 (Casanovas & Escobar, 1988, pág. 62). Con el D. S. 21060 y las masivas olas migratorias a las ciudades (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz) se engrosa aún más la participación femenina²⁶ en el mercado informal urbano. En 1985 eran el 37.1 % de mujeres que conformaban la PEA (Población económicamente activa); en 1991 pasan a ser el 42,7% de la PEA (Rivera, 1996, págs. 198-199) (Casanovas & Escobar, 1988, pág. 51). En consecuencia, el involucramiento femenino en aquella época se debía a tres principales factores: las olas migratorias, la ampliación de oportunidades educativas, y sobre todo la lucha por la necesidad de trabajar (Rivera, 1996, pág. 200). De este modo, los periodos de crisis empujan al autoempleo en la década de los años 80 y 90, y el comercio, entre otras actividades, constituye una medida para hacer frente a la escasez, se trata de un mecanismo de sobrevivencia al que tuvieron que recurrir muchas mujeres y migrantes en aquellos años (Rivera, 1996: 201; Cajías, 2007; Ragazzini & Loritz, 2018).

En suma, fueron estos procesos históricos y estructurales alimentados por las coyunturas de crisis que asentaron las bases para el auge de micro-comercios desplegados por las calles de las ciudades y la consolidación de mega-ferias como la 16 de julio en El Alto (Cajías, 2007, págs. 118-119). También, se sabe que el 40 % de trabajadores por cuenta propia en aquella época eran resultado de la crisis (Casanovas & Escobar, 1988, pág. 59). Desde aquel deterioro en los precios de los productos agropecuarios ocasionados por el fenómeno estructural se incentivó la masiva migración del campo a las urbes (Loritz, 2018, págs. 136-137).

II.III. Condiciones actuales de las mujeres en el comercio. –

En este apartado queda establecido que la actividad del comercio de alimentos es caracterizada por ser una labor esencialmente femenina (Barragán, 2006, pág. 110). Asimismo, el GAMLP en el censo del 2013 ha señalado que el 92, 8% de los comerciantes en mercados de abasto del municipio de La Paz son mujeres (Gobierno Autónomo Municipal de La Paz (GAMLP), 2014, pág. 30). Durante la investigación hallamos que la mayoría de

²⁶ Debe destacarse la importante participación de la mujer en las actividades por cuenta propia, en comparación a otros sectores de la economía (a excepción del servicio doméstico), la participación femenina es determinante (Casanovas & Escobar, 1988, pág. 51).

las comerciantes dividían su trabajo entre madres e hijas o hermanas, al respecto se conoce que los trabajadores por cuenta propia basan su actividad en una división de fuerza de trabajo familiar (Casanovas & Escobar, 1988, págs. 55-56). Sobre los resultados etarios de las comerciantes: el 44,4% se concentra en un rango etario de 34 a 55 años, el 37,5% de las comerciantes tiene más de 55 años, el 13,3% tiene de 25 a 34 años, el 4,4% tiene de 18 a 24 años, el restante tiene menos de 17 años²⁷.

Sobre el nivel educativo, la mayoría de las vendedoras entrevistadas, mayores de 40 años, decían tener un nivel escolar primario, mientras que las hijas, de 18 a 25 años, decían tener un nivel educativo de bachillerato, universitario o licenciatura. De acuerdo al censo en mercados del GAMLP el 2013, el 40% de las comerciantes tiene instrucción primaria; el otro 40% tiene instrucción secundaria; el 11,6% no tiene instrucción alguna; el 8,2% tiene carrera universitaria incompleta o técnico; y el 2,2% tiene carrera universitaria completa (Gobierno Autónomo Municipal de La Paz (GAMLP), 2014, pág. 31). Asimismo, de acuerdo a este estudio, las condiciones socioeconómicas de los comerciantes varían según sexo.

Tabla N°2. Sexo de vendedores según macrodistrito y nivel socioeconómico

Municipio de La Paz: Sexo del vendedor según macrodistrito y nivel socioeconómico, 2013
(En porcentaje)

| SEXO | MUNICIPIO | MACRODISTRITO | | | | | | | NIVEL SOCIOECONÓMICO | | |
|--------|-----------|---------------|-------------|------------|-------------|------|---------|--------|----------------------|------|----------|
| | | COTAHUMA | MAX PAREDES | PERIFÉRICA | SAN ANTONIO | SUR | MALLASA | CENTRO | INTERMEDIO | BAJO | MUY BAJO |
| Hombre | 7,2 | 5,9 | 8,1 | 4,1 | 9,1 | 7,4 | 10,0 | 8,6 | 11,1 | 7,3 | 5,7 |
| Mujer | 92,8 | 94,1 | 91,9 | 95,9 | 90,9 | 92,6 | 90,0 | 91,4 | 88,9 | 92,7 | 94,3 |

Fuente: Análisis de la Actividad Comercial y Censo de Mercados Municipales, 2013
Elaboración: Oficialía Mayor de Planificación para el Desarrollo - Dirección de Investigación e Información Municipal

Estos datos sugieren que hay más mujeres comerciantes en el nivel socioeconómico “muy bajo” (94,3%) respecto a hombres comerciantes (5,7%); de igual manera, en el nivel socioeconómico “bajo” las mujeres representan el 92,7% respecto al 7,3% de hombres; y en el nivel “intermedio” son 88,9% mujeres y 11,1% varones. Los datos también indican que en cada uno de los macrodistritos prevalece la cantidad de mujeres respecto a varones. Este estudio también indaga en otras actividades o fuentes de ingreso de las comerciantes -aparte del comercio-, pero los datos no resultan significativos²⁸. También, otro estudio que hace énfasis señalando que las mujeres indígenas se ocupan en actividades de comercio minorista y se encuentran en estratos socio-económicos bajos es Wanderley (2009, pág. 144).

Sin embargo, en esta tesis no se niega que en la informalidad hay una enorme heterogeneidad, como señala Wanderley no todos los trabajadores en el sector informal generan necesariamente ingresos económicos precarios (2009, pág. 133); como tampoco todos los

²⁷ Ver anexo 1.

²⁸ De acuerdo al censo en mercados sólo el 14,2% de las comerciantes tienen una actividad alternativa al comercio (Gobierno Autónomo Municipal de La Paz (GAMLP), 2014, pág. 32).

comerciantes son necesariamente exitosos²⁹. En este punto los estudios en economía popular han demostrado que hay comerciantes que logran establecer formas de expansión en condiciones socioeconómicas que permiten acumulación y reinversión, esto está ligado al contexto de bonanza económica por los años 2007-2015, en que los comerciantes aprovechan las condiciones y expanden sus encadenamientos socioeconómicos (Tassi, Hinojosa, & Canaviri, 2015, pág. 35). Una noción de heterogeneidad nos lleva a pensar precisamente en las diversas formas de comercio en tanto: rubros, capitales, ingresos, trayectoria laboral y grado de influencia. Por ejemplo, al pensar en una vendedora de carnes y una vendedora de galantinas o frescos en la calle, nunca es lo mismo, lo que hace imposible generalizar a los comerciantes (Vera, 2022, pág. 19).

II.IV. Estadísticas actuales de los mercados en La Paz. -

En este punto se hace una aproximación a la población de comerciantes existente en la ciudad de La Paz en los años que van desde el 2013. Según el censo en mercados, la ciudad cuenta con 2 ferias itinerantes y 80 mercados de abasto municipales, y 6.414 vendedores registrados en la Dirección de Mercados y Comercio en Vías Públicas. Dichos centros de abasto pueden ser clasificados en tres categorías básicas: (i) el mercado barrial o zonal que tiene menos de 50 puestos, cuya clientela es básicamente la población del barrio; (ii) el mercado distrital que tiene entre 50 y 99 puestos con un radio de influencia mayor; y (iii) el mercado macrodistrital o mercado modelo, que tiene 100 puestos o más y del cual se proveen también compradores de otros macrodistritos (Gobierno Autónomo Municipal de La Paz (GAMLP), 2014, pág. 19). Cabe mencionar que este censo solo toma en cuenta a los mercados registrados en la Alcaldía, no toma en cuenta otros centros de comercialización no registrados, como los tambos y ferias zonales.

Asimismo, la siguiente tabla N°3 refleja la cantidad de comerciantes afiliados por macrodistrito, donde el macrodistrito de Cotahuma cuenta con el mayor número de afiliados 1.563 comerciantes, seguido del macrodistrito Max Paredes con 1.291 comerciantes, cabe recalcar que en estas áreas se ubica la feria “Señor de Mayo” y tambo “Santa Rosa” (lugares de estudio en esta tesis). En suma, en los siete macrodistritos de la ciudad se tiene un total de 6. 414 comerciantes afiliados, sin tomar en cuenta a otros comerciantes sin patentes, como algunas vendedoras de tambos y ambulantes. De acuerdo a información solicitada a la Dirección de Mercados y Comercio en Vías Públicas (DMCVP), para el año 2021 en la ciudad de La Paz existen 31. 904 gremiales registrados.³⁰ Lo cual refleja el permanente crecimiento de este sector.

²⁹ Un artículo reciente señala que hay condiciones de “clase” dentro de la informalidad. Según este artículo los emprendedores informales que tienen la capacidad de contratar empleados sólo representan el 8.6%, mientras que los trabajadores por cuenta propia son el 19.9%, y los empleados informales son el 24%. En conjunto estos tres representan el 54% de la población en actividades informales, sin contar a los campesinos. (Paz, Eduardo, 20 de noviembre del 2022).

³⁰ Ver anexo N°14. Dato proporcionado por funcionarios de la división de mercados y comercio en vías públicas. CITE GAMLP/SMDE/DMCVP/UM Nro. 630/2021

Tabla N°3. Número de afiliados por macrodistrito

**Municipio de La Paz: Número de afiliados por macrodistrito, 2013
(En número)**

| N° | MACRODISTRITO | N° DE AFILIADOS |
|---------------------------|---------------|-----------------|
| Mercados | | |
| 1 | Cotahuma | 1.563 |
| 2 | Max Paredes | 1.291 |
| 3 | Periférica | 688 |
| 4 | San Antonio | 665 |
| 5 | Sur | 640 |
| 6 | Mallasa | 21 |
| 7 | Centro | 1.267 |
| Ferias Itinerantes | | |
| 1 | Cotahuma | 196 |
| 2 | Sur | 83 |
| TOTAL | | 6.414 |

Fuente: Oficialía Mayor de Promoción Económica – Dirección de Mercados y Comercio en Vía Pública
Elaboración: Oficialía Mayor de Planificación para el Desarrollo - Dirección de Investigación e Información Municipal

II.V. Características diferenciales de las comerciantes según tipo de espacio y legalidad.

Los criterios de diferenciación que maneja la División de Mercados y Comercio en Vías Públicas (DMCVP) del Gobierno Autónomo Municipal se dividen en dos grandes grupos:

- Mercados municipales
- Comercio en vías públicas

En la primera categoría están todos los mercados municipales, con infraestructura o “cerrados” pertenecientes a la Alcaldía. Estos centros de abastecimiento albergan puestos similares, cuentan con una infraestructura fija, están ordenados de lado a lado; y están divididos por rubros: carnes, abarrotes, frutas, verduras, papas y derivados, comedor. Según la clasificación de la Alcaldía, el mercado Miraflores corresponde a los mercados municipales y la feria Señor de Mayo pertenece al Comercio en vías públicas.

En la segunda categoría, *comercio en vías públicas*, están las ferias y puestos sobre calles y avenidas. En este último caso los puestos se clasifican en: a) *acera*, se refiere a los puestos que están sobre la acera apoyadas en la pared. b) *Centro*, se refiere a los puestos que están ubicados en plena vía pública. Ej. Puestos de la Uyustus y ferias zonales. c) *Medio*, se refiere a los puestos de venta por lo general ubicados en plazas o parques³¹. Por su parte, (Pereira, Bridikhina, Montaña, & Blanco, 2009) distinguen tres tipos de puestos sobre la vía pública: a) puestos “fijos” son puestos de venta cuya ubicación es estática; b) “semifijos” son aquellos puestos de venta cuya infraestructura, sin estar fijada estáticamente en las vías públicas, tienen un lugar cotidiano de venta. En estos puestos semifijos los comerciantes mueven sus mercaderías y herramientas de trabajo de su depósito a su lugar de venta y viceversa; también,

³¹ Todos estos datos corresponden a criterios de clasificación utilizados por la División de Mercados y Comercio en Vías Públicas (DMCVP) según información solicitada.

c) los comerciantes ambulantes (estos no se estudian en la tesis que presentamos) que circulan por las vías públicas (2009, pág. 7).

En relación a los tambos, la DMCVP no tiene registro de estos espacios, ya que estos no ingresan en ninguna de sus anteriores clasificaciones, “no existe la categoría de tambos, es preciso mencionar que los tambos, por estar ubicados en predios privados, no son pasibles de cobros, aunque es posible que cuenten con licencia otorgada por las respectivas subalcaldías”³².

En el tema de legalidad, por su parte, la Alcaldía tiene como principal criterio de diferenciación la patente. De acuerdo a la investigación del CEDLA (Pérez, Casanovas, Escóbar, & Larrazabal, 1989), la O.M. de 1987 establecía que toda actividad económica que se desarrolle en la jurisdicción municipal tiene la obligación de inscribirse al padrón municipal de contribuyentes. De acuerdo al Código Tributario Boliviano (CTB) del 2013 la patente municipal es un tributo que se basa en, “el uso o aprovechamiento de bienes de dominio público, así como la obtención de autorizaciones para la realización de actividades económicas”. (art. 9. III del CTB, 2013). Asimismo, la patente es un requisito para la ocupación en vías o áreas de dominio municipal, porque su incumplimiento activa mecanismos de coerción y sanciones (Pérez, Casanovas, Escóbar, & Larrazabal, 1989, pág. 31).

Más allá de las definiciones establecidas en el marco normativo, la patente es el principal criterio de legalidad que utilizan las autoridades municipales para diferenciar a los comerciantes legales de los ilegales. Tener o no patente significa ser menos o más vulnerable a los operativos de los funcionarios municipales, así las comerciantes sin patente son blanco de controles coercitivos, como las batidas.

La patente es lo que le da legalidad a un puesto de venta, porque un puesto que no tiene patente es porque no está autorizado. Igual en un mercado, no es que yo entro y ocupo el puesto nomás, tengo que tener una patente, sí, una autorización de la Alcaldía. Es una autorización de la Alcaldía, que implica un pago (...) pero sí conlleva un monto económico que le da legalidad, y que tributas al municipio ¿no? (...). Como autoridad municipal, yo puedo ir y “señor muéstreme su patente”, y si no tiene patente, es ilegal, no puede vender, aquí, tiene que retirarse. Al ilegal, por ejemplo, ahorita el Prado está lleno de asentamientos ilegales ¿que hemos hecho? Decirles que se vayan, que no pueden estar, que se vayan, y hasta el final se ha hecho el decomiso. (Funcionario municipal de la DMCVP. 18-11-21)

Sin embargo, la patente es un permiso escaso al que no todas las comerciantes pueden tener acceso. Un ejemplo evidencia el estudio de Mircko Vera (2022) cuando habla del traspaso de patentes a familiares, en otros casos, se habla de que las comerciantes hacen aparecer nuevas patentes -de forma irregular-. En todo caso, se sabe que la Alcaldía ya no otorga patentes formalmente desde el año 1995 (Vera, 2022, pág. 26). Actualmente, existen tres tipos de patente: 1) *eventual*, que es un permiso no permanente; 2) *estable*, que pertenece a

³² Respuesta de la Alcaldía señalada en: CITE GAMLP/SMDE/DMCVP/UM Nro. 630/2021. Ver anexo N°14

las comerciantes más antiguas, las que eran de los años 80, a las cuales ya no se les puede quitar el puesto; 3) *propiedad municipal*, que es el permiso otorgado por un determinado tiempo, suele ser breve y se otorga mayormente a personas adultas mayores, madres solteras, y personas con niveles socioeconómicos muy bajos (Conversación informal, Andrea Salazar, funcionaria de la DMCVP. 30-08-2021). En consecuencia, la patente es importante para la vendedora porque brinda más estabilidad como sostiene Vera (2022).

CAPÍTULO III

DEL CONTEXTO NORMAL AL CONTEXTO DE RIESGO POR PANDEMIA COVID-19

En este capítulo se presenta información general que muestra cómo se configura el contexto adverso de la pandemia; a fin de contextualizar al lector sobre el escenario en que tienen lugar las acciones de las comerciantes, su tipo de actividad, sus espacios y conflictos. Asimismo, se muestra la transición de un contexto normal a un contexto de riesgo por pandemia. Para desarrollar esta idea dividimos el presente capítulo en tres secciones. La primera parte, presenta datos generales de los tres espacios de abastecimiento, también muestra las acciones habitualizadas en los mercados y problemas que enfrentan las vendedoras en un contexto normal. La segunda, describe la transición al contexto de riesgo por la llegada del Covid-19, como un proceso de ruptura de confianza (Le Breton, 2021). Finalmente, la tercera parte muestra la alteración en la dinámica comercial, los problemas y riesgos que enfrentan las comerciantes en este contexto.

III. I. Contexto normal del comercio. –

Antes de ver los riesgos y problemas que enfrentan las comerciantes en el contexto de riesgo por pandemia es necesario mostrar qué tipo de problemas ya estaban presentes en su cotidianidad a fin de visibilizar si éstos se limitan a una coyuntura o son problemas de rutina en los mercados. Cuando se habla de contexto normal del comercio nos referimos al conjunto de dinámicas, o acciones habitualizadas en los mercados, los problemas y riesgos que enfrentan las comerciantes cotidianamente al margen de la pandemia. En este contexto se identifican los siguientes ámbitos que componen el escenario cotidiano de las comerciantes: primero, su dinámica comercial; segundo, su relación conflictiva con los agentes del orden; tercero, conflictos entre comerciantes por “competencia desleal”³³.

III.I.I. Dinámica comercial en tres centros de abasto. -

Algunos estudios en economía informal sostienen que, muchas actividades por cuenta propia encuentran su justificación en una base material de tipo estructural, precedida por fuertes periodos de crisis (Wanderley, 2009; Casanovas, 1989; Rivera, 1996). Debido a las crisis del desempleo en el marco del neoliberalismo, estas familias han buscado estrategias de generación de ingresos (Escobar & Guaygua, 2008). Si bien estos estudios dan cuenta de las causas estructurales del cuentapropismo y sus antecedentes históricos en la informalidad; en esta tesis vemos que las mujeres comerciantes se han establecido en espacios más fijos, con una estructura organizativa, desplegando acciones habitualizadas en sus espacios, lo cual nos permite afirmar que hay una institucionalidad³⁴. De acuerdo a Berger y Luckman las acciones que se repiten en el transcurso de una historia compartida hasta habitualizarse se vuelven

³³ Este es un calificativo que usan las mismas comerciantes para referirse a otros comerciantes, principalmente a los ambulantes, desarrollaré esto más adelante.

³⁴ La vida cotidiana plasma un orden institucional con una historicidad común producto de la actividad humana, donde los sujetos despliegan acciones habitualizadas, es decir, rutinas como formas de proceder todos los días (Berger & Luckman, 2003, pág. 73).

roles, y éstos asignados a los sujetos de una generación a otra forman un proceso de *institucionalización* (Berger & Luckman, 2003, págs. 74-78). Como sostiene Rivera, detrás de la apariencia caótica de los mercados hay una estructura bien organizada (Rivera, 1996). En los tres centros de abasto estudiados: mercado Miraflores, ferias Señor de Mayo, y tambo Santa Rosa ya había un orden establecido, un conjunto de actividades institucionalizadas por el proceso de socialización secundaria³⁵ que formó el rol de la comerciante de mercado.

A. Mercado modelo “Miraflores”. –

El espacio de comercialización del mercado Miraflores se fundó en 1941 (Peredo, 2001, pág. 40) sin embargo, el acta de fundación del mercado Miraflores señala que este centro de abasto se fundó el 13 de junio de 1956. Para el año 2021 este mercado es un edificio de 6 pisos: la planta baja es el sector comedor, el primer piso corresponde al sector del rubro de carnes, el segundo piso es el rubro de pollos y algunos abarrotes, el tercer piso es sólo abarrotes, el cuarto piso comparten las vendedoras fruteras y verduleras; el quinto piso corresponde al sector papas y derivados. Finalmente, en el sexto piso se encuentran las oficinas de la División de Mercados y Comercio en Vías Públicas (DMCVP) de la Alcaldía. En este último piso, también, hay una guardería municipal donde algunas veces se quedan los niños de las comerciantes (notas trabajo de campo. Mercado Miraflores, 2020-2021). Este mercado tiene una capacidad para 153 puestos en total, sin embargo, no todos se usan. En el sector carnes hay 31 puestos, pero sólo vienen a vender -de manera regular- 11 vendedoras. En el sector pollos y abarrotes son aproximadamente 13 comerciantes que abren sus puestos a diario. De igual manera, en el sector frutas son 16 vendedoras y en verduras son 18 (notas, cuaderno de campo. Mercado Miraflores). En cuanto a su estructura organizativa, el mercado modelo Miraflores tiene una base legal, conformada por todos sus afiliados. El estatuto orgánico registrado el año 2004 refiere a la estructura organizativa del mercado que consta de un directorio: secretaria general; secretaria de relaciones; secretaria de hacienda; secretaria de actas; secretaria de salud; secretaria de conflictos y portaestandarte. Cada rubro tiene a su vez una secretaria general que es la maestra mayor encargada de su respectivo sector, como señala Barragán (2006) sobre las formas de organización basadas en el maestrerío en el caso de los mercados.

En el mercado Miraflores, de lunes a viernes la jornada laboral de las comerciantes es de 07:00 a.m. a 19:00 p.m. Los sábados de 07:00 a.m. a 18:00 p.m. y los domingos de 07:00 a 15:00 p.m. Como las vendedoras tienen puestos fijos, ellas van cerrando en diferentes horarios; generalmente quienes se quedan más allá de las 20:00 son las vendedoras de carnes y frutas. De acuerdo al censo en mercados del GAMLP, las vendedoras de los mercados de abasto del municipio de La Paz trabajan en promedio 8,6 horas por día de lunes a viernes; 7,9 horas los sábados; y 7,3 horas los domingos. Casi un 40% de las vendedoras trabaja más de diez horas al día (Gobierno Autónomo Municipal de La Paz (GAMLP), 2014, pág. 36).

³⁵ La socialización secundaria es un proceso basado en la división social del trabajo que deriva en conocimientos específicos del rol del sujeto y comportamientos de rutina dentro de un área institucional (Berger & Luckman, 2003, pág. 173).

El procedimiento de abastecimiento de mercaderías es diferente por cada rubro, en el caso de las carniceras las cargas de productos llegan hasta el mismo mercado; en cambio, las fruteras y verduleras traen sus productos desde otros mercados de venta al por mayor, como las ferias de El Alto, el Tejar y la Rodríguez. Todas las vendedoras del mercado Miraflores son minoristas se denominan, “comerciantes de mercado”. Como dicen ellas, “*somos las de tercera mano que venden al raleo*” (Julia, verdulera, mercado Miraflores. 02- 12-22). Esta afirmación se refiere a que se encuentran en un tercer eslabón de la cadena de comercialización³⁶. En la cadena productiva o circuito de comercialización, estas comerciantes tienen un rol de “intermediarias”, se ubican en un eslabón que va desde el productor al consumidor. Por eso, hay comerciantes mayoristas, comerciantes minoristas, comerciantes rescatistas, comerciantes que venden “al raleo”. Cada una de ellas son intermediarias que busca quedarse con una parte del “plus” del producto, con un porcentaje de la ganancia. Pero, mientras más larga la cadena de comercialización, más intermediarias que disputan pequeños márgenes de ganancias (pueden ser incluso centavos; por ejemplo, en la comercialización de plátanos). Esto explica por qué en la pandemia, -como mostraré más adelante- estas comerciantes minoristas pelean con otros comerciantes; todas se ubican más o menos en los mismos eslabones de la cadena incrementando la oferta de frutas y verduras en el mercado.

En este caso, vamos a mostrar la dinámica comercial de Nora, comerciante de frutas, y también de doña Julia, comerciante de verduras. Asimismo, cabe resaltar que los datos que mostraré no necesariamente reflejan montos precisos; son datos aproximados para darnos una idea de cómo es la racionalidad económica detrás de la dinámica comercial de estas vendedoras. Los montos de capitales que manejan, la cantidad y tipo de productos, y el precio de ventas en sus respectivos espacios.

En el caso de Nora es una comerciante del mercado Miraflores, tiene 43 años y dos hijos pequeños. Viste mandil blanco igual que el resto de las vendedoras de este mercado, heredó el puesto de su mamá, quien era vendedora en este mercado hace muchos años (Entrevista, Nora. 02-06-21). Ella va a abastecerse de sus productos, o “agarrar”³⁷ como ellas dicen los días martes y viernes hasta el mercado “El Tejar”. En general, las comerciantes de frutas prefieren ir los días martes porque dicen que ese día llegan las cargas con fruta fresca. Nora sale a las 04:00 de la mañana de su casa para llegar 05:00 en punto al Tejar donde ya están los carros con mercadería. A veces, ella compra directamente de estos camiones, por ejemplo, había un camión VOLVO que llegó de alto Beni y trajo gran cantidad de papayas. Nora le preguntó cuánto el “normal” y el productor le dijo a 180 bs. Entonces, Nora compró el “normal” de papayas; esto equivalía a 25 unidades de papayas medianas. Otras comerciantes, en cambio, llevan más cantidades. Había una comerciante que llenó un taxi de papayas, no pude estimar cuántas compró porque el taxi se veía repleto, pero estuvieron contando junto

³⁶ Este punto se puede relacionar con lo que señalan Bishelly y Devisscher sobre la cadena productiva, aquel circuito largo de comercialización que tiene su primer eslabón con el productor en el área rural y luego pasa por una serie de comerciantes intermediarias hasta llegar al consumidor en la ciudad (2014, pág. 18).

³⁷ “Agarrar” es otro código in vivo que manejan las comerciantes. Refiere al acto de ir a comprar sus mercaderías donde las mayoristas, y abarca el proceso de selección y conteo de productos.

con el productor por casi 2 horas (Observación no participante. Mercado El Tejar. 16-12-22). Después de agarrar las papayas, Nora fue a otras tiendas de las mayoristas, primero cotizó la caja de manzanas y luego fue a las tiendas de las mayoristas que venden sandías a preguntar por el precio de una libra. Después, seguimos avanzando por este mercado, la comerciante compró 100 plátanos a 35 bs. Luego, compró piñas y siguió esta dinámica hasta que ya eran las 07: 23 de la mañana. A continuación, se muestra una tabla donde se expresa los costos de los productos si se compran al “por mayor” en el Tejar³⁸ y al lado están expresados los precios “al raleo” en el mercado Miraflores.

Tabla N°4. Inversión y precios de venta del rubro de frutas, mercado Miraflores

| PRECIOS DEL TEJAR "AL POR MAYOR" | | | PRECIOS AL CONSUMIDOR MIRAFLORES | | | |
|----------------------------------|-------------|---------------------------|----------------------------------|----------|--------------|--|
| PRODUCTOS | CANTIDAD | PRECIO DEL COSTO UNITARIO | PRECIO DE VENTA | GANANCIA | GANANCIA (%) | |
| PAPAYAS | 1 GRANDE | Bs 7,20 | Bs 10,00 | Bs 2,80 | 28% | |
| PLATANO | 12 | Bs 4,20 | Bs 6,00 | Bs 1,80 | 30% | |
| DURAZNO | 12 | Bs 6,30 | Bs 8,00 | Bs 1,70 | 21% | |
| PIÑAS | 1 | Bs 6,00 | Bs 15,00 | Bs 9,00 | 60% | |
| MANGO | 3 | Bs 6,90 | Bs 10,00 | Bs 3,10 | 31% | |
| FRUTILLA | 1LB | Bs 7,50 | Bs 10,00 | Bs 2,50 | 25% | |
| MANZANA | 5 MEDIANAS | Bs 6,00 | Bs 10,00 | Bs 4,00 | 40% | |
| CIRUELOS | 25 | Bs 10,00 | Bs 15,00 | Bs 5,00 | 33% | |
| UBA | 1LB | Bs 9,50 | Bs 12,00 | Bs 2,50 | 21% | |
| SANDIA | 1LB | Bs 1,00 | Bs 2,00 | Bs 1,00 | 50% | |
| LIMON | 25 | Bs 6,00 | Bs 7,00 | Bs 1,00 | 14% | |
| LIMON | 25 PEQUEÑOS | Bs 7,50 | Bs 10,00 | Bs 2,50 | 25% | |
| PERA | 25 | Bs 10,00 | Bs 14,00 | Bs 4,00 | 29% | |

Fuente. Elaboración propia en base a trabajo de campo en el mercado el Tejar y en el mercado Miraflores 2021-2022

Al lado izquierdo de este cuadro se expresan los costos del precio unitario de algunas frutas en el mercado “El Tejar”; a la derecha están los precios de venta de estos productos en el mercado Miraflores. Por ejemplo, el costo de una papaya grande (si se compra al por mayor) es de 7 bs. con 20 ctv. en el Tejar. En el mercado Miraflores este producto se vende a 10 bs. Entonces, la ganancia de Nora por la venta de una papaya sería de 2 bs. con 80 ctvs. En porcentajes, esta representaría el 28% respecto al total de 10 bs. A esto nos referimos cuando señalamos que en la cadena de comercialización las comerciantes disputan pequeños porcentajes de ganancias.

Posteriormente, cuando Nora terminó de abastecerse de sus mercaderías, en el Tejar consiguió un taxi, por lo general le cobran 60 bs. -dependiendo cuántas cajas lleve- hasta el

³⁸ También, cabe mencionar que los precios por unidad en el mercado “el Tejar” no difieren mucho en comparación al mercado Miraflores, la diferencia está cuando se compra al “por mayor”, entonces los precios por “unidad” van reduciendo.

mercado Miraflores. Una vez en el mercado le dijo a don Emilio (un cargador del mercado Miraflores) que lleve las frutas hasta el cuarto piso del mercado (le pagó 8 bs. por viaje). Las comerciantes del mercado Miraflores traen sus mercaderías cada día, *“traemos por todos los días, depende, por ejemplo, las papayas cada 3 a 5 días traemos, la chirimoya cada 4 días. la frutilla sólo 2 días aguanta. Otros también ofrecemos a la mitad de precio, rematamos”* (Conversación informal, Yola, Mercado Miraflores, 2022). Las “ganancias” de las comerciantes del mercado Miraflores dependen de sus ventas. Asimismo, al vender productos perecibles³⁹ corren riesgos de que sus productos se echen a perder y se devalúen.

En el caso de doña Julia, -comerciante de verduras en el mercado Miraflores- ella agarra su mercadería en el mercado Rodríguez, va donde las verduleras de Río abajo que llegan a la calle Zoilo Flores por la madrugada. Estas últimas venden al “por mayor”. Su proceso de abastecimiento se concentra en los días martes y viernes. Doña Julia llega a las 05:00 de la mañana a la Rodríguez para regresar 08:00 al mercado Miraflores. Entre los problemas que encuentra al traer su mercadería me contó, *“En cargador, 2 o 3 viajes se va. En verdura se desperdicia se rompe al traer”* (Julia, verdulera. Mercado Miraflores. 02-12-22). También, vamos a describir el caso de doña Elena (comerciante de verduras en la feria Señor de Mayo). Evidentemente, son comerciantes de diferentes centros de abasto; pero, ambas comerciantes se abastecen de las mismas verduleras de Río abajo que venden sus productos por la madrugada en la calle Zoilo Flores.

Tabla N°5. Inversión y precios de venta del rubro de verduras en el mercado Miraflores

| PRECIOS EN LA RODRIGUEZ AL POR MAYOR | | | MIRAFLORES, Sr. DE MAYO, | | | |
|--------------------------------------|----------|---------------------------|--------------------------|----------|--------------|--|
| PRODUCTOS | CANTIDAD | PRECIO DEL COSTO UNITARIO | PRECIO DE VENTA UNITARIO | GANANCIA | GANANCIA (%) | |
| TOMATE | 1lb | Bs 3,00 | Bs 4,00 | Bs 1,00 | 25% | |
| ZANAHORIA | 1lb | Bs 2,10 | Bs 2,50 | Bs 0,40 | 16% | |
| ABA | 1lb | Bs 2,20 | Bs 4,00 | Bs 1,80 | 45% | |
| ZAPALLO | 1lb | Bs 1,20 | Bs 2,00 | Bs 0,80 | 40% | |
| CEBOLLA | 1lb | Bs 1,00 | Bs 2,00 | Bs 1,00 | 50% | |
| PAPA | 1@ | Bs 68,90 | Bs 80,00 | Bs 11,10 | 14% | |
| PAPA HOLANDESA | 1@ | Bs 60,00 | Bs 70,00 | Bs 10,00 | 14% | |
| MORRON | 1lb | Bs 4,00 | Bs 6,50 | Bs 2,50 | 38% | |
| POSTRE | 6 | Bs 2,40 | Bs 6,00 | Bs 3,60 | 60% | |

Fuente. Elaboración propia en base a trabajo de campo en la feria Señor de Mayo y mercado Miraflores 2021-2022

Al lado izquierdo de la tabla se pueden ver los precios de los productos cuando las comerciantes compran “al por mayor”. Al lado derecho se muestran los precios de venta y la ganancia aproximada en porcentajes por la venta de cada producto. Por ejemplo, en el caso de la libra de tomate, comprando al por mayor en la Rodríguez, tiene un costo de 3 bs. En el

³⁹ Estos productos también se denominan mercaderías “vivas” debido a los cuidados que necesitan para conservarse frescos (Bishelly & Devisscher, 2014).

mercado Miraflores, esta libra de tomate se vende a 4bs. lo que da una ganancia de 1bs. por su venta “al raleo”, representa el 25% respecto del total. La exposición de estos datos, no son necesariamente datos precisos, sino un aproximado de la inversión y los precios de venta de las comerciantes.

Por otro lado, al interior de este centro de abasto hay una heterogeneidad en cuando a los montos de capitales que manejan las comerciantes. Por ejemplo, en el rubro de carnes, Maribel, tiene mucha venta porque aprovecha al máximo el plus de su producto. La carne de res se vende en diferentes formas: panza, hígado, corazón, lengua, costilla, filete; carne molida especial y corriente. Incluso vende los huesos, rojo, blanco; y también, las grasas como desperdicios, etc. Maribel trae cada mañana una pierna y una paleta de res invirtiendo un monto de 2.400 a 3.000 bs. Al llegar al mercado cada día el cargador le cobra 13 bs. Ella vende todo el día en el mercado, cuenta que, si invierte 2.400 bs. diario, generalmente vende, o “acaba” como ella dice todo lo que agarra porque no solamente vende a las amas de casa, también vende a los restaurantes de la zona de Miraflores, quienes le compran más. En un día normal de ventas puede obtener un monto aproximado de 2.650 bs. donde aproximadamente 250 bs. sería su ganancia, dado que debe apartar 2.400 bs. (su capital) para ir al día siguiente nuevamente a comprar las presas de res (Maribel, carnicera del mercado Miraflores. 15-12-22). Ahora bien, a esta ganancia (250 bs.) se restan sus gastos diarios de ella y su familia. Son tres integrantes, Maribel, su mamá y su papá; los gastos diarios de ellos en conjunto (almuerzo, té, cena, pasajes) y también los gastos de transporte de mercadería, dan como resultado un monto aproximado de 100 bs. de ganancia por día. También, se podría decir que las carniceras comparativamente manejan montos de capital y ganancias mayores a comparación de las comerciantes fruterías y verdulerías.

Otro rubro que tiene un manejo de capitales e ingresos diferente es el rubro de abarrotes. Las comerciantes en este rubro no comercializan productos perecederos como el resto. Tampoco realizan un proceso de abastecimiento de mercaderías a diario, sus acreedores de fideos, huevos, aceites y otros llegan a sus puestos a ofrecerles cada semana, otros cada mes. Dependiendo si han acabado o no, compran sus productos. Ellas dicen que manejan altos capitales, pero que no venden mucho; perciben sus ingresos “al goteo” porque sus caseros les compran una libra de arroz, una libra de harina, medio litro de aceite, etc. Lo cual se traduce en una ganancia que va llegando poco a poco. Todos estos datos sólo constituyen un aproximado de cantidades de inversión e “ingresos” que nos permiten darnos una idea de la dinamicidad en la economía de estas comerciantes.

B. Feria “Asociación Señor de Mayo”. –

En el caso de la Feria “Asociación Señor de Mayo”, de acuerdo a múltiples conversaciones y entrevistas con algunas vendedoras (hijas de las antiguas) este espacio de comercialización se fundó el 14 de julio de 1969. Ellas cuentan que, un compañero de las fundadoras tenía un santo que se llamaba “Señor de Mayo”, por ello le pusieron ese nombre a su feria. Este centro de abasto se ubica en la calle Pedro Rodríguez de la zona San Pedro, en la parte norte del macrodistrito Cotahuma. La Alcaldía clasifica a estas vendedoras como, “comerciantes en vía pública con puesto de venta en medio de la calle”. También, pueden ser catalogadas como

comerciantes con puesto “semi fijo” (Pereira, Bridikhina, Montaña, & Blanco, 2009). Esto debido a que sus puestos de venta están conformados por: tarimas, toldos, bancos, gangochos, pajas, plásticos. Todas se ubican en medio de la calle Pedro Rodríguez⁴⁰.

De acuerdo al registro de la DMCVP (Dirección de Mercados y Comercio en Vías Públicas), la Asociación Señor de Mayo actualmente cuenta con 54 vendedoras⁴¹ en diferentes rubros, como: frutas, verduras, papas y derivados, productos secos, carnes y pescado, e incluso un puesto de ropa. La feria Señor de Mayo son los puestos que se ubican en medio de la calle y van en forma de “L” por la calle Pedro Rodríguez, asimismo, su dirigente me dijo que en realidad en esta asociación son 87 vendedoras “activas” pero no todas vienen; son “surtiditas” porque venden diversos productos: frutas, verduras, papas, y otros productos (Conversación informal, Adelaida. Feria Señor de Mayo. 29-04-21). En cuanto a estructura organizativa, la feria Asociación “Señor de Mayo” tiene una base legal porque tienen un estatuto conformado como, Asociación de feriantes “Señor de Mayo”. Su reglamento interno; se rige por una organización basada en una directiva, cuya principal figura es la dirigente “cabeza”, esta es seleccionada en asamblea mediante el voto de las afiliadas. Luego, le siguen: la directiva de actas, relaciones y hacienda. La función de la dirigente cabeza es representar a la asociación en las reuniones con otros sindicatos gremiales y también frente la Alcaldía.

En el caso de la feria Asociación “Señor de Mayo”, la dinámica comercial inicia a las 06:00 hasta las 10:00 de la mañana de lunes a jueves, pues ellas están autorizadas para vender hasta las 09:00 de lunes a jueves. Los días de feria tales como los viernes, sábado y domingo, extienden sus horarios desde las 06:00 de la mañana hasta aproximadamente las 19:00 de la noche. Por ejemplo, un día viernes que realicé observación no participante, puede registrar que en esta feria las vendedoras comenzaban a recoger sus puestos a partir de las 18:43, algunas niñas también ayudan a sus mamás a recoger sus cosas. A las 19:00, no se ven muchos ambulantes, pero las vendedoras todavía barren sus espacios en la calle; otras se llevan sus cosas: romanas, bolsas, productos en sus aguayos. Otras, en cambio, siguen sentadas en sus espacios. Algunos hombres llegan a recoger las cargas pesadas; algunos son adolescentes (parecen sus hijos); otros son más mayores (parecen sus esposos). En otros casos, ellas recurren a los cargadores para que se lleven las mercaderías. A las 19:12 hay poca afluencia de gente sobre la calle Pedro Rodríguez, pero, algunas comerciantes siguen sentadas en medio de la calle, sin haber empezado a recoger sus puestos, al contrario, algunas sacan sus lámparas que en algo alumbran sus productos; otras no tienen luz y están a oscuras. Las luces que sí se notan son de las vendedoras frente a ellas, en los quioscos de abarrotes. A las 20:00 de la noche algunas siguen barriendo y recogiendo sus cosas poco a poco: primero, se llevan sus toldos, luego, se llevan sus instrumentos, después, sus productos; y al final, sólo quedan algunas bolsas de yute bien amarradas y tarimas. En cambio, otras siguen con sus puestos instalados. Hasta las 21:00 algunas vendedoras de la feria Señor de Mayo siguen sentadas, quizás están esperando compradores, otras se quedan sentadas hasta las 21:00 y más allá (Observación no participante, feria Señor de Mayo. 12-11-21).

⁴⁰ Ver anexo N°9.

⁴¹ Ver anexo N°14.

En promedio, la jornada de trabajo dura entre 5 a 6 horas de lunes a jueves; y entre 10 a 14 horas los viernes y sábados. Los domingos el horario suele ser hasta las 17:00 de la tarde. Por la mañana, las comerciantes comienzan sus rutinas acomodando sus cajas de frutas y tarimas sobre la calle. Otras, sacan sus cajas de madera o gangochos para acomodar su mercadería. A veces, también las comerciantes inician sus rutinas peleando con otras comerciantes de verdura, las productoras de “Río abajo”, que ocupan sus mismos espacios horas antes que ellas debido al sistema de turnos sobre la vía pública, como describe De Soto (1987) y Barragán (2006). Las comerciantes de la feria las expulsan diciéndoles que su horario ya ha pasado. Casi todas las comerciantes de la feria Señor de Mayo sacan una o varias sombrillas hechas de nylon azul para cubrir sus puestos del sol o la lluvia. Ubican sus puestos donde hay huecos pequeños en la calle, las comerciantes de la feria Señor de Mayo traen un clavo grande de fierro (alcayata), y con una piedra lo golpean hasta hundirlo parcialmente en la tierra, sobre esta alcayata sostienen sus toldos (sombrillas) (Datos cuaderno de campo. Feria Señor de Mayo. 23-04-21).

El abastecimiento de mercaderías de las comerciantes de esta feria generalmente se limita al mismo radio de la zona ferial Rodríguez. Solamente algunos casos de fruteras y verduleras me contaron que van hasta otros mercados como, “el Tejar” y ferias de El Alto a *agarrar* sus productos. En el caso de las vendedoras de papas, ellas van a comprar sus mercaderías a la calle paralela de la Pedro Rodríguez, la calle Emilio Calderón, donde se encuentran las comerciantes mayoristas. Por otro lado, los cargadores también forman parte de la dinámica comercial en la feria Señor de Mayo y el resto de ferias del mercado Rodríguez. En la dinámica comercial de esta zona ferial se puede ver una división de trabajo por género: hay varios grupos de cargadores -todos hombres- algunos son adolescentes y otros más mayores cuya función es trasladar las cargas pesadas de las comerciantes y de algunos compradores. Se los ve caminando en distintas calles de la zona ferial Rodríguez, ellos llevan sogas gruesas en sus hombros, otros están vestidos con overoles. Otros cargadores también llevan carritos de dos ruedas para trasladar los productos pesados, generalmente quintales de papa. Muy temprano estos cargadores descargan esas cargas en los espacios de venta de las comerciantes. Las comerciantes les indican donde poner los productos y luego ellas los acomodan con cuidado (Observación no participante. Feria Señor de Mayo, 16-04-21).

Durante el trabajo de campo se observó comerciantes que venden únicamente morrones, otras que venden únicamente pepinos, otras venden sólo paltas, otras venden más variedad de productos como: papas, yucas, cebollas, lechugas, perejiles, papaliskas, camotes, postres, limones. Sólo hay dos puestos de frutas que tienen más variedad: papayas, manzanas, plátanos, sandías, chirimoyas, frutillas, mangos, etc. Estos dos últimos puestos están ubicados en la esquina de la calle Pedro Rodríguez y la calle Zolilo Flores. Debido a esta basta heterogeneidad de rubros, primero se va a describir la dinámica comercial de una vendedora que se dedica exclusivamente a la venta de limones, doña Adelaida, quien además es dirigente de la asociación Señor de Mayo.

Doña Adelaida es una comerciante de 52 años, ella vende en la Asociación Señor de Mayo desde niña porque heredó el puesto de su mamá, tiene dos hijos (una mujer y un varón) me dijo que ambos están en la universidad (Adelaida, feria Señor de Mayo, 16-03-22). El día de

la primera entrevista llevaba unos tenis blancos, polainas gruesas de color plomo que le llegaban más arriba de la rodilla, pantalón azul, y un mandil cuadriculado celeste; siempre agarra su cabello con un moño (notas, feria Señor de Mayo. 25-03-21). Ella es una dirigente muy diplomática, como ella dice, le gusta conversar con todos; tiene varias funciones en la feria Señor de Mayo, aparte de vender sus limones, se dedica a resolver los problemas internos de la asociación, por ejemplo, cuando una vendedora excede por unos centímetros su espacio; también, resuelve problemas con los ambulantes y con la guardia municipal (Observación no participante, feria Señor de Mayo. 29-04-21).

Doña Adelaida se dedica a la venta exclusiva de limones al raleo. Ella compra al por mayor en la calle Emilio Calderón, donde se encuentra doña María, su proveedora. Doña Adelaida generalmente agarra sus limones cada jueves y lunes dependiendo si acaba o no de vender. Por su parte, doña María es comerciante mayorista, trae: limones, mandarinas, yucas, postres, y los vende “al por mayor”. En el puesto de doña María se puede ver varios sacos de yute llenos de productos, están acomodados unos encima de otros. Cuando llegamos con doña Adelaida al puesto de doña María, un día jueves, ella estaba “contando” y también, estaba acomodando con otras compradoras los productos que iba a vender (Observación no participante. M. Rodríguez. 29-04-21). Luego, doña María sacó 5 bolsas de yute llenas de limones pequeños y con doña Adelaida comenzaron a contar de “100” en “100” hasta verificar que en cada bolsa haya 500 limones.

Tabla N°6. Inversión en la feria Señor de Mayo

| INVERSION EN LIMONES PEQUEÑOS | | |
|-------------------------------|---------------|-----------|
| CANTIDAD | UNIDADES | COSTO |
| EL 100 | 100 limones | Bs 30,00 |
| 1 bolsa | 500 limones | Bs 150,00 |
| 5 bolsas | 2.500 limones | Bs 750,00 |

Fuente. Elaboración propia en base a observación participante en feria Asociación Señor de mayo 2021

Este proceso es parte de la cadena de intermediación; específicamente la parte donde el producto pasa del eslabón del comerciante “mayorista” al eslabón del comerciante “minorista” (Bishelly & Devisscher, 2014, pág. 21). O como dicen las mismas comerciantes, la venta a las “rescatistas”. La tabla N°6 muestra la inversión de doña Adelaida en el producto de “limones”, ella compra de doña María 5 bolsas que contienen 2.500 unidades de limones con 750 bs. Me contó que veces logra vender casi todos sus limones en los días de feria, por eso vuelve los lunes para comprar sus mercaderías; pero cuando no hay mucha venta vuelve donde doña María una semana después, el siguiente jueves (Adelaida, feria Señor de Mayo, 29-04-21).

Tabla N°7. Precio de ventas por cantidades de limones

| VENTA DEL COMERCIANTE MINORISTA AL CONSUMIDOR | | |
|---|----------------------|--------------------|
| CANTIDAD | UNIDADES | PRECIO |
| EL 100 | 100 limones | Bs 40,00 |
| El 25 | 25 limones | Bs 10,00 |
| Mitad de 25 | 13 limones | Bs 5,00 |
| 5 bolsas | 2.500 limones | Bs 1.000,00 |

Fuente. Elaboración propia en base a trabajo de campo en la feria Señor de Mayo, 2021

Hay que señalar que doña Adelaida puede vender una cantidad de 100 limones, pero ella no se considera mayorista⁴². Tampoco le corresponde esa categoría, porque a diferencia de doña María, ella solamente agarra 5 bolsas, en cambio, doña María trae 20 o 30 bolsas de limones. El cuadro anterior refleja los precios de venta de doña Adelaida al consumidor en la feria Señor de Mayo; restando su capital (750 bs.) su ganancia aproximada sería de 250 bs. Sin embargo, hay que restar los gastos diarios (pasajes, desayuno, baño); los gastos del cargador (8 bs.), Asimismo, las pérdidas, porque los limones que se echan a perder o se maltratan al trasladarlos, se devalúan. Doña Adelaida dice, “hay pérdidas, algunos llegan medio maltratados, entonces lo que se vende a “10” se vende a “7” (Adelaida, feria Señor de Mayo, 2021). También, puede surgir el riesgo de no vender toda la mercadería; por múltiples causas, un día de poca venta debido la lluvia, u otras como se muestra en la pandemia. lo anterior nos permite darnos una idea de la inseguridad en las ganancias de la comerciante, y, por tanto, la variabilidad de los datos expuestos en la tabla N°7. Asimismo, cabe resaltar que el caso de doña Adelaida no refleja la heterogeneidad de comerciantes que se dedican a la venta de un producto. Es decir, hay comerciantes de limones que pueden agarrar mayor o menor cantidad que doña Adelaida; y, por lo tanto, generar más o menos ingresos.

C. Tambo “Santa Rosa”. -

Como antecedente histórico se ha señalado que este espacio de comercialización es producto del rebalse de tambos en el Tejar (ver cap. II). De acuerdo a la actual dueña del tambo, este espacio de comercialización era originalmente un patio de tierra ubicado sobre la calle Max Paredes (Entrevista, Jhovanka Cárdenas, tambo Santa Rosa, 16-07-21). Actualmente, el tambo “Santa Rosa” es un lugar de maduración exclusiva de plátanos⁴³ que ocupa el espacio de un garaje subterráneo; encima hay una construcción de 4 pisos. La parte del tambo abarca sólo el ingreso de esta construcción, una loza (patio de cemento), y el garaje subterráneo. En esta parte subterránea las comerciantes almacenan sus cargas de plátanos⁴⁴ encima de plásticos azules u periódicos. Cada comerciante ocupa un espacio de 4x3 metros donde *granelan*⁴⁵ sus plátanos para madurarlos. En la parte de la loza las vendedoras guardan

⁴² Durante el trabajo de campo en ninguno de los casos las comerciantes dijeron que se consideraban mayoristas. Ellas dicen que las “mayoristas” son aquellas que agarran por miles y manejan más capital.

⁴³ Las vendedoras en este espacio de comercialización se dedican exclusivamente a la venta de plátanos.

⁴⁴ Ver anexo N°11.

⁴⁵ “Granelar” es un código in vivo, refiere al proceso de acomodar los gajos de plátanos.

algunas herramientas de trabajo como: cajas de madera, carretillas, sillas, tarimas, sogas, yutes, y plásticos. Las comerciantes generalmente se sientan a vender en la entrada del garaje, es decir, dentro del mismo espacio del tambo Santa Rosa. Sin embargo, ellas prefieren sentarse a vender afuera -sobre la acera en la vía pública- porque dicen que los compradores no ingresan dentro del tambo, y que, al ver sus productos “al paso” recién compran. Entonces, ellas sacan sus tarimas (mesas cortas de madera) y sillas para vender sobre la acera de la calle Max Paredes, frente a la iglesia Gran Poder, ubicado en la parte sur del macrodistrito Max Paredes⁴⁶. No hay una cantidad fija de comerciantes en este centro porque muchas llegan y se van por estaciones, sin embargo, hay 15 vendedoras “plataneras”, como ellas mismas se dicen, que venden a diario. A nivel organizativo, no tienen una asociación constituida legalmente, como un reglamento interno u estatuto; lo cual no implica que no tengan una estructura organizativa, siguen criterios parecidos a otros tambos de la ciudad: la rotación de puestos y la organización promovida por la dueña del tambo (Aramayo, 2013).

La dinámica comercial cotidiana en el Tambo Santa Rosa comienza normalmente desde las 05:00 am todos los días, exceptuando los jueves que reciben cargas. Donde las comerciantes comienzan su actividad sacando sus tarimas, sillas, y otras herramientas de trabajo: como bolsas nylon para vender. Al final, sacan poco a poco sus gajos de plátanos: algunos verdes, otros “medio” verdes y otros *ch'eje* (como le dicen al plátano maduro con puntitos). Luego, comienzan a llegar las “rescatistas” o revendedoras que son comerciantes que venden “al raleo”, generalmente compran 100 plátanos. O, como dicen las vendedoras del tambo, “*ellas vienen a agarrar por 100*” y luego se lo llevan a sus tiendas u puestos en mercados zonales (Conversación informal: Lupe, tambo Santa Rosa, 22-12-22). Pero, las rescatistas no compran a todas las vendedoras del tambo, tienen sus caseras; por ejemplo, el caso de doña Lupe. Ella es una comerciante adulta mayor de aproximadamente 80 años, de pollera paceaña, siempre usa mantilla y un gorro de lana; sus trenzas son casi blancas pero gruesas; y se sienta cerca de la puerta del tambo todos los días desde las 05:00 de la mañana (Observación no participante, tambo Santa Rosa, 21-07-21). Ella tiene su casera “rescatista” a quien ya conoce, y le vende todas las mañanas 100 plátanos, la rescatista llega y le dice “contámelo” luego se va caminando hasta la Rodríguez a comprar otros productos, después de media hora regresa al tambo, hasta ese momento doña Lupe ya contó cierta cantidad de gajos que por unidades dan 100 plátanos (Observación no participante, tambo Santa Rosa, 22-12-22).

Otro caso es de Gabriela, una comerciante de aproximadamente 35 años, no viste de pollera y siempre vende en compañía de su hija de 10 años, ambas visten con mandil rosado. Por la noche, mientras algunas comerciantes estaban durmiendo (en la parte subterránea del tambo), Gabriela y su hija se despiertan a las 04:00 de la madrugada para ocupar un espacio cerca de la puerta. Ellas dicen que, ahí son más visibles a los compradores que pasan sobre la calle. Otras comerciantes le riñen a Gabriela, porque le dicen que ella siempre se agarra la parte de la entrada del tambo; pero Gabriela les decía que ese día le tocaba sentarse ahí⁴⁷, que no se

⁴⁶ Ver anexo N°3 y N°4.

⁴⁷ Las vendedoras del tambo Santa Rosa tienen una lista hecha por la dueña del tambo que les indica qué día les toca sentarse cerca de la puerta, para ello hacen una rotación, igual que la organización de los tambos que estudia Aramayo (2013).

iba a mover. Dentro de la ética del trabajo de las comerciantes, las 05:30 o 06:00 de la mañana ya es “tarde” para salir a trabajar. Ellas generalmente ya están atendiendo sus puestos antes de las 05:00. Por ello, Gabriela y su hija salen del tambo a las 04:00 de la madrugada a recibir sus cargas de plátanos o papayas; luego, a las 05:00 de la mañana terminan de descargar sus productos; a esa hora comienzan a llegar las rescatistas. A esa hora todavía se ve algunos camiones sobre la calle Max Paredes, aunque me dijeron que está prohibido que los camiones se queden parados sobre la calle Max Paredes después de las 05:00 de la mañana, eso solamente está permitido en El Tejar (conversación informal, Jhosselyn, tambo Santa Rosa. 22-12-22). Así, Gabriela a las 05:00 de la mañana ya estaba sentada en la esquina de la puerta del tambo esperando compradores, acomodó alrededor de 100 papayas sobre un nylon azul. Luego, llegaron algunas revendedoras preguntando cuánto estaba el “100”; una de ellas se convenció, y junto con Gabriela entraron a la parte subterránea del tambo para comprar 100 papayas (observación no participante. Tambo Santa Rosa, 22-12-22).

En el tambo Santa Rosa hay una heterogeneidad de comerciantes, algunas son “fijas” como dice la dueña del tambo, en cambio otras vienen por “temporadas”; por ejemplo, las sapaqueñas que llegan a vender durazno por noviembre (Jhovanka Cárdenas, tambo Santa Rosa, 16-07-21). Pero, también las vendedoras “fijas”, como Gabriela y doña Lupe: traen otros productos -aparte de plátanos- ciertas temporadas del año: guineos, paltas, papayas. El producto principal de este espacio de comercialización es el plátano.

Sin embargo, no todas las vendedoras del tambo venden grandes cantidades; hay días de venta y días de no venta. Por ejemplo, una vendedora que sólo se dedica a la venta de ciruelos, (doña Rosa) observa a sus compañeras que venden a las rescatistas. Esto se nota al momento en que las comerciantes del tambo ingresan al garaje junto con las rescatistas, después de un rato salen juntas y, con la ayuda de un cargador, van sacando 100 plátanos o 100 papayas (Observación no participante, tambo Santa Rosa. 17-11-21). También, doña Natividad, quien es una comerciante adulta mayor, generalmente se comunica en idioma aymara, y se dedica a la venta exclusiva de plátanos, no tiene una casera “rescatista” que le compre por 100. Por eso ella agarra menor cantidad de plátanos que las otras comerciantes del tambo.

Cuando llega la mercadería -generalmente plátanos- se puede ver más esfuerzo en el trabajo que despliegan las comerciantes del tambo Santa Rosa debido al peso de las cargas, los horarios, y la habilidad necesaria para acomodarlos. Los camiones que traen plátanos desde los Yungas hasta el tambo Santa Rosa llegan generalmente a las 02:00 de la mañana todos los jueves. Si bien este trabajo sólo se reserva para los días jueves, algunas comerciantes inician el proceso de abastecimiento de mercaderías un día antes, miércoles, se quedan en el tambo a esperar sus cargas de plátanos. Es el caso de doña Lupe y su hija Jhosselyn quienes se quedan trabajando toda la noche en el tambo desde el miércoles. En este punto se va a ilustrar la dinámica comercial en el tambo Santa Rosa a partir del caso de doña Lupe (comerciante que sólo se dedica a la venta de plátanos), también, los costos de inversión, para así comprender su racionalidad económica. No obstante, hay que recalcar que, al interior de este rubro de comerciantes (que sólo venden plátanos) también hay una enorme

heterogeneidad en cuando a montos de capital y cantidad de mercadería; por tanto, este caso sólo nos permite darnos una idea de la dinámica que despliegan las comerciantes en este centro de abasto.

Ni bien llegan los camiones con mercaderías al tambo a las 02:00 de la mañana, comienza el trabajo: las vendedoras no se detienen a negociar con los transportistas porque ya tienen precios y cantidad acordadas. Es interesante ver que algunas comerciantes dicen que no conocen en persona al productor de plátanos, doña Lupe, por ejemplo, señala que no conoce al productor de sus plátanos en persona sólo dialoga con don Mario (el transportista) que trae y le vende las *chipas*⁴⁸. Doña Lupe generalmente compra las mismas cantidades al mismo precio; compra cada jueves 5 *chipas* de plátanos e invierte 1.000 bs. por esa cantidad. Cuando llegan sus mercaderías salen los cargadores del tambo, en este punto hay una división del trabajo por género, donde se ve que el traslado de las mercaderías pesadas la realizan los hombres. Ellos suben al camión, acomodan la chipa de plátano en una canasta grande, la amarran a sus espaldas, bajan y meten las canastas hasta la parte subterránea del tambo. Las mujeres participan en este proceso contando las mercaderías una vez que son descargadas, lo fundamental para ellas es acomodarlas con cuidado y venderlas. En la dinámica de doña Lupe, también participa su hija, Jhosselyn, de 22 años, no usa pollera, y como la mayoría de las comerciantes, lleva una mantilla polar envuelta en su cintura para protegerse del frío; también usa guantes de lana; gorra de lana; y un mandil cuadriculado de color café (observación no participante, tambo Santa Rosa. 22-12-22). Cuando llega el camión, Jhosselyn entra a contar que cada chipa tenga 70 gajos de plátano: agarra un plátano y lo marca con su uña hasta que sean 70 líneas. Una vez que termina de contar la chipa en el camión, el cargador se la lleva hasta el tambo donde espera doña Lupe y su otra hija (Luna) ellas controlan que cada chipa sea descargada en su espacio con cuidado y contenga 70 gajos de plátanos; en este momento comienza el trabajo de “granelar”. En esta dinámica podemos ver que hay una división del trabajo familiar.

Al realizar este trabajo, las comerciantes del tambo Santa Rosa son vigiladas por cámaras de seguridad instaladas en el techo: dos en las esquinas de la parte subterránea, otra en el ingreso, y otra afuera con vista a la calle, sobre la puerta del garaje. Las comerciantes me comentaron que la dueña del tambo utiliza esas cámaras para controlar cuántas chipas entran al tambo para cobrarles el *cambiaje*⁴⁹.

Doña Lupe dice que “granelar” no es para cualquiera, ya que solamente ella y una de sus hijas saben granelar “bonito”; se trata de la habilidad de *hacer madurar* el plátano, aprehendida en su oficio. Además, si las mercaderías no se acomodan con cuidado, hay un riesgo de que se echen a perder rápido. Los plátanos llegan verdes al tambo Santa Rosa, el trabajo de “granelar”, por tanto, implica acomodar los gajos de tal forma que se hagan madurar “bonitos” (conversación informal, Lupe, Jhosselyn, y Luna. 22-02-12). Consiste en sacar cada gajo de plátano y acomodarlo en el espacio de 3x4 metros. Primero, acomodan 4

⁴⁸ “Chipa” se denomina a una cabeza de bananos que contiene varios gajos.

⁴⁹ El “cambiaje” refiere al monto que las comerciantes le pagan a la dueña del tambo, por cada chipa es 28 bs. Si meten 5 chipas deben pagar 140 bs. Por su parte, el cargador les cobra 40bs. dice que por cada chipa que traslada son 8 bs.

esquinas con gajos grandes de plátano verde, luego van armando una figura cuadrada con otros gajos de plátanos. Sobre cada hilera de plátanos ponen papel de periódico y así sucesivamente hasta que acomodan los 350 gajos de plátanos que equivalen a 5 chipas. Finalmente, algunas cubren los bordes con mantas y con nylon para que se mantenga el calor y los plátanos vayan madurando poco a poco (ver anexo N°11). Después de granelar, vi que las hijas de doña Lupe sacaron tres cueros de oveja más una frazada y se acomodaron al lado de sus mercaderías para dormir “un rato” después de trabajar todo un día sin dormir, eran las 04:00 de la mañana. Luego, despertaron a las 06:00 para salir a vender. Mientras tanto, su mamá, doña Lupe, no durmió, fuimos con ella a sentarnos en la puerta del tambo para que las otras vendedoras no les ganen el espacio (Observación participante. Tambo Santa Rosa, 22-12-22).

Tabla N°8. Inversión en el tambo Santa Rosa

| INVERSION EN EL TAMBO SANTA ROSA | | |
|----------------------------------|----------------|-------------|
| PRODUCTOS | UNIDADES | COSTO (BS) |
| 1 CHIPA | 1.050 plátanos | Bs 200,00 |
| 5 CHIPAS | 5.250 plátanos | Bs 1.000,00 |

Fuente. Elaboración propia en base a datos en tambo Santa Rosa

De esta manera, el proceso de abastecimiento de plátanos según los datos del caso doña Lupe se pueden expresar en la tabla Nro.8 donde una chipa con 70 gajos de bananos (equivalentes a aproximadamente 1.050 unidades de plátanos) tienen un costo de inversión de 200 bs. Es decir, cada chipa cuesta 200 bs. Doña Lupe compra cada jueves 5 chipas, por tanto, su inversión semanal es de 1.000 bs, su capital.

Tomando en cuenta el monto del capital, a continuación, se va a mostrar los precios de venta de plátanos. Cabe resaltar el hecho de que, las comerciantes no venden las mismas cantidades todos los días, es decir, no generan ingresos fijos cada día. Depende de múltiples variables que condicionan sus ventas; por ejemplo, un día de mucha lluvia que ahuyenta compradores, interrupción a causa de las batidas, etc. Sin embargo, se puede tratar de hacer una aproximación en base a lo observado durante el trabajo de campo en el tambo Santa Rosa.

Tabla N°9. Precio de ventas por cantidades de plátanos

| VENTA DEL COMERCIANTE AL CONSUMIDOR EN EL TAMBO SANTA ROSA | | |
|--|------------------------|--------------------|
| CANTIDADES | UNIDADES | INGRESOS (BS) |
| EL “100” | 100 plátanos | Bs 30,00 |
| EL “25” | 25 plátanos | Bs 10,00 |
| MITAD DE 25 | 13 plátanos | Bs 5,00 |
| 5 CHIPAS | 5. 250 plátanos | Bs 2.019,23 |

Fuente. Elaboración propia en base al trabajo de campo en el tambo Santa Rosa

A diferencia de la anterior tabla (N°8) que mostraba la inversión en chipas de bananos, esta tabla (Nro. 9) muestra los precios de venta del plátano en el tambo Santa Rosa. Sin embargo, estos ingresos calculados por unidades vendidas de plátanos no expresan necesariamente un dato “preciso”, sólo nos dan una idea del monto de inversión (el capital) y el aproximado de ingresos por sus ventas. La mayoría de las comerciantes en el tambo Santa Rosa, se dedica a la venta exclusiva de plátanos; sin embargo, en algunas temporadas del año pueden traer otros productos como la papaya; pero, el resto del año ellas se dedican a vender solamente plátanos.

Lo que se infiere a simple vista es que, “idealmente” si la comerciante logra vender toda su mercadería a un precio “fijo” (5 chipas) habría una ganancia de aproximadamente 1.000 bs. (descontando el capital). Sin embargo, esto siempre será bastante relativo ya que, las comerciantes no logran vender a un precio “fijo” las mismas cantidades de plátanos. Mitad de 25 plátanos, es decir, 13 plátanos (medio maduros) se vende a 5bs. Pero, la mitad de 25 plátanos (medio negros) ya se vende a menor precio, puede ser 3bs. e incluso 2bs. Así, los ingresos pueden ir disminuyendo gradualmente dependiendo del estado del producto. Asimismo, sus ingresos dependen de otros factores: que los productos no se pudran (perecibilidad del fruto), que no se maltraten (fragilidad del fruto); y también, del contexto mismo, como en el caso de la pandemia por Covid-19.

Otro factor, que da cuenta de la incertidumbre en sus ingresos es la cantidad de productos que venden por día: hay días de mucha venta y días de poca venta. Por ejemplo, en momentos de escasez de ventas, algunas comerciantes rematan sus productos vendiendo “25 plátanos” en 7 bs. o 6 bs. En un día “normal” las comerciantes van vendiendo poco a poco sus productos desde las 05:00 de la mañana hasta las 19:00 de la noche mantienen una jornada ininterrumpida de trabajo. De lunes a viernes trabajan un promedio de 10 a 14 horas continuas, y los fines de semana trabajan entre 5 a 7 horas. Esto debido a que las comerciantes no obtienen su ganancia de golpe, sino “gota a gota” (como ellas mismas dicen) en las mañanas, a veces, vienen algunas rescatistas, a quienes el “100” les venden a 30 bs. Y, ya durante el día llegan otros compradores que en su mayoría suelen comprar menos cantidades: “mitad de 25” (13 plátanos), algunos compran 25 plátanos, y otros prefieren llevar valor de 2 bs. (equivalente a 6 plátanos). Por eso, las comerciantes del tambo Santa Rosa cuentan que los ingresos económicos que obtienen a diario generalmente se van en sus gastos diarios. Aparte del monto que deben ahorrar para volver a reinvertir en su capital.

Tabla N°10. Gastos diarios de la comerciante en el mercado

| GASTOS DIARIOS EN EL ESPACIO DE COMERCIALIZACION | |
|--|-----------------|
| Gastos individuales | Costos |
| Pasajes | Bs 4,00 |
| Desayuno | Bs 3,00 |
| Almuerzo | Bs 10,00 |
| Té con sandwich | Bs 5,00 |
| Baño | Bs 2,00 |
| Refrescos | Bs 2,00 |
| Totales | Bs 26,00 |

Fuente. Elaboración propia en base a observación participante en el tambo Santa Rosa

Los gastos diarios individuales, por muy insignificantes que parezcan, suman cada día y también se incrementan por cada miembro de la familia que ayude en el puesto. En el caso de doña Lupe, los ingresos que obtienen por las ventas de sus plátanos se dividen entre ella y sus dos hijas. De igual manera, otras comerciantes venden solamente plátanos junto con sus niños en el tambo Santa Rosa. Asimismo, la tabla N°10 refleja sólo los gastos diarios de la comerciante en el espacio de comercialización, no contempla otros gastos, como la cena; tampoco los gastos semanales: como el cambio y el monto para pagarle al cargador; los gastos mensuales: como pagos de servicios del hogar. También, cada comerciante del tambo Santa Rosa paga por el servicio de luz y agua que utiliza en el tambo.

La dinámica comercial deja ver la heterogeneidad existente entre comerciantes que se dedican al rubro de productos para la canasta familiar. Esto en relación a montos de capital, forma de trabajo, y ganancias. Porque al comparar a las comerciantes carniceras y sus montos de capital vemos que, lo que las comerciantes del tambo Santa Rosa tardan en generar en una semana, las comerciantes de carnes producen en un día. No obstante, esto se debe a los precios elevados de la carne (en sus variedades) en comparación a los precios por ejemplo del plátano. Además, el proceso de abastecimiento en el caso de las carniceras es cada día, ellas invierten un capital alto todos los días en sus mercaderías y también venden masivamente. En cambio, las comerciantes de plátanos en el tambo invierten en sus mercaderías una vez por semana.

En suma, la dinámica comercial en estos tres espacios nos permite ver que la actividad de las comerciantes debe ser desarrollada de forma ininterrumpida, tienen un monto de capital invertido que deben recuperar saliendo a vender a diario. Ellas dicen, *“recién cuando avanzas, sacas. Depende de cómo se venda”* (Conversación informal, Jhosselyn. Tambo Santa Rosa, 2021). Si las comerciantes no salieran a vender no obtendrían sus ingresos económicos, tampoco recuperarían su capital; por eso es una dinámica de trabajo diaria que se produce y reproduce constantemente. Asimismo, las inversiones e ingresos de las comerciantes hacen pensar que cada peso ganado por día cuenta.

III.I. II. Relación conflictiva con el Estado. -

La relación conflictiva entre las comerciantes y el Estado se visibiliza cotidianamente en los mercados, esta se produce principalmente cuando el Estado en cualquiera de sus niveles se entrometa en la actividad económica de las comerciantes. Por ejemplo, al desplegar mecanismos coercitivos, sanciones, o al imponer cobros. Los temas más recurrentes de los gremiales contra el gobierno municipal tienen que ver con la ocupación del espacio público (Pereira, 2015). Para desarrollar este punto retomamos dos sucesos que reflejan esta dicotomía precedente al contexto de riesgo por pandemia: primero, los bloqueos en el Cruce de villas el año 2014; segundo, las disputas de los gremiales respecto al proceso de carnetización, hecho registrado el año 2017.

En el caso de los conflictos del Cruce de villas el 2014, el problema radicaba en que las vendedoras de la feria Asociación 31 de octubre (con puestos en vía pública) se rehusaban a ingresar al mercado municipal “Kollasuyo” recientemente construido por la Alcaldía en esa época. Este hecho desató una serie de conflictos, bloqueos y confrontaciones entre los comerciantes y las autoridades municipales; acá se ve una permanente relación conflictiva entre estos dos sujetos sociales. Por un lado, los comerciantes mantenían una serie de bloqueos, huelgas de hambre, protestas; y, por otro lado, la respuesta de la Alcaldía era asumir medidas coercitivas mediante operativos conjuntamente con la policía (Pereira, 2015, pág. 30).

... una de las representantes de los gremiales, Concepción Chura, dijo que en su sector no hubo heridos y que ellos “solo defendieron sus fuentes de trabajo” (...). El operativo, según la comerciante, comenzó a las 8:45, cuando más de 300 guardias municipales, reforzados por policías, levantaron los productos de 45 puestos y los cargaron en seis volquetas. “Se han llevado verduras, frutas; de todos los lados nos han atacado. Nos han dicho: “ya les han advertido, ahora sí o sí tienen que levantar”, contó. (Cuevas, en Página SIETE, 21 de mayo del 2014)

El segundo hecho es el proceso de carnetización del año 2017. Este suceso se basaba en otra iniciativa guiada por la Alcaldía paceña. El plan de carnetización consistía en un registro virtual a partir de un código QR que iba a registrar información primordial de los comerciantes como: tipo de puesto, años de venta, lugar, rubro; suponía la modernización del antiguo carnet de patente. Sin embargo, este plan no se realizó, debido a una serie de bloqueos y medidas en rechazo a la carnetización de gremiales (Pereira, 2015, pág. 35). Una de las medidas de los comerciantes fue cercar la Alcaldía paceña, con una serie de vendedores desplegados a lo largo y ancho de las calles Colón, Mercado y Ayacucho el 5 de junio del 2017; esta era una medida de presión impulsada por la Federación Departamental de Gremiales Minoristas de La Paz.

“Gremiales cercan la Alcaldía contra la carnetización”. Esa organización... rechaza la Ordenanza Municipal (OM) 442, de carnetización. ‘Nuevamente nos hemos movilizado contra la carnetización y su reglamentación. No estamos de acuerdo, porque significa tener una doble documentación y va a legalizar a los puestos ilegales,’ argumento la dirigente Gladys Flores. Advirtió que no se iban a mover hasta que el alcalde les conceda una audiencia. (Valdés, en La Razón, 6 de junio del 2017)

El primer hecho, sobre los conflictos del Cruce de villas, hay una lógica de los comerciantes que se enfocaba en defender sus puestos de venta, de ello surgió la Ley de inamovilidad de los puestos (Pereira, 2015, pág. 30). En el segundo caso, conflictos por carnetización del 2017, se aferraban a su derecho de venta y rechazaban la legalización. Después de los conflictos por carnetización, la Alcaldía sacó un plan de ordenamiento de la ciudad el 9 de junio del 2017 que procedió a realizar un operativo que consistiría en “*sacar de las calles a los ambulantes*”, lo cual muestra el dinamismo antagónico, la disputa permanente entre los comerciantes y la institucionalidad municipal.

La Alcaldía de La Paz puso en marcha un plan de ordenamiento del comercio en vía pública para poner fin al incremento de puestos ilegales en las arterias del eje. En las dos primeras semanas de aplicación, sacó de las calles a 1.324 gremiales. (...). (Valdés, en La Razón, 9 de junio del 2017)

Según el director general de mercados y comercio en vías públicas en aquel momento, Kevin Martínez, mencionó:

Hemos hecho una tarea preventiva de dos semanas, informando a los comerciantes sobre el retiro de aquellos que no tienen patentes y pidiéndoles que ya no vuelvan, pero este jueves (por ayer) comenzamos ya con el decomiso de la mercadería. (Valdés, en La Razón, 9 de junio del 2017)

De este modo, se pone en evidencia dos lógicas contrapuestas que desatan una serie de peleas e incrementa los riesgos de sanciones para los comerciantes. Cabe señalar que distintos autores han identificado esta “relación conflictiva” entre el sector de los comerciantes y el Estado (Pereira, 2015; Aramayo, 2013; Tassi, 2013). Los sectores gremiales sienten desconfianza de la institucionalidad, ya sea a nivel municipal, como a nivel central. Un ejemplo de esto fue el rechazo de los gremiales a las políticas tributarias del gobierno central el año 2014.

Los gremiales exigían al gobierno un reajuste que incremente de los límites del RTS, de Bs.37.000 a Bs.70.000, para ello se amparaban en la ley 2423, que faculta al Ministerio de Economía la actualización de los límites del monto “de acuerdo con la variación de las Unidades de Fomento a la Vivienda (UFV)” (Escobar, en Página Siete, 06-05-2014). Otro de los objetivos de la movilización fue la desaparición de los “puestos de control aduanero en rutas intermedias y trancas por parte de la aduana nacional de Bolivia” (Página Siete, 19-05-2014). De no materializarse estas demandas, los comerciantes amenazaron con que el ampliado nacional de gremiales que debía realizarse en el departamento de Santa Cruz bloquearía la Cumbre del G77+China. Citado en (Pereira, 2015, pág. 37).

Lo que se muestra en la cita es el rechazo a la institucionalidad indistintamente de las instancias que provengan. Así, la relación conflictiva entre comerciantes y el Estado se refiere a una situación problemática debido a desacuerdos en temas como: regulaciones comerciales, impuestos, permisos y restricciones de horarios, entre otros. En algunos casos, los comerciantes pueden sentir que la alcaldía está imponiendo regulaciones injustas, mientras

que la alcaldía puede argumentar que está tratando de regular y controlar el comercio ilegal o no autorizado. Estos conflictos pueden llevar a protestas y tensiones entre ambas partes, lo que puede afectar el desarrollo normal de las actividades económicas de las comerciantes.

III.I. III. Conflictos entre comerciantes por competencia desleal. -

En los mismos casos de los conflictos del Cruce de villas (2014) y el problema de la carnetización (2017) se identifica otro problema en el ámbito cotidiano de las vendedoras en contextos normales, el problema de la *competencia desleal*. En el caso del Cruce de villas (2014), las comerciantes que sí estaban dentro el mercado Kollasuyo hacían alusión a la *competencia desleal* cuando reclamaban que las vendedoras de afuera les quitaban clientela sin pagar el alquiler y servicios que ellas sí pagaban dentro del mercado. Por su parte, las vendedoras de afuera se aferraban a la inmovilidad de sus puestos de venta, y sostenían que los mismos clientes eran quienes compraban al paso y no entraban al mercado. Como sostiene Pereira, existe una cultura de venta en las calles (2015, pág. 31) que pueden fomentar a las comerciantes a salir a vender en vía pública. En este sentido, la competencia “desleal” se trata de un conflicto en las relaciones sociales entre las mismas comerciantes que se manifiesta en sus peleas por el comprador, defensa de sus espacios y diferencias de legalidad.

Asimismo, en el proceso de carnetización del 2017 hay un conflicto entre comerciantes con patente y los comerciantes sin patente. Los principales dirigentes minoristas no patentados reclamaban las acciones de la Alcaldía como una medida repentina que no fue consultada anteriormente con las federaciones de gremiales minoristas. A ello, los funcionarios de la Alcaldía respondieron que fue su mismo sector (los vendedores con patente) que solicitaron que se realicen esos operativos, “Julio Patiño, secretario ejecutivo de otra de las federaciones de gremiales, dijo que fue su sector el que solicitó a la municipalidad que haga estos controles” (Valdés, en La Razón, 9 de junio del 2017). Nuevamente, los conflictos y diferencias entre los mismos comerciantes tienen que ver con las peleas por el comprador y la competencia desleal que, -según los comerciantes con patente- es provocada por los comerciantes ambulantes.

Estos conflictos que se dan en un contexto normal muestran que las comerciantes siempre lidian con problemas y riesgos en su cotidianidad dentro de los mercados. Por ejemplo, la policía y guardias municipales están acostumbrados a moverse guiados por lógicas modernizadoras y despliegan controles en nombre de la higiene y el orden, al mismo tiempo que fortalecen los riesgos para las vendedoras de la calle (Guevara, 2021, pág. 146). De modo similar, en la pandemia por Covid-19, los agentes represivos del Estado salieron a realizar controles rígidos a los comerciantes, sólo que en este contexto las medidas coercitivas son en nombre de la salud y el cuidado ante el Coronavirus.

III.II. Establecimiento del Contexto de riesgo por pandemia Covid-19. –

En el presente sub acápite se hace énfasis en las medidas y acciones que asume el Estado bajo una lógica de cuidado ante el riesgo de Coronavirus; por ello, se detallan las normativas para combatir la pandemia de alcance nacional, desde el Gobierno Central, y de alcance municipal, desde el Gobierno Autónomo Municipal de La Paz. Esto en razón de que las

medidas del Estado para combatir la pandemia alteran, restringen y sancionan la dinámica comercial de las vendedoras. Sin embargo, no es la normativa que explica el comportamiento del sector informal, sino la organización social que surge al margen de tales disposiciones normativas (De Soto, 1987).

III.II.I. La llegada del virus. -

El año 2020 se establece un contexto de riesgo en nuestra región, Bolivia fue uno de los últimos países de Sudamérica en registrar casos de Coronavirus, sin embargo, el escenario de miedo e incertidumbre inició por la llegada del SARS-Cov2 al arribo de dos personas contagiadas en Europa que llegaron a las ciudades de Santa Cruz y Oruro respectivamente, el 10 de marzo del 2020 (Flores, en Página SIETE, 10-03-2020). De este modo, el riesgo por Coronavirus se trata de un riesgo de tipo global, lo que Beck identifica como situaciones globales de amenaza que no distinguen las fronteras de los Estados (1998, pág. 46).

Para algunos autores como Beck (1998) Giddens (2015) y Lemkow (2002), el periodo temporal que nos ubicamos expresa la contracara del curso “normal” del progreso y desarrollo que han alcanzado las sociedades capitalistas industrializadas. Son las consecuencias de la modernidad que traen problemas globales como: el calentamiento global, la contaminación del agua, smog en el aire, etc. (Beck, 1998; Lemkow, 2002, pág. 154). Para Giddens, estamos en un periodo donde las consecuencias de la modernidad se están universalizando y radicalizando como nunca antes (2015, pág. 17). Por su parte, Beck (1998) habla de la “sociedad del riesgo” que trae consigo los llamados riesgos civilizatorios que desatan las amenazas globales (1998, pág. 19). Es una temporada donde se disipa la frontera entre los riesgos de tipo natural y los riesgos provocados por la humanidad, se estaría hablando una especie de híbrido entre lo natural y lo artificial (Chávez, 2018, pág. 23).

De esta manera, lo que hasta mediados de marzo del 2020 era un contexto de normalidad en nuestro país, luego fue reemplazado por un contexto de riesgo debido a la ruptura de confianza y se fortalece una sensación de fragilidad (Lemkow, 2002) (Le Breton, 2021). En un estado de normalidad, la fiabilidad tiene una imbricación significativa en el desenvolvimiento de las relaciones sociales. También, Berger y Luckman afirman que la cotidianidad está compuesta de objetivaciones conocidas en las rutinas normales y autoevidentes de la vida cotidiana, y se rompe cuando llega un problema que escapa del conocimiento común de los sujetos (2003, pág. 39). Entonces, lo que acaece con la llegada del virus (Sars-Cov2) es un contexto de riesgo por pandemia que genera desconfianza, inseguridad y miedo entre las distintas interacciones sociales (Le Breton, 2021; Giddens, 2015; Beck, 1998). Así, el contexto de riesgo por pandemia (CRP) se establece por el advenimiento de un nuevo riesgo que altera las rutinas normales y autoevidentes de la vida cotidiana.

III.II. II. Políticas y medidas de restricción implementadas por el Estado. -

El escenario cambiante y desconocido del contexto de riesgo por pandemia dio lugar a variaciones tanto en las medidas del Estado, como en las representaciones sociales y acciones de las mujeres comerciantes, por ello, dividimos por etapas los años 2020 y 2021 basándonos

en una primera fase en las disposiciones normativas nacionales para combatir la pandemia. El año 2020 compone tres diferentes etapas: primero, “la cuarentena rígida” de marzo a mayo; segundo, “la cuarentena dinámica” de junio a agosto; tercero, la etapa de “post confinamiento” que inicia en el mes de septiembre y da inicio a la “nueva normalidad”. Posteriormente, con la toma de mando del nuevo gobierno para el año 2021, se adoptan medidas más flexibles, dado que el gobierno de Luis Arce pone énfasis en una política de vacunación masiva y ya no a políticas de confinamiento (Escóbar, en Página SIETE. 10-03-2021). En el siguiente cuadro se detallan las principales medidas del Estado de manera cronológica en respuesta a la pandemia durante el año 2020 y su incidencia en la dinámica comercial de las vendedoras en tres espacios de comercialización: mercado Miraflores, feria Señor de Mayo y tambo Santa Rosa.

Cuadro N°2. Medidas del Estado y cambios en la dinámica comercial durante el contexto de riesgo 2020

| MEDIDA | FECHAS 2020 | OBJETIVOS | DISPOSICIONES | TIPO DE ALTERACIÓN |
|--|-------------------------------|--|---|--|
| D.S 4179 | 12 de marzo del 2020 | Declaratoria de emergencia nacional contra el brote de Coronavirus | Cierre de fronteras. / Suspensión de actividades y entes educativos. / Restricción de circulación por horarios | Mercados llenos, hay mucha venta. / Limitaciones en horarios de circulación y para vender. / No creencia en el virus (general) |
| D.S 4199 (Declaratoria de cuarentena total) | Del 22 de marzo al 4 de abril | Declaratoria de cuarentena total en todo el territorio nacional | Las personas dedicadas al abastecimiento de productos de primera necesidad pueden circular de 06:00 am a 13:00 sólo con autorizaciones correspondientes. / Suspensión de transporte y circulación de vehículos. Solo pueden circular con autorizaciones. / Se autoriza a las FFAA y policía mantener el orden público. / En caso de incumplimiento arresto de 8 horas más 500 bs. de multa. Nadie sale fines de semana. | El cierre de actividades masifica comerciantes en los rubros de alimentos. /Hay venta en los mercados. Miraflores: control exigente con las medidas de bioseguridad/ pueden vender todos los días con autorización. /Cambio en los horarios para el abastecimiento de mercaderías. / Reducción en los horarios para vender de 08:00 am a 12:00. / Las vendedoras se movilizan a pie. / Manejan distintos permisos. / Militares cercan el mercado |
| D.S 4205 | 1 de abril | Protocolos de salud | Medios de comunicación deben concientizar sobre los riesgos | Señor de Mayo: evaden los controles y se arma una dinámica nocturna. /Llegan a pie o por tramos sin permisos. / Pierden los días de feria y sólo pueden vender una vez por semana. / Perciben un aumento de la competencia. / Hay barreras militares y policiales. / Hay un control rígido por parte de los funcionarios de la Alcaldía y fuerzas del orden. /Riesgos de decomisos y multas. |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| D.S. 4200 | Del 25 de marzo al 15 de abril | Refuerza y fortalece las medidas en contra del contagio y la propagación del Covid-19 | Autoriza la aplicación de medidas coercitivas a las FFAA y policía boliviana. Circulación por terminación de número de Carnet de identidad | Tambo: evaden los controles, varias vendedoras no llegan al Tambo. / Reajuste en sus horarios de abastecimiento. / Dinámica nocturna. / Llegan a pie. / Aumentan los riesgos de bastidas y multas. / Pueden vender un día a la semana por CI./ No creencia en el virus, puede ser política. |
| D. S 4214 (Ampliación de cuarentena rígida) | Del 14 al 30 de abril | Dar continuidad a las medidas en contra del contagio del Covid-19 | | Miraflores: hay más asentamiento de comerciantes informales fuera del mercado. / Peleas entre comerciantes. / Controles de medidas sanitarias en los puestos. Señor de Mayo: se percibe más competencia por las ferias zonales y mercados móviles. / Trabajan en horarios nocturnos. / Mayor abuso y confrontaciones con la Guardia municipal. |
| D.S 4229 (Cuarentena Dinámica) D.S 4245 (Ampliación de cuarentena dinámica) | Del 1 de mayo al 31 de mayo Del 28 de mayo al 30 de junio | Prevención y contención del Coronavirus Continuar con la cuarentena condicionada y dinámica | Cumplir con las normas de comportamiento: distanciamiento físico, uso de barbijo, etc. Municipios deben tomar en cuenta las condiciones de riesgo para ejecutar las tareas de mitigación de las ETA'S. Restricción de circulación por CI. Un día a la semana | Miraflores: fuertes controles sanitarios en los puestos. / Afuera hay controles militares. / Pugnas entre comerciantes. / Constantes controles de pruebas Covid-19. Señor de mayo: evaden controles, dinámica nocturna. /mucho control militar y policial. /Llegan sin permisos. / Hay una baja en las ventas. / Fuertes y constantes batidas. / Pugnas entre los comerciantes y la Guardia municipal Tambo: no hay mucha venta, mucho control policial y militar por carnet de CI. Entre junio y julio varias vendedoras de diferentes mercados contraen Covid-19. Se dispone el cierre de mercados municipales. |
| D.S 4276 | Del 26 de junio al 31 de julio | Dar continuidad a las tareas de mitigación para la ejecución de los planes de contingencia | Autorizan circulación de medios de transporte | Ferías y tambo: en junio hay reajuste de horarios: salen a vender desde las 05:00 o 06:00 am hasta las 16:00 pm. Se mantienen los enfrentamientos y riñas con la Guardia |

| | | | | |
|--------------------------------------|--|--|--|--|
| D.S 4302 | Del 31 julio al 31 de agosto | por la pandemia del Coronavirus de las ETA'S. Dar continuidad al decreto anterior | | municipal. / Vendedoras ya no se movilizan a pie. Ya no hay control policial, ni militar fuera de los mercados. Hay abundancia de mercados móviles y ferias en la ciudad. Miraflores: pueden vender sólo las que tengan la prueba negativa de Covid-19. |
| D.S 4314 (Post confinamiento) | Del 1 de septiembre al 30 de octubre | Dar inicio a la fase de post confinamiento | Las ETA'S deben implementar medidas de vigilancia epidemiológica a través de rastrillajes. / Prohibido la circulación de personas y vehículos entre las 20:00 y 05:00 am. / Se prohíbe la apertura de actividades comerciales los días sábados y domingos a partir de las 16:00 a 05:00 am. / Las medidas de post confinamiento deben ser aplicadas según los índices de riesgo. | En los mercados y ferias del sector Rodríguez se quitan los tanques de desinfección. /No hay barreras policiales ni militares. Pero mantienen constantes limpiezas. /Pueden salir a vender todos los días. Miraflores: continúan con los controles de sanidad y controles de pruebas Covid-19. "Dicen que a montones están enterrando en el cementerio, un hoyo grande habían tenido que hacer." Son algunos comentarios que dicen las vendedoras sobre las muertes por COVID. (Cuaderno de campo. 29-10-20) |
| D.S 4404 | Del 1 de diciembre al 15 de enero del 2021 | Establecer protocolos y medidas de bioseguridad en las actividades económicas | Mantener el uso de barbijo y distanciamiento físico | Escasa venta y regreso a los horarios normales de venta. |

Fuente: Elaboración propia en base a Decretos Supremos y trabajo de campo 2020. El cuadro muestra las principales medidas de alcance nacional en la gestión 2020 para combatir la pandemia.

Como se muestra en el cuadro N°2, después de la llegada del virus a Bolivia, el Estado asumió una serie de políticas que buscaban contener la propagación del Coronavirus. Las medidas de mitigación frente a la propagación del Coronavirus eran: uso obligatorio de tapabocas (barbijo), quedarse en casa, cierre de fronteras, suspensión de clases presenciales, cierre de actividades y eventos masivos, entre otras medidas (Hummel, Velasco, & otros, 2020, pág. 105).

Inicialmente, se declaró emergencia sanitaria nacional a través del Decreto Supremo 4179. A partir de entonces, el Estado comenzó a guiar sus medidas siguiendo las recomendaciones de organismos internacionales, como la Organización Panamericana de la Salud (OPS) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) (Perales, 2021).

Posteriormente, se emitió el Decreto Supremo 4199⁵⁰ de cuarentena total el 21 de marzo del 2020, este tenía la finalidad de preservar y precautelar el derecho fundamental de la vida y la salud, y sobre todo contener los contagios y la propagación del nuevo Coronavirus a través de la suspensión y restricción actividades. De este modo, el Estado asume una lógica de cuidado ante virus que busca dar seguridad a la población, como sucede en el caso de las sociedades del riesgo (Beck, 1998) mediante el mensaje “Quédate en casa”. Sin embargo, cuando se trata del sector informal, estas normativas y lógicas encierran una contradicción de fondo. La actividad que realizan estos trabajadores por cuenta propia es un medio que les permite subsistir (Loritz, 2018; Wanderley, 2009). Así, en este contexto de riesgo se distingue la dicotomía entre las lógicas y acciones del Estado con las lógicas y acciones de los comerciantes en el mercado informal urbano.

Un artículo del periódico Página SIETE señalaba las primeras afectaciones que percibían los comerciantes debido a las medidas de confinamiento,

(...) la propagación del coronavirus golpea a los trabajadores informales, la mayoría en el país. ‘Si no salgo a vender, no como, no tengo otros ingresos’ comentó ayer doña Juana Mamani (...). Como ella, casi el 75% de la población económicamente activa no cuenta con un trabajo formal y vive con el trabajo del día. Este importante grupo productivo ve que sus negocios corren peligro e intenta adaptarse a las restricciones impuestas por el Gobierno que intenta frenar el avance del Coronavirus. (Filomeno, en Página SIETE. 18-03-2020).

Las normativas del Estado tienen repercusiones sociales y económicas en el sector de las comerciantes informales que se detallarán en la siguiente sección de este capítulo. De momento, conviene puntualizar cómo las medidas del Estado comienzan a configurar un escenario de alteraciones y afectaciones para las comerciantes.

Asimismo, las disposiciones del Estado, como en el D.S 4199 (ver cuadro Nro. 3) deja ver algunas contradicciones en relación a la circulación de comerciantes dedicados al abastecimiento de alimentos de primera necesidad, pues esta disposición agrega “sólo con autorizaciones correspondientes”. Lo que significa que sólo los comerciantes con patente y otros permisos estaban autorizadas para salir a vender. En el capítulo anterior vimos que existe una población representativa que se dedica al comercio, pero no todos están legalmente registrados como señalaban los datos de la División de Mercados y Comercio en Vías

⁵⁰ Bolivia, Decreto Supremo No 4199 (2020) Declaración de cuarentena total en todo el territorio nacional. Este decreto disponía circulación restringida de una sola persona por familia en horarios determinados, en su art 2 párrafo segundo señala, “*Los estantes y habitantes del Estado Plurinacional de Bolivia, deberán permanecer en sus domicilios o en la residencia que se encuentren durante el tiempo que dure la Cuarentena Total, solo podrán realizar desplazamientos mínimos e indispensables una persona por familia en el horario de la mañana de 07:00 a 12:00 del mediodía...*”. (Art 2. II. D.S 4199). También, establecía la suspensión del transporte, actividades, y el establecimiento de multas en caso de incumplimiento. En el artículo 2. III, b) señala que las personas dedicadas al abastecimiento de artículos de primera necesidad deberán seguir trabajando a fin de garantizar el adecuado funcionamiento de la cadena productiva y abastecimiento. Asimismo, el párrafo quinto del artículo 2, señala que, “*Excepcionalmente, podrán circular durante la Cuarentena Total en el horario de 06:00 a.m. a 13:00 p.m. personas que trabajen en tiendas de barrio, mercados, supermercados y centros de abastecimiento de artículos de primera necesidad*”. (Art 2. V. D S. 4199).

Públicas. Otra contradicción para la dinámica de las comerciantes radica en el reducido horario de trabajo, de 06:00 a 13:00 de la tarde, cuando la jornada laboral de las comerciantes excede las 10 horas. Y también, la suspensión total del transporte: muchas comerciantes movilizan sus mercaderías en transporte público.

Otra implicación del D.S 4199 que no concierne tanto a las vendedoras que estudiamos en esta tesis, sino a comerciantes de otros rubros como: ropa, dulces, electrodomésticos, etc. es que este decreto sólo autorizaba la salida a aquellos comerciantes que se dediquen a los rubros de alimentos de “primera necesidad”. Lo cual, posteriormente, tuvo repercusiones negativas para las comerciantes de mercados porque aparecieron más comerciantes en las calles vendiendo: frutas, verduras, abarrotes, carnes, etc. Finalmente, estos rubros eran los únicos autorizados.

Posteriormente, el D.S 4200⁵¹ del 25 de marzo tenía la finalidad de fortalecer las medidas del D.S 4199 y dar continuidad a la cuarentena rígida en el país. En su artículo 5 establecía medidas de restricción para la circulación según días de salida por terminación de número de carnet de identidad. También, el artículo 6 señalaba el horario de apertura y atención de mercados de 08:00 am. a 12:00 pm. (Decreto Supremo Nro. 4200). De la misma manera, el Decreto Supremo 4214 “Ampliación de Cuarentena” alargaba la cuarentena rígida hasta el 30 de abril del mismo año. Estas disposiciones del Estado pueden ser categorizadas como medidas estructurales de mitigación de riesgos porque se materializan en normas reguladoras de conductas que chocan y alteran la normalidad de los sujetos (Wilches-Chaux, 1993).

Otra implicación de estas medidas es que generaban trabas burocráticas para las comerciantes. El art. 4 del D.S. 4199 señalaba que la circulación de las personas sólo estaba permitida con autorización, esto consistía en un trámite seguido ante el Ministerio de Gobierno u otras entidades de regulación⁵². Entonces, en el caso de las mujeres comerciantes que estudiamos, -las cuales venden productos básicos para la canasta familiar-, sin bien estaban autorizadas para continuar su labor de abastecimiento, era imprescindible que cuenten con los permisos de comercio para transportar estos alimentos. Lo cual acarrea un marco legal difícil de cumplir para las comerciantes y que luego deriva el desarrollo de sus actividades a un nivel extralegal (De Soto, 1987).

En el ámbito sancionatorio, el D.S 4199 disponía que: en caso de incumplimiento a las restricciones de circulación había un arresto de 8 horas más una multa de 500 bs. También el D.S 4200 establecía un arresto de 8 horas más una multa de 1.000 bs por la comisión de delitos contra la salud pública.

⁵¹ Según el artículo 5 del D.S. 4200, la circulación para todos los estantes y habitantes del Estado Plurinacional de Bolivia debía registrarse de acuerdo al último dígito de la Cedula de Identidad, y solo era permitido circular de lunes a viernes. Artículo 6. – (HORARIO DE APERTURA Y ATENCION) I. En el marco de la emergencia sanitaria nacional y cuarentena total y el presente Decreto Supremo se establece el horario de 08:00 a 12:00 horas para la apertura de y atención al público de entidades (...) y, tiendas de barrio, mercados, supermercados y centros de abastecimiento de artículos de primera necesidad. (Decreto Supremo 4200)

⁵² El D.S 4199 (2020) si bien establecía la continuidad de los comerciantes dedicados al abastecimiento de artículos de primera necesidad, también pedía que para su desplazamiento cuenten con las autorizaciones correspondientes (Art 4.III).

En el ámbito represivo, la política de “Quédate en casa” regulada por los Decretos Supremos 4199, 4200 y 4214 autorizó a la policía y FFAA aplicar arrestos y multas en caso de desacato a toda persona que circule en horarios no permitidos (ver cuadro N°2). Es decir, aquellos que circulen más allá de las 12:00 del mediodía o en días no correspondientes al número de carnet de identidad. El incremento de la fuerza represiva del Estado tuvo implicaciones a nivel general, por ejemplo, el estudio de Perales señala que el Comando General de la Policía registró 50.284 arrestos el año 2020 por incumpliendo de horarios de circulación, lo cual muestra la contundencia de los controles represivos de los agentes del orden (Perales, 2022, pág. 250). Con lo anterior se muestra el fortalecimiento de la fuerza represiva del Estado debido a la crisis sanitaria.

Sin embargo, las medidas del Estado también tenían una pretensión de concientizar a la población del riesgo de Coronavirus, como muestra el D.S 4205 (ver cuadro N°2). Así, desde el 11 de marzo del 2020 en adelante, los medios de comunicación estaban obligados a informar sobre las cifras de ascenso de casos confirmados de Covid-19 (Hummel, Velasco, & otros, 2020, pág. 109). En este punto diferentes actores populares, entre ellos las comerciantes, eran blanco de prejuicios porque se creía que no tenían una “conciencia del riesgo”. Un ejemplo de ello fueron las críticas plasmadas en medios de comunicación sobre el comportamiento descuidado e “irracional” de los comerciantes⁵³ en los mercados donde aparentemente se veía que no respetaban las medidas de bioseguridad: no uso de barbijo, falta de distanciamiento físico de persona a persona; por lo cual, se reclamaba que se ejerza mayor control policial a los gremiales (Mamani, 2020; Tapia, en La Razón, 16 de abril 2020). Según Beck, la conciencia del riesgo puede ser debatible, ya que puede haber una conciencia de tipo cientifizada o una conciencia formada socialmente (1998, págs. 64-66). En este periodo vemos que la lógica que asume el Estado es de tipo cientifizada porque sigue los discursos higienistas y salubristas del criterio experto (Perales, 2021).

La segunda etapa del año 2020 inicia con la declaratoria de cuarentena *condicionada y dinámica* a través del D. S. 4229 (ver cuadro N°2) que entró en vigencia el 1 de junio del 2020. Según el artículo de Hummel (2020) en esta etapa se vivía un aumento desmedido de casos por Covid-19 en los hospitales, así como una serie de movilizaciones en los departamentos, por lo que el gobierno nacional delegó a los gobiernos municipales la administración y manejo de las políticas públicas para combatir la pandemia en su respectiva jurisdicción. Estas políticas subnacionales debían estar acordes al reporte del Ministerio de Salud según el índice de riesgo por municipio⁵⁴ (Hummel, Velasco, & otros, 2020, págs. 112-115).

Lo que se muestra en las primeras etapas del contexto de pandemia es que había una alta dependencia del criterio científico para definir el riesgo como tal, similar al conocimiento

⁵³ Un artículo del periódico La Razón del 16 de abril muestra lo dicho, “*Pese al aumento de contagios con el COVID-19 la feria 16 de julio de El Alto se impone a la cuarentena*” (Tapia, 16 de abril del 2020. La Razón). También ver el artículo de Guido Mamani (2020); señala que, en la cuarentena del 2020, los comerciantes fueron objeto de burlas y memes para representar la inferioridad racional de los sectores populares.

⁵⁴ Ver anexo N° 12. También, para más información en: Ministerio de Salud y Deportes. Índice de Riesgo Municipal Covid-19 en Bolivia (Reportes por semana epidemiológica). Ver: www.minsalud.gob.bo

experto que indica Beck (1998) en las sociedades del riesgo. En efecto, la categorización por niveles de riesgo de Coronavirus no es precisamente igual al ejemplo que señala Beck sobre el límite tolerable de los riesgos por radiación (1998: 72). Pero, es similar en la medida que, el riesgo por radiación y el riesgo de contagio por Coronavirus no son perceptibles a simple vista; y ambos pueden ser “medibles” según criterios científicos. Así, el ministerio de salud señala tres criterios que permiten saber el grado de riesgo: a) riesgo alto; b) riesgo medio y c) riesgo moderado.

III.II.III. Políticas y restricciones del Gobierno Autónomo Municipal de La Paz. -

En este punto queremos enfocarnos en las principales medidas del Estado a nivel municipal como gobierno descentralizado y su acción respecto al sector de los comerciantes en el contexto de riesgo por pandemia 2020, esta etapa también coincidió con la crisis política para el segundo semestre de aquel año.

Durante la cuarentena dinámica, los gobiernos municipales optaron por flexibilizar las medidas de confinamiento del gobierno central, como el transporte, la circulación y demás (Hummel, Velasco, & otros, 2020). En el municipio de La Paz, la ley municipal 414 autorizaba la regulación de cuarentena dinámica y permitía la imposición de sus propias medidas como encapsulamientos y rastrillajes para detectar casos positivos (Hummel, Velasco, & otros, 2020, pág. 116). El siguiente cuadro muestran las medidas de mitigación adoptadas por el municipio de La Paz y las alteraciones en las dinámicas de las comerciantes.

Cuadro N°3. Normativa de alcance municipal y alteraciones en la dinámica comercial en cuarentena dinámica y post confinamiento 2020

| NORMA | FECHAS | DISPOSICIÓN | ALTERACIÓN |
|-------------------|--------|--|--|
| L.M 412 Y D.M 021 | JUNIO | Reinicio del servicio de transporte a partir de junio | Las vendedoras ya no se movilizan a pie. |
| D.M 016 | | Aprueba el “REGLAMENTO TRANSITORIO PARA LA REACTIVACIÓN GRADUAL DE LOS PUESTOS DE VENTA DE COMERCIO EN VÍAS PÚBLICAS Y MERCADOS MUNICIPALES DURANTE LA EMERGENCIA SANITARIA NACIONAL”. Ampliación de horarios y control para el sector comercio desde junio. | Control masivo y cierres de mercados municipales Suspensión de venta. Productos se echan a perder. |
| | | Autoriza el cierre de mercados por casos positivos de Covid-19. | |

| | | | |
|--------------------------------|------------|---|--|
| L.M 414 | JUNIO | ENCAPSULAMIENTO (Del 20 al 22) | Suspensión de venta y mercados llenos un día antes del encapsulamiento |
| L.M 414 | JULIO | ENCAPSULAMIENTO (del 16 al 19) | Suspensión de actividades comerciales. Mercados Llenos |
| L.M 420 | JULIO | DECLARATORIA DE EMERGENCIA. ALERTA ROJA. (28 de jul) | Contagios masivos de COVID-19 entre las comerciantes. Cierre de mercado Miraflores |
| L.M 414 | AGOSTO | ENCIERRO DEL 6 AL 9 de agosto | No hubo suspensión de actividades comerciales |
| L.M 414 | AGOSTO | ENCAPSULAMIENTO POR RASTRILLAJES. 21, 22 y 23; 28, 29 y 30 de agosto, | “El plátano se hizo che’je” los productos se echan a perder |
| D.M 031/2020 y 034/2020 | SEPTIEMBRE | Circulación de 05:00 a 20:00. Se reactivan otras actividades económicas a partir del 19 de sep. | Reanudan su dinámica comercial normal. |

Fuente. Elaboración propia en base a Leyes y Decretos Municipales del GAML P 2020. También revisión hemerográfica y trabajo de campo 2020.

En la temporada de cuarentenas rígidas de alcance nacional, el Gobierno Autónomo Municipal de La Paz a través de la Dirección de Mercados y Comercio en Vías Públicas (DMCVP) y otras autoridades desplegaron una serie de controles para vigilar el cumplimiento en horarios y días de venta; y que las comerciantes porten sus permisos de comercio.

...dependiendo de cómo clasificaba el COED (Centro de Operaciones de Emergencia) ese riesgo ehh se han empezado a abrir diferentes horarios (...) hemos pintado de los sectores: rojo, verde, rojo, verde. Entonces, un día abrían los rojos, otro habría los verdes, para que no haya esa aglomeración de todos los comerciantes. (...). Todo, todos esos controles de horarios, todo era equipos grandes: Intendencia municipal, Guardia municipal, Dirección de mercados. Eran operativos con varios funcionarios, con esas tres opciones, por lo menos, y en muchos casos también apoyaba la sub alcaldía y la policía, ¿no? También los militares en otros...porque hemos tenido acción coordinada con todos ellos. (Ricardo Gómez, GAML P-DMCVP. 18-11-21)

De acuerdo a un artículo del periódico la Razón, las principales medidas que se impuso al sector de los comerciantes consistían en:

- 1) Los comerciantes en vía pública solo podrán salir a vender el día que les corresponde en función a la terminación del número de su carnet de identidad.
- 2) El uso obligatorio de barbijos desechables o de tela para la ciudadanía en general.
- 3) La obligación de todos los comerciantes de utilizar guantes.

- 4) Los vehículos pequeños que transportan alimentos solo podrán tener a bordo a un máximo de tres personas.
- 5) En micros, buses y camiones el límite es de seis personas. Esta medida es asumida porque en los controles se detectó el traslado ilegal de pasajeros. Solo se permitirá la venta de productos alimenticios frescos, artículos de bioseguridad y de limpieza. No está permitida la venta de alimentos preparados. El alcalde también anunció que se desplegará un mayor contingente policial y militar, ya que se identificaron al menos 30 puntos que requieren un control más estricto. (Barriga, en La Razón.18-03-2020).

En este caso hay una alteración en las dinámicas de las comerciantes que distaba del espacio de comercialización entre mercados cerrados y comercio en vías públicas, como se verá en el apartado siguiente. Sin embargo, lo que se quiere mostrar es la intensificación de controles, sanciones y restricciones de la institucionalidad a nivel municipal.

En este periodo el GAMLP dispuso diferentes medidas de flexibilización en las restricciones; se reanudó el transporte mediante lo establecido en la ley municipal 412 y D.M 021 de junio 2020. Asimismo, se autorizó que la población podía salir día por medio (D.M 021).

Por otro lado, el D.M 016 que entró en vigencia desde junio, generó modificaciones en la dinámica concreta de las comerciantes. En el artículo 6 de esta normativa se establecía que los días de venta para las comerciantes patentadas en vía pública sería día por medio de acuerdo a la regulación por colores “Rojo y Verde”. Los horarios de atención se ampliaron hasta las 17:00, ya no hasta las 12:00. También, se autorizó los cierres de mercados en caso de encontrarse casos positivos de covid-19 en las vendedoras. Asimismo, el funcionamiento de los mercados móviles seguía autorizado desde abril del año 2020. En el ámbito sancionatorio se imponía periodos de suspensión de los puestos por incumplimiento de la normativa.

III.III. Alteraciones en la dinámica comercial por las medidas de restricción “2020”. -

Las medidas de restricciones implementadas por el Estado para combatir la pandemia causaron una alteración en las rutinas normales y autoevidentes en la vida cotidiana de todos en general (Berger & Luckman, 2003, pág. 40). En el campo específico de las comerciantes, estas restricciones implicaron un desorden en el curso normal de su dinámica comercial. Así, los problemas que enfrentan las comerciantes del mercado Miraflores, feria Señor de Mayo, y tambo Santa Rosa en este contexto de pandemia adquieren más fuerza que en un contexto normal.

La primera disyuntiva que encuentran las comerciantes al llegar contexto de riesgo por pandemia radicaba en obedecer la política de “*Quédate en casa*” o continuar con su actividad económica. Algunas comerciantes decidieron acatar la medida de confinamiento por un tiempo porque pensaron que era un problema pasajero. En sus palabras, “... *nosotros habíamos dejado nuestro negocio por dos semanas, tomando y teniendo en cuenta que los productos que nosotros comercializamos son productos frescos, y se han tenido que echar a perder.*” (Nora, frutera. Mercado Miraflores. 02-06-21). Pero, la restricción de cuarentenas

se prolongó más de lo esperado, por eso, tarde o temprano las comerciantes se vieron obligadas a romper el confinamiento y salir a las calles. Otra comerciante de la feria Asociación Señor de Mayo nos contaba,

Me estaba quedando, pero luego ya no había plata, ya no había para cocinar; luz, agua, debía. Internet más hay que pagar para los chicos, eso les piden ahora ¿no?... Además, la verdura, fruta se echa a perder, pues señorita, no hay caso de guardar. Mira, (saca una caja grande llena de plátanos medio negros) así guardamos y tratamos de vender en menos, se han echado a perder... (Vendedora de feria Asociación Señor de Mayo. 25-05-20).

También, en el tambo Santa Rosa Jhosselyn nos contaba,

Nosotros... por mí, yo me puedo quedar en mi casa, “ya”, pero, esto es lo que nos genera dinero y como la fruta no aguanta sí o sí (...).

- ¿Qué hubiese pasado si no salían a vender?

Ahh ya estábamos destrozadas pues, porque eso es nuestro ingreso económico, con lo que ganamos, porque si no, ¿qué trabajo más podemos hacer? Solo sabemos vender, digamos. (...). Hubiera sido un problema grande: hubiéramos estado pidiendo ayuda, “¡Añez maldita!” “¡Danos de comer!”, así (se ríe). (Jhosselyn. Tambo Santa Rosa. 08-07-20)

Las condiciones socio-económicas bajas de las mujeres en los sectores de servicio y comercio (Wanderley, 2009) nos hacen comprender la imposibilidad de estas comerciantes de acatar el confinamiento, su actividad comercial es su principal fuente de ingresos (Gobierno Autónomo Municipal de La Paz (GAMLP), 2014). Además, como vimos en un contexto normal, estas comerciantes salen a las calles a diario para recuperar su capital y generar sus ganancias. En este punto resulta evidente que reducir sus jornadas de 7 días a la semana y 12 horas aproximadas de venta diarias, a un solo día, o día por medio con 4 horas de venta era insostenible para las comerciantes. También, en esta última cita la comerciante añade un elemento importante, cuando menciona que no tiene otra capacitación, esta afirmación se aproxima a la teoría de la exclusión⁵⁵ de las personas en el sector informal que no encuentran cupo en el sector formal porque requiere mayor cualificación. En este sentido, la actividad del comercio es una estrategia de generación de ingresos económicos para estas familias (Escobar & Guaygua, 2008). Asimismo, utiliza un lenguaje dramático para expresar un sentir colectivo en el caso hipotético en que se suspendiese definitivamente su actividad económica.

En este orden de ideas, la *necesidad* es el sentido eje que justifica las acciones de las comerciantes para transgredir las restricciones de la pandemia y desarrollar su actividad pese a los riesgos. Esto expresan las entrevistas reiteradamente; pero, esto también lo encontramos también en otros contextos, no sólo en la pandemia. Para comprender esta forma de

⁵⁵ “Teoría de exclusión, el crecimiento y tamaño del sector informal en países en desarrollo se debe a que ciertos tipos de trabajadores (en general de baja calificación) son desplazados hacia trabajos sin protección y de baja productividad, constituyéndose ésta en su única alternativa de empleo” (Velásquez I. , 2020, pág. 19).

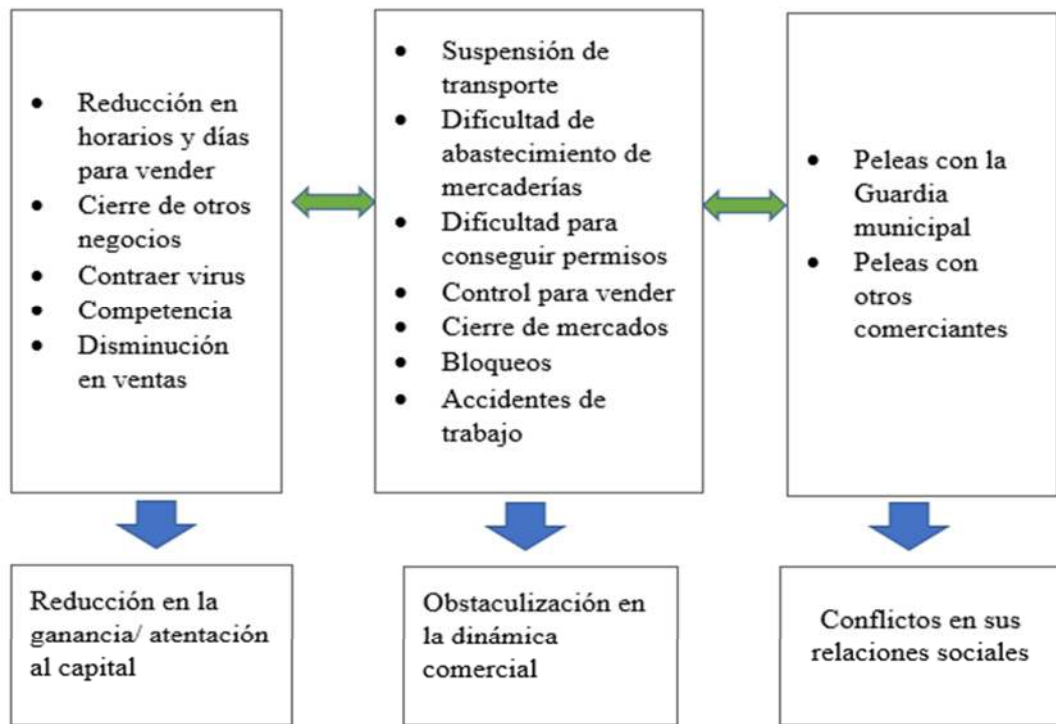
razonamiento nos servimos de Hinkelammert y Mora (2009) quienes señalan que debemos partir de la concepción del ser humano como sujeto corporal necesitado, el ser humano es *en esencia* un ser natural de necesidades antes que un sujeto de “preferencias”; por preferencias se refieren a gastos incensarios, como lujos. En cambio, la satisfacción de necesidades básicas remite a gastos imprescindibles como: agua, comida, vivienda, las cuales hacen sustentable y posible la vida (Hinkelammert & Mora, 2009, págs. 39-41). También, el estudio de Loritz señala que, aún en la economía de mercado, los sujetos siempre buscan primero satisfacer sus necesidades familiares (Loritz, 2018, págs. 152-153).

En el contexto de riesgo por pandemia, como vimos, las medidas de restricción en el año 2020 fueron divididas en tres diferentes etapas: cuarentena rígida; cuarentena dinámica y etapa post confinamiento. Principalmente, la cuarentena rígida marcó una temporada que tuvo fuertes alteraciones para las comerciantes; las restricciones obstaculizaron el desarrollo de su dinámica comercial y fortalecieron los riesgos de sanciones y de no generar ingresos. A partir de la emisión del D.S 4199 (ver cuadro N°2) se desconfiguran las dinámicas que las vendedoras desarrollaban en un contexto normal. Esto se plasma en: variaciones en sus ventas, reducción en sus horarios, más competencias debido a que hubo más comerciantes en sus mismos rubros en las calles, y también conflictos con las autoridades. De los cuales pueden identificarse los siguientes tipos de problemas que enfrentan las comerciantes en el desarrollo de su dinámica comercial.

- 1) Reducción drástica en horarios y días de venta
- 2) Control y abusos
- 3) Trabas burocráticas para obtener permisos
- 4) Suspensión del transporte: llegar a pie y proceso de abastecimiento de mercaderías
- 5) Cierre de mercados
- 6) Restricción de venta por ley de rojo y verde
- 7) Conflictos por competencia desleal
- 8) Enfermedad
- 9) Accidentes de trabajo
- 10) Disminución de ventas por la crisis

Estos problemas pueden ser diferentes de acuerdo al centro de abasto. Sin embargo, pueden ser agrupables si inciden en: sus ingresos económicos, en su dinámica comercial, o en sus relaciones sociales, como se muestra en la siguiente gráfica.

Gráfica N°1. Problemas en la dinámica comercial



Fuente: elaboración propia. En el esquema se puede visibilizar la multiplicación de las dimensiones y ámbitos de dificultades que debían sobrellevar las vendedoras para continuar o retomar su actividad económica diaria. Por otra parte, se puede decir que para cada tipo de comerciante surgían además otros problemas específicos en su cotidianidad relacionados a su espacio de comercialización, lo que generaba un clima de incertidumbre constante.

Una vez establecidas las medidas y restricciones a causa de la pandemia, se desataron una serie de alteraciones y problemas en la dinámica comercial de las vendedoras. Fruto de ello, algunos riesgos adquirieron mayor fuerza, como el riesgo de no generar ingresos económicos; también, el ingreso de más agentes de control, además las disposiciones de la cuarentena fortalecieron los riesgos de sanciones. En todo caso, hubo variaciones en las acciones de las comerciantes dependiendo cada etapa como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro N°4. Cambios y problemas en la dinámica comercial

| ETAPAS | CAMBIOS | PROBLEMAS |
|--------|--|--|
| | <p>Reconfiguración en horarios de trabajo: de 10 horas a 4 horas. Comienzan a vender menos por el cierre de otras actividades económicas (restaurantes, hoteles); y también por el reducido horario de venta (Mercado Miraflores)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Reducción en horarios y días de venta ➤ Control y abusos ➤ Trabas burocráticas para obtener permisos de comercio ➤ Suspensión del transporte: llegan a su |

| | | |
|-----------------------------------|--|--|
| <p>CUARENTENA RÍGIDA</p> | <p>De los 7 días que vendían, sólo les permiten vender 1 día, de acuerdo a su carnet de identidad (Feria Señor de Mayo y tambo Santa Rosa). <i>“El control solamente te permitía salir un día a la semana, los horarios eran estrictos... Todo estaba resguardado y nos sentíamos emboscadas. “Patente” ¡no! ¡no te toca el día!” nos han puesto trabas”. (Roxana. Asoc. Señor de Mayo. 23-04-21).</i></p> <p>La restricción de salida los fines de semana hacía que sus mercaderías se pudran y pierdan valor.</p> <p>En esta temporada se observa más agentes de control vigilando los mercados: funcionarios de la alcaldía, guardias municipales, policías y militares. Hay un sistema de vigilancia más estricto que en un contexto normal.</p> <p>Había cámaras de desinfección en todos los centros de abasto de la ciudad. Exigieron trajes de bioseguridad, uso de barbijo, guantes, alcohol a las comerciantes, y designaron personal para que tome la temperatura a todas las personas que ingresaban al mercado. También, las comerciantes debían implementar señalizaciones de cuidado en sus puestos (cuaderno de campo, 27-04-2020). Dentro del mercado Miraflores, había letreros que decían: “Haga fila, mantenga 1 metro de distancia de persona a persona, gracias.” Y también, en el segundo piso había una especie de pileta pública hecha por las mismas comerciantes, con baldes, con agua y jabón gratis con un pequeño letrero que decía, “cuidemos a nuestros caseros.” (Cuaderno de campo. M. Miraflores. 11-05-20).</p> | <p>puesto a pie y tienen dificultad para traer sus mercaderías</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Aparecen más comerciantes en las calles; esto aumenta la competencia ➤ Poca venta |
| <p>CUARENTENA DINÁMICA</p> | <p>Los funcionarios de la Alcaldía estaban dispersos por el mercado vigilando que todos utilicen barbijos, que incluso los compradores, entren obligatoriamente por el túnel de desinfección en la entrada del mercado. Hay diferentes funcionarios de chaleco amarillo desplegados en la entrada y en los otros pisos del mercado, los vendedores están vigilados y pueden ser sancionados por los funcionarios, dado que la Alcaldía ha establecido el cierre eventual o definitivo de aquella comerciante que no cumpla con tales medidas. (Notas cuaderno de campo, M. Miraflores. 20-04-20)</p> <p>En este periodo se profundiza la crisis económica, el desempleo, la primera ola de contagios por Covid-</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Controles y abusos ➤ Más comerciantes en las calles, mayor competencia ➤ Cierre de mercados ➤ Reducción en días de venta por colores “rojo y verde” ➤ Suspensión de venta por encapsulamiento y rastrillajes ➤ Enfermarse de Covid-19 implica la suspensión del puesto ➤ Poca venta |

| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| | <p>19⁵⁶. También en agosto estalla la crisis política. Bloqueos en los caminos que exigían elecciones e impedían el paso de las mercaderías a las ciudades. Vuelve el servicio del transporte y se amplían los horarios de venta para las comerciantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - En los mercados municipales los horarios de atención son desde las 07:00 hasta las 17:00. - En el comercio en vía pública, los días de salida para vender son día por medio para así solo activar el 50% de capacidad de la feria alternando según colores “rojo” y “verde”. Sus horarios de atención son desde las 08:00 am hasta las 14:00 hrs. <p>En los mercados municipales las comerciantes se sometían a constantes pruebas Covid-19 para detectar casos positivos, pruebas de nariz y sangre, que eran dolorosas y molestas. Por disposiciones de la Alcaldía, las comerciantes carniceras comienzan a colocar nylon o vidrios en sus puestos para proteger la carne.</p> | |
| <p>POST CONFINAMIENTO</p> | <p>En el mercado Miraflores, muchas comerciantes enfermaron de Covid-19 y no estaban autorizadas para vender en sus puestos hasta que presenten una prueba negativa. En algunos casos, las comerciantes refieren que pudieron regresar a sus puestos después de casi dos meses de suspensión. “Hoy es 7 de septiembre, a una semana de entrar en post confinamiento, el plátano se hizo ch’ije por los rastrillajes. Se ven más maduros y en muchos casos más negros, las vendedoras dicen que van a salir en carretillas a venderlos por la plaza Eguino”. (Notas cuaderno de campo, tambo Santa Rosa.07-09-20)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Poca venta ➤ Enfermedad de Covid-19 también implica una parálisis del puesto |

Fuente. Elaboración propia en base a trabajo de campo en mercado Miraflores, feria Señor de Mayo y tambo Santa Rosa;2020.

De todos los problemas que enfrentan las comerciantes el año 2020 cabe hacer énfasis en algunos: 1) reducción en horarios y días de venta; 2) fortalecimiento de controles; 3) mayor competencia por el incremento de comerciantes en sus mismos rubros. Primero, el cambio por la reducción en horarios, como vimos, su actividad comercial abarcaba un promedio de 10 horas seguidas de trabajo. En cambio, en el contexto de riesgo por pandemia, las medidas del Estado acortan su jornada laboral de 10 a 4 horas de trabajo, como se ve en los cuadros N°2 y N°4. La atención en todos los centros de abastecimiento estaba autorizada desde las

⁵⁶ Entre los meses de junio, julio y agosto se desata la primera ola de contagios, de acuerdo a las cifras de casos positivos y fallecidos por Covid-19 del Ministerio de Salud y SEDES. Para más información revisar el *observatorio de Covid-19* de la Alcaldía paceña mediante la página, ver: <https://www.lapaz.bo/covid19/>

08:00 de la mañana, hasta las 12:00 del mediodía. Al ver esta alteración las comerciantes señalaban,

... el cambio era completamente, era un cambio, como le digo, trascendental, ehh un cambio directamente profundo, ahh, respecto desde el horario de abastecimiento, que nosotros tengamos que agarrar hasta el momento de despachar, porque la gente ya llegaba acá 05:00 de la mañana, o sea, se imaginará, que esa hora era oscura, la gente ya entraba al mercado y teníamos que dispensar desde las 05:00 o 06:00 de la mañana hasta las 11:30. 11:30 de la mañana, le hablo de la cuarentena rígida, ya tenía que empezar a taparse todo, 12:00 del mediodía ya no tenía que haber nadie acá. (Nora. M. Miraflores. 2-06-2021).

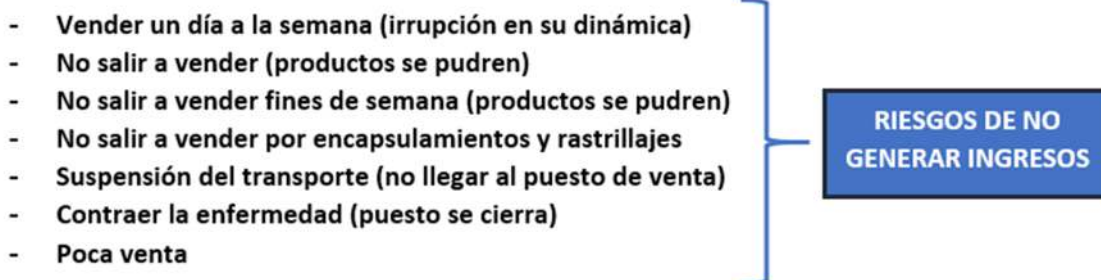
En efecto, el proceso de abastecimiento de mercaderías no es todos los días, pero es un proceso de trabajo que no estaba contemplado en las horas de circulación que autorizaban los Decretos Supremos. La distorsión que sufren las rutinas de las comerciantes salta a la vista, sin embargo, lo que muestra la anterior cita es que las comerciantes tratan de integrar esta zona problemática a su dinámica comercial. Este punto demuestra precisamente que las disposiciones normativas del Estado autorizaban sólo una parte del proceso de la dinámica comercial. Lo que no se prevé es que, por detrás de la actividad de venta hay una serie de acciones que realizan las comerciantes.

Lo que muestra este contexto es un retroceso de algunos derechos ganados por las mujeres comerciantes, por ejemplo, en la feria Señor de Mayo, son una asociación constituida legalmente, sus vendedoras tienen patentes, gozan de la ley de inamovilidad de puestos, tienen permiso para sentarse a vender sobre la vía pública en horarios de 06:00 a 10:00, lo cual les otorga más seguridad frente a riesgos como las batidas. Sin embargo, en el contexto de la pandemia, ellas estaban restringidas de vender porque se buscaba evitar la aglomeración en las calles; luego, las autorizaron a vender tan sólo un día a la semana de acuerdo a su carnet de identidad. También, en el mercado Miraflores, tras encontrarse casos positivos y una vendedora fallecida, la alcaldía despojó a las comerciantes de sus puestos, incrementando así el riesgo de no generar sus ingresos económicos. Al ver la dinámica comercial que desarrollan a diario en contextos normales, nos damos cuenta que ellas no pueden desarrollar su actividad en tan sólo 4 horas, menos aún un día a la semana. Esto debido al capital que manejan y que recuperan diariamente; también, influye los productos que comercializan. En relación a sus mercaderías, Juana nos contaba que sus plátanos se echaban a perder y perdían valor porque durante la cuarentena rígida estaban prohibidas las actividades comerciales y la circulación en general.

...Uhhh fines de semana... en eso, por ejemplo, hemos sufrido con los plátanos porque... lo dejábamos tapado así, pero, como era 2 días, para el lunes, digamos, ya estaba ch'aje, ya estaba amarillo, ya estaba muy maduro... Aha, entonces eso teníamos que rematar prácticamente. (...) Porque... baja de precio, pues. Y nosotros tenemos un capital que llega aquí (apunta a su plátano) entonces, hay que sacar eso primero, antes de la ganancia; no es todo, ganar, ganar. (Juana. Tambo Santa Rosa. 16-07-21)

Las mercaderías vivas, como denominan Bishelly y Devisscher (2014), implican una constante preocupación a las comerciantes, porque deben venderlas a diario; de otro modo, surge una amenaza para su capital. Asimismo, la comerciante señala que tuvieron que rematar sus productos, eso implica aminorar sus ingresos económicos. Además, reitera la prioridad que tienen de rescatar primero su capital, (como se había señalado anteriormente) y luego percibir sus ganancias. En suma, todos estos problemas en cuanto a horarios y días de ventas; durante la etapa post confinamiento la suspensión de sus puestos con el cierre del mercado, la poca venta, fortalecen el riesgo de no generar ingresos económicos. Como se muestra en la siguiente gráfica. -

Gráfica N°2. Riesgos de no generar ingresos en pandemia

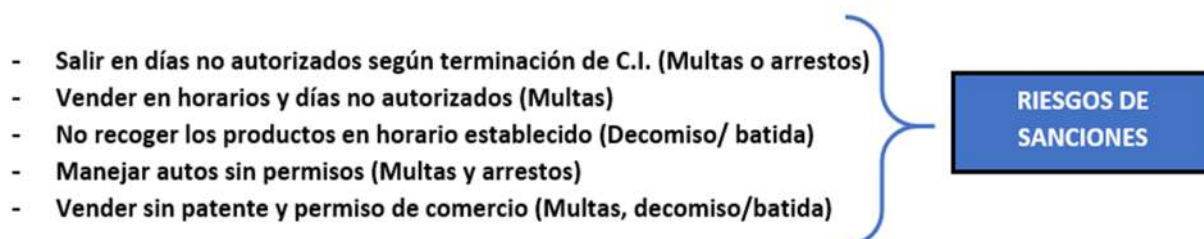


Fuente. Elaboración propia en base a trabajo de campo 2020-2021 en mercado Miraflores, feria Señor de Mayo y tambo Santa Rosa.

En el caso del tambo Santa Rosa, las vendedoras también tenían la restricción de salir a vender un día a la semana por la terminación de CI. Pero, enfrentaban más amenazas que las comerciantes de la feria Señor de Mayo y mercado Miraflores porque las vendedoras del tambo no tienen patentes y tampoco permisos de comercio. Es decir, eran más vulnerables a nivel económico y a nivel institucional. Lo cual nos lleva a desarrollar el segundo problema más álgido que enfrentan las comerciantes en pandemia, lidiar con más agentes de control en sus espacios. En un contexto normal mostramos que el riesgo de sanciones a causa de los controles de la Guardia municipal y funcionarios de la alcaldía es conocido en la dinámica de las comerciantes. Sin embargo, en la etapa de cuarentenas, no sólo lidian con guardias municipales, también con otros agentes del orden como: policías, militares, funcionarios de la alcaldía, funcionarios de la gobernación (ver cuadro N°2). En particular, la policía y militares reforzaban el riesgo de batidas, porque eran más estrictos que en contextos normales cuando las comerciantes excedían sus horarios de venta. Ellos llegaban en camionetas y decomisaban mercaderías y herramientas de trabajo a las comerciantes que se quedaban vendiendo más allá de las 12:00 pm. También, estas autoridades pedían a las comerciantes sus carnets, patentes, y permisos de comercio autorizados por el ministerio de gobierno para ver si cumplían con su día de salida autorizado. De otro modo, las comerciantes corrían el riesgo de ser arrestadas. Asimismo, debido a las normativas del Estado, la circulación era restringida porque las comerciantes estaban autorizadas para salir a vender sólo de 06:00 a.m. a 13:00 p.m. lo que implicaba que eran vulnerables a las sanciones por circular en otros horarios fuera de los permitidos; también, la circulación con permisos de comercio, de otro

modo eran vulnerables a sanciones como arrestos y multas. En suma, todos estos problemas fortalecieron el riesgo de sanciones.

Gráfica N°3. Riesgos de sanciones en pandemia



Fuente. Elaboración propia en base a trabajo de campo 2020-2021; en mercado Miraflores, feria Señor de Mayo y tambo Santa Rosa

El tercer problema era la denominada “competencia desleal” esto es altamente conocido en las dinámicas de las comerciantes como se vio en un contexto normal. Sin embargo, con la llegada de la pandemia, incrementó la competencia debido a que aparecieron más de comerciantes en las calles. Era una suerte de informalidad que se desarrollaba dentro de la misma informalidad maximizada por las implicancias de las cuarentenas durante el 2020. Esto tiene relación con lo señalado por Larrazábal sobre el crecimiento de la informalidad en momentos de crisis (Larrazábal, 1988, pág. 33). Hay dos cuestiones que ayudan a entender el aumento de más comerciantes informales en las calles desde la cuarentena rígida: paralización de otras actividades económicas y el plan de instalación de ferias itinerantes y mercados móviles denominado “del productor al consumidor” de la Alcaldía paceña. Según el Centro de Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), la pobreza se ha agravado, en este periodo se estima que el desempleo aumentó de un 4,8% a un 8,1%. Por un lado, en el D. S 4199 y subsiguientes quedaba establecida la suspensión y cierre de varias actividades económicas, excepto las dedicadas al rubro de alimentos, lo cual fomentó que, aquellas personas sin empleo se dediquen al comercio informal.⁵⁷ Por otro lado, el plan de instalación de ferias itinerantes y mercados móviles de la Alcaldía Paceña denominado plan del “productor al consumidor” establecido en los decretos municipales 006/2020 y 011/2020, autorizaron la instalación de más puestos informales en las calles y barrios de La Paz. Se veían puestos de comerciantes vendiendo frutas, verduras o implementos de limpieza en

⁵⁷ Según el CEDLA, la suspensión de actividades en las distintas empresas dio lugar a despidos o la postergación en nuevas contrataciones que terminaron erosionando el mercado laboral (alerta laboral, 2020:14). Según el informe de la Cámara Nacional de Industrias (CNI) el desempleo en Bolivia al primer trimestre de la gestión 2020 aumentó del 4,8% a 8,1% desde el cierre del 2019. Según el Centro de Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), la pobreza se ha agravado, la tasa de desempleo urbano ha subido, y la informalidad ronda al 80 % de la población económicamente activa. Recuperado de: <https://ideasparaelfuturo.caf.com/media/1746/concurso-de-ensayos-caf.pdf>. También ver CEDLA en: <https://cedla.org/obess/xinhua-covid-19-aumenta-desempleo-en-bolivia-de-48-a-81-en-cinco-meses/>

diferentes esquinas, calles y avenidas donde antes no se los veía, como en la plaza bicentenario del Monoblock de la UMSA y las esquinas la avenida Camacho.⁵⁸

Siguiendo con las estimaciones de desempleo y algunas conversaciones informales con comerciantes ambulantes dispersadas por las calles en aquel periodo, efectivamente eran personas desempleadas u comerciantes de otros rubros o actividades que habían quedado suspendidas por la cuarentena, por ello aparecieron masivamente debido a la restricción de sus negocios,

Vivimos con miedo, porque nos quitan nuestra mercadería. Nos quitan, las vendedoras del mercado salen en grupo y nos quieren quitar nuestros productos (...). Tuvimos que salir porque no nos alcanza para el mes, a mí el bono recién me va a llegar. Vivo del día, antes era artesana, vivo del comercio. (Comerciante ambulante, vendedora de trajes de bioseguridad/ 11-05-20. Calle Díaz Romero)

El problema álgido era para las comerciantes consuetudinarias que se dedican a la venta de productos para la canasta familiar porque en este periodo aparecieron más comerciantes que vendían estos mismos productos en las calles, aumentando la oferta principalmente de frutas y verduras. Como mencioné anteriormente, la cadena de comercialización se compone de diferentes eslabones de comerciantes intermediarias. Las comerciantes que aparecieron en la pandemia eran vendedoras minoristas, y otras que vendían al raleo. No eran comerciantes mayoristas, por eso las comerciantes que venden al por mayor percibieron más ganancias, mientras que las comerciantes que venden al por menor percibieron más competencia.

Yo, por ejemplo, te voy a contar de mí, tenía el orden, a mí no me ha afectado. Más al contrario ha sido mejor para mí la cuarentena porque se vendía más de lo que era antes de la cuarentena. Todo normal porque desde el ministerio, igual me han dado el orden. Para traer, para comercializar porque era alimento de la primera necesidad ¿nove? (...). Venía a las 11:30 de la noche, aquí al mercado, hasta las 05:00 de la mañana. Todos. Ya 5:00 de la mañana llegaban los militares, ehhh estaban por el número de carnet ¿nove? Doce menos veinte, ya habría... les abastecía hasta 5:00, hasta 5:00 de la mañana. Normalmente, abro 05:00 de la mañana, hasta 6:00 de la tarde, así. Por los militares ellos (se refiere a los compradores) llegaban a las 05:00, por eso trabajábamos toda la noche. Era como de día vender en la noche, todo ahorita como ves, así estaba en la noche. Hemos trabajado así unos 2, 3 meses, todo el tiempo en que estaba militarizado... (Productora María. Mercado Rodríguez, 29-04-21).

En el caso de las comerciantes mayoristas -que son otro tipo de comerciantes con más capital- ya que agarran grandes cantidades de mercaderías, la pandemia fue una reconfiguración que les permitió ganar más compradores. Ellas no solamente vendían a sus caseros conocidos, sino también a otras personas que se dedicaron a vender productos de primera necesidad. En cambio, las comerciantes que estudiamos en esta tesis percibían una baja en sus ventas porque tenían más competencia en el mercado había más oferta de productos de primera necesidad.

⁵⁸ Ver anexos N°2 y N°8.

- ¿Cómo va la venta estos días?

No había venta... todas ferias se han hecho en cada zona. Verdura han salido a venderse, por eso ya no bajaban aquí... (se refiere a los compradores) en todo lado se han armado ferias, ese la pobreza debe ser digo yo también. (...). (Vendedora de frutas, feria Señor de Mayo, 25-05-20)

En este punto es importante hacer notar que la autorización de ferias y mercados móviles respondía a una política denominada “*plan del productor al consumidor*”, es decir, fue una medida pensada para los compradores, no para las comerciantes, porque se buscaba que los ciudadanos no tengan que movilizarse hasta los mercados. Lo que no se esperaba fue la proliferación de más comerciantes que a la larga iba a quitar compradores a las vendedoras en los mercados.

En suma, en este periodo vemos que las restricciones del Estado para combatir la pandemia amenazan algunos derechos ganados por las comerciantes. Por ejemplo, el derecho a la venta que han conseguido las comerciantes de la feria Señor de Mayor con la “patente” y la “ley de inamovilidad de puestos” es desfasada porque se suspendió el comercio en medio de la calle para evitar la aglomeración de personas; además, se restringió sus ventas a un día a la semana, y luego a un día y medio. De igual modo, en el mercado Miraflores, aunque son comerciantes con patentes que tienen una organización constituida, fueron despojadas de sus espacios de venta al detectarse casos positivos de Covid-19 que implicó el cierre del mercado.

Entonces ha llegado en la mañana, ha venido la alcaldía y ha dicho que “a la 13:00 de la tarde lo voy a cerrar” ha dicho. Entonces, yo tenía carne, ¿qué voy a hacer con esa carne? No voy a ir afuera, no se puede. Entonces eso es lo que estaban rogando, de que por lo menos nos permitan vender la carne, pero ese día no nos han dejado. Sí o sí hemos tenido que llevar, sacar la carne afuera. Entonces eso es lo que estaban rogando, de que por lo menos nos permitan vender la carne, pero ese día no nos han dejado. (...) Porque tenían también carne, ¿y dónde iban a llevar la carne? No se podía, eso o sino otros lo han tenido que rematar a las personas. Entonces así, de la nada, no nos han dicho. Digamos, un viernes, “lunes vamos a cerrar”, no nos han dicho nada. (Maribel. M. Miraflores. 25-05-21).

En la anterior cita la comerciante se refiere al momento en que la Alcaldía cerró el mercado Miraflores durante la cuarentena dinámica, aunque esta medida estaba legitimada por la normativa municipal (ver cuadro N°3) hubo perjuicios en su economía porque tuvieron que rematar sus productos, otros se echaron a perder, dañando su capital y ganancias. Por eso señala que las maestras mayores intentaron abogar por ellas con la alcaldía para que les diera más tiempo. Sin embargo, el mercado se cerró de inmediato; cuando una organización es desfasada por la rigidez y obsolescencia de la institucionalidad hay vulnerabilidad institucional (Wilches-Chaux, 1993).

III.III. I. Un casi retorno a la normalidad “2021”. -

Del conjunto de problemas que enfrentan las comerciantes el año 2021, nos limitaremos a los problemas relacionados a su dinámica comercial y economía. Uno de los principales

problemas identificados en este periodo es la reducción en sus ingresos diarios a causa de la crisis económica que se refleja en la poca venta. Cabe señalar que este periodo se caracteriza por la extensión de la crisis económica desde el 2020, de acuerdo a la Encuesta Continua de Empleo, (ECE 1-2021), la tasa de desocupación en el área urbana alcanzó el 10,8% el tercer trimestre del 2020, y luego el 8,7% para el primer trimestre del 2021, de acuerdo a los datos del INE estas cifras representan las más altas en los últimos ocho años. Asimismo, estos datos señalan que la PEA (Población Económicamente Activa) tuvo como principal actividad el comercio (25,2%), seguido de industria manufacturera (14,5%) (INE, encuesta continua de empleo, primer trimestre 2021). Por su parte, Escóbar y Hurtado, (2022) señalan que la caída del PIB el 2020 con la paralización de diferentes actividades económicas ocasionó un deterioro en los ingresos de los que se encuentran en actividades informales, desempleo generalizado, y profundizó las desigualdades sociales, especialmente entre los trabajadores independientes y los asalariados. Así, pese a los discursos de reactivación económica, las condiciones de desigualdad laboral perduraron antes y después de la pandemia, como también, el escepticismo de los trabajadores por cuenta propia hacia el Estado, pues, pasada las cuarentenas, continúa su situación de precariedad laboral (sin salario fijo, desprotección social, y nulos derechos laborales, etc.) (Escobar, Rojas, & otros, 2021) (Escóbar & Hurtado, 2022). Por eso, algunos autores han hecho referencia a este periodo de la pandemia como el “fin del contexto de bonanza económica” (Laserna, 2021, pág. 7).

Según los estudios en temática informal, mientras el Estado continúe con la política económica orientada al patrón de desarrollo primario exportador, de nula generación de empleos, las condiciones de trabajo en el país continuarán en manos de los mismos trabajadores (Escobar, Rojas, & otros, 2021; Escóbar & Hurtado, 2022; Wanderley, 2009). Por eso, el retorno a la “normalidad” para el 2021 también significa el retorno a las amenazas diarias de la vida cotidiana.

En el año 2021 se ve un escenario donde las comerciantes quedaron más vulnerables económicamente debido a las consecuencias que dejó el 2020, como muestran los datos del CEDLA. Aumentó el desempleo y por ende aumentó el trabajo por cuenta propia con mayor presencia de mujeres, también hubo rubros afectados debido a la caída de la demanda, por ejemplo, en frutas y verduras (Escóbar & Hurtado, 2022, págs. 86-87). Las comerciantes refieren a una economía “deteriorada por la pandemia” porque el principal problema en los tres centros de abasto sigue siendo la escasez en sus ventas. Por ejemplo, en la feria Señor de Mayo los ingresos diarios que obtienen las comerciantes se van principalmente en sus gastos diarios, algunas señalan que incluso tienen deudas con sus acreedoras (las mayoristas) porque agarran sus productos y les van pagando poco a poco, ya no al contado (Adelaida, 2021; Maribel, 2021). Algunas tienen deudas con el banco para volver a reinvertir en sus mercaderías. En el caso del tambo Santa Rosa, las comerciantes dicen que disminuyeron la cantidad de chipas de plátano que traían, porque señalan que ya no se vende mucho. Entonces, ellas señalan frases como “el capital está deteriorado”, “me lo he comido el capital” o “el negocio ha muerto” porque ya no generaban los mismos ingresos que generaban antes de la pandemia. En consecuencia, tuvieron que tomar la fracción que destinaban a su capital para poder satisfacer principalmente sus necesidades inmediatas.

Cuadro N°5. Problemas por la escasez de ventas

| | |
|----------------------------|--|
| <p>Feria Señor de Mayo</p> | <p>Los días de feria es el único día que puedo rescatar, digamos el sábado y el domingo. Pero, de lunes a jueves, es para no... para llevar a la casa, te compras pan y ahí está. Te vas <u>comiendo el capital</u>... así es. Entonces, si así estamos sobreviviendo ahora.</p> <p>El capital está deteriorado, si bien hay para rescatar esos días de feria nada más. El diario, de lunes, a jueves, a viernes, es prácticamente para el día: como decimos siempre “si nosotros vendemos, comemos; si no vendemos, no comemos” ¿no? Encima, nuestros acreedores dicen pues, “ya páguenos” ya no vas a poder retirar el capital y le das un 50% te queda un 20%, la mitad que no has vendido y se va deteriorando la mercadería, llegas al fin de semana, lo liquidas, ya no recuperas el 100%. Agarras otro para suplir y así sucesivamente.</p> |
| <p>Mercado Miraflores</p> | <p>Ahhh mira, yo te digo, invierto digamos 100 bs ¿ya? De esos 100 bs mi ganancia es 10 pesos y el 90% eso es mi capital, eso es mi ganancia. De cada 100, 10 pesos es la ganancia. Si por decirte, invierto del pollo digamos 1.000 pesos gano, 1.000 pesos vendo: 100 pesos es mi ganancia, en esos 100 pesos están todas las cosas que te he dicho (pasaje, comida y un ahorro pequeño para la luz, agua, alquiler) y el resto es mi capital. Así es. (...) Al día, a eso se refiere, muy aparte del capital, que yo invierto todo esto. Entonces obviamente que tengo que comprar y vender, comprar y vender, para mantener el capital. (...). Yo no duermo cuando tengo deudas digo “¿qué voy a hacer?” “no hay venta” “¿de dónde voy a conseguir?” ... No como, tengo una preocupación que no me deja dormir.</p> |
| <p>Tambo Santa Rosa</p> | <p>Entonces, ya el plátano, siempre, siempre, tiene que bajar, porque sino, ya se hace ch’ėje, ósea ya sale puntitos al plátano ya no se puede vender al precio, porque la gente dice, “no, esto ya está maduro”. Hay veces llegando a mi casa, al día siguiente nomas dicen, “ya no va a aguantar”, dicen. Y dependiendo de eso tienes que rebajar el precio para avanzar y poder sacar su, poder sacar el capital de lo que agarras, para salvar eso.</p> |

Fuente. Elaboración propia en base a entrevistas: Adelaida, Sonia y Jhosselyn.

En este periodo se reaviva el discurso de vivir “al día”, pues señalan que el capital está deteriorado y que sus gastos diarios y deudas merman sus ganancias y lo que destinaban a su reinversión. Si bien, el discurso del día a día ya estaba presente antes de la llegada de la pandemia, como evidencian los estudios de Escobar (1989) y Peredo (2001), en este contexto se profundiza su vulnerabilidad socio-económica, pues señalan que ya no tienen capacidad para el ahorro y que enfrentan problemas con sus acreedores.

Mmmm han hecho algo (se refiere a las autoridades municipales), porque hoy en día hay más comerciante ilegal que antes ¿no? porque muchos han quedado desempleados, las fábricas, empresas han despedido porque no había plata para pagar ¿no es cierto? Entonces, había más comerciantes y hasta ahora la venta ha bajado... la

venta ha bajado totalmente... entonces eh... vivimos hoy para sobrevivir, para pagar las deudas en los bancos eh ¿no? (Adelaida. Feria Señor de Mayo. 25-03-21. El subrayado es nuestro)

El trabajo diario en este contexto se ha vuelto la lucha por la ganancia diaria. Asimismo, la comerciante expresa en un tono dramático el problema de la escasez en sus ventas. La noción de “sobrevivencia” repercute en una economía de subsistencia que brinda los medios necesarios para satisfacer las necesidades humanas (Ragazzini & Loritz, 2018). También, cabe señalar que, frente al problema de escasez de ventas, las comerciantes toman otras medidas para *recuperar* su capital, (asumen otras estrategias de refinanciamiento) así recurren a prestamistas, entran en deuda con sus acreedores, o se vuelven caseras del banco. Sobre la eterna deuda⁵⁹ que manejan estas comerciantes con el Banco, Rivera (1996) ha señalado la existencia de la segmentación en los mercados de crédito a través del ejemplo del *crédito solidario* en el caso del Banco Sol. Y que esto ocurre precisamente a costa de succionar los excedentes y las energías en fuerza de trabajo de las mujeres comerciantes (Rivera, 1996, págs. 165,284). También, Roig (2017) ha señalado la relación de deuda financiera que mantienen los sectores populares con los bancos. Donde quien predomina siempre es el acreedor, puesto que el actor popular, al estar inscrito en la relación de precariedad laboral, no tiene derechos de negociación o protección, así la institucionalidad utiliza mecanismos de estratificación o subvención tarifaria (Roig, 2017). En el caso de la feria Señor de Mayo se manifiesta fuertemente esta problemática,

No puedes pagar el monto que pagabas antes. La reprogramación, cosa que el banco jamás va a perder porque la reprogramación igualito nos están echando el interés, pese a que hay un... un decreto, no sé cómo; sí, un decreto del gobierno de que no se debe cobrar el interés ni nada de eso y ellos qué argumentan, dicen: “sí, el diferimiento ha pasado sin intereses sin pagar nada”, de los diez meses que no hemos pagado al último mes. Pero, por el tiempo de reprogramación sí nos están cobrando “interés” ¡uy! sí. Eso no está estipulado en el decreto, tiene conocimiento y bueno... entonces, eso es lo que dicen los bancos, ¿ya? entonces ya ha entrado en una deuda digamos en el banco... Y, ahora como la venta ha bajado, por ejemplo, yo saco mis -un ejemplo te pongo- digamos antes sacaba mis seis, siete bolsas de limón, ahora saco dos. (Adelaida. Señor de Mayo. 25-03-2021).

A propósito de las deudas, en el año 2020 el gobierno sacó algunas medidas a corto plazo para paliar la crisis y el desempleo, por ejemplo, la reducción en tarifas de electricidad, gas, agua; la prohibición de estos servicios básicos; prestación de microcréditos y los bonos universales (500 bs.); diferimiento de pagos de obligaciones al sistema financiero; diferimiento y condonación de deudas tributarias. Sin embargo, según el CEDLA estas medidas resultan ser más favorables a las empresas que a las familias, “El diferimiento de pago de interés y capital por los créditos bancarios mientras dura la emergencia representa

⁵⁹ En contextos normales también Peredo señala que las ganancias de las comerciantes vienen ineludiblemente acompañadas con deudas (Peredo, 2001, pág. 61).

un ahorro de 1.000 millones de dólares.” (Escobar, Arze, & Hurtado, 2020, pág. 17). Así es como los bancos y programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa se benefician de la ampliación de pagos e intereses (Escobar, Arze, & Hurtado, 2020).

La observación directa en este periodo, también, nos permitió registrar algunas expresiones de las comerciantes en este marco de escasez de ventas. Como señala, Schütz (1972), la conducta externa de la persona es un campo de expresión para el intérprete (1972: 52). En el tambo Santa Rosa vi lo siguiente: cerca de la puerta del garaje, estaba sentada doña Lupe, a su lado también está sentada otra vendedora adulta mayor. Ambas llevan mantillas gruesas, y tienen sus brazos entrecruzados con sus manos agarradas que están apoyadas sobre sus vientres. No conversan entre ellas, están sentadas observando sus plátanos y a las personas que pasan. Al frente (sobre la acera) está sentada Jhosselyn y otras comerciantes, ellas tienen sus propias tarimas, pero tampoco conversan entre ellas. Toda la mañana y parte de la tarde no hubo mucha venta; algunas personas se detienen a preguntar cuánto está el plátano, pero no compran. Lo único que se escucha en el tambo es el llanto de los bebés; en este espacio de comercio hay 3, casualmente todas son niñas, y sus mamás las traen de vez en cuando. Sus mamás los cuidan mientras venden. Una vendedora sentada al lado de Jhosselyn, de alrededor de 25 años, tiene en sus brazos a su bebé envuelta en una manta rosada polar, tiene menos de dos años. La bebé llora de rato en rato, su mamá le muestra un video de *Bob esponja* en su celular; también, la abraza mientras ofrece sus plátanos a los transeúntes, o, le da leche. Con una mano agarra su celular y con la otra sostiene a su hija mientras ofrece el plátano diciendo, “llévate caserito platanito”. (Observación no participante, tambo Santa Rosa. 21-07-21). Luego hablaban entre ellas y decían, “ya no hay venta”, dicen que bien vendían antes, dicen que ya no hay negocio, especulan que, “el Revilla se lo ha llevado toda la plata junto con su mujer, que tiene su empresa”. Dicen, “toda la plata se lo han vaciado” y luego dicen, “el negocio ha muerto”. Entonces, ellas comienzan a chicotear con algunos trapos sus productos para que se vendan, o como ellas dicen, para que “se vayan”. Una de ellas saca un plátano, lo pela y lo pone en la cima del montón para que pueda exhibirse mejor a los compradores. Otra vendedora se ríe de esta acción, le dice “hasta con carita le habías puesto”. (Notas, cuaderno de campo. Tambo Santa Rosa, 23-04-21). Lo que expresan estos gestos corporales es la desesperación y frustración de las comerciantes por la poca venta.

¿Finalmente, cómo va tu venta?

Mmm pues, bastante... ha bajado la venta demasiado. Ya no es como antes, antes, por ejemplo, en el mañana venías y vendías por lo menos unos 400 bs. Y en la tarde otros 300, o 200. Pero, ahora ya no es así: vienes en la mañana y tu..no es, vendes un 25, ya no es como antes era la venta.

- ¿Tú crees que es por la pandemia que también ha influido en esto?

Si, yo creo que sí, porque económicamente hemos bajado bastante, en el, a nivel nacional, entonces si la gente no tiene plata obviamente, no, no va a venir, porque va en cadena ¿verdad? Uhm, y si la gente no tiene, no nos compra, ni nosotros compraríamos. Todo ¿nove? Va en cadena ps. Entonces ha bajado ps, bastante. Es (apunta a sus plátanos) por ejemplo es todo lo que he sacado en la mañana, y cuántas

horas ha pasado (eran las 15:00 de la tarde).. ni siquiera he acabado eso. Aha, si no, entonces ha afectado bastante. (Juana, tambo Santa Rosa, 16-07-21)

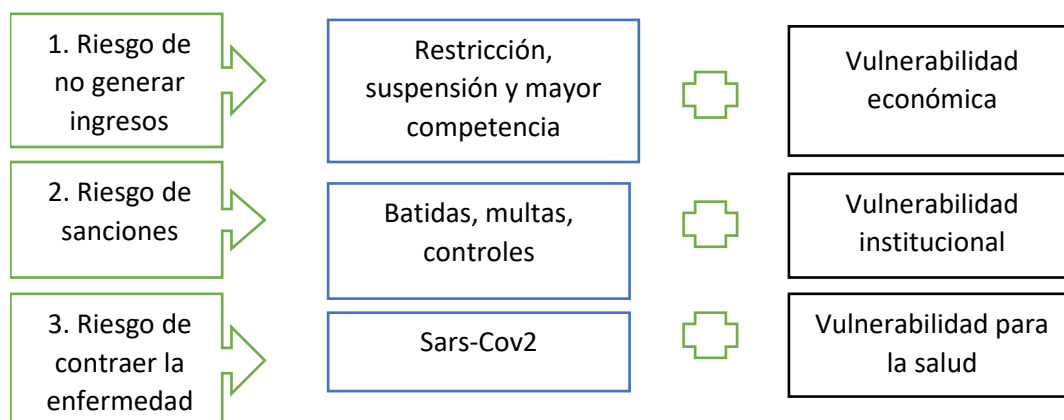
El gasto de los asalariados constituye ingresos para las comerciantes en actividades terciarias de la economía informal, como el comercio, por eso el impacto es directo cuando hay crisis, como sostiene Neffa (2023). En momentos de crisis, se reducen los salarios, aumenta el subempleo, la indigencia, como la precarización del empleo (Neffa, 2023, pág. 95).

En el tambo Santa Rosa, particularmente, las vendedoras enfrentan otros problemas aparte de la escasez en sus ventas: lidian constantemente con las batidas, buscan superar el trámite administrativo para dar legalidad a sus puestos; es decir, piden audiencias con la Alcaldía constantemente, pero me dijeron que no son atendidas. También, enfrentan riesgos por accidentes de trabajo. En este último punto, Jhosselyn me contó que el otro día tuvieron un accidente al recibir las cargas. Su hermana estaba poniendo una piedra detrás de la llanta del camión para cuñarlo y que puedan descargar los plátanos. Pero, al poner la cuña detrás de la llanta, el camión retrocedió un poco y la mano de esta vendedora quedó atrapada, gritó muy fuerte, todas las vendedoras del tambo se asustaron. Jhosselyn fue la primera en gritarle al chofer que se vaya adelante. Para entonces los dedos de la mano de la vendedora ya estaban totalmente fracturados y con mucha sangre, dicen que tuvieron que hacer acuerdos con el chofer por el dinero para los gastos de la curación de la comerciante. (Notas, cuaderno de campo, tambo Santa Rosa. 9-07-21). El anterior registro muestra la vulnerabilidad de las comerciantes a sufrir accidentes de trabajo. En este caso, la comerciante estaba recibiendo sus mercaderías, la cual forma parte de su dinámica comercial, pero, pese a conocer las dinámicas de este trabajo, son propensas a sufrir diferentes accidentes. El hecho de que estas trabajadoras no tengan acceso a los derechos de seguridad social, principalmente, a un seguro de salud, es un aspecto que resaltan los estudios en economía informal (Wanderley, 2009; Péres, Casanovas, Escóbar, y Larrazábal, 1989). Los trabajadores inmersos en la economía informal se caracterizan por su alto grado de vulnerabilidad para enfrentar situaciones de riesgo como: enfermedades, accidentes de trabajo, muerte, subida de precios, pérdida de empleo, etc. (Wanderley, 2009, pág. 162),

En este capítulo vimos que las comerciantes son un sector que vive contidianamente enfrentando problemas y riesgos. Estos no se delimitan al contexto de la pandemia, también están presentes en contextos normales: batidas, competencias, escasez de ventas. Sin embargo, con la llegada de la pandemia, estos problemas y riesgos se fortalecen incrementando su vulnerabilidad económica, institucional, organizacional y para su salud. Por un lado, los riesgos que amenazan sus ingresos económicos son: vender un día a la semana; no salir a vender por la cuarentena; no salir a vender los fines de semana; no salir a vender por los encapsulamientos y rastrillajes; la suspensión del transporte que les impedía transportar sus mercaderías y llegar hasta sus puestos de venta; contraer la enfermedad porque implicaba la suspensión del puesto; y la poca venta. Por otro lado, las sanciones surgían por evadir las restricciones como: salir en días no autorizados según terminación de C.I. eso generaba la probabilidad de ser multado o arrestado; también, circular en horarios fuera de los permitidos implicaba multas o arrestos; vender en horarios fuera de lo permitido

implicaba decomisos (batidas); manejar autos sin permisos implicaba multas y arrestos; vender sin patente y permiso de comercio implicaba multas, decomisos (batida). En suma, todas estas sanciones pueden ser agrupables en riesgos de sanciones. Además, estaba la amenaza del nuevo Coronavirus, como un riesgo que surge en la pandemia.

Gráfico N°4. Riesgos identificados en la pandemia 2020-2021



Fuente: Elaboración propia siguiendo el esquema de factores de vulnerabilidad de Wilches-Chaux (1993) y Roosta (2012). Los cuadros en azul representan las amenazas y en negro a las vulnerabilidades. La gráfica también representa la jerarquización de riesgos desde la perspectiva de la comerciante.

Así, en los años 2020 y 2021, las mujeres comerciantes ya no lidian solamente con los riesgos derivados de las fluctuaciones económicas del mercado, sino también con: el fortalecimiento de la fuerza represiva del Estado; con el fortalecimiento de la burocratización para conseguir permisos; con la amenaza de contraer la enfermedad del Coronavirus, y con el aumento de competencia, debido al ingreso de más comerciantes al mercado. La irrupción de la pandemia pone en evidencia distintas vulnerabilidades de las comerciantes, pero, la vulnerabilidad socioeconómica no se limita a este periodo, como señala Wanderley la característica de vulnerabilidad de estos trabajadores por cuenta propia reside en que perciben bajos ingresos e inestables (2009, pág. 191). Asimismo, la pandemia por Coronavirus representa una irrupción al orden prefijado de rutinas diarias de las comerciantes, como también un periodo de ruptura de confianza (Le Breton, 2021); hay un retroceso en sus derechos ganados y formas de organización colectiva, puesto que, se reaviva el discurso de la necesidad y se ven más vulnerables a los riesgos.

CAPÍTULO IV

REPRESENTACIONES SOCIALES DEL RIESGO: EL SIGNIFICADO DE VIVIR DEL “DÍA A DÍA”

De acuerdo a Beck (1998) la concientización de riesgos viene de una racionalidad técnico-científica expresada en discursos de los expertos hacia la población, entonces, en este contexto, “... hay que preguntar cómo, en el ejemplo de la percepción del riesgo, se forma socialmente la “racionalidad”, por consiguiente, cómo es esta creída, cuestionada, definida, redefinida, adquirida y perdida” (Beck, 1998, pág. 66). La anterior cita ilustra lo que se pretende hacer en este capítulo; comprender cómo se construye socialmente la forma de pensar de los sujetos sobre los riesgos de: Coronavirus, sanciones, y no generar ingresos. Lo que se infiere en un primer momento de la pandemia es que el SARS-CoV2 es un tipo de riesgo invisible que escapa de la percepción automática de los sentidos; por lo que se recurre al criterio científico o “experto”; sin embargo, cabe preguntarse si las comerciantes construyen su representación del riesgo en base al criterio experto, o éste se forma en base al conocimiento de “sentido común” (Jodelet, 1986).

IV. I. Representaciones iniciales del Coronavirus. –

De acuerdo a Jodelet (1986) la manera de pensar la realidad cotidiana está vinculada con aspectos sociales como: el contexto, la comunicación, marcos de aprehensión del bagaje cultural, códigos, valores e ideologías relacionadas a posiciones sociales específicas (1986, pág. 473). También, la manera de aprehender los acontecimientos de la vida diaria se forma a través de las experiencias y comunicaciones sociales. Lo cual constituye el denominado *conocimiento de sentido común, pensamiento natural, o conocimiento práctico* opuesto al conocimiento científico (Jodelet, 1986, pág. 473). En el caso de las comerciantes, ellas van formando sus representaciones iniciales del riesgo de Coronavirus a partir de diálogos con sus con autoridades municipales, con sus caseros, o rumores entre ellas mismas; también, de informaciones vertidas de medios de comunicación, TV, radio, Facebook, etc. Lo cual muestra una elaboración de conocimiento de sentido común a través de la comunicación social (Jodelet, 1986).

El arribo del Covid-19 es un acontecimiento nuevo, “desconocido” que inicialmente constituye una zona limitada de significado⁶⁰; así, las primeras representaciones del riesgo por Covid-19 se forman a partir de interacciones sociales que luego permitirán dar sentido a este fenómeno inesperado. Por ejemplo, al inicio de la cuarentena, en el Mercado Miraflores las representaciones del riesgo de Coronavirus se formaban con la intervención de las autoridades municipales.

En Miraflores, siempre ha tenido, siempre hemos tenido información un poquito extra, ya que la Alcaldía se encuentra aquí mismo. Entonces, en cuanto a previsiones, limpiezas, aseos, es constante en el mercado, siempre ha habido por lo menos al año

⁶⁰ Según Berger y Luckman, las zonas limitadas de significado se caracterizan por desviar la atención del orden de la vida cotidiana (2003, pág. 41).

unas 4 veces, sino, es decir que más hay fumigaciones y todo lo demás. Entonces los funcionarios de la Alcaldía ya nos prevenían, o sea, ya nos han exigido con anticipación a todo esto antes de que suceda en los demás mercados ¿ubicadas?, ya nos pedían medidas de bioseguridad, nos pedían un atuendo, ehh esa percepción ha hecho que básicamente un poquito nos pongamos toditas alerta, “¡qué está sucediendo!” y todo lo demás. Cuando ya surgió el tiempo de horarios, de transitar de acuerdo a horarios y empezaron a cortar los horarios, empezaron a comenzar los tipos de cuarentena rígida y demás. Esto ya ha causado bastante temor. (Nora. M. Miraflores 02-06-21)

La cita se remonta a un periodo de cuarenta rígida donde se percibía el cambio de un estado de normalidad a un estado de riesgo donde se irrumpen las rutinas normales y se imponen las restricciones por pandemia, la fiabilidad en la subjetividad de los sujetos es reemplazada por miedo e inseguridad (Giddens, 2015; Lemkow, 2002). También, estas alteraciones comenzaron a manifestarse al ver el comportamiento de las autoridades municipales que se relacionaba con un estado exaltado y temeroso por el nuevo virus, exigían que las comerciantes implementen nuevos atuendos (trajes de bioseguridad), las medidas se refieren al uso de barbijos, alcohol, distanciamiento físico, etc.

Entonces, la noticia impactó bastante. Las impactó bastante. Y no sólo a ellas, sino a muchas personas, al personal de acá, entonces a muchos, porque de acuerdo a las exigencias que también la alcaldía les hacía, los hacían desesperar, entrando en shock toditas, entonces “¡que tiene que haber medidas de bioseguridad! ¡distanciamiento! y demás”. Entonces comenzaron a, incluso, a franjar los sectores, comenzaron a poner espacios para distanciamiento (...). (Nora. M. Miraflores 02-06-21).

La anterior cita expresa las primeras informaciones que conocieron las comerciantes sobre el Coronavirus. A partir de las entrevistas y conversaciones informales con las comerciantes durante la cuarentena rígida fuimos conociendo que ellas iban formándose una idea del Covid-19 a partir de informaciones transmitidas en su comunicación con otras personas, y se relacionaba a: un virus fuerte, una enfermedad mortal, enfermedad peligrosa, enfermedad grave.

...masomenos... un resfriado masomenos, una enfermedad bien mortal, una enfermedad mortal pues y sigue, eso mis hijos me dicen, todos dicen, mis hijos estudiantes universitarios son, por eso me da miedo contagiarles llegando a la casa (...). Así, llego a mi casa, me saco la ropa, lo pongo con lavandina los zapatos, todo hay que lavar, todas las cosas que utilizo. (Abarrotera, 11 de mayo del 2020).

Por su parte, la imagen de la enfermedad era plasmada por distintos medios de comunicación que mostraban la figura de un microorganismo nuevo traído del extranjero. También, muestra cómo las informaciones que recibieron construyeron una imagen del Coronavirus como una enfermedad letal; estas formas de concebir el Coronavirus influyeron en su comportamiento; por ejemplo, mantener distancia de persona a persona. Las comerciantes no describen la figura del microorganismo tal cual, sino señalan un conjunto de significados a partir de lo que vieron o escucharon en los medios televisivos.

- ¿Dónde escuchó por primera vez del Covid-19?
En el informativo. En España decían que había en la China. Pensé que era una gripe, no le di importancia. (Abarrotera. Miraflores. 27-04-2020)

El año pasado, en diciembre, en las noticias decían, en internet. Pensé que era una gripe cualquiera, que no es tan fuerte. (Verdulera. Señor de Mayo. 11-05-2020)

Al volver de Vizcachani me he enterado, no sabía por qué barbijo usaban. En la televisión nomás nos han dicho que era un virus que puede matar a los que tienen enfermedad de base. (Verdulera. Señor de Mayo. 07-10-2020).

En la tele nos han avisado y no creíamos. (...) tampoco teníamos información, después que ha pasado un poco... más o menos por marzo, abril, recién hemos tenido ya información, cómo tendríamos que cuidarnos, cómo teníamos que mantener una distancia, usar barbijo... (Carnicera. Rodríguez. 09-09-2020).

IV.I. I. Escepticismos y experiencia directa con la enfermedad. –

Retomando la comprensión motivacional para entender los signos y sentidos contenidos en las representaciones sociales sobre los riesgos, nos servimos del acto comunicativo (Schütz, 1972). Preguntamos a las comerciantes ¿qué pensaban de la enfermedad del Coronavirus? lo que mostró que existían diferentes sistemas de referencias que les permitían interpretar el nuevo fenómeno y asignarle un sentido. Inicialmente, distinguimos dos tipos de sistemas de referencia: una que concebía el Coronavirus como una enfermedad peligrosa y otra que negaba este riesgo, el escepticismo. En el primer caso, las comerciantes asociaban el Covid-19 como un virus nuevo y peligroso. En consecuencia, la imagen lingüística es Coronavirus o “Covid-19” y el significado o concepto es “una amenaza para la salud y para la vida”. Esta forma de pensar sobre el riesgo de Coronavirus las motivaba a adecuar sus comportamientos a las medidas de bioseguridad: usar barbijos, ponerse guantes, usar trajes de bioseguridad, etc. En su lenguaje expresaban:

Llegando a mi casa bien me cuido, atomizador uso en casa. Da miedo también esta enfermedad, mi ropa me desvestía en la puerta (de su casa) todavía me da miedo, grave (...). Una pena, triste, pues. Con mi vida arriesgando salgo porque toda clase de gente viene al mercado. (Frutera. Señor de Mayo. 25-05-20).

Otra comerciante señalaba,

Sí, tenemos el mismo pensamiento, (se refiere a su mamá) ambos nos cuidamos. Siempre, caminamos con alcohol, en gel, con nuestro barbijo, así que no nos descuidamos. Tenemos miedo también, porque nosotros venimos así a vender, tengo hermanitos menores, tengo una hermana con discapacidad y debemos cuidarnos nosotros: vamos a llegar a la casa y les vamos a contagiar a ellos, ese miedo tenemos. (Carnicera. Mercado Kollasuyo. 15-07-20).

Estas representaciones de las comerciantes muestran una conciencia del riesgo basada en el temor y la pérdida de seguridad por el contexto de la pandemia. En este caso el Coronavirus si representa un riesgo porque se reconoce que hay una amenaza para la salud, por ende, la probabilidad de causar daño a miembros de su familia al volver a sus casas del mercado.

El segundo sistema de referencia -que se daba al mismo tiempo que el primero- consistía en una negación a la enfermedad. El escepticismo es la negación y la no creencia en el riesgo (Beck, 1998). Este escepticismo se explicaba por diversos marcos de interpretación, entre ellos: a) el virus era una estrategia política del gobierno de Añez para perpetuarse en el poder; b) el virus era algo inventado por países extranjeros; c) el virus era sólo una situación pasajera, pero con perjuicios reales en su cotidiano. En todo caso, el escepticismo por el riesgo de Covid-19 se puede justificar debido a su característica de invisibilidad en el periodo de la cuarentena rígida porque aún no abundaban los contagios y solo se escuchaba rumores de los síntomas graves de la enfermedad, era similar a los riesgos invisibles que describe Beck en las sociedades del riesgo⁶¹ (Beck, 1998, pág. 47). Asimismo, en algunos casos, el escepticismo podía estar relacionado con el contexto de polarización política que se vivía el año 2020, después de la crisis política del 2019,⁶² (Hummel, Velasco, & otros, 2020, pág. 102) como expresan las siguientes citas,

Dicen que es política, porque la Añez no quiere salir. Política es. A esa chota le ha gustado el poder y ahora no se quiere ir. Política es. (Verdulera. Feria Señor de Mayo. 25-05-20)

Otra comerciante señalaba,

Nadies cree (se ríe) por ejemplo, las señoras de aquí que... yo digamos llevo ¿nove? y empiezan a hablar así, empiezan a decir: “no, ese Coronavirus no hay” ahh ¿sí? y ¿qué es? Digamos, ahh “es de la vieja chota”, así empiezan a decirle a la Añez... es que le odian, aquí todos le odian a la Añez. Entonces empiezan a decir: “no, esa vieja chota solamente para quedarse en la presidencia porque no quiere renunciar, por eso nomas ¡Coronavirus!, ¡Coronavirus! nomás dice”. Y empiezan a reclamar: “hay nosotras haciéndonos caso”, “así poniéndonos barbijo” (...). (Vendedora de plátanos. Tambo Santa Rosa. 08-07-20)

⁶¹ Beck señala que los riesgos de la modernización tienen la característica de invisibilidad. Por ejemplo, indica que las contaminaciones nucleares, químicas, y otras sustancias nocivas pueden estar contenidas en la comida y viajar en el aire escapando por completo de la percepción humana inmediata (1998, págs. 33,47). Un escenario parecido se describe al inicio de la pandemia el año 2020, por ejemplo, De Sousa indica que el imaginario de la sociedad definía al Coronavirus como el “enemigo invisible” que viaja por los aires, genera miedo y caos generalizado (De Sousa, 2021, pág. 19).

⁶² De acuerdo a Hummel, las políticas sanitarias que adoptó el Estado en los primeros seis meses de la pandemia fueron necesarias pero insuficientes para Bolivia. Señala que la complejidad política y social que había dejado los conflictos del 2019 en el país tendrían repercusión a la hora de obedecer las políticas sanitarias del gobierno de turno el 2020, además señala que en Bolivia existe una afinidad político partidaria en los ciudadanos; en este sentido, la polarización en el país fue preponderante a la hora de obedecer las políticas públicas en pandemia (Hummel, Velasco, & otros, 2020, pág. 102).

La característica de invisibilidad del virus en este periodo de cuarentena permite otorgar nuevos sentidos a la enfermedad, en este caso como “falsedad” de coyuntura política. En la última cita, las expresiones de la comerciante manifiestan una construcción de conocimiento común sobre la enfermedad del Coronavirus a partir de comunicaciones e interacciones grupales de las mismas comerciantes para así otorgarle un sentido familiar y creíble para ellas. En este caso, concluyen que el Coronavirus se basaba en una falsedad del gobierno de turno. Asimismo, en este primer momento de pandemia no había una evidencia “palpable” de las afectaciones de la enfermedad del Coronavirus, por lo que las representaciones dieron lugar a diferentes marcos de interpretación a nivel colectivo y no sólo en el caso de las comerciantes⁶³. También, otras comerciantes construían un sistema de referencia que asociaba al Coronavirus como un “invento” de países extranjeros.

Yo pensaba que era, de yo, a lo menos pensaba que era de otro país que maneja a otros, como nos manejan, por eso. Como siempre ha habido ¿no? Como nos manejan a los países pequeños, yo pensé que era de los países grandes que eso han dicho a los gobiernos les estaban haciendo decir eso, que hay Coronavirus. Hemos escuchado en diciembre, pero no creía... (Vendedora de mercado cerrado, Rodríguez. 09-09-20)

El escepticismo plasmado en las citas anteriores asocia la imagen del Coronavirus como un riesgo “lejano” o distante de la realidad inmediata de las vendedoras. Esto pueden estar relacionada al hecho de que, al principio de la pandemia se escuchaba que la enfermedad surgió en China y luego se propagó hacia los países de Europa (Italia, España), los últimos países en reportar casos positivos fueron los del sur (ver cap. III).

También, en este periodo se vio que el escepticismo en muchos casos se relacionaba con las características etarias de las comerciantes. En distintas conversaciones y entrevistas, las comerciantes más jóvenes expresaban mayor aceptación a esta zona limitada de significado, (veían noticias sobre el Coronavirus desde sus celulares o en Facebook); mientras que las vendedoras adultas mayores eran más renuentes al nuevo riesgo. En este último caso, ellas trataban de interpretar el Coronavirus en base a su conocimiento de sentido común y bagajes culturales, hacían adjetivaciones que utilizan en su lenguaje cotidiano para asignar un sentido de realidad familiar.

○ ¿Qué piensa del Covid-19?

No hay, en el oriente habrá pues, en el calor, aquí qué va a haber, aquí no hay nada. En el oriente habrá porque esas gentes son sucias. Ese es en el oriente por el calor, toda enfermedad es siempre por el calor. Por el frío jamás, hay solamente tos, gripe, eso puede haber. Si se resfría ¿no? Sino se resfría, se abriga... tampoco no hay.

- ¿Ud. toma medidas de seguridad para el virus? Barbijos ¿así?

⁶³ Es importante mencionar que estas percepciones iniciales no solo corresponden al sector específico de las comerciantes, sino que la población en general manifestaba diversas especulaciones respecto al nuevo Coronavirus. Por ejemplo, H.C.F Mansilla menciona que la sociedad boliviana manifestaba diferentes falacias, como ser: rumores insensatos, paranoia colectiva, prejuicios irracionales y teorías conspirativas (Mansilla & Rivera, 2020, págs. 186-187).

No, nada, el único mi alcohol, medicina es.

- Entonces ¿no le da miedo..?

No.. (hace énfasis) no me da miedo, cómo me va a dar miedo ¡bah! (...).
(Abarrotera. Miraflores, 11-05-20)

Esta entrevista se desarrolló con una comerciante adulta mayor, dijo que tenía 90 años, se encontraba en el sector de abarrotes del mercado Miraflores. Mientras atendía su puesto se la veía muy tranquila, no usaba barbijo, hizo énfasis en la diferencia con otras señoras del oriente, y accedió a la entrevista porque el mercado estaba muy vacío, como ella dijo, “las ventas gota a gota están llegando” (Vendedora de abarrotes. 11-05-20). El escepticismo en este caso se plasma en la negación de la enfermedad, pero también establece un marco de interpretación que otorga sentidos más familiares para ella, asocia el Coronavirus con enfermedades que abundan en el oriente boliviano. También puede apoyar el hecho de que en esos primeros meses de pandemia el departamento con más casos de Covid-19 era el departamento de Santa Cruz⁶⁴.

Posteriormente, conforme transcurría el primer semestre del 2020, se pudo ver un cambio en las representaciones de las comerciantes que manifestaban tener escepticismo ante el riesgo de Coronavirus. El siguiente fragmento muestra la transición de negación a credibilidad sobre el riesgo por Covid-19:

... nosotras no pensábamos nada (se refiere al virus), solo veíamos las noticias, veíamos, el aumento, veíamos qué decían, qué era el Coronavirus, de cómo afectaba en todo el país, eso. O sea, todo era mediante ojos, tv, radio que nos hemos llegado a enterar. O sea, ¿si nadie lo ha vivido? Luego decían que era como tantas pandemias que hemos pasado (...) y así hemos ido asimilando la situación... primero era la afectación y muerte de personas que no conocíamos, luego ya eran cercanos. Entonces cuando ya eran cercanos las noticias, “ahh había sido por el Corona uhhh” yaya pues ya veíamos en las noticias. Ehhh ya era más creíble. Si no veíamos... No. Nos decían, cercanos, “ya”, es difícil a ratos de creer ¿nove? Ver para creer decimos. (Adelaida, Señor de Mayo. 25-03-21)

En primera instancia, se aprecia que el virus era algo irrelevante en que pensar; también, que los medios de comunicación daban la información al respecto, pero no generaban suficiente certeza para creer en la existencia del mismo. Luego, se puede notar el escepticismo de la comerciante al mencionar que era algo nuevo, extraño, hace pensar en la zona limitada de significado de este riesgo porque no era algo conocido en su acervo de conocimiento común, por eso menciona “nadie había experimentado aún”. Lo interesante de esta cita es que expresa una imagen del virus como un riesgo lejano; cuando la vendedora menciona que se escuchaba rumores de casos de personas que no eran conocidas. Luego, el riesgo se hizo más evidente y creíble cuando llegó a personas conocidas y familiares, sugiere un riesgo “cercano”. Y finalmente, la comerciante sostiene la importancia de visibilizar el riesgo para ellas mediante el código “ver para creer”, semejante a las sociedades de clases donde prima una cultura de

⁶⁴ Visitar página del Ministerio de Salud en primeras semanas epidemiológicas 2020.

la visibilidad, Beck señala que en las sociedades de clases los riesgos invisibles se rompen con la experiencia directa (1998, págs. 51,59)⁶⁵.

Igual que el anterior caso, otras comerciantes decían no tener credibilidad en el Covid-19 al principio de la pandemia, pero luego llegaron a contagiarse, y eso cambió la imagen de este riesgo porque experimentaron la enfermedad personalmente:

Un mes. No podía ni subir aquí, el corazón se me quería reventar, una agitación, tos tenía. Ahora ni tengo tos siquiera. ¿Acaso en la noche dormía? no dormía toda la noche. Yo quería que amanezca, era grave esa enfermedad. Recién he creído cuando yo he agarrado. (...). Tantas cosas que he tomado, mates he tomado de todo tipo. Ucha no. Ahora yo creo en esto. Porque yo lo he pasado. (Vendedora de feria. Señor de Mayo. 07-10-2020)

Este fragmento corresponde a una comerciante que al principio de la pandemia negaba por completo la enfermedad del Coronavirus. Ella lo asociaba como una estrategia política del gobierno de turno; sin embargo, al volver a realizarle otra entrevista en el mes de octubre -etapa post confinamiento- dijo que contrajo la enfermedad durante la primera ola de contagios y que experimentó los síntomas agresivos de la misma. No mencionó que haya tomado remedios de la biomedicina⁶⁶, sino que recurrió a tratamientos caseros, como los mates. Esto se vincula con la construcción del conocimiento de sentido común, debido a la experiencia que conduce a una nueva visión de la realidad, como señala Jodelet, “con la experiencia su conocimiento también se modifica” (Jodelet, 1986, pág. 491).

En otros casos, los cambios en representaciones sociales del riesgo por Coronavirus fueron más allá de la experiencia directa con la enfermedad, es decir, dejó de ser una probabilidad y se convirtió en algo real, palpable (Wilches-Chaux, 1993). Recurrimos a la utilización de nociones de “riesgo lejano”, “riesgo conocido” “riesgo propio” porque son marcos de interpretación reiterados en las entrevistas de las comerciantes que dan cuanta de los cambios en sus representaciones sobre el riesgo de Coronavirus, al pasar el año 2020.

Riesgo lejano

...en un principio se escuchaba ¿no?, te hablo, es como a partir de enero del año pasado, febrero ya se escuchaba las situaciones que estaba viviendo China y otros países también ¿no? Entonces, realmente eran cosas “para no creerlo”, me decía ella ¿no? Te hablo desde la percepción que mi mamá tenía, ella me decía que era un poco difícil de creer en esto, pero pasado el tiempo, pasaron los meses y empezó primero a surgir el primer caso en nuestro país ¿no? (Vendedora de mercado. Miraflores. 02-06-21)

⁶⁵ Al respecto, Beck refiere sobre los nuevos riesgos que: no solo basta con que sean reconocidos por las ciencias, o de la relación de causalidad con algunos hechos, puesto que estos riesgos no son perceptibles a simple vista, señala: “El encantamiento de la invisibilidad del riesgo puede romperse también a través de la experiencia personal” (Beck, 1998, pág. 59).

⁶⁶ La biomedicina hace referencia a la ciencia basada en experimentos e investigación derivados de la fisiología y la bioquímica en el campo de la medicina.

En este periodo, la primera representación social del riesgo por Covid-19 proyecta una imagen de lejanía, remite a la idea de una situación de desastre que primero se estaba desarrollando en otros lugares del mundo, y que posteriormente llega a Bolivia. Del mismo modo, comenzaron a escuchar la propagación del virus de uno a más casos. La comerciante se refiere a la representación social que tenía su mamá, era vendedora adulta mayor de frutas en el mercado Miraflores. Posteriormente señala,

Riesgo conocido

...yo le dije que corría mucho riesgo las personas de tercera edad, ella estaba entrando a la tercera edad, tenía exactamente 64 años. Entonces decidí yo tomar las riendas del negocio. Entonces ella ya no venía. Por cuidarla, por prever su salud, no permitimos que viniera ¿no? Sin embargo, en ese tiempo esa fue la percepción que tuvimos del virus ¿no? que al principio ¿no? era devastador. Pero, tras pasar el tiempo, vimos que las cosas fueron cambiando más y más y que ya empezaba a haber 1, 10, 100 casos. Entonces, esto ya se ha incrementado de una manera abismal los casos, entonces comenzaron a tener miedo ¿no? entre nosotros mismos. (Vendedora de mercado. 02-06-21)

A la llegada del nuevo Coronavirus al país en marzo del 2020 y las cuarentenas, las representaciones de riesgo lejano cambian a riesgo conocido. En este periodo las representaciones conjugan imágenes que tienen efectos tangibles en la cotidianidad de las comerciantes. Son las alteraciones en sus horarios y rutinas, los funcionarios de la Alcaldía generando un imaginario de peligro a partir de imposiciones como nueva indumentaria y exigencias de conductas de cuidado que cobran evidencia en sus interacciones rutinarias. En este periodo la representación social expresa el incremento de casos positivos de Covid-19, se basan en informaciones periódicas que emitía el ministerio de salud en medios televisivos. Y, en este punto, la representación del riesgo ya no se asocia a una noción de lejanía, sino genera una noción de un riesgo cada vez más cercano.

Riesgo propio

Luego, de manera interna, posterior a todo ello, algunas de las compañeras de este mismo mercado que, lamentablemente, han llegado a cruzar por la partida y una de ellas ha sido mi mamá que no sabemos las causas porque hemos hecho... se hacía constantes ehh... pruebas de sangre para ver si positivo o negativo. Y siempre salía negativo. Negativo.

...ese tiempo que mi mamá estaba internada... Y dijeron que “vamos a cerrar por precautelar” y lo cerraron este mercado dos semanas. A raíz de las dos semanas, para volver, teníamos que volver con la prueba en mano, ¿no?, y muchas de las comerciantes ya habían dado positivo. Precisamente, cuando estaba lleno los hospitales, era cuando a mi mamá, apenas logramos sí internarla, pero lamentablemente no se pudo, porque ya presentó un cuadro de neumonía, ya no existían pulmones...

- ¿Ha sido maestra mayor también?
Uhh sí, ha sido maestra mayor también, aquellos años. Entonces, tristemente se fue y es a causa de esta pandemia. (Nora. Miraflores. 02-06-21)

En este caso, la transformación del riesgo por Coronavirus en algo real forma una nueva representación que trae consigo experiencias asociadas a la pérdida de un ser querido. En este punto, sobra decir que el daño es evidente, sin embargo, se puede señalar que en el imaginario de muchas personas permanece el recuerdo de familiares que se fueron en medio de la primera ola de contagios el año 2020. Asimismo, las representaciones de este periodo están asociadas a hospitales saturados, daños evidentes a la salud, temor, y en algunos casos la vivencia del luto.

Por un lado, una vez que el riesgo de Coronavirus deja su característica de invisibilidad se vuelve algo real, remite a la experiencia vivida de haber contraído la enfermedad, sobre todo para el año 2021 donde la propagación de casos con la segunda ola de contagios era evidente. “...Pero después de que sucedió todo esto, ya no sabíamos ni quién, ni cómo, ni cuándo nos hemos contagiado. Porque todos hemos terminado finalmente dando positivo”. (Nora. Miraflores, 02-06-21).

Una vez que la población supera el riesgo por la enfermedad del Coronavirus, se forma una experiencia que va más allá de la conciencia científizada de los riesgos porque estos -en las sociedades del riesgo- se caracterizan por su invisibilidad, las personas pueden identificarlos a través del conocimiento científico de los expertos, no son evidentes, ni palpables a los sentidos (Beck, 1998, pág. 59). En cambio, en el caso de la pandemia, el riesgo del Coronavirus se manifiesta en síntomas agresivos: pérdida de olfato, fiebre, gripa, escalos fríos, en otros casos, falta de oxígeno. Así, la población misma experimenta los síntomas letales de la enfermedad del Covid-19; es decir, llega a conocer por sí misma la afectación de la enfermedad. En palabras de Beck podríamos decir que la pandemia representa una experiencia mundial del riesgo (1998, págs. 61-62).

Por otro lado, el escepticismo en algunas comerciantes parece estar relacionado no solo con la polarización política o con los riesgos de tipo invisibles, sino con factores culturales. Como señala Douglas, la cultura parece ser el principio codificador que permite a los grupos sociales tener o no credibilidad sobre los riesgos (1996, pág. 109). En el año 2021, luego de la experiencia de las olas de contagios las comerciantes manifestaron su desconfianza al proceso de vacunación masiva. Este escepticismo puede manifestarse frente a nuevos sucesos o fenómenos que no son parte de su vida cotidiana autoevidente. En palabras de Berger y Luckman (2003) representan zonas limitadas en su universo simbólico.

No vacuna. Yo le voy a decir por qué señorita: yo he pasado ya ese...ese COVID, pero con medicinas naturales. Esas veces daba miedo ir al hospital, porque la gente parecía que se internaba para morir ahí. Yo con medicina tradicional, hierbas. A mí esas pastillas no me hacen nada. Siempre medicina casera. Más preocupación me da, me pongo triste (con pastillas). (...). Yo me he curado con Kari-kari, orín con sal y mates. Covid ya no me da miedo, porque yo ya he pasado, ya me he curado.

- ¿Qué dicen las otras vendedoras?

No quieren hacerse vacunar, tienen miedo. (...) Unas dicen que hay que cuidarse mucho, otros dicen que un joven, de allá de la esquina, que se había hecho vacunar, se había bañado y había muerto después de eso, a la semana ha muerto. Las otras vendedoras también tienen miedo, así rumores uno escucha. Por otra parte, no sabemos hasta cuándo es esa vacuna. (Vendedora de feria. Señor de Mayo. 13-08-2021)

Según diversas entrevistas y conversaciones informales el 2021, las comerciantes señalaban que no confiaban en las vacunas y sugerían que enfrentarían el virus desde sus propios conocimientos en medicina tradicional. Entonces, lo que parece indicar las representaciones de las comerciantes, en tanto demuestran cierto escepticismo, es que ellas ya no niegan la enfermedad, sino que la enfrentan desde sus propias lógicas y experiencias. La expresión de la comerciante cristaliza una imagen de desconfianza basada en una experiencia previa con la biomedicina, en consecuencia, ella asume el riesgo tratándolo con medicinas tradicionales que remiten sus saberes culturales. Esto se aleja de la conciencia científizada del riesgo que describe Beck (1998) en el caso de los riesgos de la modernización. En nuestra sociedad se ve que en muchos casos la población ha recurrido a la medicina tradicional (Aguilar, 2021) lo cual deja ver una vinculación de tipo tradicional, cultural, de conocimientos para tratar las enfermedades, el Coronavirus no es la excepción. En este caso, lo anterior se puede asemejar a una conciencia cotidiana y no una conciencia científizada del riesgo.

De modo similar, Douglas (1996) sostiene que en lo referente al escepticismo los sujetos tienden a cuestionar la credibilidad en los expertos, puesto que pueden sospechar de intereses creados, también esto puede deberse a engaños en el pasado que llegan a afectar las percepciones públicas (Douglas, 1996, pág. 113). En muchos casos, la representación individual sobre el riesgo de Covid-19 durante el CRP puede implicar aceptación o rechazo a las políticas de mitigación de riesgos fundamentadas en las experiencias de las comerciantes.

IV. II. Experiencias en el oficio del comercio. –

Lo visto hasta aquí nos permite ver que, las comerciantes van construyendo su conocimiento común sobre el riesgo de Coronavirus en base a sus experiencias y transmisión de informaciones por medio de sus interacciones sociales; lo mismo sucede con otros riesgos, como veremos a continuación. Los significados y sentidos que componen sus representaciones sociales sobre los riesgos se remiten a sus experiencias desempeñando su oficio en el comercio. Como señala Silvia Rivera, el oficio de la mujer chola/birlocha del mercado conlleva un arduo proceso de aprendizaje, saberes, y conocimientos prácticos y sociales adquiridos para que marche el negocio, también deriva en un conjunto de destrezas para lidiar con los riesgos por las fluctuaciones del mercado y por la inseguridad en sus ventas (Rivera, 1996, pág. 226). En algunos casos estos saberes y conocimientos son fruto de un proceso de socialización primaria porque este oficio se aprende desde la niñez en el puesto de la madre (Rivera, 1996, pág. 226).

...yo venía a vender con mi mamá desde niña ¿ya? Yo venía a vender con mi mamá desde niña, te hablo desde mis 6 años, 7, 8, niña. Y pues, y pues ehh... me ha gustado, me ha gustado vender, me gustaba ayudarle a mi mamá. Antes había más venta, más venta había. Ósea salíamos por decirte, a las 05:00 de la mañana. 08:30 de la mañana, 05:00. 5, 6, 7, 8 ya no había ya mercadería ¿por qué? Porque éramos, éste era el centro de acopio, aquí era el centro de, de La Paz, digamos ¿nove? Y hasta ahora sigue siendo es el proveedor de los mercados de La Paz, este la Rodríguez. (...) pero has visto ahora, igualito, solitas nos manejamos. Luego, yo ya le ayudaba. Y ha sido esa relación en el que bueno. Si a mí mamá le gustaba, uno de los hijos tenía que salir siempre, tenía que sacar el don de vender ¿no? y esa he sido ¡ya! (Adelaida. Feria Señor de Mayo, 16-03-22).

Otra comerciante me contaba,

... era joven mi mamá no sabía nada así que lo ha dejado y ha ido por todo lado buscando puestos, como te digo, poco a poco, se ha ido quedando, vendía en el cruce, vendía en la Illampu, vendía en la Rodríguez, mira yo me acuerdo, o sea, según mis hermanos (mayores) me contaban que tenía puestos, puestos por ahí, y alguna vez de niña me acuerdo que sí sabe estar por la Rodríguez. Ya, ya, poco a poco, se ha quedado, acá en la Max Paredes, (Paola, tambo Santa Rosa. 21-07-21).

En muchos casos, las mujeres comerciantes aprenden el oficio viendo a sus mamás y participando en su dinámica comercial desde muy niñas. Vemos un proceso de interacción social donde ciertos objetos⁶⁷ que componen sus actividades en el mercado van formando sus propios significados (Blumer, 1992). Así, ellas van aprendiendo que en el oficio del comercio hay objetos sociales que significan amenazas, el guardia, por ejemplo. Un objeto social, de acuerdo a Blumer, es una persona a la cual se puede hacer referencia (Blumer, 1992, pág. 7)

De ahora te estoy hablando ¿no? antes era igual, lo propio, los comisarios antes eran bien estrictos. Hasta revisaban pañuelos. Choquemesa era el que... había un comisario, el Choquemesa le decían, todas las señoras le conocían, tenías que tener tu pañuelo limpio, “a ver muéstrame tu pañuelo”, decía. (Adelaida. Feria Señor de Mayo, 16-03-22).

En la anterior cita, la comerciante nos contaba que veía a su mamá (comerciante) y a otras vendedoras interactuando con esta autoridad, hay un proceso de construcción significado donde la comerciante fue aprendiendo que un comisario significa una figura de control en el mercado. También, lo anterior deja ver que el significado está en la experiencia social, es la imagen de *lo vivido* por la comerciante que posee significado (Schütz, 1972; Dubet, 2010). En el pasado, la comerciante vio que las autoridades son agentes de control que acostumbran interrumpir la actividad de las comerciantes para exigirles elementos de limpieza y orden. En otros casos, -aunque las comerciantes no hayan aprendido el oficio desde niñas- de igual manera, el mercado constituye un contexto de significación (Schütz, 1972) donde las

⁶⁷ Los “objetos” son todo que podemos señalar o hacer referencia en nuestro mundo circundante (Blumer, 1992, pág. 7).

comerciantes van realizando un proceso interpretativo de los fenómenos a partir de sus interacciones sociales (Blumer, 1992).

Todo oficio conlleva un proceso de aprendizaje, imprime una ética de trabajo, y una forma de entender y codificar el mundo; como señalan Berger y Luckman, el sujeto desempeña un rol en un determinado campo a partir del proceso de socialización secundaria; así tienen una forma de ver e interpretar el mundo de acuerdo a su rol construido socialmente (Berger & Luckman, 2003, pág. 95). De la misma forma, la mujer comerciante aprehende los gajes de su oficio en el mercado; y almacena estas experiencias como conocimientos cargados de sentidos que le han permitido identificar los riesgos. En palabras de Schütz (1972), podemos decir que el mercado es un contexto de significación.

En el mercado hay varias situaciones adversas ante las que debe actuar la comerciante; una batida, un día de poca venta, un día de lluvia; en cada caso, la comerciante interpreta lo que percibe y elabora la imagen y el resultado para cada tipo de situación. Apoyándonos en el interaccionismo simbólico, Blumer señala, “Debemos admitir que la actividad del ser humano consiste en afrontar un caudal de situaciones ante las que se ve obligado a actuar, y que su acción se forja en función de lo que percibe, del modo en que lo enjuicia e interpreta...” (Blumer, 1992, pág. 10). Con la batida, ellas interpretan al Guardia municipal como una situación de amenaza; cuando no hay venta hay una amenaza para sus ingresos; cuando ven comerciantes ambulantes hay una amenaza de quitarles compradores. En cada situación pueden formar líneas de acción, formas de proceder dependiendo del caso. Por ello, su experiencia social está conformada por varias lógicas de acción (Dubet, 2010, pág. 97).

IV.II. I. La imagen de la mujer comerciante. -

Cuando analizamos a los sentidos que las comerciantes otorgan a los riesgos en pandemia vemos que ellas perciben el “riesgo” no como algo “nuevo”; sino como algo inherente a su actividad. Por ejemplo, volviendo nuevamente al riesgo de Covid-19, cabe preguntar qué significado tenía para las comerciantes una vez conocido en sus experiencias.

- Cuando se contagiaba alguna persona (de Covid-19) en esa época, ¿qué pensaban ustedes?

“Hay no” ¡yiah! ¡Lepra! (se ríe) no... nada, simplemente, “dice que está mal, sí.” y pues, ponte que estaba unos 2, 3 días, se perdía. Con un resguardo de una semana y se venía normal.

- ¿Y ustedes normal le hablaban o se alejaban?

Normal, no, nada. O sea, sabes... es cuestión miedo, si tú tienes miedo, o sea obvio. Pero si no, es psicológico también. Y luego ya ha salido esa deducción también, de que, si tú tienes miedo, peor te contagias. Nosotros ya desde un principio aquí no tenemos miedo, aquí nos cuidamos, nos curamos, pero miedo no. Si aquí mamita es... el ser comerciante no es cuestión de ser un “dedos de mantequilla”, aquí tienes que ser rudo, o sea, de guerra. Para todo. Porque aquí nosotros estamos acostumbrados a vivir en la lluvia o el frío, métele guantes en tu manta (se ríe) frío, granizo, todo.

Aquí es, aquí el río entra aquí como el Choqueyapu⁶⁸, si... es terrible, el frío es lo propio, nosotros somos “de hierro” como quien dice, estamos aquí, tenemos que volvernos sino arriba porque tienes que vender, tienes que para vender.. quiero hacer estudiar a mis hijos para decir así es ser comerciante. Ahora hay comerciantes de la *línea blanca*⁶⁹ que son.. pero nosotros aquí de primera necesidad, de fruta, verduras, vivimos. Tenemos que alzar cosas pesadas, a veces no hay ni cargador, nos maltratamos totalmente. (Adelaida. Feria Señor de Mayo. 25-03-21).

Estas expresiones pueden ser interpretadas como una *inmunidad subjetiva* que les permite a las comerciantes restar importancia a los riesgos (Douglas, 1996). Pero, también muestra que para la comerciante el Coronavirus no representa un riesgo. A pesar de que en marzo del 2021 (que es cuando se realizó la entrevista) todavía está presente su amenaza, debido a que recién estaba iniciando el proceso de vacunación. Frente a este riesgo la vendedora nos remite a la autoimagen que percibe de sí misma como “comerciante de hierro” ligada a la interiorización de su rol en el mercado como cuerpos duros, esforzados, acostumbrados al riesgo y a condiciones adversas. El *habitus*, en este caso, puede explicar esto parcialmente, dado que son cuerpos cargados de historia combativa, como mostré en el capítulo II. Son cuerpos acostumbrados a situaciones adversas. También, hay significados y sentidos asociados a la lucha por conseguir fines que van más allá de la simple ganancia; son mujeres que quieren hacer estudiar a sus hijos; por medio de su actividad buscan sacar adelante a su familia. Así, las representaciones que tienen las comerciantes de sí mismas no se desvincula de su imagen maternalizada. Su rol de mujeres/comerciantes no se separa de su rol de mujeres/madres, ya que su funcionamiento dentro de la estructura se basa en mantener la reproducción social tanto en el ámbito familiar como en el ámbito del comercio (Farah, Hillenkamp, Ruesgas, & Sostres, 2021).

La imagen de la mujer comerciante frente al riesgo también se remite a su rasgo emancipatorio. Como señala Peredo, la comerciante tiende una autoimagen de mujer independiente, con capacidad de decisión y capacidad de prescindir del esposo (2001, pág. 130). Por eso, su oficio es un símbolo de emancipación, porque saben que perciben su propio dinero gracias a su propio trabajo al margen de sus maridos (Peredo, 2001).

Y ... él tiene también su sueldo (se refiere a su esposo) así que con lo que cae aquí es para ayudarnos en algo también como pareja mutuamente nos ayudamos, entonces para eso. Por eso más o menos sigo aquí, porque si fuera por él me dice que, “no”,

⁶⁸ Respecto a los distintos riesgos que conlleva vender sobre la calle, se conoce que en febrero del año 2002 hubo una fuerte granizada que bajo justamente por la zona expansiva del mercado Rodríguez, “*Justo cuando terminó la tormenta de granizo que asoló la capital entre las 15:00 y 16:00 horas de este martes, vino lo peor. El emblemático Río Choqueyapu se desbordó, cuando vecinaba el temporal, llevándose vidas y el sustento de miles de comerciantes paceños. Mujeres, hombres y niños, principalmente comerciantes, fueron víctimas de este desastre natural sin precedentes, con respecto al número de damnificados.*” (Carrasco, en EL DIARIO, 20-02-2002)

⁶⁹Barragán señala que los comerciantes de “la línea blanca” son aquellos que venden electrodomésticos, como lavadoras, refrigeradores, y a los cuales el resto de las comerciantes admiran (Barragán, 2006, pág. 115).

que este en “la casa”, pero, yo no soy de esas personas, de que “sí estoy en casa”, así, no. Mi mamá (comerciante) siempre me ha enseñado a trabajar, a tener lo que es mío, siempre todo aparte y eso. (Paola, tambo Santa Rosa. 21-07-21).

Las mujeres comerciantes también se identifican con sus madres, la figura materna como símbolo de trabajo, sacrificio y autonomía que vieron desde niñas (Peredo, 2001, pág. 125). Asimismo, Rivera señala que las mujeres comerciantes tienen una característica de empoderamiento económico frente a las adversidades, en momentos de crisis y deterioro de sus ganancias siempre hay un potencial de energías económicas y voluntad que refleja conductas de adaptación y resistencia (1996, pág. 216).

En la pandemia, algunas comerciantes señalan que el sustento de sus familias depende de ellas mismas y de nadie más, eso refleja un empoderamiento económico frente a la adversidad. Ellas se remiten a la concepción de la comerciante como mujer-madre autónoma, que no espera de otros sujetos, sus maridos, o del Estado, para satisfacer sus necesidades y de su familia.

- ¿Por qué no se queda en casa?⁷⁰
Porque esta es mi única fuente de trabajo y después de eso también yo soy madre y padre y mantengo a mi familia. (Rosario, mercado cerrado. 09-09-2020)

Otra comerciante refería,

¿Quién me va a dar? A mí nadie me da ni un peso, tengo que pagar luz, agua, cable... Yo soy mujer sola con mi hijo. Tenía que bajar una o dos de la mañana aquí.
¿Quién me va a dar? (Elena, feria Señor de Mayo. 25-05-20)

Desde una perspectiva de género, estas expresiones muestran el liderazgo femenino de la jefatura de hogar que asume la mujer comerciante. Como señala Wanderley, en la sociedad hubo un cambio en la estructura de familia nuclear donde se concebía al varón como el proveedor de la familia; ahora hay múltiples familias monoparentales donde el rol proveedor y financiero lo asume la mujer (2009, pág. 105). Aunque esto también intensificó la jornada laboral de las mujeres entre las actividades de cuidado de la familia y las actividades de generación de ingresos (Wanderley, 2009, pág. 109). La “mujer sola” sugiere que, a falta del hombre de la casa, la mujer comerciante asume un trabajo diario para garantizar la reproducción social de su familia; y que su fundamento principal siempre se remonta a los hijos (Farah, Hillenkamp, Ruesgas, & Sostres, 2021, págs. 129-130). En suma, las respuestas de las comerciantes cuando se les pregunta por qué salieron a las calles en pandemia encuentran justificativo en distintos sentidos, los principales: la necesidad, sacar adelante a sus hijos, la responsabilidad de la jefatura del hogar.

IV.II. II. La batida. –

La batida es un riesgo conformado principalmente por la imagen del Guardia municipal (un objeto social) que significa una amenaza para las comerciantes, sobre todo para aquellas sin patente o sin permisos. Por ejemplo, “*En la feria Señor de Mayo, las vendedoras sienten*

⁷⁰ Ver anexo Nro. 10.

mucho miedo de las batidas, cuando aparece una patrulla de la Guardia Municipal: se comunican entre ellas, corren, se esconden, se alertan, gritan.” (Notas cuaderno de campo. Asoc. Señor de Mayo. 25-05-20). Retomando a Blumer (1992) vemos que en lo anterior hay una interacción simbólica; cuando la guardia municipal o sus camionetas ingresan en el mercado, las comerciantes interpretan este acto como una amenaza y actúan en función de esta interpretación; comienzan a recoger sus tarimas, sus productos, sus sillas, lo cual transmite vulnerabilidad. Así, ambos sujetos sociales entablan una interacción social que refleja amenaza, por un lado, y vulnerabilidad, por el otro. La amenaza y la vulnerabilidad son las dos caras del riesgo (Wilches-Chaux, 1993). Por lo tanto, la interacción simbólica en este caso conforma el riesgo de “batida”.

Asimismo, la imagen que las comerciantes tienen de la Guardia municipal se asocia con nociones como “abuso” “violencia” “intolerancia” “robo” en la medida que utilizan su fuerza para arrebatárselas sus mercaderías, sus herramientas, y expulsarlas de sus espacios de venta. Las experiencias de las comerciantes desempeñando su oficio en estos mercados les ha enseñado que la intervención de estas autoridades municipales significa un riesgo de base material; pérdida de ingresos diarios, afectación a su capital, pérdida de mercaderías, pérdida de herramientas de trabajo: bancos, tarimas, romanas, incluso toldos, etc. Estas autoridades municipales actúan violentamente sin tomar en cuenta que los comerciantes muchas veces exceden sus horarios de venta porque tratan de recuperar su capital. Sea porque en el transcurso de la mañana no han tenido ventas, o porque tienen acumulada mercadería que está echándose a perder, e intentan “avanzar”⁷¹. Y que, al llevarse sus mercaderías, dañan sus ingresos económicos, su capital y les arrebatan sus herramientas de trabajo.

¿Y siempre ha sido así el trato con la guardia municipal?

Siempre. Siempre han sido, no, no vienen, digamos educadamente o esto, no es, claro, ellos también... debe ser su trabajo, ¿no? Deben venir con esa orden, pero.. ellos no entienden que, de nosotros, esto es nuestro trabajo, nosotros vivimos de esta venta, ellos no entienden eso. (Juana, tambo Santa Rosa. 16-07-21)

La mercadería significa capital invertido para las comerciantes y también un medio de subsistencia. Por eso, las acciones de estas autoridades municipales se asocian con la idea de “robar” por la forma violenta de llevarse mercaderías sin avisar, y porque estas tienen un valor económico, representan “inversión”, como señalaba la anterior cita. Además, algunos guardias municipales se llevan mercaderías y otros objetos sin que las comerciantes se den cuenta porque aparecen sorpresivamente en el mercado. En realidad, las comerciantes más vulnerables a estos abusos son las comerciantes adultas mayores, quienes no logran recoger sus mercaderías rápido, tampoco pueden aferrarse a sus cosas porque los guardias municipales les quitan estas por la fuerza y luego corren rumbo a sus camionetas; transmitiendo una verdadera imagen de robo. Las vendedoras adultas mayores gritan, porque la guardia municipal avanza varias cuadras rápido, para ellas ya es muy difícil alcanzarlos.

⁷¹ Código in vivo, refiere al hecho de vender y acabar la mercadería.

(Observación no participante, feria Señor de Mayo, 2021). Por eso, una vez que la guardia municipal se lleva sus cosas, para las comerciantes significa mercadería perdida.

Esos son unos desgraciados malditos. De frente rateros. La Guardia Municipal es así. Vienen, no respetan: vienen y te quitan todo. Varias veces he visto que les ha quitado aquí, sin compasión te quitan... Hasta el ratero te va a seguir un ratito, te sigue, sientes. Estos vienen directamente, te atacan y listo. (Vanessa, feria Rodríguez. 08-07-20).

Otra vendedora menciona:

Esos de la Alcaldía son unos malditos, como si su trabajo fuera eterno te tratan. Pura rateras son, esas de la guardia municipal igual, el otro día dos de mis lechugas se lo ha llevado.

- ¿Por qué se lo ha llevado, no ha recogido su puesto a tiempo?

No, ha mirado y “para mi parrillada” ha debido decir pues y se lo ha llevado. Se están pasando de rateras esas de la Alcaldía (vendedora muy molesta). Estoy esperando a que vengan los de la tele para denunciarles público a esas. De la compañera de al lado, igual, ¡dos romanas grandes se lo han llevado! (Elena, Señor de Mayo. 25-05-20).

Aunque, el riesgo de batidas es bastante conocido en la cotidianidad dentro de los mercados; las comerciantes señalan que en pandemia hubo excesivos abusos, violencias, excusándose en las disposiciones normativas del Estado.

...como dirigentes ellos nos decían, “no, que no les corresponde los días”, o sea, han sido intransigentes, o sea, no, no hemos sido comprendidos por la Alcaldía, ahí está, esa es la palabra: no hemos sido comprendidos, entonces, ehh han sido intolerantes con nosotros. Con nosotros que somos legales, con las que no... y han hecho abuso en el momento, han hecho abuso en el sector. (...). ellos se metían de prepo, “¡ya vola!”. No nos querían ver en un principio porque había mucha aglomeración... y nos las hemos jugado de todas para poder vender, pero siempre han sido bruscos, había mucha... cómo te digo... abuso. (Adelaida. Dirigente, Asoc. Señor de Mayo, 25-03-21).

En este contexto de riesgo, las disposiciones normativas del Estado ocasionan mayor fragilidad en las comerciantes; la organización que ellas han construido aparece desfasada por la intervención represiva de estas autoridades en nombre de la pandemia. En términos de Wilches-Chaux (1993) puede interpretarse este fenómeno como vulnerabilidad institucional, en el caso de las vendedoras puede desembocar también en vulnerabilidad organizacional, entendiéndose que las organizaciones son también instituciones, como se mencionó anteriormente.

De la misma manera, en el tambo “Santa Rosa” las comerciantes perciben a la Guardia Municipal como una amenaza, pero, su caso es más crítico porque ellas son vendedoras que

se sientan en la calle sin patentes, sin permisos de circulación, tampoco tienen una dirigente que las defienda. Aunque este espacio de comercialización goza de una larga trayectoria de actos reiterados de comercio sobre la vía pública, aún no se ha logrado derechos tales como la inmovilidad de puestos o el mismo carnet de patente. Según las entrevistas podemos señalar que en un contexto normal y de riesgo por pandemia: la imagen que tienen de la Guardia Municipal se asocia con el juego del “gato y el ratón” (Jhosselyn, tambo Santa Rosa. 08-07-2020) porque tienen una interacción evasiva con estas autoridades cuando aparecen en su espacio. Los guardias municipales llegan y las comerciantes se esconden dentro del tambo; los guardias se van y ellas nuevamente salen del tambo (observación participante, tambo Santa Rosa)⁷². Sin embargo, cuando la batida deja de ser una probabilidad de daño y se vuelve algo tangible y real, el significado de “abuso” o “violencia” y “daño al capital” adquiere pleno sentido a en relación a su vulnerabilidad económica.

Y salíamos todos los días. Aunque teníamos problemas con la batida, hay veces sabe decir la batida, “por número de carnet pueden vender” pero, después saben venir, saben decir: “no”... “Tienen que meter todas las señoras”, “nadie puede estar afuera”, (...). Nosotros, digamos, cuando nos vienen a quitar: siempre tenemos problemas con la guardia. Siempre nos gritamos, o se insultan, y... es que vienen, no vienen, de una manera, digamos, como te puedo decir, ósea: “señora, por favor, meta ya es hora de que ya no venda, ya hemos quedado en algo, así.” En eso, pero, lo que la guardia hace es venir y empieza a gritarte y te ¡quita! Sin piedad, te quita: ¡mueve eso! Y ¡ya! ¡Cargue! ¡Cargue! Y se lo cargan en el auto que tienen ¿no? La camioneta ¿no? Y te quita hasta tu mano y así vienen. Y viene, y como digamos estas con tarima y todo, y no puedes alzar tú solita pues. (Jhosselyn. Tambo Santa Rosa. 08-07-20).

Lo que se quiere mostrar en este contexto es que si bien las comerciantes han construido en estos espacios sus rutinas de trabajo -que también conllevan enfrentar riesgos de batidas-, en la pandemia fueron aún más vulnerables que en un contexto normal.

IV.II.III. El “no vender”. -

De todas las amenazas que enfrentan las comerciantes en pandemia su mayor temor es no vender, ello significa no generar sus ingresos económicos. Nuevamente remite a las condiciones socioeconómicas de las comerciantes que nos les permite paralizar su actividad y acatar el confinamiento. Aunque al principio de la cuarentena, algunas decidieron no salir por miedo al Coronavirus, después tuvieron que salir por necesidad.

... era la desesperación de aceptar (se refiere a las restricciones) con tal de vender. No importa la disposición que haya ¿no? Entonces era la necesidad de vender, no había de otra. Pero ahora que nos quieren restringir otra vez ya no vamos a aceptar porque no se puede, porque al fin y al cabo ya sabemos cómo cuidarnos, qué hacer (se refiere al riesgo de Coronavirus). Porque en un principio, no sabíamos ¿no? Nadie sabía. Ahora hay tantas cosas a la mano, la misma gente que es tradicional con hierbas, tiene las mismas composiciones químicas que nos dan, todo lado. Entonces, hay que

⁷² Ver anexo N°6.

cuidarse, alimentarse, listo. Y si voy a tener el Coronavirus, lo voy a pasar porque voy a estar bien alimentada, me voy a curar. Si tengo estos síntomas: esto, voy a tomar esto, esto, ya. Ya había la información de cómo cuidarse, pero, en un principio no había. Entonces, ahora sí hay y ya. Entonces eso se puede sobrellevar. También sabe la gente que, si uno tiene enfermedad de base, esa es la persona que más se tiene que cuidar porque es al que más ataca, entonces, todas esas informaciones ya tienen conocimiento para hacer. Llegado el momento van a decir “ya dale esto, sí”, “esto que haga, ya y ahora esto”, “esto toma también, no”. No todos los cuerpos son iguales, no todos se van a curar con la misma fuerza que se ha curado la otra señora. Pero se siente, hablan: “a mí me ha hecho bien”, “a mí no” “a mí me ha hecho bien, pero he tomado esto más y eso mejor..”. con todas esas informaciones hoy en día ya se puede digamos combatir esa situación del coronavirus ¿no? Y esa es la manera de pensar, lo que nosotras vivimos... (Adelaida. Señor de Mayo, 25-03-21)

Lo que expresa la cita es un proceso de aprendizaje donde ya se han incorporado conocimientos para enfrentar el Coronavirus; por eso van planteando soluciones en caso de contraer la enfermedad. Esto también puede ser equiparable a las zonas problemáticas de la vida cotidiana que ya han sido aprehendidas y otorgan nuevos significados, ya que las comerciantes ahora tienen más conocimiento para encarar el problema (Berger & Luckman, 2003, pág. 40). Asimismo, la comerciante expresa que el Coronavirus ya no representa una amenaza, y que, en último caso, ellas ya no estarían dispuestas a paralizar su actividad económica. Señala que al principio de la pandemia si acataron las restricciones de la cuarentena; porque no sabían qué tipo de riesgo estaban tratando. Sin embargo, para ellas el mayor riesgo es no vender.

En este marco de interpretación, se justifican los sentidos de sus acciones frente a las amenazas, porque para ellas el significado de riesgo siempre remite a una base de afectación material. Por ejemplo, el riesgo de no vender implica no generar ingresos económicos; ello generaría sistemáticamente una serie de problemas para su economía: daño a su capital, prolongar sus deudas y el riesgo de no cubrir las necesidades básicas de su familia. También, el riesgo de batidas tiene una base de afectación material porque puede quitarles mercadería y herramientas de trabajo.

- ¿Qué le dio más miedo? ¿el Covid o el no vender?

Lo que me dio más miedo el que no teníamos de dónde generar dinero. Lo hemos gastado nuestro capital... se ha gastado bastante, porque no teníamos cómo vender. Porque no teníamos como vender... no nos dejaban vender, las cosas caras solamente. (Rosario, vendedora de mercado, 09-09-20)

Las respuestas de las comerciantes al señalar que los riesgos para ellas tienen fundamentalmente una base de afectación económica resulta más próxima a las sociedades de clases que a las sociedades del riesgo. Según Beck (1998) en las sociedades de clases hay mayor tolerancia con los riesgos “invisibles” debido a que el mayor temor es la pérdida de ingresos (Beck, 1998). Asimismo, en la anterior cita, la comerciante expresa que su trabajo

significa una fuente de ingresos para ella y su familia, recalca la jefatura femenina donde la responsabilidad recae en ella. Otra comerciante señalaba,

¿Problemas? No pues, la economía, lo único. La economía, eh qué más.. (...) Porque es lo más importante. Porque para todo es dinero, alguna cosa quieres, es dinero, ves algo es dinero, todo, para todo, es el dinero. Sin dinero, no. No se puede... (Paola, tambo Santa Rosa. 21-07-2021)

También en la feria Señor de Mayo,

Ya, ya salimos, era necesidad también. Sabes que no somos... siempre en la familia somos dos, tres, entonces el estómago pide pues ¿no? Todo el mundo necesita comer y a veces siempre tienes que generar ingresos, a ver de algún lado. (Frutera, Señor de Mayo. 16-07-21)

Acá el riesgo de no generar ingresos es evidente frente al posible daño por la enfermedad del Coronavirus. El escepticismo de las comerciantes sobre el riesgo de Coronavirus que mostraban al principio de la pandemia se basaba en su característica de invisibilidad. En cambio, para ellas, el “no generar ingresos” es algo real, evidente. No se guían por riesgos invisibles, sino por los evidentes ante sus ojos, la necesidad. Como señala Beck (1998) en la nuestra sociedad “de clases” la amenaza por la miseria material es evidente; detrás de la cual se minimizan otros riesgos no perceptibles. Por eso, en la competencia entre la amenaza invisible de muerte por intoxicación y la amenaza visible de muerte por hambre, vence la lucha contra la miseria material (Beck, 1998, pág. 48). Esto también explica la jerarquización de riesgos desde el punto de vista de las comerciantes en pandemia: primero, el riesgo de no generar ingresos, luego, el riesgo de sanciones, y finalmente el riesgo de contraer la enfermedad de Covid-19, como se puede ver en la gráfica N°4.

En esta jerarquización de riesgos la amenaza principal siempre tiene que ver con el ámbito económico. Las expresiones de las comerciantes sobre los problemas que enfrentan en las diferentes etapas de la pandemia siempre ponen en evidencia su vulnerabilidad económica, como mostré en el anterior capítulo. Por eso, el sentido del riesgo no se remite al hecho de contraer la enfermedad, sino que el verdadero sentido del riesgo radica en no generar ingresos económicos. Lo cual se enmarca en una sociedad de clases, donde no se teme al riesgo invisible (Coronavirus) lo que se teme es la amenaza por el hambre (Beck, 1998). Otra comerciante señalaba, “Me daría miedo, más el decomiso y la falta de economía. El virus no tanto”. (Jhosselyn. Tambo Santa Rosa, 08-07-2020). El riesgo de “no vender” surge por cualquier objeto social, evento o circunstancia que implique una amenaza para generar ingresos económicos, por ello, representa un riesgo.

IV. III. Las lógicas de acción de las comerciantes frente a los riesgos. –

Las lógicas de las comerciantes devienen de su autoimagen como mujeres fuertes, madres, independientes, combativas, dispuestas a enfrentar las amenazas. También, como vimos, los significados que las comerciantes atribuyen a los objetos que conforman su mundo en el mercado son fruto de sus interacciones sociales (Blumer, 1992). Todos estos elementos son conocimientos de sus experiencias, almacenadas como la imagen de lo vivido (Schütz, 1972).

Los significados que formaron en su experiencia social permiten identificar algunos eventos u objetos como “riesgo”, por ejemplo, la “batida”, “el no vender”. En suma, todos estos son elementos que dan sentido a la acción: por un lado, el sentido de lo vivido por la comerciante, por otro, las interacciones sociales que fijan ese sentido, lo cual forma una *lógica de acción*, en términos de (Dubet, 2010, pág. 100).

En la experiencia de las comerciantes podríamos encontrar un sinfín de significados, pero nos limitaremos a los significados que ellas atribuyen a sus acciones cuando enfrentan los riesgos de falta de ingresos y sanciones. Estos riesgos remiten a situaciones concretas donde los comerciantes encuentran sentidos en su experiencia como comerciantes. Como señala (Dubet, 2010) la lógica posee un significado y es identificada por las finalidades que persiguen los individuos (pág. 97) En este plano, interpretan lo que se les presenta ante ellos y también se orientan por un sentido constituido en su experiencia, esto forma la lógica de acción. La lógica, “es una racionalidad apuntada por el actor, un punto de vista, que adopta acerca de la sociedad, acerca de los otros, y acerca de sí mismo”. (Dubet, 2010, pág. 107)

Desde la perspectiva de comprensión motivacional (Schütz, 1972) cuando les preguntamos a las comerciantes ¿por qué no se queda en casa? Debemos ubicarnos en un contexto significativo de significado, como señala Schütz, esto es el contexto de riesgo por pandemia. Salir a vender en este contexto significa enfrentar los siguientes riesgos: contraer la enfermedad del Coronavirus; ser sancionado con multas o arrestos por incumplir las restricciones de horarios y días de circulación, o por no portar un permiso de comercio; perder mercaderías y herramientas de trabajo por los decomisos. Frente a todos estos riesgos que conlleva de la pandemia las comerciantes expresan sentidos a sus acciones: vivir al día; necesidad, legalidad de sus puestos, defensa de sus espacios. Todos estos son sentidos que conforman sus lógicas de acción, y nos permiten comprender lo que hacen al salir a vender en pandemia.

IV.III. I. Vivir del “día a día”. -

Por un lado, el “día a día” es una palabra reiterada en las entrevistas que derivada del mismo lenguaje de las comerciantes (un código in vivo de acuerdo a Satrauss y Corbin, 2002). Por otro lado, es un signo lingüístico que permite a las comerciantes interpretar sus acciones en pandemia (Blumer, 1992). Frente a los riesgos de la pandemia ellas dicen: “*salgo a vender por necesidad*” o *salgo a vender porque “vivo del día a día”*. La necesidad remite a la reproducción de las condiciones materiales de existencia, como desarrollé en el capítulo III. Por su parte, el “día a día” es el significado subjetivo detrás de la acción de la comerciante.

De acuerdo a Schütz, el significado subjetivo de la acción es aquel que ocurre en la conciencia temporal interna de la persona, “los procesos constituyentes que ocurren en la conciencia de la persona que produjo lo que es objetivamente significativo” (Schütz, 1972, pág. 67); el significado de cualquier acción es su correspondiente acto proyectado o representación (Schütz, 1972, pág. 90). El término “porque” explica el motivo de la acción de los sujetos en función a sus vivencias pasadas (Schütz, 1972, pág. 178). Nuevamente nos remitimos a un marco de experiencia social, donde los sujetos forman una manera de pensar o razonar, una manera de entender y dar sentido a lo que hacen a partir de la imagen de *lo vivido* y de sus

relaciones sociales. Dubet (2010) llama a esto “lógica” porque es una racionalidad o punto de vista adoptado por el actor (2010, pág. 107).

Por su parte, el “día a día” puede ser desarrollado desde diferentes perspectivas: como *signo lingüístico* y como una *racionalidad económica*. En primer lugar, el código vivir del “día a día” puede tener múltiples significados de acuerdo a la interpretación de las comerciantes, algunas dicen “al mismo tiempo que ganas, gastas” y eso es “vivir al día”, esto hace pensar en lo que ganan “al día” se gasta en sus necesidades diarias. Asimismo, una noción común remite a una relación de causalidad entre: “*día que no vendo = día que no como*”. Como expresan las siguientes citas,

En el mercado Miraflores:

Significa que lo que vendemos al día, tenemos nuestra ganancia, de eso comemos. O sea, de eso es nuestro pasaje, de eso, es nuestra comida, de eso es nuestro pequeño ahorro, ahí va para la luz, para el agua, para el alquiler, por eso es “al día”. Hoy día no trabajo, entonces no gano, entonces, no tengo para la comida, ni para mi pasaje, ni para el agua, por eso es del “día a día”, por eso trabajamos 24/7. O sea, todos los días, 14 horas, si es posible, todo, trabajamos aquí, por eso te digo, yo trabajo hasta las 19:00 aquí, de ahí voy a mi casa a seguir trabajando. Los que haces del hogar⁷³ ¿nove? Eso.. a eso se refiere al día, del día a día. Y nosotros no tenemos seguro médico, no tenemos vacaciones, no tenemos sueldo, ni tampoco no tenemos días de descanso, lo que vendemos al día, eso es lo que nos ganamos, por ejemplo, yo vendo 5 pollos, de esos 5 pollos he ganado 20 pesos. Hoy día me he ganado esos 20 pesos, y mañana, no vengo a trabajar, no vendo nada, entonces, no gano ni esos 20 pesos, por eso es “al día” a eso se refiere. (Abarrotera, mercado Miraflores. 01-04-22).

En la feria Señor de Mayo:

O sea, significa que, si vendes: comes. Y, si no vendes: no comes. Por decirte, nosotros cumplimos el horario hasta las 09:30 y como te digo, hay otras señoras que se sientan estable, tienen tiendas (...). Si vendemos bien, tenemos para comer... tenemos para pagar deudas, todo lo que nos restringe ósea: comida, vestimenta, ehh pagar luz, agua, otros viven en alquiler, yo vivía en alquiler, es lo peor que puede haber, porque es un gasto aparte. (...) a parte de todo lo que tienes que gastar, para comida, vestimenta, la educación de tus hijos. ¿alquiler más? ¿luz, agua? No pues. ¡Uy! Por eso es que acudimos a los bancos, a prestarnos plata. Y vamos pagando de a poco, para alivianar todos esos gastos ahora. Antes no. Sí había, se hacían casitas, se hacían autos, se hacían de todo, porque era poco comerciante, antes ¿ya? (Vendedora de limones. Señor de Mayo, 16-03-22).

En el tambo Santa Rosa:

Bueno, o sea... en mi opinión, digamos, día a día es, digamos, cuando una persona, digamos no sale a vender, o sea yo voy a hablar desde mi perspectiva, porque yo voy

⁷³ La “doble” jornada laboral por la división sexual del trabajo (De Oliveira & Ariza, 2000).

a vender, digamos ¿no? hay también un ejemplo de una amiga, le ubicas a la Juana, la que tiene su bebé, ella, por ejemplo, de ella su oficio, de ella su ejemplo te voy a dar. Porque de mí es muy diferente, pero viéndole a ella, ya que tiene una familia: por ejemplo, la Juana sí o sí tiene que salir a vender: uno, porque tiene una deuda en el banco, digamos, y pero, su deuda del banco paga su esposo, y ella al salir a vender, es su consumo digamos de ella. O sea, para sus pasajes, para sus hijas, materiales para el colegio de la Mishel, el pañal de la Adriana (se refiere a las hijas de Juana), digamos, si no va a salir a vender, no tiene de dónde generar dinero digamos, por eso es, ósea sí o sí ella tiene que salir a vender cada día. Porque eso genera, es cómo te puedo decir, eso mantiene a su familia, a su casa digamos, a su hogar, porque no viene digamos todos los días, pero viene digamos en las tardes, pero viene toda la noche a vender. Y todo lo que ella “al día” gana, o sea solo digamos que vende 200 bolivianos, se va digamos 100 para comprar para su casa, sus verduras, sus frutas, lo que sea, y lo otro es para, ahí mismo gasta más plata digamos, o sea, compra comida para ella, comida para su hija, y hay todo lo, en sí, digamos, que haya vendido 200 bs. se queda 50 pesos. 150 se va en ella, eso es la cosa. Por eso yo creo que dicen ósea, si no salimos a vender, no ganamos. Porque no van a tener dinero de dónde generar... esa es la cosa.

- ¿y en tu caso cómo sería vivir al día?

Mmm en mi caso, por ejemplo, de mí es, yo salgo a vender, tú sabes, salgo a vender, pero yo digo de lo que vendo, sólo gasto, digamos mi comida, mi desayuno, y lo demás, digamos, tengo que generar para sacar el capital, cambaje, cargador y recién, digamos, veo mi ganancia. (Vendedora de tambo Santa Rosa, 2-09-22).

Vemos que, el vivir “al día” es un signo lingüístico de las comerciantes para interpretar su realidad económica. Es esa búsqueda diaria por conseguir ingresos que les permitan satisfacer sus necesidades; por eso “vivir al día” es generar ingresos económicos diarios. Evidentemente, la afirmación “día que no vendo = día que no como” resulta algo fatalista; sin embargo, este es precisamente un rasgo de las comerciantes para expresar su mundo (Peredo, 2001). Vivir al día es una manera fatal de expresar que las ganancias que obtienen las comerciantes “al día” las gastan en sus necesidades diarias. Por eso las entrevistadas mencionan gastos diarios como, la comida que involucra, el desayuno, almuerzo, pan, agua; también, los pasajes; otras, también, distribuyen sus ingresos diarios en las necesidades de sus hijos, como en la última cita donde la comerciante nos contaba sobre el caso crítico de su compañera que compra pañales para su bebé. De acuerdo a estas expresiones, el “vivir día a día” parece, por un lado, hacer referencia a un modo de vida, donde se busca generar ingresos económicos a diario. Cada día. Pero, también, su significado puede remitirse a una noción de existencia humana, “existir” o “vivo” gracias a mi trabajo de cada día; como señala Vasilachis (2007) la vida laboral también tiene un componente existencial. En este sentido, el trabajo del día a día sería un medio que hace posible y sostenible la vida de la comerciante y su familia (Hinkelammert & Mora, 2009).

También, el signo “vivir al día” comienza a adquirir pleno significado por su diferencia⁷⁴ con otros signos. Algunas comerciantes asocian el vivir “al día” como un trabajo donde se genera ingresos a diario, “*lo que vendemos al día, eso es lo que ganamos...*”; a diferencia de los trabajados asalariados que perciben salarios “fijos” cada mes. En este sentido, el vivir del día a día como una forma de interpretar la realidad laboral. Como expresaba la primera cita, ellas no tienen seguro de salud, vacaciones, ni un sueldo estable. Desde su perspectiva, ellas no gozan de todos esos beneficios que sí gozan los trabajadores son salarios fijos.

Entonces de toda la semana lo que voy a ganar, de ahí distribuyo para mis necesidades. A eso se refiere. En cambio, del sueldo. Un ejemplo te pongo. Tú vas a trabajar ¿nove? Tienes tu sueldo mínimo y te dan 2.000 bs. digamos, y de ahí dispones ¿nove? Para tus cosas y todo eso, para todo el mes, para tus gastos, en cambio de mí, es “al día”. 50 pesos, 10 pesos, eso tengo que distribuirlo para la luz, para el agua, para mi pasaje, para todo. (Sonia. Mercado Miraflores, 1-04-22).

Desde esta perspectiva, el sentido de vivir del “día a día” remite la responsabilidad de generar ingresos que recae sobre la misma comerciante. Son comerciantes que deben buscar producir sus ingresos económicos cada día porque no perciben un sueldo mensual cada mes. Esa es la característica de la mujer comerciante, trabajadora por cuenta propia, que se auto emplea en el sector informal familiar no regulado por las leyes laborales, y sin acceso a beneficios sociales (Wanderley, 2009, pág. 136). Esta forma de interpretar su realidad laboral, también involucra saber que hay incertidumbre en sus ganancias diarias; no se sabe con certeza cuántos ingresos obtendrán por día. Hay días que pueden ganar 50 bs. (especialmente los fines de semana o en días de feria); como también, hay días donde sólo pueden generar 10 bs. como en el ejemplo anterior, lo cual se contrapone a la aparente certidumbre de un “salario fijo”. Otra comerciante refería sobre sus ingresos diarios, “*Ganarte el día es riesgoso porque ganas y pierdes, a veces no se acaba todo (se refiere a sus productos)*” (Verdulera. Feria Señor de Mayo. 20-12-22). Esta última cita ilustra la permanente incertidumbre que perciben las comerciantes en sus ventas.

El saber de fondo en este modo de interpretar su realidad es que las comerciantes tienen que trabajar ininterrumpidamente para generar sus ingresos económicos “al día”. En la práctica, esto conlleva levantarse temprano, llegar al mercado a oscuras, enfrentar a las autoridades del orden, pelearse con otros comerciantes por sus espacios (en el caso del comercio en vía pública) y otros posibles riesgos y problemas que se suscitan en el mercado. Así, el vivir del día a día remite a la cotidianidad de estas comerciantes, donde vender no es sólo sentarse pasivamente esperando al comprador, también implica afrontar distintos riesgos. En suma, ellas tienen una lógica o forma de razonamiento siguiendo este sentido “vivir al día”. Como señala la siguiente cita:

Claro, yo tengo que trabajar es en.. sea de lo que sea en “el día”, tengo que generar mi ganancia, si no es en esto, es en otras cosas, pero depende de cada uno. Y no quedar, “ahh ya”, “no hay mercado, ahh ya” “me encierro, no puedo” no. A mí, por

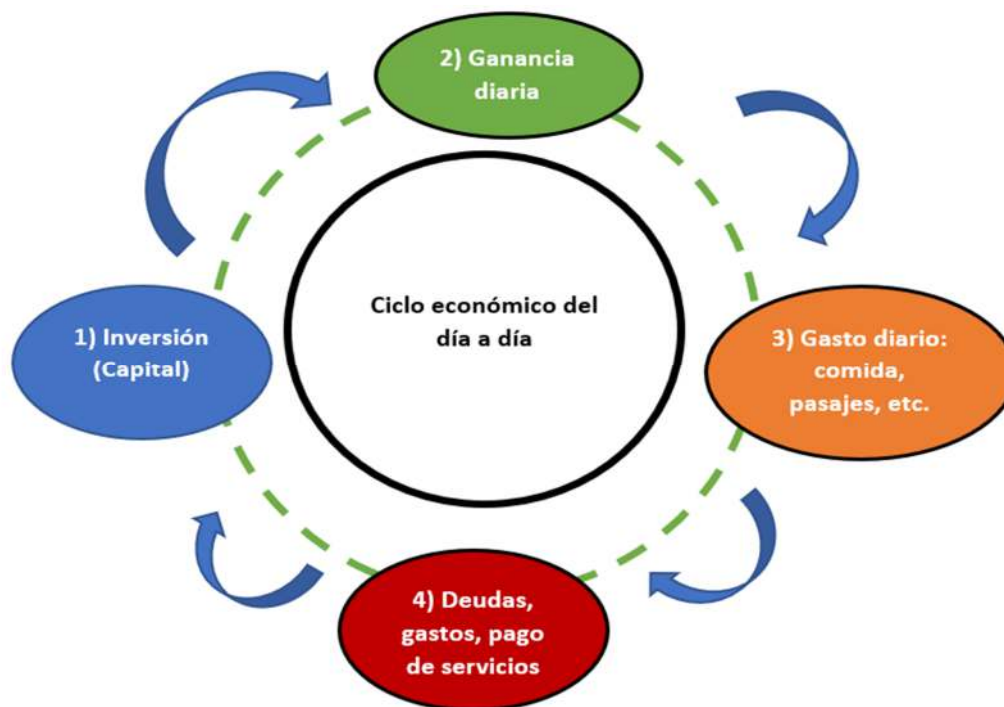
⁷⁴ En el estudio de los signos lingüísticos, Stuart Hall señala que el sentido de los signos radica muchas veces en su diferencia con otros signos, tal como señalaba Saussure (Hall, 2002, pág. 15).

mi parte, no, yo no puedo. (...) es depende de uno. Si yo trabajo “al día”, ¿qué significa? que yo tengo que buscarme la vida “al día”. Digamos que esto se cierra, los mercados entran en cierre, “ya”. Pero, tengo mi propio capital y tengo mis ganas de trabajar, hago hervir mis frescos de linaza de lo que sea, salgo pues a vender. Eso es depende de una, la creatividad de una, entonces salgo a vender mis frescos, o salgo a vender comidita, lo que sea, ají de fideo, un arroz a la valenciana, en posillitos, salgo a vender. Y lo que voy a vender de 10 platos, un plato o 2 platos va a ser mi ganancia, pero yo ya tengo por esos dos platos, mi ganancia del día. Por eso decimos, “vivimos del día”. (Abarrotera, mercado Miraflores. 01-04-22).

En este sentido, la lógica del día a día es “*buscarse la vida al día*” o “*ganarse la vida a diario*”. La anterior cita expresa una predisposición a enfrentar los riesgos, una forma de asumir los riesgos que surjan; por ejemplo, frente al hipotético cierre del mercado, la comerciante despliega su lógica del día a día para seguir generando ingresos económicos diarios, ya sea en su rubro o en otros. Esta forma de interpretar el “día a día” tiene que ver con un plano simbólico del riesgo. Como diría Le Breton (2021) el riesgo tiene que ver con la representación social del sujeto. Para la comerciante, el verdadero riesgo significa no generar ingresos en el día, en respuesta, ella señala que puede realizar otras actividades para superar este riesgo; entonces, frente a la alteración que vaya a surgir como una forma de amenaza, se pone en evidencia la capacidad de resistir al riesgo (Le Breton, 2021, pág. 45). Refleja una forma de integración o mantenimiento de su realidad social, unas ganas de vivir, un esfuerzo, significaciones que surgen del sujeto para sí mismo y de esta retomar las riendas de su vida para enfrentar el riesgo (Le Breton, 2021, pág. 13). Es lo que se puede denominar como capacidad de afrontamiento (Douglas, 1996)

En segundo lugar, el “día a día” se basa en una racionalidad económica, se refiere al hecho de invertir un capital y recuperarlo diariamente. Esta racionalidad orienta el conjunto de sus acciones inmersas en su dinámica comercial. El orden de rutinas prefijado desde el abastecimiento de mercaderías hasta la acción misma de vender, buscan no sólo producir y reproducir ingresos diarios, sino también, recuperar el capital. Las comerciantes, en su rol de intermediarias, ingresan al mercado con su fuerza de trabajo y un pequeño capital que se mantiene, es decir, no logran hacerlo crecer, sino girar. Por ello, hay una racionalidad económica, donde saben que tienen un capital, una mercadería “viva” que puede morir si ellas no salen a vender a diario. Tal como se representa en la siguiente gráfica. –

Gráfica N°5. Ciclo económico del día a día



Fuente: elaboración propia. La gráfica representa el ciclo económico de día a día dando una noción de “hacer girar el capital” donde se invierte y reinvierte un monto de dinero, se distribuye en los gastos inmediatos y a largo plazo, y finalmente vuelve a la reinversión para completar el ciclo.

Esta racionalidad se aproxima a lógica de sobrevivencia apuntada por los estudios en economía informal (Larrazábal, 1988; Casanovas y Escóbar, 1988; Neffa, 2023). Lo cual no quiere decir que las comerciantes no busquen generar ganancias que vayan más allá de satisfacer sus necesidades. Hay elementos importantes para comprender este punto, primero la naturaleza de su actividad económica, como señala Neffa⁷⁵ (2023) en los trabajos informales es difícil que predomine una lógica de acumulación y ganancia por sobre una lógica de sobrevivencia porque hay una gran segmentación y fuerte competencia entre las unidades informales que se dedican a la misma actividad en el mismo mercado (2023: 93). También, tiene que ver los montos de capital que manejan las comerciantes, como mostré en el anterior capítulo. Ellas disponen de pequeños capitales que nos les permite crecer, se mantienen en una dinámica cíclica, como muestra la gráfica anterior. El ciclo económico del día a día comienza con la inversión (el capital). Luego, las comerciantes venden y generan

⁷⁵ Neffa (2023) señala que la distinción entre la lógica de acumulación para maximizar excedente y la lógica de sobrevivencia radica en que la primera corresponde al funcionamiento de la empresa capitalista, mientras que la segunda corresponde a la unidad económica informal. Pensemos, por ejemplo, entre un vendedor ambulante que ingresa al mercado vendiendo cigarrillos y un trabajador que pretende montar una microempresa para producir en masa. El primero busca generar ingresos, pero orientándose principalmente por una noción de sobrevivencia, mientras que el segundo sigue una lógica de producción y acumulación para maximizar el excedente que viene de los márgenes de ganancia por sobre los costos de producción; evidentemente, una lógica de acumulación es algo limitado para el comerciante ambulante debido a la naturaleza de su actividad (Neffa, 2023: 92).

sus ingresos; estos, a su vez, se destinan a: sus gatos diarios (en color naranja); también, otra parte puede irse en sus deudas (con sus acreedores, con el banco u otras comerciantes); ellas generalmente posponen este último punto porque primero buscan recuperar su capital para dar continuidad a su ciclo. En otras palabras, con sus “ganancias” ellas buscan recuperar su “capital”, esto es un monto para su reinversión. Esto sólo es posible saliendo a vender cada día, además, se ubican en un mercado local, con poca cantidad de mercadería y ésta es perecible. En esta línea de análisis, el comercio minorista, precisamente, se ha caracterizado por ser una actividad terciaria donde las mujeres comerciantes (de estratos socio-económicos bajos y ascendencia indígena) se mantienen entrampadas en una dinámica de sobrevivencia (Wanderley, 2009: 144).

No gano, tengo que recuperar. Sábado y domingo se puede ganar 400 o 300 bs. (...). No calculo, hay días que tampoco como mucho. Pero no calculo, sólo gasto en comida, té, refresco y baño. Pero primero hay que rescatar el capital, y lo restante recién está la ganancia (...) Mentalmente ya saco. Digamos, hoy vendo 500 bs. ya he recuperado 500 bs. (Jhoselyn, tambo Santa Rosa, 27-12-22).

Todas estas condiciones hacen que las comerciantes primeramente busquen generar sus ingresos para satisfacer las necesidades de su unidad doméstica y asegurar por ese medio la producción y reproducción de sus condiciones de trabajo; por eso prima una lógica de sobrevivencia (Neffa, 2023: 81). O, como se diría en economía reproductiva, las comerciantes, partiendo de la necesidad, tienen un pequeño capital que producen y reproducen a diario, formando una especie de ciclo económico (Hinkelammert y Mora, 2009: 56). El anterior fragmento ilustra el énfasis que ponen las comerciantes cuando hablan de recuperar su capital, ellas buscan vender o “avanzar” como ellas mismas dicen pensando en volver a reinvertir (Jhoselyn, 2022; Juana, 2021). En todo caso, estaríamos hablando de un capital que no crece, sólo gira, generando ingresos que muchas veces se van los gastos diarios. “*El capital tampoco crece, tampoco muere... ya no es ganancia, es sólo para el día*” (Verónica, mercado Miraflores. 30-08-21). Esta última afirmación hace pensar que, con sus ventas no generan suficiente excedente económico que permita acumulación del capital, tampoco opción a gastos suntuarios, o “preferencias” como denominan Hinkelammert y Mora (2009). Como dije antes, la ganancia es tan pequeña que se va en “el día”. O, como dice Jhoselyn, “...de ese mismo dinero que ganas: de ese mismo dinero sacas para comprarte tu almuerzo. A eso se refiere día a día”. (Jhoselyn, tambo Santa Rosa. 30-08-22).

La lógica del día a día, entonces, también nos brinda un marco de interpretación a la hora de analizar las acciones de las comerciantes frente a los riesgos en la pandemia. Por eso, cuando se les pregunta durante el contexto de riesgo por qué no obedecen las restricciones de la cuarentena, ellas responden: “porque vivo del día a día”. En consecuencia, la lógica del día a día es el sentido que orienta las acciones de las comerciantes frente a los riesgos en pandemia. –

Gráfica N°6. La lógica del día a día frente a los riesgos de la pandemia



Fuente. Elaboración propia.

Como ilustra la gráfica, frente a los riesgos de la pandemia surge el sentido de: vivir del día a día que compone la lógica de acción. Asimismo, el término “porque” sugiere un acto preconstituido, es decir algo ya planificado subjetivamente por el actor (Schütz, 1972: 178). Entonces, el sentido de la lógica del día a día en el contexto de la pandemia es *reproducir* ingresos económicos a diario y también enfrentar los riesgos. Esta forma de percibir el riesgo, como señala Le Breton (2021) sugiere una forma de minimizar las amenazas debido a las capacidades adquiridas en las experiencias, en el ejercicio del oficio, y en la práctica del sujeto (Le Breton, 2021: 45). Lo cual moviliza a las acciones de las comerciantes reafirmando su identidad como cuerpos duros acostumbrados a condiciones adversas y para mantener la dinámica de su actividad económica.

IV.III. II. Legalidad y defensa. -

Aunque, la lógica del día a día es la más importante, las comerciantes también tienen otras lógicas de acción para hacer frente a las amenazas. Por ejemplo, la lógica de la defensa de sus espacios y ventas, surge principalmente cuando enfrentan a la batida, o cuando expulsan a otros comerciantes de sus espacios. Anteriormente, se ha señalado que la lógica del derecho a la venta se daba en un contexto normal, puesto que, la venta para ellas constituye un derecho (Peredo, 2001: 40). En el contexto de pandemia, las comerciantes nuevamente recurren a esta lógica; por un lado, para defenderse de los abusos de la guardia municipal; por otro lado, para defender sus horarios y espacios.

La legalidad es el sentido que les genera una idea de que su actividad de venta es un derecho legítimo. A diferencia de otros comerciantes que no se consideran legales, como en el caso de las vendedoras del tambo Santa Rosa. Esta idea de legalidad otorga una noción de territorialidad para expulsar los comerciantes que representen “competencia desleal” para ellas; esto es, que vendan en sus mismos espacios, quitándoles compradores. En sus expresiones, constantemente se comparan con las comerciantes “ilegales” remitiéndose al hecho de que ellas pagan patente y cumplen otras formalidades, mientras que las otras no.

O sea, como te digo, de los legales (se refiere a ellos mismos) nos controlan hasta el rubro, la medida, el horario. Pero a los ilegales no les controlan “nada” entonces aquí

tiene que haber un consenso; Alcaldía, que es el control de la situación legal de asentamiento. (Adelaida, feria Señor de Mayo, 2021).

Otra comerciante refería,

Seguimos en desacuerdo con la competencia desleal, hemos manifestado descontento. Porque en el mercado nosotras pagamos patente, eh.. recibimos cursos de manipulación de alimentos, la Alcaldía nos controla hasta los precios... (Verónica, maestra mayor, sector frutas. Mercado Miraflores, 30-08-21)

Desde la perspectiva de las comerciantes de la feria Señor de Mayo y mercado Miraflores, la patente es un símbolo de legitimidad por su puesto de venta que ocupan. Esto quiere decir que las comerciantes actúan en función de este significado a la hora de expulsar a otros comerciantes (especialmente a los ambulantes) de sus espacios. Construyen una interacción simbólica entre comerciantes legales (con patente) y comerciantes ilegales (sin patente) que se plasma en una disputa permanente. La observación no participante en estos espacios nos lleva a afirmar que las comerciantes tienen un fuerte sentido de territorialidad y que ellas suelen asumir estas acciones porque afirman que los ambulantes les hacen competencia desleal. Por lo tanto, su lógica de defensa se funda en la idea de legalidad que les otorga la patente.

IV. III. III. El riesgo y la oportunidad. -

De acuerdo a las entrevistas y la observación en el trabajo de campo pudimos notar que algunas comerciantes veían el contexto de crisis sanitaria como una oportunidad para generar ganancia. Se apoyaban en el hecho de que en esos momentos los únicos rubros autorizados para funcionar eran los alimentos de primera necesidad, y como muchas vendedoras señalan, “la fruta, la verdura: sale” todos los días, porque son alimentos diarios e indispensables para la canasta familiar.

Es que han visto que, porque había más fruta, y también han pensado, que se gana, entonces más, entonces otros, otros digamos estaban en sus casas. Así como han visto, entonces yo creo que han ido a agarrar por eso a la zona, han visto negocio, no por el factor que les haya hecho falta, o les haiga despedido de sus trabajos, porque han debido pensar que se hace mucho más de la fruta digamos. (Paola. Tambo Santa Rosa. 27-07-2021)

La entrevistada se refería al caso de los nuevos comerciantes que salieron a vender en las ferias y mercados móviles el 2020; ella sugiere que muchos de estos nuevos comerciantes vieron que los productos de primera necesidad eran algo que la población estaba consumiendo y demandando en aquellos momentos, por ello, notaron que podían hacer un “negocio” en ese momento, pese al nuevo riesgo del Coronavirus.

Esta lógica del riesgo y la oportunidad también se manifestaba en momentos de crisis, donde los riesgos se fortalecen, y no solo en los momentos de cuarentenas.

Luego, había una vez, hemos viajado a los Yungas, era ya era... este bloqueo para sacarle a la Añez ¿nove? El gobierno de Añez, ya era bloqueo y yo ya he llamado, ya he llamado a los Yungas para que me lo bajen postre, plátano para freír ¿nove? Mandarina más que me lo alisten así. “Voy a entrar” porque no estaban abasteciendo a la gente, ¿nove? Entonces, “vamos a entrar”, “ya”, me lo han bajado todo. Llegamos, “bloqueo” no... nos dejaban pasar, ¿qué hemos hecho? Trásbordo, hemos caminado, un, 2 kilómetros, último hemos llegado así cargado, si caminando. (Helen. Vendedora de feria. 22-06-2021)

Una característica de las comerciantes es que tienen bastante aguda la percepción sobre lo que hace falta, sobre lo que sucede en el contexto y las necesidades de la gente, lo cual les sirve para un análisis de las oportunidades, mismas que haciendo algún esfuerzo o estrategia podrían aprovechar para asegurar su ganancia o por lo menos arriesgarse para lograrlo. Siempre tratan de maximizar sus esfuerzos para que la ganancia sea segura, ya sea que implique hambre, frío, cansancio, etc. Tal como lo manifiesta la anterior cita, donde la comerciante al tener conocimiento de la escasez de productos en la ciudad, por los bloqueos en el mes de agosto del año 2020 (ver cuadro N°4), decide arriesgarse e ir hasta su pueblo a traer los insumos que demandaba la gente ese momento.

En suma, se puede notar que el mundo de lo visible es crucial para las comerciantes, no tanto el criterio de los expertos, como refiere Beck sobre la conciencia de los riesgos de la modernización (1998). En todo caso, vemos que ellas tienen conocimientos adquiridos en base a sus experiencias e interacciones sociales, las cuales confieren sentidos a sus acciones cuando enfrentan las amenazas. Estas lógicas son subyacentes al oficio de las mujeres comerciantes; la lógica del día a día, la lógica de la defensa y la oportunidad, son razonamientos que nos permiten comprender su forma de pensar frente a los riesgos. En el caso de estas comerciantes, el riesgo no determina su forma de pensamiento ni su vida, pues de hacerlo así, ellas se abrían guiado por el miedo acatando la cuarentena. Es como señala Giddens (2015), una vez que el temor empapa la conciencia, el riesgo puede paralizar la acción en la vida cotidiana (2015: 126).

CAPÍTULO V

ACCIONES DE LAS MUJERES COMERCIANTES FRENTE AL CONTEXTO DE RIESGO POR PANDEMIA

El argumento que se desarrolla en este capítulo es el siguiente, las comerciantes despliegan una serie de acciones orientadas por sus lógicas aprendidas en su oficio para afrontar los riesgos. Por un lado, frente al contexto de riesgo por pandemia que generó una serie de alteraciones y el fortalecimiento de distintos riesgos, ellas buscaron el mantenimiento de su dinámica diaria afirmando su autoimagen como cuerpos “duros” predispuestos a enfrentar condiciones adversas. Por otro lado, asumen acciones de defensa basadas en su idea de legalidad por sus espacios y ventas. También, pueden desplegar algunas acciones colectivas basadas en la solidaridad del grupo. Todas estas acciones demuestran formas de enfrentar los riesgos y minimizar las vulnerabilidades a partir de sus lógicas llevadas a la práctica.

V.I. Acciones de afrontamiento. –

El afrontamiento se basa en la imagen que tienen las comerciantes de sí mismas como cuerpos duros capaces de enfrentar situaciones adversas. El afrontamiento implica tener capacidad de tolerar el error y asumir riesgos productivos (Douglas, 1996, pág. 54). Por su parte, Le Breton (2021) habla de “una capacidad para resistir”, esta surge cuando los sujetos pueden defenderse o protegerse ante los riesgos; un uso apropiado de esta capacidad genera la sensación de que los cuerpos se vuelven menos frágiles lo que les permite minimizar los riesgos (Le Breton, 2021, pág. 45). En este sentido, más que hablar de procesos de *resiliencia*,⁷⁶ se va a retomar el concepto de *inmunidad subjetiva* porque esta motiva un comportamiento *adaptativo* de los sujetos ante el riesgo (Douglas, 1996, pág. 58).

En esta línea de análisis, Chávez señala que cuando la población comienza a mostrar “soluciones” y forman rutinas frente a los riesgos; entonces, sabemos que hay comportamientos adaptativos ante el riesgo (2018, pág. 44). Una de las formas de mostrar soluciones reside en el tema laboral, porque en nuestra sociedad la necesidad es lo más evidente. En consecuencia, el mantenimiento del *trabajo*⁷⁷ es de suma importancia porque constituye una estrategia de sobrevivencia (Chávez, 2018, pág. 121).

⁷⁶ Diversos estudios han asociado a la resiliencia neoliberal como la capacidad de sobreponerse a situaciones adversas en el mercado (Puello, 2015, pág. 19). Otros, en cambio, sostienen una crítica a la resiliencia, pues puede consentir la crisis del neoliberalismo. Franco (2016) por ejemplo, sostiene que la resiliencia neoliberal es la capacidad individual de asimilar positivamente los efectos negativos y las contradictorios del proceso de producción y acumulación capitalista. Los trabajadores son quienes tienen la responsabilidad de gestionar la parte problemática y desigual del modelo capitalista. Por lo que, la resiliencia se conceptualiza como, “una estrategia para transferir los costos y las contradicciones inherentes del capital y el capitalismo hacia las clases explotadas y hacia la naturaleza”. (Franco, 2016, pág. 133). En el primer caso hay una mirada más pasiva de los sujetos a los cambios y problemas. Por ello, retomo el segundo enfoque dado que las comerciantes poseen una capacidad más activa, más combativa y de afrontamiento frente a los cambios y problemas del contexto de riesgo por pandemia.

⁷⁷ En el estudio de Chávez se muestra el caso de dos comerciantes que, durante el riesgo por inundación, sólo irrumpen su actividad un par de noches para acomodarse en sus carpas, después siguen trabajando; esto refleja una forma de adaptación motivada en el trabajo (Chávez, 2018, págs. 23-24).

De modo similar, durante el contexto de riesgo por pandemia Covid-19, las comerciantes no paralizaron sus actividades laborales. En el caso del riesgo por Coronavirus (como se ha mostrado en el capítulo anterior) más allá de la creencia o no creencia en la enfermedad esto no era determinante para realizar su dinámica comercial, lo cual refleja una inmunidad subjetiva. Estas formas de adaptación al contexto de riesgo de Covid-19 se vieron con más claridad el año 2020, cuando las comerciantes desplegaron distintas acciones, ajustaron sus horarios y rutinas a los cambios y problemas del contexto de riesgo por pandemia. Las acciones de afrontamiento están principalmente orientadas por la lógica del día a día que busca garantizar los ingresos económicos diarios y el mantenimiento de su realidad, entendiéndose esta última como la suprema realidad de la vida cotidiana (Berger & Luckman, 2003). Asimismo, para interpretar causalmente la acción social en su desarrollo y efectos (Weber, 2002) nos servimos de la lógica del día a día y la lógica de defensa, las cuales orientan las acciones desplegadas por las comerciantes.

V.I. II. Acciones orientadas por la lógica del “día a día”. –

La necesidad, es el fundamento de la conducta de las comerciantes, lo que Weber llamaría “motivo” (Weber, 2002, pág. 10). Las mujeres comerciantes rompieron las restricciones de la cuarenta el año 2020 debido a la primacía de satisfacer las necesidades materiales de ellas y sus familias (Hinkelammert & Mora, 2009). En consecuencia, desplegaron acciones orientadas por la lógica del día a día, ésta es el sentido mentado por ellas para asegurar sus ingresos económicos diarios y mantener su ciclo económico reproductivo. Este análisis nos permite comprender que sus acciones no radicaban en comportamiento descuidado e “irracional” en relación al nuevo riesgo por Coronavirus, tampoco de un simple desacato a las restricciones impuestas por el Estado para combatir la pandemia. La presencia de las mujeres comerciantes en las calles se debe a la capacidad de afrontar los riesgos y la necesidad de llevar el pan de cada día, como se diría en una sociedad de clases. Así la lógica del día a día se plasma en diferentes acciones.

Asimismo, desde una perspectiva más general, esta lógica de “del día a día” también puede ser enlazada con la sociedad de clases que describe Beck (1998) debido a las condiciones precarias de trabajo y mayor vulnerabilidad de estas trabajadoras por cuenta propia en el sector terciario de la economía (Wanderley, 2009). En las sociedades de clases, Beck sostiene que los riesgos parecen fortalecerse, debido a que hay desigualdad en la distribución de riquezas y lo mismo sucede con los riesgos (Beck, 1998, pág. 41). En este punto, el autor se está refiriendo a poblaciones con mayores ingresos que eligen vivir en zonas más seguras de riesgos por intoxicación, mientras que poblaciones con ingresos bajos habitan zonas de industrias más próximas y expuestas a las sustancias nocivas, es decir, a los riesgos (Beck, 1998, pág. 41). Sin embargo, la tolerancia de las sociedades de clases respecto a los riesgos puede asemejarse al caso de las comerciantes porque en ambos casos hay mayor tolerancia a los riesgos.

En este entendido, todas las acciones desplegadas por las mujeres comerciantes son acciones racionales porque generan medios coherentes para llegar a su fin, vivir al día. Las siguientes acciones tienen un nexo de sentido con la lógica del día a día: el trabajo nocturno; la evasión

de controles; la organización interna para traer mercaderías; ingeniar estrategias para vender; y vender en otros espacios por el cierre del mercado.

A. Trabajo nocturno. -

Durante la cuarentena rígida, las comerciantes incrementaron sus esfuerzos para llegar a sus puestos de venta. Con el trabajo nocturno ellas consiguieron ampliar sus horarios de venta y evadir los controles de horarios de circulación. El trabajo nocturno⁷⁸ entonces es una forma de adaptarse a las restricciones por horarios y días de venta, y también de reducir el riesgo de no generar ingresos diarios. A diferencia del estudio de Chávez (2018) no denominamos estos comportamientos como *soluciones*, porque buscamos poner énfasis en el sentido que orienta a las comerciantes, por ello hablamos de acciones.

Pues, realmente... seguíamos viniendo a vender, pero, nos despertábamos más temprano. Como la cuarentena se ha dado, ¿no? Como nosotros estábamos vendiendo, como la fruta no aguanta, entonces, siempre, siempre, tenemos que salir. Tipo a la 01:00 de la mañana ya salíamos para venir aquí, y como solamente era hasta las 12:00, y tampoco nos dejaba vender, digamos la Alcaldía, porque como son estos puestos ilegales, entonces no nos dejaban vender. (...). (Jhosselyn. Tambo Santa Rosa. 08-07-20)

También, en el mercado Miraflores,

Como comerciantes teníamos que despertar a las 00:00 de la noche y alistar todo para salir a la 01:00 de la madrugada a adquirir los productos que tenía que llegar. Entonces, esos productos que tenían que llegar, teníamos que agarrarlos hasta las 03:00 de la madrugada, no podíamos agarrarlos más allá. Y a partir de las 03:00, teníamos que hacer llegar ya a los diferentes puntos de abastecimiento. (Nora. M. Miraflores, 02-06-21).

En el caso del tambo Santa Rosa, las comerciantes desplegaron un trabajo nocturno que consistía en llegar a las 12:00 de la noche, a pie desde sus diferentes zonas. Las vendedoras adultas mayores decían que algunas veces llegaban “descansando, descansando” a pie hasta el tambo. Otras, en cambio, llegaban haciendo diferentes trasbordos. Lo interesante esta etapa de cuarentena rígida el 2020 era la cantidad de compradores que llegaban desde la 01:00 de la mañana a los centros de abasto. Algunos eran autos particulares, otros venían en taxis y minibuses. Las vendedoras del tambo Santa Rosa decían que muchos eran “particulares”. Así, les denominaban a las compradoras que no parecían comerciantes consuetudinarias, sino amas de casa y otras personas que probablemente habían quedado desempleadas y que, buscaban una salida económica vendiendo frutas. De acuerdo a doña Petrona, algunos compradores hacían fila cuando llegaban los carros con mercadería desde los Yungas. Se ponían frente al camión y querían comprar directamente la fruta. Ella dice que eso las perjudicaba porque normalmente ellas son quienes compran (las intermediarias), descargan

⁷⁸ Ver también: Unitel, 26-06-2020. “Gran afluencia de personas en los mercados de La Paz desde tempranas horas”. En: <https://www.youtube.com/watch?v=puFMJlj7Uyk>

la fruta y luego la venden a las “rescatistas”. Había algunas peleas, pero con el trabajo nocturno lograron reconfigurar sus actividades para mantener la normalidad de en su dinámica comercial. Todo este trabajo terminaba a las 04:00 de la mañana, porque a las 05:00 a.m. llegaba la policía y el ejército, para ese momento todo tenía que estar vacío. (Petrona, Tambo Santa Rosa, 27-07-21).

Bueno, yo, realmente, a mí ya no me controlaban porque ya llegaba a la 01:00 de la mañana y a esa hora ya estaba todo aquí, lleno, con autos, agarrando fruta, así. Y aquí ya había taxis y todo para llevar a otros lugares. Yo venía desde el Cruce hasta aquí con mi hermana. (...). (Jhoselyn, tambo Santa Rosa, 08-07-20).

Otro comerciante señalaba,

...pero eso sí, veníamos en la noche, a oscuras, o sea en la madrugada. Yo venía de mi casa como 01:00 de la mañana bajábamos a pie hasta aquí. Todos los días. A pie. Entonces venía a pie desde alto Achachicala, venias a pie, por esa misma razón, porque desde las 06:00, 5:30, por ejemplo, ya había control: no podías entrar todos los días. Al menos cuando se ha incrementado el control de los carnets ¿nove? Intercalado, entonces no podías. Entonces si o si teníamos que venir en la madrugada para llegar aquí, teníamos control. (Juana, Tambo Santa Rosa. 16-07-21)

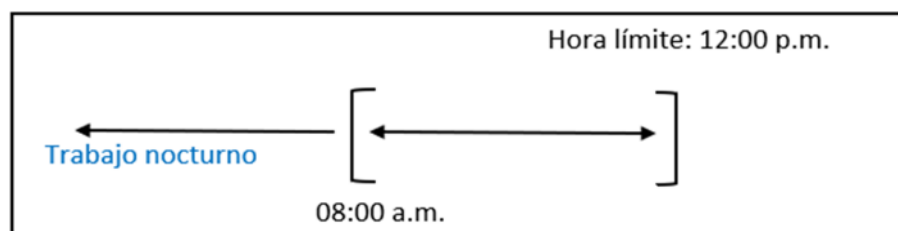
Esta cita muestra que el trabajo nocturno permitió la ampliación de sus horarios de venta y también salir a vender todos los días, pese a que las comerciantes del tambo Santa Rosa sólo estaban autorizadas a salir a vender un día a la semana por la terminación de su C.I. Del mismo modo, las vendedoras de la feria Señor de Mayo desplegaron un trabajo nocturno donde reajustaron sus horarios y actividades a fin de reproducir sus ingresos diarios durante la cuarentena rígida. En el Tambo Santa Rosa y en la feria Señor de Mayo, las comerciantes casi no dormían toda la etapa de la cuarentena. Lo que refleja el aumento de su esfuerzo laboral.

Porque ¿sabes qué? desde qué hora empezaba a trabajar la gente: prácticamente toda la noche 8:00, 9:00, 10:00, 11:00, 11:30, 12:00 de la noche. Llegaban las cargas, por decirte, de las provincias ¿nove? de la Ceja o aquí. Generalmente arriba, porque ya no dejaban ingresar, muy poquito, y si ingresaba, ingresaba a esas horas: a la 01:00, 02:00 de la mañana ingresaba a los por mayores (...). Así, entonces, a esa hora, toda la noche como hormiguitas trabajaban. En mi vida he visto... todo era en la noche y madrugada la venta: vendíamos. Por qué, porque incluso todo era tan temprano que hasta la Guardia Municipal venía desde las 4:00, 5:00 de la mañana. A nosotras ya nos levantaba, como estábamos aquí en el centro, lo que se quería era evitar era este... (aglomeración). (Adelaida. Asociación Señor de Mayo, 25-03-21)

La cita expresa la prolongación de la jornada laboral de las comerciantes, todo ello como una forma de hacer prevalecer su dinámica comercial en medio de las restricciones en circulación, horarios, días de venta y riesgos de sanciones. En aquella etapa, las comerciantes del tambo Santa Rosa y feria Señor de Mayo sólo podían salir un día a la semana, sin embargo, lograron mantener la rutina construida en sus espacios saliendo a vender desde la noche hasta la

madrugada. Cabe recordar que a las comerciantes de la feria Señor de Mayo se les restringió vender para evitar la aglomeración en las calles, pese a ello, ellas de igual manera salieron todos los días como si se tratara de un contexto normal. Este trabajo nocturno era una forma de prolongar su horario, también, les permitía ir a abastecerse sus mercaderías, vender en sus espacios; todo esto expresa un manteamiento de la suprema realidad de vida cotidiana en los mercados, pese a la situación de crisis pandémica (Berger & Luckman, 2003, pág. 185). Finalmente ellas recogían todo antes que llegue la guardia municipal, policías y militares, para así evitar el riesgo de sanciones.

Gráfica N°7. Trabajo nocturno



Fuente. Elaboración propia. La figura ilustra el recorte en tiempo de venta desde las 08:00 de la mañana hasta las 12:00 del mediodía. El trabajo nocturno refleja una forma de adaptación frente a los cambios, donde las comerciantes salieron todos los días sin perder sus horas de trabajo, iniciaron su dinámica desde la 01:00 de la noche en esta etapa.

Asimismo, cuando la comerciante asemeja su dinámica con el trabajo de las hormigas, hace pensar en el flujo prolongado e ininterrumpido de interacciones entre productores, comerciantes, cargadores, y compradores. Descargaban, vendían y compraban las mercaderías antes de las 05:00 de la mañana. También, estas acciones eran formas de burlar y evadir los riesgos de multas y decomisos entre todos.

... sabían venir a esa hora (se refiere a los compradores). Ah, y los productores también venían, salían los productos que vienen del lado del río abajo que traen verdura verde venían. Igual toda la noche vendían (hace énfasis) toda la noche, ¿por qué vendían toda la noche? y luego podían ir a vender a cualquier lados: porque no había control. El control era... no era tan rígido a esa hora porque ya era 06:00, ponte 06:30 y ya, los cordones que cerraban ¿nove?. Ya, antes de eso ya tenían que haberse trasladado hasta sus lugares (...). (Adelaida, feria Señor de Mayo. 25-03-21).

Otra comerciante señalaba,

A las 03:00 de la mañana ya estaba acá. Yo venía hasta aquí a pie, desde Horizontes a pie. Como si fuéramos rateros veníamos, como delincuentes. Porque en aquellos momentos las multas te cobraban entre 1000 a 2000 bs. (Roxana. feria Señor de mayo. 23-04-21).

Cabe mencionar que estas acciones eran posibles debido a las características de los puestos de las comerciantes en vía pública. Son puestos semifijos que las comerciantes arman y desarman (Pereira, Bridikhina, Montaña, & Blanco, 2009); a de los puestos del mercado

Miraflores. Además, el trabajo nocturno durante los meses de marzo, abril y mayo creó una rutinización de trabajo donde las comerciantes reajustaron sus horarios para vender. Lo cual se relaciona con lo que señala Chávez, “cuando los sujetos muestran acciones de rutina es porque ya hay adaptación” (Chávez, 2018, pág. 131). Esto es la capacidad de las comerciantes de ajustar sus dinámicas a la alteración que había generado la cuarentena rígida. Es decir, las vendedoras disminuyeron su vulnerabilidad económica al desplegar sus lógicas de acción para lograr sus ingresos, dado que la vulnerabilidad se expresa en la incapacidad de los sujetos para adaptarse al cambio (Wilches-Chaux, 1993, pág. 12).

B. Evasión de controles.

Las acciones de evasión de controles de puntos policiales y militares en las calles durante la cuarentena también estaban motivadas por la lógica del día a día. Con estas acciones las comerciantes consiguieron burlar los riesgos de sanciones por circular en horarios no permitidos para llegar a sus puestos y seguir desarrollando su actividad comercial. La evasión de estos controles era una medida más arriesgada para las comerciantes sin patente que corrían con el riesgo de ser multadas por circular en horarios no permitidos y por no tener el su permiso de comercio.

Obviamente, nos han perjudicado porque ya han cambiado todo nuestro día, y ya temprano salíamos, la carga digamos que llegaba, digamos no llegaba pues tipo... llega a las 11:00 pm o 10:00, digamos ponte que a las 07:00 de la noche llega el carro y a esa hora ya no se puede andar ¿no? Entonces, teníamos que venir como ilegales, o sea yendo por caminos... desconocidos, porque las patrullas saben rondar (se refiere a los militares) y teníamos que llegar siempre aquí para descargar. Y después ya sabemos terminar tipo 12:00 de la noche... (Jhosselyn, tambo Santa Rosa, 08-07-20).

Esta cita ilustra que, con la evasión de controles las comerciantes consiguieron llegar al tambo y dar continuidad a su dinámica comercial. Como se ve, esto muestra una acción que busca mantener las acciones habitualizadas en este espacio de comercio. Pese a que las comerciantes del tambo Santa Rosa no tienen patentes -lo que las hacía más vulnerables al riesgo de arrestos y multas-, con las acciones de evasión de controles tomaron rutas alternativas para evitar los controles militares y asegurar su proceso de abastecimiento de mercaderías. La entrevistada contaba cómo lograba llegar hasta el tambo Santa Rosa, ubicado en la calle Max Paredes, desde el Cruce de Villas en la ciudad de La Paz. Mencionaba que no solamente había puntos de control al llegar por la zona de Miraflores, sino que también había patrullas de militares y policías, por el Prado, por diferentes calles del centro. A eso se refiere cuando menciona que venían como “ilegales”. Era la sensación de romper las horas restringidas de circulación bajo el riesgo de arrestos o multas.

En ese momento era la multa de 1000 bs. luego subía a 2000, a 3000 ¿no? Vos tenías que pagar. O, si no, dar de retro (se refiere a su auto) y escapar por otro lado, pero igual la policía te perseguía. Te perseguían, me han seguido... Una vez me han seguido, me he escapado.

- ¿Cómo te has escapado?

El auto era poderoso, ¡yiah! (se ríe) Me han seguido, tuve que entrar por un callejón. Me iba por los caminos que no estaban los policías, militares, que no estaban. Otros caminos buscaba para llegar a la feria. (Vendedora de feria sin patente, 22-06-2021).

En este caso, si bien se trataba de una comerciante no-patentada, ella mencionó que trabajó sin descanso todos los días de la cuarentena rígida sin temor a los riesgos. En aquella ocasión, ella cuenta que estaba llevando frutas junto con su esposo en su auto, también, cuando señala “para llegar a la feria” sugiere un acto en proceso de constitución, es decir, había una intencionalidad a futuro de la comerciante para lograr su fin (Schütz, 1972). La entrevistada contó que vieron un punto de control a lo lejos y escaparon de la policía para llegar al mercado, esta acción además expresa una forma de evadir el riesgo. Asimismo, al señalar que frente al riesgo de sanciones por controles de militares se puede “dar de retro y escapar” hace pensar en una actitud dispuesta a asumir riesgos, esta acción también puede ser interpretada desde una lógica del riesgo y la oportunidad. Durante la entrevista, la comerciante recordaba la escena como una anécdota graciosa, pero que en aquel momento estaba cargada de adrenalina. Lo que cabe resaltar aquí es que las comerciantes no tienen una mirada pasiva ante el contexto adverso, por el contrario, asumen una posición combativa o de confrontación. En la siguiente cita, la comerciante asocia estas acciones de burla y evasión a los controles como “la viveza criolla”. Consiste en darse modos para evadir los riesgos y, fundamentalmente, para garantizar su ciclo económico diario.

...luego ya he visto la hermenéutica, o sea ya he.. O sea aquí era la viveza criolla que llamamos ¿no? Tanto los transportistas como los comerciantes nos hemos dado modos para activar ¿no? Los transportistas ¿cómo? Había control, no es que no.. había puntos de control que, si no tenías el permiso, te agarraban, fuera de horario y que si no tenías tu permiso. (...). Y, entonces, que era el punto, qué observación hacían: bajaban, descargaban y luego se iban a trabajar, como tenían el permiso. Se iban a trabajar. Entonces como tenían el permiso a escondiditas, O sea la viveza criolla en eso ha jugado hartito. Y también de esa manera nosotros hemos vivido ¿no? O sea ¿cómo sino! ¿Nove? O sea, se han dado modos. Luego, les han encontrado eso, les han pillado, como se dice comúnmente y ¡ya pues! las multas. Algunos han llegado a pagar los 2.000 bs. Algunos no también... y también según van contando.. ¿no? los compañeros también. Y ya, una vez con el permiso “ya” pero, era es: sí vienes, te deja, volvía a su casa, y venía para recogerte es así era el trato. Luego para transportar alimentos de primera necesidad, al camión eso era lo propio...(Adelaida. Feria Señor de Mayo. 25-03-21)

El “darse modos” para activar hace referencia al ciclo económico de estas comerciantes, pues este produce y reproduce ingresos económicos diarios que permiten la subsistencia de la comerciante, por eso habla en términos de vida, siguiendo con una noción de sujeto de necesidades planteado por Hinkelammert & Mora (2009). Asimismo, la viveza criolla es una destreza que permitió a comerciantes y transportistas analizar los puntos de restricción para burlar los controles. La comerciante refiere a un trato que tenían algunas comerciantes con algunos taxistas y minibuseros que consiguieron permisos para transportar alimentos de primera necesidad. La comerciante señaló que al principio no pudieron sacar rápido los

permisos del Ministerio de Gobierno, por lo que llegaban a la feria Señor de Mayo burlando los controles en estos minibuses que sí tenían permisos. Una vez con los permisos, los taxistas llegaban hasta el mercado Rodríguez, dejaban a las comerciantes y sus mercaderías y después se iban a buscar pasajeros evadiendo a los policías y militares. Cabe recordar que en esta temporada (de cuarentena rígida) el sector del transporte público estaba totalmente suspendido, por ello, la comerciante equipara su viveza criolla juntamente a las estrategias de algunos transportistas. De la misma manera, las comerciantes señalan que los camioneros que traían sus mercaderías trasladaban pasajeros a escondidas.

También, algunas comerciantes de la feria Señor de Mayo cuentan otras formas particulares de burlar los controles. En la cuarentena dinámica, las comerciantes de esta feria tenían la restricción de días para vender por colores “rojo y verde”. Roxana cuenta que una mañana estaba vendiendo junto a sus compañeras de su lado, quienes aquel día no tenían la autorización por color. Era intercalado y sólo Roxana (que era la del medio) estaba autorizada para vender por la franja verde de su puesto. Dijo que, de repente llegó la Guardia Municipal controlando que las comerciantes cumplan sus días designados para vender. Entonces, había el riesgo de multas y sanciones para sus dos compañeras que no tenían la franja verde. Entonces, sus compañeras corrieron rápidamente al baño a esconderse. Mientras tanto, ella decidió juntar los tres puestos de venta como si fuera uno solo. En sus palabras dijo, “en una ocasión yo vendía limones, ajís, y frutas más; y me decían, ¡tanto vendes! (se refiere a la Guardia Municipal). Así, nos fichaban también” (Roxana, feria Señor de Mayo. 23-04-21).

C. Organización interna para traer mercaderías.

Por su parte, en el mercado Miraflores las comerciantes asumieron acciones colectivamente, a diferencia de los casos anteriores. Ellas, al ser vendedoras con patentes no eran vulnerables a los riesgos de arrestos y multas. A través de su organización actuaron como grupo y no individualmente. Por ejemplo, con el problema del abastecimiento de mercaderías para los rubros de frutas y verduras, las maestras mayores llamaron a reuniones. También, consiguieron la autorización de “abastecimiento para el mercado Miraflores” en la División de mercados y comercio en vías públicas.

Entonces, ehh ya las maestras organizaron y dijeron “quienes tienen su movilidad” directamente, y ahí salieron “yo tengo, yo tengo, mi hijo tiene, mi hija tiene”. Entonces, ellos solamente van a poder, no puede haber otra movilidad. Entonces, Incluso se ha llegado a... porque tenían varios sus movilidades, Entonces, han llegado a seleccionar las movilidades más grandes para que puedan traer el abastecimiento (...). Entonces, empezamos también a organizarnos. (...) ese era el gran factor problema, el de poder traer hasta acá (se refiere a sus mercaderías) puesto que no había tampoco circulación de movilidades, es por eso que también la Alcaldía nos autorizó acá, a las personas que tienen movilidades, por ejemplo, en este caso, era mi primo, tenía su movilidad, él tenía que abastecer, tenía que traer a tres o cuatro verduleras y fruterías también. También venía otro de otro sector, tenía igual que traer a las de ese sector... a todos los sectores. (Nora. Mercado Miraflores. 02-06-2021)

En el Mercado Miraflores estas nuevas acciones se basaban en una coordinación entre: maestras mayores, la base y sus familiares, lo cual refleja una red de relaciones sociales basadas en su institucionalidad propia y también de parentesco (Tassi, 2013). De acuerdo a las conversaciones con las comerciantes, esta organización les permitió continuar con su proceso de abastecimiento toda la cuarentena rígida sin ser vulnerables a los diferentes controles militares y policiales. Señalan que, ante las diferentes barreras de policías y militares simplemente mostraban sus patentes, carnets sanitarios y el transporte también mostraba el permiso de la Alcaldía.

D. Estrategias para vender.

Las estrategias para vender son otro tipo de acciones que asumen las comerciantes. En este caso me refiero a “estrategias” porque son una serie de acciones planificadas para lograr algo, fundamentalmente, recuperar sus capitales. De este modo, las comerciantes despliegan sus estrategias cuando no logran vender o cuando hay pocos compradores en el mercado. En las cuarentenas, por la restricción que algunas tenían para vender, la lógica del día a día es el sentido que orienta todas estas acciones porque es una búsqueda para lograr generar en ingreso del día. Entre estas estrategias podemos citar: el “carretillaje”, el “surtir y encontrar caseros” y el “moverse a otros espacios de venta”.

Primero, el carretillaje⁷⁹. Es una estrategia que utilizan las vendedoras del tambo Santa Rosa. La primera vez que vi esta estrategia fue durante la etapa post confinamiento, después de las elecciones presidenciales en octubre del 2020. Las vendedoras dijeron que había mucha escasez en sus ventas, por lo tanto, iban a salir a carretillar; dos vendedoras, hermanas, sacaron su carretilla y la cargaron con plátanos. Luego, fueron a dar vueltas por la plaza Eguino y por la Tumusla; dijeron que van a estos lugares de ropa porque ahí no hay venta de frutas, no hay competencia. *“Dieron varias vueltas por la plaza Eguino gritando y ofreciendo sus productos a los transeúntes hasta que vendan”*. (Notas, cuaderno de campo. Tambo Santa Rosa. 5-11-2020). Asimismo, las comerciantes señalan que ya utilizaban esta estrategia antes de la pandemia, pero que la realizan con más frecuencia debido al contexto de escasez de venta y crisis el año 2021. (Conversación informal, Paola. 21-07-21).

También, van a “carretillar” cuando ven que todavía les quedan muchos plátanos y algunos ya se vuelven más negros, es decir, su mercadería comienza a devaluarse y deviene el riesgo de perder su capital. Entonces, prefieren prolongar sus horarios de venta e incrementar más esfuerzos para “avanzar”, como ellas dicen al hecho de lograr “vender”. Esto se refiere a salir a vender más (aunque a un precio más bajo) para que el montón de mercaderías guardadas vayan disminuyendo. Asimismo, señalan que deben vender día a día para seguir haciendo girar su capital. Lo que ellas esperan con el *carretillaje* es “recuperar mínimo el capital”.

Uhhh la primera vez que yo he salido era porque la Alcaldía venía, entonces como no había caso, sí o sí nos obligaba a carretillar, ¿por qué íbamos? Porque teníamos harto díganos (se refiere a los plátanos). Tenías que avanzar, porque si no avanzamos se va a hacer más ¿con pecas, con puntos? Y la gente.. piensa que como ya es *ch'eje* es

⁷⁹ Código in vivo.

más barato digamos, pero no ¿nove? De mí es ch'aje por eso doy a su precio, así es la cosa.

- Claro es un trabajo de maduración ¿nove?

Aha. Pero en ese momento cuando ha venido la Alcaldía recién sabemos irnos a carretillar, pero vendíamos bien, digamos, o sea, yo vendía bien, y también es cuando tenemos que avanzar, porque si no, si no hay venta, tienes que ir a vender, a avanzar, y, ya pues. Cuando no alcanzas al precio, sí o sí tienes que rematar y darle a 6 bs. a 5, bs. a 7 bs. Pero no tampoco a 4 bs. a 3 pesos. Eso ya es exagerarse. Otras hacen eso, pero para mí ya es exagerarse. (Jhosselyn. Tambo Santa Rosa, 27-12- 2022).

De este modo, el carretillaje es una estrategia que les permite continuar vendiendo, ya sea en situaciones donde les restringen vender, o cuando el mercado está vacío, como aquella ocasión de elecciones el 2020.

Segundo: Surtir y encontrar caseros. Son estrategias que parten del ingenio de las comerciantes motivadas por su lógica del día a día, por ejemplo, en la cuarentena rígida, las vendedoras más jóvenes utilizaban medios de comunicación como el WhatsApp para contactarse con sus caseros y llevarles ellas mismas sus productos hasta sus domicilios. Las vendedoras de la feria Señor de Mayo dicen que, sobre todo, durante la cuarentena rígida había caseros que tenían temor de salir de sus casas por el riesgo de Coronavirus, por lo que ellas realizaban un servicio de venta y entrega a domicilio; algo parecido al servicio de “delivery”, pero realizada por la misma vendedora. (Laura. Asociación Señor de Mayo. 13-08-21).

En el mercado Miraflores, las comerciantes dicen que, debido al aumento de la competencia desleal, ellas asumieron otras estrategias como vender más surtido, con la intención de encontrar más caseros, a parte de los “fijos”.

Eso sí, nos ha perjudicado... pero agradecemos a Dios y a nuestras caseritas que tenemos para el día, para comer, para mi plato de comida.. porque como te digo, si no tuviera mis caseritas, no vendiera, por ende, no se diera mi ganancia y tampoco no pudiera surtir, no, no podría vender caserita. Si me dedico sólo al pollo. Nada más, mis tesitos, no podría... Por eso es que surto todo: pongo comida descartable, comida de perritos, pongo una y otra cosa, si no voy a vender el pollo, voy a vender descartable, sino vendo descartable, voy a vender comida de perrito. Entonces, surto de todo un poco ¿no? cosa que mi capital está ahí girando y de eso saco mi ganancia, esos 10 pesos, los 100 pesos en el día de lo que vendo, porque si esto cierro: un día que no vendo, nada de esto va a moverse, entonces no hay mi ganancia, (Sonia, M. Miraflores, 01-04-22).

En esta cita la comerciante está haciendo referencia la lógica del día a día desde una racionalidad económica. Refiere a ese ciclo económico (ver gráfico N°5) que requiere trabajo diario para hacer girar el capital y producir y reproducir ingresos económicos. Esta cita sugiere que el trabajo de las comerciantes conlleva dinamicidad y constancia, pues eso permite lograr su ganancia.

Tercero, moverse a otros espacios de venta. La venta en otros espacios de comercialización es otra estrategia individual que consiste en vender en espacios distintos al puesto de venta. En el contexto de riesgo por pandemia, fue muy común que las mismas comerciantes patentadas salgan a vender en las ferias zonales y mercados móviles dadas las dificultades para llegar al mercado y por la competencia.

... en toda zona había frutas, así había ferias. Entonces ya ahí nos hemos empezado a apilar (se refiere al puesto que ella tenía en el barrio donde vive), y ya con el tiempo... ya poco a poco ehh (...). Pero, mi zona tampoco no lo he dejado, he seguido, o sea aquí venía a vender de lunes a miércoles; jueves y viernes es lo que iba a mi zona. (Paola. Tambo Santa Rosa. 21-07-21)

En el caso de las vendedoras de la feria Señor de Mayo, también acudieron a la estrategia de vender en otro espacio distinto a su puesto de venta: optaron por vender en otras ferias o en sus propios transportes (autos, minibuses u otros).

...mucho competencia, y a veces era menos tiempo para vender, un día vendías otro día no vendías. También por eso iba a las ferias a vender, con una amiga que también era vendedora, con el permiso de su carrito, sino tenías te detenían. Ahí con ellas a veces iba (Roxana. Asociación Señor de Mayo. 23-04-21)

La cita también nos lleva a pensar que aquellas vendedoras que no tenían el permiso, acudían a sus amistades o familiares para que les brinden mayor seguridad al vender, de manera que puedan dar continuidad a su dinámica comercial sin correr el riesgo de ser sancionadas por incumplir las restricciones de la cuarentena.

E. Venta por el cierre del mercado

Frente al problema del cierre del mercado Miraflores durante la cuarentena dinámica, las comerciantes comenzaron a buscar otros espacios con tal de seguir vendiendo y para evitar que sus mercaderías se pudran. Por ejemplo, Maribel buscó un local para vender sus piezas de carne cuando la alcaldía cerró el mercado (Maribel, mercado Miraflores. 29-05-21). Asimismo, las comerciantes que estaban restringidas de vender en el mercado Miraflores debido a que habían dado positivo en su prueba Covid-19, buscaron otros lugares para seguir vendiendo.

Era asintomática, podía venir a vender, pero a mí me han dicho, “no puedes venir a vender 45 días” ¿qué he hecho yo? No me he quedado ahí. He sacado todas mis cosas de aquí y me lo he llevado a mi casa, y en la acera de la avenida, todo bien cubiertito he vendido mis productos, o si no, he ido a vender a otro lado mis pollitos yo, porque tengo mis contratos pues, entonces he ido a traer y en la calle pues, como había tanta competencia, y he vendido. He comprado un carrito, me he puesto la balanza y he vendido. (...). Porque tengo que producir pues al día, sino trabajo quien me va a dar ¿nove? Y de dónde voy a tener para pagar el almuerzo, la luz, esas cosas... entonces no. Entonces yo he ido a vender a otro lado, no habré vendido aquí claro, no, me han

prohibido vender aquí. Estaba cerrado esto, pero he sacado mis cosas, y a otro lado me he ido a vender. (Sonia, mercado Miraflores, 01-04-22)

En esta cita hay un acto constituido, de acuerdo a (Schütz, 1972), cuando la comerciante señala “porque tengo que producir al día” hace referencia a una acción con un proyecto preconstituido. Asimismo, la cita ilustra la dinamicidad de decisiones y acciones para seguir reproduciendo los ingresos del día a día. Como se ha señalado, parece haber un habitus incorporado en las prácticas de las comerciantes que no descansa, produce y reproduce incluso cuando les quitan su espacio de venta (Bourdieu, 2007). También, puede expresar una forma de resiliencia neoliberal, como ha señalado Franco (2016) se trata del trabajador por cuenta propia que tiene incorporado el sobrevivir por sus propios medios.

V.I. III. Acciones orientadas por la lógica de defensa. –

Estas acciones más que estar impulsadas por una lógica del día a día, están motivadas por una lógica de defensa. Esto se puede equiparar a lo que señalaba De Soto (1987) sobre la organización en las ferias que tiene como principal objetivo la defensa de su espacio, así los comerciantes demuestran acciones defensivas frente a la represión y también frente a nuevos invasores (ambulantes) o vecinos (De Soto, 1987, págs. 75-77).

A. Enfrentamientos con la Guardia Municipal. –

Este punto tiene relación con la relación conflictiva que mantienen las comerciantes con los agentes del orden. En contextos normales las comerciantes siempre han mantenido peleas con estas autoridades. Para ellas la batida es un riesgo muy conocido en sus rutinas dentro de los mercados, como mostré anteriormente. Sin embargo, durante el contexto de riesgo por pandemia estas batidas fueron más frecuentes que en contextos normales, además participaban más agentes de control, policías, y militares que también fortalecían el riesgo de decomisos. En la cuarentena el 2020, pude observar una de las batidas en la feria Señor de Mayo.

Se vio llegar a la Guardia Municipal a las 11:45 pm. Llegaron en una camioneta y bajaron varios efectivos vestidos de azul que les gritaban a todas las vendedoras a su paso, ¡cierren las tiendas señoras! ¡Recojan sus cosas! Y las vendedoras les gritaban que eran unos abusivos (...). Después, comenzó la batida y vi cómo tres guardias le quitaron unas bolsas blancas a una vendedora de verduras. Ella tenía aproximadamente 35 años, llevaba un mandil blanco, no era de pollera, y todavía no terminaba de recoger sus productos sobre la calle Pedro Rodríguez. Los guardias municipales se acercaron a ella y le quitaron violentamente sus bolsas; luego, las lanzaron rápidamente a la camioneta. Al parecer esta vendedora estaba acompañada de su esposo, era un sujeto de aproximadamente 35 años, llevaba una polera blanca, y, al ver que se llevaban los productos, corrió rápidamente detrás de la camioneta, alcanzó la puerta delantera y metió sus manos dentro de la ventana donde estaba el conductor, parecía que quería detener el móvil agarrando el volante. Trataba de evitar que se lleven esas mercaderías que le habían arrebatado de las manos a la comerciante que no dejaba de gritar. La camioneta arrastró al hombre, colgado de la puerta varios

metros hasta que finalmente todos gritaron y se detuvieron; mientras tres vendedoras se pusieron a correr detrás de él y la camioneta. Luego, llegaron varios efectivos de la guardia municipal en sus motocicletas y cargaron al hombre y a la comerciante dentro de la camioneta. Las demás vendedoras que estaban alrededor parecían asustadas y no dejaban de gritar a esas autoridades que eran “¡unos abusivos!”. (Notas cuaderno de campo. Feria Señor de Mayo. 25-05-20)⁸⁰.

Cuando los guardias municipales se llevan mercaderías y herramientas de trabajo, algunas comerciantes pueden enfrentarse cuerpo a cuerpo con estas autoridades. En la anterior cita, era un hombre el que se colgaba de la camioneta para recuperar sus mercaderías, pero, también vi casos donde las mismas mujeres comerciantes se aferran a la camioneta para recuperar sus mercaderías (observación no participante, feria Rodríguez, 2021). Algunas pueden llegar a perseguir la camioneta municipal cuerdas de cuerdas con tal de gritarles que les devuelvan sus cosas; con esto ellas demuestran que no están dispuestas a perder la mercadería u objetos de trabajo que les fueron arrebatados.

Asimismo, el espacio que ocupan las vendedoras de la feria Señor de Mayo ya no se trata de un derecho especial de dominio como sostiene De Soto (1987), este mercado ya tiene reconocimiento legal, son puestos gozan de la ley 078 “Ley de inamovilidad de puestos”. También, pagan una patente anual que les brinda mayor seguridad y estabilidad por el espacio que ocupan en vía pública. Con todos estos antecedentes ellas tienen una lógica del derecho a vender, la cual las legitima para asumir acciones frente a la guardia municipal, vecinos y otros comerciantes.

- ¿Y cómo ustedes se han revelado contra ellos como me decía?

No... simplemente agarrándonos de las normas, si bien hay unas restricciones actuales de la pandemia, pero tampoco nos tienen que coartar el derecho a trabajar a nosotros, eso les hemos dicho. Porque nosotros de dónde vamos a comer, no percibimos nada de nadie, no tenemos nada. Eso les decía yo (se refiere a la Guardia Municipal)... nunca he sido atrevida, así como estoy hablando contigo hablaba con ellas, y ellas me conocen, ya, entonces “si doña Adelaida, pero nosotras seguimos órdenes”, pero ellos también tienen que entender, ellos son: “detrás del escritorio”, “tienen todo”, tienen un “sueldo” (hace énfasis), nosotros no tenemos un sueldo. Ustedes tienen que trabajar por un sueldo, todos por un sueldo... (Adelaida, feria Señor de Mayo, 25-03-21).

La lógica de la defensa también se vincula con la “legalidad” que han conseguido algunas comerciantes con patente. Como ellas señalan, “nosotras pagamos patente, somos una asociación legal” (Adelaida, Roxana, 23-04-21). Asimismo, la cita expresa el reclamo de los trabajadores por cuenta propia en la situación de desamparo laboral, reavivan la comparación con los trabajadores formales que tienen salarios fijos. También, en los conflictos que

⁸⁰ Ver anexo 10.

mantienen con la Guardia Municipal sacan a relucir este aspecto: indican que ellas sí son legales, y como tal tienen derecho a que se respete su espacio.

Cuando llega la Guardia Municipal, gritando y llevándose todo lo que ven a su paso; ellas se paran frente a la autoridad y les gritan, “señor soy vendedora, por eso estamos en la calle” “¿acaso ustedes no tienen que ganar? “vienen a robar ustedes” “se lo van a ir a vender, conozco qué clase son” estas expresiones eran de una vendedora adulta mayor en la feria Señor de mayo que, al ver que los guardias se llevaban las mercaderías de sus compañeras, les gritó con mucha fuerza, al grado de que un guardia municipal se acercó a ella y le dijo “señora no nos falte al respeto” (observación no participante, feria Señor de mayo, 2021). Lo anterior deja ver no sólo una relación conflictiva con la guardia municipal, sino también una actitud donde el guardia siempre está tratando de imponer una relación jerárquica con las comerciantes de la calle, especialmente cuando perciben que ellas no se comportan, entre comillas, “civilizadamente” (Guevara, 2021), pues, ellas se paran frente a la autoridad y les responden. Como dice Adelaida, “las compañeras se defienden, se alteran, se pelean, les gritan a la Guardia Municipal” (Adelaida, Señor de Mayo. 29-04-21).

Hay una actitud combativa y no pasiva de las mujeres comerciantes frente a la figura de la Guardia Municipal. Es la capacidad de afrontamiento frente a la amenaza de batida. En palabras de Martínez (2020) se diría que las comerciantes muestran empoderamiento, lo cual reduce su vulnerabilidad institucional.

...Hasta ahora siguen viniendo (se refiere a la Guardia Municipal). Antes, antes de las 12: 00 venían, 11: 30. Ahora nosotros todo ya acabamos, estamos vendiendo hasta las 16:00.

- ¿Y a las 16:00 siguen viniendo o ya no?
Viene a veces, a veces ya no viene también. Porque la gente ya se paró, porque el producto no es para ver pues, así terminas y recién hay ganancia, sino terminas no hay ganancia. (Vanesa, vendedora de feria, 08-07-20)

La comerciante se refiere al periodo de cuarentena dinámica, donde ya no se repliegan pasivamente cuando llegan las batidas de la Guardia Municipal. Al señalar que “la gente ya se paró” hace pensar en una forma de revelarse contra la autoridad, también lleva a pensar que las comerciantes estaban sentadas vendiendo y cuando llegó la batida ellas se pararon a defender sus puestos en vez de esconderse. Otro aspecto importante de hacer notar es la lógica del día a día, ellas también se enfrentan a la autoridad porque tienen que completar su dinámica comercial, vender la mayor cantidad de horas posibles para generar más ingresos, o, al menos, recuperar su capital. En este caso la comerciante se refiere a que los productos por sí solos no se venden “el producto no es para ver”, requiere tiempo que ellas invierten sentándose sobre la vía pública para recuperar sus capitales y generar sus ganancias al mismo tiempo que enfrentan distintos riesgos. Por eso hay una relación conflictiva entre estas trabajadoras por cuenta propia cuyo derecho se basa en generar el ingreso *diario*; por el otro lado, la autoridad municipal que agrede e impone orden y sanciones en nombre de la *salud y el cuidado*.

Otro aspecto que también recuperan las comerciantes con patente al momento de enfrentarse con la Guardia Municipal es su condición de legalidad. En varias ocasiones ellas gritan que son comerciantes con patente; el sentido que le dan a la patente se remite a la legalidad de su puesto, por eso se comparan con las otras comerciantes ambulantes. Les dicen a los agentes de la Guardia Municipal, “a ellos tienen que levantarlos” “miren a las del frente”. En estos intercambios de palabras entre la Guardia Municipal y las comerciantes se ve evadir la amenaza y orientarla hacia otros comerciantes más vulnerables.

B. Expulsión a la competencia desleal. –

La lógica de la defensa, basada en el sentido de legalidad, como dije anteriormente, permite a las vendedoras actuar frente a otros comerciantes que consideren “competencia desleal”. Aunque, en este punto, también se debe tener cuidado con la idealización de estas organizaciones, dado que pueden ser profundamente excluyentes con otros comerciantes que no gozan del abrigo de la afiliación, contactos, o redes familiares, como señala Morales (2020, pág. 363). Durante la etapa de cuarentenas, las comerciantes del mercado Miraflores enfrentaron el a las comerciantes que se instalaron sobre la calle Díaz Romero.

(...) se vio como aparecieron las vendedoras del mercado Miraflores que habían salido de sus puestos del mercado para gritar a las vendedoras de la calle. Todas llegaron en grupo, vestidas de blanco, con guantes y barbijos y se armó una fuerte discusión entre éstas y las vendedoras de la esquina; las vendedoras del mercado las amenazaban con decomisarles sus productos y les gritaban que no podían vender sus productos en ese lugar; las empujaban hacia las esquinas de la calle Díaz Romero, se las veía dispuestas a quitarles por la fuerza los productos a las vendedoras de la calle. A la entrada del mercado, en esa fecha, se observó un gran cartel que decía: “Cuidemos nuestra salud: las calles no son mercado. Rechazo a las mayoristas ambulantes. Cuidemos nuestra salud” (Notas, cuaderno de campo. Mercado Miraflores. Calle Díaz Romero, esquina Saavedra. 11-05-2020)⁸¹.

La cita hace referencia a los conflictos frecuentes que se veían por los meses de junio y julio del 2020 entre las comerciantes con patentes y las comerciantes sin patentes. El anterior fragmento refiere al espacio del mercado Miraflores, pero en realidad estos enfrentamientos entre las comerciantes también se dan en otros espacios de comercialización. Por ejemplo, en las ferias del mercado Rodríguez se observa constantemente que las comerciantes suelen expulsar a los ambulantes haciendo referencia a la competencia y a su territorio (Cuaderno de campo Asoc. Señor de Mayo, 16-04-21).

En el caso del mercado Miraflores, las vendedoras mencionaban que sus ventas bajaron drásticamente debido a los comerciantes ambulantes que se instalaron fuera del mercado, sobre la calle Díaz Romero. La competencia desleal, en este caso, es un término moral que implica que comerciantes compiten de forma deshonesta entre ellas, distorsionando las ofertas en el mercado, connota que no juegan limpio (Müller, 2017, pág. 125). Esto tiene correlación con asentamiento de ambulantes cerca del mercado Miraflores porque es una

⁸¹ Ver anexo N°5.

distorsión al mercado de productos básicos de la canasta familiar para los compradores. La competencia desleal es un problema porque implica mayor oferta, a costa de revender el mismo producto a veces en distintos precios sin cumplir los permisos, gastos, horarios que cumplen las comerciantes consuetudinarias⁸² con patente; esto quita compradores a las vendedoras dentro del mercado, además, como señala Pereira (2015) existe una cultura de comprar al paso que apoya este fenómeno. Según la maestra mayor del sector pollos y abarrotes,

...teníamos el problema de las ambulantes. Todo ya se han vendido, tenías vendedoras, tenían sus tiendas algunas, todo vendían en algún lugar. Obviamente que para nosotras no había ya pues, al principio había ventas, después ya ha ido bajando la venta, porque las calles era.. todo era feria. (Sonia, maestra mayor. M. Miraflores. 12-11-21).

También otra vendedora mencionaba en aquel momento,

Y en las calles... en cada esquina, las mayoristas, las de la Rodríguez han bajado a vender, de la Rodríguez son, de las ferias son. La mayoría de feria en feria; los minibuses, vienen a vender, todo, por arroba. Y ese es más competencia desleal. Nosotros aquí pagamos, alquiler, luz, agua. Aquí no compartimos, yo tengo mi medidor. (...) Que vendan de aquí a tres, a cuatro cuadras. Yo digo, también por qué la policía no controla a esas personas que están viniendo a vender. Está afectando, tanto dicen cuídense, cuídense, barbijo, barbijo. (Vendedora del mercado Miraflores, 11-05-2020).

En este caso, las comerciantes del mercado Miraflores comenzaron a hacer “presión” con la Alcaldía para que retiren a los comerciantes ambulantes. Primero, las maestras mayores solicitaron audiencias, es decir, reuniones en la División de Mercados para reclamar por el asentamiento de las comerciantes ambulantes. Luego, la siguiente acción fue salir a marchar en plena cuarentena rígida frente a la Intendencia Municipal de La Paz sobre la avenida Camacho, fueron todos los rubros del mercado Miraflores vestidas con sus mandiles blancos y barbijos, exigiendo que retiren a las “ilegales”.

... hemos tenido que obligadamente ir a marchar a la Alcaldía, a la intendencia, a la Camacho. (...). Claro, te he dicho, esos meses era mucho (se refiere a la competencia) y hemos tenido que ir todas las compañeras del mercado con nuestros mandiles a bloquear, pese a que estaba prohibido, nos hemos tenido que arriesgar. Y nos ha atendido la Intendencia. (Maestra mayor, sector abarrotes. Mercado Miraflores. 12-11-21).

Lo que expresa la cita es que, pese a las restricciones por horarios y días de salida, riesgos de multas, y el riesgo mismo del Coronavirus; las comerciantes decidieron ir a marchar frente a la Intendencia Municipal. Es decir, ellas son un sector contestatario que prefiere imponer sus

⁸² Por consuetudinarias entendemos todas las comerciantes que ejercen su actividad de forma habitual, esto las diferencias de las comerciantes ambulantes, que muchas veces salen a las calles y practican el comercio de forma eventual debido a las condiciones de desempleo y crisis.

reclamos sin temor a las reprimendas o riesgos. De acuerdo a las comerciantes, sus demandas tenían una base legítima, puesto que la competencia desleal -como ellas denominan- les estaba quitando clientela en el mismo espacio de la calle Díaz Romero.

Todo el mercado Miraflores, toda la base conjuntamente con las dirigentes hemos ido a hablar con la Intendencia y de alguna manera recién nos ha apoyado para que algunas compañeras, solamente de las calles, les retiren más allá en aquella ocasión.

- ¿Han tenido peleas directas con ellas?

Claro pues, hasta en el “Face” hemos aparecido. Estábamos defendiendo nuestra fuente de trabajo, obviamente, que ellos también tienen derecho a vender, pero más allá. Hemos indicado que vayan más aquel lado, no cerca del mercado...eso sí, se ha empujado.. incluso salíamos con todas las compañeras toda la cuadra a dar el este, el inspección, conjuntamente con las compañeras, nos turnábamos, íbamos entre toditas y viendo que ya veníamos hartas, entonces las señoras se escapaban pues.. (Maestra mayor, sector abarrotes. M. Miraflores, 12-11-21)

Asimismo, se puede ver que otra acción que asumieron las comerciantes del mercado Miraflores fue organizarse por turnos para expulsar a las comerciantes ambulantes. Similar a lo que señala De Soto sobre los comerciantes que, en sus territorios, ellos mismos se organizan y vigilan mediante un sistema de turnos para proteger su espacio de nuevos invasores (1987, pág. 75). Las comerciantes salían en grupos del mercado Miraflores, y en plena calle Díaz Romero gritaban y luego empujaban a las comerciantes ambulantes hacia la avenida Saavedra y Busch, las primeras no querían que nadie venda sobre la calle del mercado Miraflores. Expulsaban a vendedoras ambulantes de los siguientes rubros: frutas, verduras, limones, manzanillas, eucaliptos, quesos, e incluso algunas que vendían trajes de bioseguridad (Observación no participante. Miraflores, 06-04-20). De este modo, la lógica del derecho a vender se legitima sobre la base de legalidad (la patente) y el sistema organizativo de autodefensa de las comerciantes del mercado Miraflores. Demuestra que ellas mismas dan soluciones a sus problemas, en este caso prescindiendo de la ayuda de la Guardia Municipal.

De la misma manera, en la feria Señor de Mayo, las comerciantes primero acudieron a la Alcaldía para retirar el problema de la competencia desleal. Les pedían que “les retiren” tanto en las reuniones con los funcionarios de la Alcaldía, como con los mismos Guardias municipales.

Ahora son comideras, cafeteras, verduleras. El año pasado había mucho comerciante: en auto, en carretilla, tomaban y se aglomeraban. Les hemos dicho que la Alcaldía haga levantar esa gente, que retiren a esas personas. Nosotros pagamos patente por año, pagamos por el puesto, patente, interés, el ambulante no paga. (Roxana. Asociación Señor de Mayo. 23-04-21)

Las comerciantes manifestaban sus reclamos y pedían que ingresen operativos de la Guardia Municipal para “levantar” a los comerciantes ambulantes. Similar a lo que sucedía en

contextos normales, es decir, las mismas comerciantes de la calle (pero con patente) piden a las autoridades municipales que ejerzan las mismas acciones represivas que ejercen contra ellas. En este punto, llama la atención que las mismas comerciantes que construyen sus representaciones sociales de una autoridad municipal abusiva sean quienes al mismo tiempo acudan a esta para expulsar a la competencia. De Soto ha señalado que, en las acciones de autodefensa frente a nuevos comerciantes, los ya establecidos pueden utilizar a la misma Guardia Municipal para defender sus emplazamientos (De Soto, 1987, pág. 75). Más que una lógica de solidaridad esto parece reflejar una lógica de para expulsar al comerciante “ilegal”.

Para el año 2021, en la feria Señor de Mayo, las acciones de defensa para expulsar a la competencia desleal parecen una solución que forma parte de sus rutinas en el mercado. Ellas ni bien observan que un comerciante ambulante se detiene a ofrecer sus productos en frente de sus puestos le gritan hasta que se vaya, lo cual connota un fuerte sentido de territorialidad. “Apura, circula, nos estas tapando, tienes que circular” (Observación no participante. Feria Señor de Mayo, 16-04-21). Esto ocurre con diferentes tipos de vendedores ambulantes, no sólo con los rubros que sí representarían más competencia, por ejemplo, limones, frutillas. En realidad, las comerciantes expulsan a todos los ambulantes y ruteadores: vendedores de escobas, miel, esponjas, barbijos, dulces, productos de limpieza, etc. En una ocasión un vendedor ambulante de miel se detuvo a descansar, bajó sus bolsas llenas de botellas con miel, primero; una de las comerciantes -de verduras- comenzó a gritarle “doncito de miel” “movete”, “nos estas, tapando”. El vendedor ambulante no hizo caso, seguía parado. Después de un rato, las demás comerciantes de la asociación comenzaron a gritarle, le decían “ya hace rato te hemos dicho que te levantes, sigue ahí parado”. Una de las comerciantes verduleras le dijo, “no puedes vender esos productos aquí, nosotras tenemos”. (Observación no participante. Señor de Mayo. 14-06-21). En este caso, una comerciante comenzó a expulsar al ambulante, luego, al ver que no respondía, las demás comerciantes ya actuaron como grupo para expulsarlo.

Como se ha señalado en el capítulo IV, este entramado social se expande hacia diferentes espacios, porque las comerciantes con patentes actúan como red organizada para expulsar a los comerciantes ambulantes, actúan desde la Alcaldía, presentan quejas a la Intendencia y se organizan ellas mismas para vigilar estas competencias. Luego, desde su organización interna ejercen presión social sobre el ambulante que generalmente camina en solitario.

V.I. IV. Acciones motivadas por lazos de solidaridad del grupo. –

En este punto retomamos algunas nociones de la economía popular al señalar que la estructura organizativa de los comerciantes también entreteje prácticas de ayuda mutua y solidaridad en el mismo gremio (Tassi, 2013). En algunos casos las comerciantes desplegaron acciones que reflejaban un apoyo grupal o se apoyaban en sus redes familiares y de su organización para desenvolverse en la pandemia. Curiosamente, el caso del tambo Santa Rosa es el que más distaba de este tipo de acciones internas de reciprocidad y apoyo mutuo.

En el mercado Miraflores durante la crisis por la emergencia sanitaria, muchas comerciantes paralizaron su actividad diaria, dado que llegaron a contagiarse de la enfermedad, ello sumado al cierre del mercado causó daños en la economía de las vendedoras. La maestra

mayor en el sector de pollos y abarrotes de aquel periodo refiere que, juntamente con las demás maestras mayores del mercado, iniciaron una campaña de ayuda para donar víveres a sus compañeras a finales del año 2020.

Y justamente, yo, como maestra, también he repartido víveres (...) Y ehh entonces con los fondos que tenemos de la administración de baños. Cosa que nunca se ha hecho porque ese dinero es para refacción del mercado, pero como esto era una medida ehh, por decirle, de ayuda, que no se ha visto, entonces por eso ¿no?

- ¿Han visto la necesidad...?

Algunas compañeras, como estaban con Covid, los 45 días no han trabajado, no han salido a vender, (...). Estábamos afectadas porque nosotros ganamos al día, lo que vendemos al día eso es nuestro sustento, 45 días no salir a vender, a otros 60 días, hasta que presentemos las pruebas de Covid negativo y recién venir a trabajar, no... se siente, usted sabe que día a día necesitamos, no había en ese entonces hasta los trabajos estaban cerrados. (Maestra mayor. M. Miraflores. 12-11-21)

La anterior cita nuevamente vuelve a la lógica del día a día que impulsa la decisión de las maestras mayores, puesto que conocen la realidad económica diaria de sus compañeras. En la cita se contabiliza los días de suspensión por haber contraído la enfermedad (45 días), más dos semanas en que tardaban en salir los resultados de pruebas Covid-19 (14 días), el resultado era una afectación profunda para el ciclo económico de estas comerciantes que viven del día a día. También es importante mencionar la lógica solidaria de las maestras mayores respecto a sus compañeras.

En el caso de la feria Señor de Mayo, su directiva alentó a que se hicieran trajes de bioseguridad para todas las afiliadas de la asociación. Después, se tenía la intención de conseguir un transporte que traiga hasta la feria a aquellas que venían desde zonas lejanas o desde El Alto, pero esta iniciativa no se llevó a cabo debido a la distancia entre las zonas donde viven las comerciantes. En otras palabras, cada comerciante generaba sus propias estrategias, y sus propios medios para resolver problemas como la falta de transporte, o el abastecimiento de mercadería. Sin embargo, hay una acción grupal que utilizan en momentos de escasez de ventas, consiste en hacer trueque entre ellas y sus productos.

Y por ese lado también entonces ehh si estuviésemos en la casa, bueno, aquí hacemos incluso a ratos el trueque digamos, si no hay venta, ya “yo quiero manzana” “ya” yo fuuu (con sus manos hace como si levantara sus limones) cambiamos... y así, eso, de esa manera estamos sobreviviendo. (Adelaida, Asoc. Señor de Mayo, 25-03-21).

La cita expresa una forma de conseguir alimentos intercambiando productos con sus compañeras, como una medida para paliar la escasez de ventas debido a la crisis económica el 2021. En este sentido, algunas prácticas ayudan en la satisfacción de sus necesidades básicas (Hinkelammert & Mora, 2009). En el caso del tambo Santa Rosa se ve un trabajo más individualizado, de acuerdo a las comerciantes cada quien lucha por su ganancia diaria, un ejemplo, son los casos de las batidas, ellas señalan que, cuando llegan estos operativos cada quien se protege por sí misma.

- ¿Y cómo vendedoras no han tenido reuniones conjuntas el año pasado?
No, porque cada uno es aquí independiente pues. No, no somos.. grupos nada, cada uno es independiente. Cada uno vela por su negocio. (Juana, tambo Santa Rosa. 16-07-2021)

Otra vendedora comentaba:

...más mi hermana y yo éramos las que veníamos juntas. Y no nos turnábamos porque... cuando, digamos, “va a venir la Alcaldía”, uno siempre tiene que estar afuera, ya que , digamos, sí yo voy a sacar adentro plátano, y en ese momento llega la Alcaldía: entonces me va a quitar todo pues, ya que yo no estoy afuera. Tampoco, aquí se preocupan mucho, se preocupan por una misma, digamos, si viene la Alcaldía, ellas recogen sus cosas. No nos dicen nada, ¡está viniendo la batida! Gritan, pero no nos alzan nuestras cosas, ahí lo dejan. Y la Alcaldía, ya lo alza pues... (Josselyn, tambo Santa Rosa. 08-07-20)

De este modo, aunque el contexto de la pandemia profundiza las vulnerabilidades de las comerciantes, como mostré en el capítulo III, en este capítulo vimos que ellas también despliegan acciones de afrontamiento. Con estas acciones vemos que la causa que las lleva a salir a las calles ininterrumpidamente es la necesidad, luego, el sentido que las orienta para conseguir sus ingresos económicos diarios es su lógica del día a día. Estas lógicas del oficio muestran una forma de mantener su realidad subjetiva (Berger & Luckman, 2003), al salir a vender y enfrentarse a los riesgos en pandemia, las comerciantes reafirman su rol de vendedoras “fuertes” que luchan por ganarse la vida a diario. Esto también se enmarca en un sistema de integración, como señala Dubet (2010) porque las comerciantes mantienen los valores interiorizados en su institución y la normalidad de su dinámica comercial: reconfiguran sus horarios para abastecerse de sus mercaderías, buscan vender la misma cantidad de horas que en un contexto normal, salen todos los días. Así, reafirman su identidad en estos espacios como intermediarias que venden al por menor y también su autoimagen como comerciante “de hierro” combativa. Las lógicas aprehendidas en las experiencias son los sentidos que guían los medios, como una serie de acciones, para llegar a su fin, “vivir al día”.

CONCLUSIONES

Por medio de la presente tesis se ha logrado comprender las lógicas de acción desplegadas por las mujeres comerciantes minoristas de productos básicos para la canasta familiar en tres centros de abasto de la ciudad de La Paz: el mercado Miraflores, la feria Señor de Mayo, y el tambo Santa Rosa, en el contexto de riesgo por pandemia Covid-19 durante los años 2020-2021. De este modo, la investigación ha puesto énfasis en los principales riesgos y problemas que enfrentaron las comerciantes en su cotidianidad en los mercados durante este lapso de la pandemia.

La investigación partió cuestionando la aparente normalidad que mostraban las vendedoras durante la cuarentena rígida el 2020, sin duda, esto tenía relación con la imposibilidad de los sectores informales de paralizar sus actividades económicas. Saltaba a la vista una diferencia entre el comportamiento de las comerciantes y el resto de la población que permanecía en confinamiento. Para corroborar esto, basta con mirar las imágenes que mostraban los medios de comunicación (periódicos, por ejemplo) el año 2020: trajes de bioseguridad, barbijos, máscaras, guantes, gorros quirúrgicos, etc. Frente a ello, distinguimos un sector social: los vendedores en el pequeño comercio que se mostraban desafiando los riesgos al inicio de la pandemia. Así, en un primer capítulo, planteamos la problematización de esta investigación que inició mi acercamiento a las mujeres comerciantes de mercados.

En un segundo capítulo, los antecedentes históricos de las mujeres en el comercio nos dieron cuenta de momentos de crisis que marcaron hitos para el pequeño comercio en las calles de La Paz; donde las mujeres comerciantes asumieron un papel contestatario y combativo para enfrentar a las autoridades, formaron sus propias organizaciones, para establecerse en espacios más fijos y defender su derecho a la venta, los mercados así son espacios históricamente feminizados. Y, sobre sus espacios de venta, a diferencia de aquel “derecho especial de dominio” que describe De Soto (1987) en el caso del Perú, en nuestro caso podemos ver que las comerciantes minoristas no construyeron los mercados precisamente “al margen del Estado”; sino obligaron a la Alcaldía que construya más mercados, lo cual refleja precisamente este carácter combativo (Peredo, 2001; Rivera, 1996).

En el tercer capítulo vimos un contexto “normal”, donde las rutinas de las comerciantes en sus espacios componen tres dimensiones: una dinámica comercial que abarca una serie de actividades rutinizadas, una relación conflictiva que mantienen con el Estado y diferentes conflictos con otros comerciantes. Después, con la transición del contexto normal al contexto de riesgo, al llegar el Coronavirus a nuestro país; vimos riesgos y problemas más fortalecidos debido a las medidas rígidas desplegadas por el Estado a nivel central y municipal para combatir la pandemia. Ello reflejó que las comerciantes en la pandemia enfrentaron riesgos y problemas similares a los que enfrentaban en su cotidianidad, pero “fortalecidos” por el contexto de crisis sanitaria. De esta manera, logramos identificar tres tipos de riesgos que enfrentan las comerciantes cuando desarrollan su dinámica comercial en la pandemia: uno, el riesgo de no generar ingresos económicos diarios; dos, el riesgo de sanciones; y tres, el riesgo de contraer la enfermedad por Coronavirus. Asimismo, se identificaron diez tipos de problemas en el desarrollo “normal” de su dinámica comercial: 1) Reducción drástica en

horarios y días de venta; 2) control, abusos y batidas; 3) trabas burocráticas para conseguir permisos; 4) la suspensión del transporte que les dificultó el abastecimiento de sus mercaderías; 5) cierre de mercados; 6) restricción de venta por colores de rojo y verde; 7) conflictos por competencia desleal; 8) enfermedad que implicaba una parálisis en sus actividades; 9) accidentes de trabajo; 10) disminución en las ventas, lo que reflejaba una economía deteriorada a causa de la pandemia por Covid-19.

En el cuarto capítulo de la tesis, se desarrollaron los significados y sentidos en las representaciones sociales de las comerciantes acerca de los riesgos que enfrentan durante el contexto de pandemia Covid-19. Primero, mostramos que la imagen que formaron del Coronavirus no se asociaba con una conciencia científizada como señala Beck (1998), sino con formas de conocimiento común a partir de su experiencia directa con la enfermedad. Después, fuimos viendo que conocimientos y significados de las comerciantes sobre sus experiencias en su oficio, como una imagen de “lo vivido”, les ha permitido identificar riesgos asociados a su actividad. Así, como sus interacciones sociales que también conforman significados de distintos objetos (como denomina Blumer, 1992) en el mercado; la imagen de la Guardia municipal fundamentalmente encarna una amenaza para las comerciantes en vía pública; también, la representación ante cualquier situación que constituya una amenaza para el desarrollo de su actividad es percibida como un riesgo potencial: el riesgo de no generar ingresos. En suma, los significados y sentidos asociados a los riesgos en las representaciones sociales de las comerciantes conforman luego sus lógicas de acción para hacer frente a los mismos.

En el quinto capítulo, vimos cómo ese sentido subjetivo presente en las lógicas de las comerciantes orientó sus acciones para enfrentar los problemas y riesgos derivados del impacto económico-social por las medidas de restricción implementadas a causa de la pandemia. Las acciones de afrontamiento están principalmente orientadas por la lógica del día a día que busca garantizar ingresos económicos diarios y mantener el orden institucionalizado en los mercados. En esta línea de análisis, todas las acciones de las comerciantes en pandemia son racionales porque guardan conexión de sentido con sus lógicas de acción. Las vendedoras del tambo Santa Rosa, feria Señor de Mayo y mercado Miraflores desplegaron acciones orientadas por su lógica del día a día que les permitía mantener su ciclo económico diario. También, asumieron acciones de defensa a sus espacios y ventas. En el caso de las organizaciones como el maestrero del Mercado Miraflores y la asociación Señor de Mayo se desplegaron algunas acciones de ayuda, basadas en una solidaridad del grupo. Todas estas lógicas de acción les permitieron hacer frente a los riesgos de sanciones y falta de ingresos, las mujeres comerciantes desplegaron: trabajos nocturnos, ventas en otros mercados; en el mercado Miraflores, desplegaron acciones colectivas para completar su proceso de abastecimiento. Por su parte, las acciones de defensa: evasiones, enfrentamientos con los guardias municipales y con otros comerciantes. En este contexto de pandemia, algunos riesgos estaban legitimados por la base normativa del Estado para combatir la pandemia lo cual fortaleció distintos cuadros de vulnerabilidad; sin embargo, las comerciantes se adaptaron a las alteraciones, esto tiene que ver con las lógicas aprehendidas en su oficio.

De este modo, corresponde ir finalizando el análisis en base a los hallazgos de la investigación señalando lo siguiente. ¿Qué nos dejó ver la crisis por pandemia? En primer lugar, que las mujeres comerciantes siguen enfrentando fuertes situaciones de vulnerabilidad económica, institucional y para la salud. Esto se expresa especialmente en derechos ausentes como, acceso a seguridad social a corto y largo plazo, inseguridad en sus ingresos, precariedad en sus condiciones de trabajo. Además, del sentido de “necesidad” que hace pensar aún en una economía aproximada a una racionalidad de sobrevivencia (Larrazábal, 1989; Wanderley, 2009; Neffa, 2023). Pero, más allá de los problemas relacionados a lo estructural, la pandemia fue un periodo que también nos permite ver una forma de razonamiento ya presente en las comerciantes, la lógica del día a día, que precede a la crisis sanitaria.

Si bien la pandemia visibiliza las vulnerabilidades socioeconómicas de las comerciantes, también pone en evidencia sus lógicas de acción frente a los riesgos. Estas lógicas guiaron sus acciones antes de la pandemia, como vimos en un contexto normal; sólo que en la pandemia se hacen más evidentes. Durante el contexto de riesgo por pandemia, salir a vender no es sólo sentarse pasivamente esperando al comprador, implica afrontar distintos riesgos, de sanciones, de no venta, de enfermedad. Las mujeres comerciantes tienen una autoimagen de mujeres independientes, fuertes, duras, “de hierro”; recuperan conocimientos apprehendidos en sus experiencias para lidiar con los riesgos y problemas. De ahí surgen sus lógicas de acción, las cuales son subyacentes a su oficio y precedentes a la crisis de la pandemia porque buscan el mantenimiento de su realidad (Berger & Luckman, 2003); esto es dar continuidad a su dinámica comercial, seguir reproduciendo su ciclo económico del día a día y seguir defendiendo sus espacios de venta.

En su forma de pensar no gobierna el miedo, por el contrario, son sujetos sociales que se guían por lógicas que las conducen a la acción. El miedo paraliza, como sostiene Giddens (2015, pág. 126); algo similar señala Beck, pues una vez que el miedo invade nuestra forma de pensamiento, este termina orientando nuestras vidas (1998, pág. 83). En el caso de las comerciantes, los riesgos no determinan su pensamiento ni sus vidas; sus lógicas no están centradas en el temor, sino por una serie de decisiones orientadas a la vida. En este sentido, para las comerciantes el Coronavirus no representa un riesgo; para ellas, los riesgos tienen que ver con algo evidente y palpable a los sentidos, como ser la necesidad, la falta de ingresos económicos, la pérdida de mercaderías y herramientas de trabajo. Esto nos muestra una conciencia del riesgo de una sociedad de clases y no de una sociedad del riesgo. En este punto, quiero señalar que, al principio de la investigación (en plena pandemia el 2020) tenía la idea de servirme de la teoría de la “sociedad del riesgo” de Ulrich Beck (1998) para analizar el contexto de riesgo por pandemia; sin embargo, al ir avanzando en la investigación fui viendo que las comerciantes tenían formas de razonamiento y comportamiento distintos a una conciencia del riesgo científizada. Evidentemente, en nuestra sociedad no nos preocupamos por riesgos invisibles, como, por ejemplo, cuántas toxinas viajan en el aire, o cuántas calorías tiene la hamburguesa para evitar el riesgo de obesidad; como señala Beck en las sociedades del riesgo (Beck, 1998, pág. 26). Aquí lidiamos con riesgos reales, por eso pierde importancia el Coronavirus y más bien lo que prima es llevar el pan de cada día.

En esta línea de análisis, el significado de vivir del “día a día” es luchar por conseguir ingresos económicos a diario, pero, también es una forma de interpretar la realidad social que viven las comerciantes. Frente a la falta de un puesto de trabajo con salario fijo, la carencia de beneficios sociales y laborales, no ser beneficiario de un seguro de salud, percibir vacaciones y aguinaldos; las mujeres comerciantes salen a ganarse la vida de lunes a domingo. A ellas no les asusta salir a vender de madrugada, alzar cosas pesadas, ensuciarse las manos, pelearse con las autoridades municipales y otros actores; o vender en lluvia o sol, porque eso es su cotidianidad, eso implica vivir al día. El vivir del *día a día* en la pandemia es afrontar los riesgos reafirmando su rol combativo y contestatario predispuesto a defender su lugar de trabajo e ingresos. Por lo tanto, la lógica del día a día nos ha permitido comprender que las comerciantes despliegan distintas acciones como el trabajo nocturno, el burlar a los riesgos, enfrentar a las autoridades, y otras más, porque son medios causales que les han permitido asegurar el ingreso económico diario en plena pandemia. Asimismo, esta lógica del día a día, más allá de la relación causal entre: “día que vendo/día que como”, nos permite comprender a la mujer comerciante del mercado, como aquella que va a reafirmar su rol y el mantenimiento de su realidad de vida cotidiana aún en momentos de crisis. En este caso, la pandemia no ocasiona la pérdida de autonomía económica para la mujer comerciante.

En esta línea de análisis, a lo largo de esta tesis, pudimos ver que los mercados continúan siendo espacios feminizados donde las mujeres son los principales sujetos que disputan legalidad, territorialidad y competencia. En este punto, la tesis deja ver dinámicas coherentes, como contradictorias; las comerciantes critican los abusos de la guardia municipal, pero no dudan en recurrir a esta fuerza cuando se trata de otros comerciantes que consideren “competencia desleal”. En su lógica de defensa disputan permanentemente su espacio basándose en la patente como principal símbolo de legalidad e institucionalidad frente a otros comerciantes y también frente a las autoridades de control. Al mismo tiempo, estas formas de organización y acciones que despliegan las comerciantes expresan barreras difusas dentro de la misma informalidad. Las comerciantes con o sin patentes tienen espacios constituidos, se organizan para respetar cada milímetro de sus puestos. Esto es una forma de organizarse al desempeñar su actividad económica que no está del todo fuera de las formalidades legales.

La noción de heterogeneidad nos ha permitido ver problemas y riesgos específicos en los casos estudiados: mercado Miraflores, feria Señor de Mayo y tambo Santa Rosa. Develando, en primer lugar, que no todas las comerciantes son vulnerables en la misma medida. El caso del mercado Miraflores ilustra al pequeño comercio que posee organizaciones y estructuras constituidas “legalmente”, las cuales demuestran acciones colectivas basadas en solidaridad y ayuda; también, el estar afiliadas les permite actuar como red organizada para expulsar al comerciante ambulante, más vulnerable debido a que no tiene el abrigo de la afiliación. En la pandemia, las peleas entre comerciantes aumentan debido a la competencia por el comprador, manifiestan acciones que connotan territorialidad y hay más intolerancia hacia los ambulantes a través del discurso de la competencia desleal. Asimismo, la infraestructura del mercado cerrado otorga cierta seguridad ante los riesgos. En cambio, las comerciantes en con puestos en la calle son más vulnerables ante los riesgos por enfermedad, batidas, peleas con otras comerciantes, etc. En este sentido, no es lo mismo hablar de comerciantes “con

patente” que comerciantes “sin patente” tiene un simbolismo y efecto real a la hora de afrontar riesgos y problemas en los mercados. El caso del tambo Santa Rosa ilustra a las comerciantes sin patente, más vulnerables ante los riesgos. Sin embargo, quiero resaltar que la comerciante sin patente no es sinónimo de ilegal, ésta última no es más que una categoría diferencial que utiliza la municipalidad para distinguir a las comerciantes sin patente. La ilegalidad es un término de carácter jurídico que alude a la realización de un acto ilícito, por ejemplo, el narcotráfico (Giraldo, 2017, pág. 9).

Es importante señalar que no todos los comerciantes viven “al día”, existen comerciantes que han logrado ser exitosos en sus negocios e incluso expandirse mediante sus redes a mercados internacionales, como señalan (Tassi, 2013) (Tassi, Hinojosa, & Canaviri, 2015) Asimismo, si bien el concepto de informalidad ha concitado cierto descontento por su nivel teórico alcanzado al grado de que algunos autores plantean su abandono (Cortés, 2000, pág. 592); la pandemia profundizó un estado de vulnerabilidad socioeconómica que ya estaba presente antes de la crisis sanitaria (Escóbar & Hurtado, 2022). La pandemia nos lleva a pensar que la informalidad no es un debate acabado (Verás de Oliveira, Verela, & Calderón, 2023). En este sentido, los aportes de esta tesis todavía dan insumos al debate existente entre la economía popular y la economía informal. Los resultados de la investigación muestran elementos característicos de la economía informal. La lógica del día a día se aproxima a una lógica de sobrevivencia, las condiciones de su trabajo y la inseguridad en sus ventas develan un trabajo precario e inestabilidad económica; la falta de acceso a beneficios sociales y laborales, evidencian vulnerabilidad; todos estos elementos constituyen el núcleo duro de la problemática en la economía informal, tal como señaló Neffa (2023).

En efecto, como toda comerciante, ellas buscan generar más ingresos que el mero hecho de satisfacer sus necesidades diarias, sin embargo, sus condiciones económicas las limitan; porque manejan un capital pequeño que no crece, solo gira, y reproduce ingresos que muchas veces se gastan en el día. Como señala Wanderley, si bien en el universo de los trabajadores independientes hay algunos que logran consolidar sus negocios y lograr volúmenes grandes de ingresos, hay otros que se encuentran entrampados en dinámicas de sobrevivencia (Wanderley, 2009, pág. 187). Las comerciantes que vimos en esta tesis se ubican en esta última categoría.

Asimismo, es importante rescatar que, a diferencia de los estudios convencionales en economía informal que tienden a mostrar cifras y explican en el fenómeno desde una visión estructural, en esta tesis hubo una aproximación al ámbito subjetivo y cotidiano de los sujetos de estudio. Este es un aporte de la investigación porque brinda más conocimiento de la realidad objetiva y subjetiva de las comerciantes desde un enfoque fenomenológico. La tesis no se ha limitado a mostrar cifras, sino a indagar la subjetividad de las comerciantes, y, en consecuencia, construir nuevas categorías de análisis rescatando sus propias palabras. Tal es el caso del “vivir del día a día”, “la batida”, “agarrar” “avanzar”.

La lógica del “día a día” da cuenta de una racionalidad económica y también es una forma de dar nombre a la realidad que viven algunos comerciantes en la economía informal. El sentido que orienta el dinamismo de las acciones de las comerciantes en estos mercados es

“la lógica del día a día”. La lógica es un modo de razonamiento apuntado por el actor, como señala Dubet (2010). Mientras que el “vivir del día a día” es un código derivado de las mismas palabras de las comerciantes. En suma, *la lógica del día a día* es un concepto construido en esta tesis a partir de métodos teórico-metodológicos de la teoría fundamentada y el interaccionismo simbólico, que puede profundizarse hacia otros sectores, no sólo comerciantes, sino aquellos con dinámicas parecidas si sus acciones se sustentan en este razonamiento.

Finalmente, es importante señalar que la lógica del día a día, no es un análisis acabado, ni definitivo, tampoco pretende idealizar las condiciones de trabajo de las comerciantes en esta tesis, por el contrario, son un sector que reclama derechos en seguridad social, necesita más atención por el Estado, el diseño de políticas específicas, y tener mayor seguridad en sus ingresos económicos. Tampoco, el día a día pretende generalizar al universo de comerciantes que componen el tejido económico de nuestro país (eso además sería una contradicción a la noción de heterogeneidad). Por el contrario, la lógica del día a día puede ser una forma distinta de mirar casos más concretos para comprender sus acciones y dinamicidad, ya sea en contextos normales o adversos; la realidad que vive el o la comerciante que sale a vender, invierte un pequeño monto de capital, lo recupera a diario, a costa de enfrentar distintos riesgos. Esta tesis, de enfoque más fenomenológico, se limitó a indagar los sentidos que las mismas comerciantes asignan a los objetos que componen su mundo de vida en el mercado a partir de sus experiencias, pero, pueden surgir otras maneras de mirar el fenómeno. En este sentido, la investigación puede abrir nuevas vetas de análisis para futuros estudios; por ejemplo, una investigación que permita comprender las acciones, los motivos y significados del caso de los comerciantes ambulantes; otro que indague el tema de la “competencia desleal” no sólo en relación a los sujetos, sino también en relación a los productos traídos del extranjero que afectan la producción nacional de frutas y verduras (Adelaida Choque, 25-03-2021); otro estudio que profundice sociológicamente la cadena de comercialización de intermediarios entre el productor y el consumidor, etc.

BIBLIOGRAFÍA

- Adan, J. (1990). Acercamiento a la metodología de Max Weber. *Revista de Sociología*. N° 5 Enero, 129-146.
- Aguilar, Á. (2021). Usos de la medicina tradicional como tratamientos preventivos contra el Covid-19 en La Paz – Bolivia. *Vínculos. Sociología, análisis y opinión*. Año 2, Nro. 4 , 261-278.
- Altomare, M. (2010). Las dimensiones del sentido en la teoría social de Max Weber: acción social, relación social y orden legítimo. En *Perspectivas en psicología: Revista de psicología y ciencias afines*. Vol. 7. Núm. 1 (págs. 40-44).
- Aramayo, L. (2013). El rol de los tambos de fruta en la seguridad y soberanía alimentaria de La Paz-Bolivia. En *Cultura y representaciones sociales*. Año 8, Nro. 15 (págs. 123-158). La Paz.
- Arze, C., Rojas, B., & Bruno, O. (2021). Reactivación económica: medidas insuficientes y precariedad laboral. *Vínculos. Sociología, análisis y opinión*. Año 2, Nro. 4 , 2-7.
- Ballivián, J., & Sanabria, A. (2010). EL Qhapaq Ñan Urco y los tambos de Canaviri y Caquingora, aproximación arqueológica. *Vivir bien ¿una nueva vía de desarrollo plurinacional? Reunión anual de etnología*.
- Barragán, R. (2006). Más allá de lo mestizo, más allá de lo aymara: organización y representaciones de clase y etnicidad en La Paz. *América Latina Hoy*, 43, 107-130.
- Baruch, F., & Kadvany, J. (2013). Riesgo; una breve introducción.
- Beck, U. (1998). *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Barcelona: PAIDÓS
- Berger, P., & Luckman, T. (2003). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu editores .
- Bishelly, E., & Devisscher, M. (2014). Presidir del intermediario: un sueño campesino. En M. Devisscher, & E. Bishelly, *Del productor al consumidor. Una alternativa comercial para la agricultura familiar* (págs. 17-31). La Paz: Agrónomos y Veterinarios Sin Fronteras. Fundación Javier Albó.
- Blumer, H. (1992). La posición metodológica del interaccionismo simbólico. *Psicología social. Modelos de interacción*, 1-14.
- Bourdieu, P. (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Argentina: Ediciones Manantial SRL.
- Bourdieu, P. (2007). *El sentido práctico*. Argentina: Siglo XXI .
- Bourdieu, Pierre. (1985). *¿Qué significa hablar? Economía de los intercambios lingüísticos*. España: Ediciones Akal.
- Cajías, F. (2007). *La Paz historia de contrastes*. La Paz: Fundación Nuevo Norte .

- Casanovas, R., & Escobar, S. (1988). *Los trabajadores por cuenta propia en La Paz. Funcionamiento de unidades económicas, situación laboral e ingresos*. La Paz: CEDLA.
- Castorina, J., & Kaplan, C. (2003). Las representaciones sociales: problemas teóricos y desafíos educativos. En J. Castorina, *Representaciones sociales: Problemas teóricos y conocimientos infantiles* (págs. 9-27). Barcelona: Gedisa.
- Chávez, É. (2018). *Adaptación y organización vecinal ante inundaciones: caso del barrio 18 de Agosto de la ciudad de la Santísima Trinidad*. Bolivia: Editorial TNT.
- Cortés, F. (2000). La metamorfosis de los marginales: La polémica sobre el sector informal en América Latina. En E. De la Garza, *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo* (págs. 592-615). México: FLACSO. Universidad Autónoma Metropolitana. Fondo de Cultura Económica.
- De Oliveira, O., & Ariza, M. (2000). Trabajo femenino en América Latina: Un recuento de los principales enfoques analíticos. En E. De la Garza, *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo* (págs. 644-657). México: FLACSO. Universidad Autónoma Metropolitana. Fondo de Cultura Económica .
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero. La revolución informal*. Colombia: Editorial La Oveja Negra .
- De Sousa, B. (2021). *El futuro comienza ahora. De la pandemia a la utopía*. España: Ediciones Akal.
- Douglas, M. (1996). *La aceptabilidad del riesgo según las ciencias sociales*. Barcelona: Editorial Paidós.
- Dubet, F. (2010). *Sociología de la experiencia*. España: Editorial Complutense y Centro de Investigaciones Sociológicas .
- Dufner, G., & Velásquez, I. (2020). *Economía informal e informalidad en una sociedad multiétnica*. Bolivia: Konrad Adenauer Stiftung.
- Escobar, S. (1989). Los establecimientos informales ante la ley. En A. Pérez, & R. C. otros, *Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad* (págs. 121-176). Bolivia: CEDLA.
- Escobar, S. A., Rojas, B., & otros, y. (2021). Y todo sigue (DES)igual: los trabajadores a un año del COVID-19. *CEDLA. Alerta laboral N° 88 (Año XI)*, 2-15.
- Escobar, S., & Guaygua, G. (2008). *Estrategias familiares de trabajo y reducción de la pobreza en Bolivia*. Buenos Aires: CLACSO.
- Escóbar, S., & Hurtado, G. (2022). *Pobreza multidimensional y efectos de la crisis del COVID-19 en Bolivia 2021*. La Paz: CEDLA.
- Escobar, S., Arze, C., & Hurtado, G. (2020). Trabajadores y crisis del COVID-19: "llueve sobre mojado". *CEDLA. Alerta laboral N° 87, (Año X)*, 2-23.

- Estadística, I. N. (2019). *Anuario estadístico 2018. La Paz: Encuesta Continua de Empleo 2016-2018*. La Paz.
- Estadística, I. N. (2020). *Boletín Estadístico de la Encuesta Continua de Empleo. 4to trimestre-resultados preliminares*. La Paz.
- Farah, I., Hillenkamp, I., Ruesgas, G., & Sostres, F. (2021). Local transformations in Batallas (Bolivia) and the “Inexhaustible” Capacity of Woman to sustain life. En *Social Reproduction, Solidarity Economy, feminisms and democracy Latin America and India* (págs. 119-144). Switzerland: Palgrave macmillan.
- Fernández, M. (2020). *Sociología y Ciencias Sociales en tiempos de crisis pandémica*”. *Revista de Sociología de la Educación-RASE, 13 (2) Especial, COVID-19, 105-113*. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.7203/RASE.13.2.17113>.
- Franco, J. (2016). La trampa neoliberal de la resiliencia. *PAPELES de relaciones ecosociales y cambio global N°134*, 129-138.
- Gago, V. (2018). *La razón neoliberal. Economías barrocas y pragmática popular*. La Paz: Autodeterminación.
- Gago, V., Cielo, C., & Gachet, F. (2018). Economía popular: entre la informalidad y la reproducción ampliada . *Íconos: Revista de Ciencias Sociales. N°62*, 11-20.
- Giddens, A. (2015). *Consecuencias de la modernidad*. Madrid: Alianza Editorial.
- Giraldo, C. (2017). La economía popular carece de derechos sociales. En C. (. Giraldo, *Economía popular desde abajo*. Colombia: Desde abajo.
- Gobierno Autónomo Municipal de La Paz (GAMLP). (2014). *Análisis de la actividad comercial y censo de mercados en el Municipio de La Paz*. La Paz: GAMLP.
- Guevara, N. (2021). *Construyendo la ciudad. Orden, control y jerarquización en el espacio urbano paceño a inicios del siglo XX*. La Paz: Plural.
- Habermas, J. (1999). *Teoría de la acción comunicativa, I. Racionalidad de la acción y racionalización*. Madrid: Taurus Humanidades.
- Hall, S. (2002). El trabajo de la representación. En S. H. (ed.), *Representation: cultural representations and signifying practices* (E. S. IEP, Trad., págs. 13-74). London: Sage publications.
- Hinkelammert, F., & Mora, H. (2009). *Economía, sociedad y vida humana: preludeo a la segunda crítica de la economía política*. Buenos Aires: Altamira.
- Hummel, C., Velasco, X., & otros. (2020). Bolivia: lecciones sobre los primeros seis meses de la pandemia de SARS-CoV-2. *Temas Sociales 47, Revista de la Carrera de Sociología. Volumen No 47*, 98-131.

- INE. (2019). *Anuario estadístico 2018. La Paz: Encuesta Continua de Empleo 2016-2018*. La Paz: INE (Instituto Nacional de Estadística).
- Jodelet, D. (1986). *La representación social: fenómenos, concepto y teoría. Pensamiento y vida social*. Obtenido de file:///C:/Users/HP/Downloads/rsociales-djodelet2.pdf
- Larrazábal, H. (1988). Sector informal urbano: revisión a los enfoques teóricos precedentes y el estado de la discusión. En CEDLA, *El sector informal urbano en Bolivia*. Bolivia: FLACSO.
- Laserna, R. (2021). El impacto de la crisis. En R. Laserna, P. Badrán, J. Benavides, & J. y. Durán, *Pandemia y crisis (resiliencia y adaptación)*. (págs. 1-33). Bolivia: CERES.
- Le Breton, D. (2021). *Sociología del riesgo*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Lemkow, L. (2002). *Sociología ambiental: pensamiento socioambiental y ecología social del riesgo*. Barcelona: Icaria Editorial.
- Loritz, E. (2018). Comunidad y mercado. Tensiones y complementariedades en la economía de Curahura de Carangas, Oruro, Bolivia. En I. Ragazzini, & E. Loritz, *Instituciones y prácticas económicas comunitarias. Aprendiendo del sistema de reproducción de vida de los pueblos aymra y mixteco*. (págs. 119-203). Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Mamani, G. (2020). *Bolivia. La resiliencia popular en la cuarentena del día a día*. Obtenido de <https://artishockrevista.com/2020/06/26/bolivia-resiliencia-popular-cuarentena/>
- Mansilla, H., & Rivera, E. (2020). La epidemia actual del Coronavirus y sus aspectos sociales y culturales. *Estudios Bolivianos* 30, 183-204.
- Maric, M. L. (2005). *Percepción de riesgos naturales y su influencia en el comportamiento*. IEB-UMSA .
- Martínez, E. (2020). Ética de la vulnerabilidad en tiempos de pandemia. *VERITAS, Nro 46*, 77-96.
- Mora, M. (2002). *La teoría de las representaciones sociales de Serge Moscovici*. Guadalajara: Athenea digital.
- Morales, J. (2020). ¿Por qué optamos por la informalidad? Beneficios económicos y no económicos en la informalidad. En G. Dufner, & I. Velásquez, *Economía informal e informalidad en una sociedad multiétnica*. Konrad Adenauer Stiftung.
- Moscovici, S. (1979). *El psicoanálisis, su imagen y su público*. Editorial HUEMUL .
- Müller, J. (2017). La regulación del comercio en Bolivia: de la economía informal al mercado extralegal. *LAJED No 28*, 119-134.

- Neffa, J. (2023). La informalidad como forma de trabajo/empleo precario. En R. Verás de Oliveira, P. Varela, & A. Calderón, *Informalidad en América Latina ¿Un debate actual?* (págs. 79-120). España: Universidad de Alicante .
- Paz Gonzales, E. (2022). *El esquema de clases sociales en Bolivia*. La Paz: Instituto de Investigaciones Sociológicas-UMSA.
- Perales, V. (2021). *Economía popular y aceptación social del riesgo en El Alto durante la pandemia del Coronavirus. (Texto inédito)*.
- Perales, V. (2022). Biopolítica de la cuarentena en La Paz y El Alto-Bolivia. En C. A. Brighenti, *Memórias indígenas da peste* (págs. 233-260). Brasil: Pedro y João editores.
- Peredo, E. (2001). *Recuperas de los Andes. Una aproximación a la identidad de la chola del mercado*. La Paz: Fundación Solón.
- Pereira, R. (2015). *Comercio popular en vía pública. Estudio en el Macrodistrato Max Paredes de La Paz*. La Paz: GAMLP-PIEB.
- Pereira, R., Bridikhina, E., Montaña, J., & Blanco, R. (2009). *Para escuchar las voces de la calle: el comercio en vía pública en La Paz*. La Paz: Fundación PIEB; GMLP; FAM.
- Perera, M. (2003). *A propósito de las representaciones sociales: apuntes teóricos, trayectoria y actualidad. En representaciones colectivas; Ciencias sociales; Psicología; Psicología social; Representaciones sociales*. La Habana: CLACSO.
- Péres, A., Casanovas, R., Escóbar, S., & Larrazabal, H. (1989). *Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad*. La Paz: CEDLA.
- Péres, A., Casanovas, R., Escóbar, S., & Larrazabal, H. (1989). *Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad*. Bolivia: CEDLA.
- Pérez, G. (2001). *Investigación cualitativa. Retos e interrogantes. Métodos*. Madrid: La Muralla.
- Polanyi, K. (1974). El sistema económico como proceso institucionalizado. En G. Maurice, *Antropología y economía* (págs. 155-178). Barcelona: Anagrama.
- Portugal, I. (2001). *Representación social de la muerte en un grupo aymara. Tesis de grado para optar al título de licenciatura en psicología*. La Paz: UMSA.
- Puello, J. (2015). NEOLIBERALISMO Y CRISIS EN AMÉRICA LATINA. En L. (. Rojas, *NEOLIBERALISMO EN AMÉRICA LATINA. CRISIS, TENDENCIAS Y ALTERNATIVAS* (págs. 12-19). Asunción: CLACSO.
- Ragazzini, I., & Loritz, E. (2018). *Instituciones y prácticas comunitarias: aprendiendo del sistema de reproducción de vida de los pueblos aymara y mixteco*. Argentina: UNGS.

- Rivera, S. (1996). *Ser mujer indígena, chola o birlocha en la Bolivia postcolonial de los años 90*. Bolivia: Ministerio de Desarrollo Humano. Subsecretaría de Asuntos de Género.
- Rivera, S. (2010). *Violencias (re) encubiertas en Bolivia*. La Paz: La mirada salvaje—Editorial Piedra Rota.
- Rivera, S., & Lehm, Z. (1988). *Los artesanos libertarios y la ética del trabajo*. Bolivia: Ediciones del THOA.
- Riveros, G. (2014). *Tijrasi Pacha. Actitudes y redes solidarias ante deslizamientos en dos comunidades urbanas, en la ladera este de la ciudad de La Paz 2009-2011*. La Paz: UMSA.
- Rodas, C. (2008). Identidad de los tambos de la ciudad de La Paz. *Khana. Revista municipal de culturas*. N° 50, 35-45.
- Roig, A. (2017). La economía política de lo popular como fuente de derechos sobre lo público. En C. Giraldo, *Economía popular desde abajo* (págs. 23-46). Colombia: Ediciones desde abajo.
- Roosta, M. (2012). *Mujeres, salud y violencia en contextos de emergencias naturales*. Bolivia: CIDES-UMSA.
- Schütz, A. (1972). *Fenomenología del mundo social. Introducción a la sociología comprensiva*. Buenos Aires: Editorial PAIDÓS .
- Strauss, A., & Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Colombia: Editorial Universidad de Antioquia.
- Tassi, N. (2013). *Hacer plata sin plata. El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: PIEB.
- Tassi, N., Hinojosa, A., & Canaviri, R. (2015). *La economía popular en Bolivia: tres miradas*. Bolivia: CIS, Vicepresidencia del Estado.
- Taylor, S., & Bogdan, R. (1996). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados*. Barcelona: PAIDÓS .
- Vargas, D. (2003). *Organización sindical y estrategias de acción entre la tradición y la modernización*. La Paz: Tesis de grado para obtener el título en sociología. UMSA.
- Vasilachis, I. (23-05-2023 de septiembre de 2007). *Forum: Qualitative Social Research*. Obtenido de <http://www.qualitative-research.net/fqs/>: <http://www.qualitative-research.net/fqs/>
- Vega, L. (2001). *El Che y la subjetividad simbólico social en el imaginario colectivo. La Representación social de Ernesto Che Guevara en Vallegrande, La Higuera y Alto Seco*. La Paz: Tesis de grado.UMSA.

- Velásquez, I. (2020). Sector, empleo, economía y mercado laboral informal. Aspectos teórico conceptuales. En G. Dufner, & I. (. Velásquez, *Economía informal e informalidad en una sociedad multiétnica* (págs. 13-60). Bolivia: Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.
- Velásquez, M. (2014). *Turismo comunitario: la representación de la cultura en escenarios turísticos. Estudio de caso: comunidad de Challapampa - Isla del Sol*. La Paz: Tesis de grado. UMSA.
- Vera, M. (2022). *La ruta del agachado. Trabajo, género y alimentación en la calle*. La Paz: UMSA-Facultad de ciencias sociales-carrera de sociología-Instituto de vestigaciones sociológicas (IDIS).
- Verás de Oliveira, R., Verela, P., & Calderón, A. (2023). *Informalidad en Latino América*:. España: Universidad de Alicante.
- Verschuur, C., Guérin, I., & Hillenkamp, I. (2021). *Social Reproduction, Solidarity Economy, Feminisms, and Democracy. Latin America and India*. Switzerland: Palgrave Macmillan.
- Wanderley, F. (2009). *Crecimiento, empleo y bienestar social ¿por qué Bolivia es tan desigual?* La Paz: CIDES-UMSA .
- Weber, M. (1993). *Ensayos sobre metodología sociológica*. Buenos Aires: Amorrortu editores.
- Weber, M. (2002). *Economía y sociedad. Esbozo de la sociología comprensiva*. España: Fondo de Cultura Económica .
- Wilches-Chaux, G. (1993). La vulnerabilidad global. En A. Maskrey, (comp.).(s.l.).
- Zavaleta, R. (2009). *El proletario minero en Bolivia. En la autodeterminación de las masas*. Bogotá. Obtenido de [11prole.pdf (clacso.edu.ar)]
- Zuleta, A. (2020). Vendedores ambulantes y Covid-19: estudio sobre la situación psicosocial antes y en la pandemia dentro el trabajo informal en la ciudad de La Paz. *RIP: Número especial*, 27-37.

WEBGRAFIA. -

- Ministerio de Salud y Deportes (2020-2021) Índice de riesgo municipal en Bolivia. Ver semanas epidemiológicas 33/2020 al 19/2021. Recuperado de: <https://www.minsalud.gob.bo/8-institucional/4144-indice-de-riesgo-municipal-covid-19-en-bolivia>.
- Organización Panamericana de la Salud (OPS) (2020). “Enfermedad por el Coronavirus (COVID-19)”. En: Organización Panamericana de la Salud (OPS-OMS). Recuperado de: <https://www.paho.org/es/enfermedad-por-coronavirus-covid-19?topic=All&d%5Bmin%5D=&d%5Bmax%5D=&page=1>

Instituto Nacional de Estadística (2019) Boletín informativo de la Encuesta Continua de Empleo: resultados finales (PDF). Recuperado de: <https://www.ine.gob.bo/index.php/publicaciones/boletin-informativo-2019-encuesta-continua-de-empleo-ece-2/>

Unitel Bolivia (30 de julio, 2020) *Cierran algunos mercados en La Paz para que se realice limpieza* [archivo de video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=BbLLnPljWE>

Ver también: <https://www.youtube.com/watch?v=yCdDOO-OVLg&t=23s>

Artículos de prensa impresos y recuperados de internet. –

Cuevas, Aleja (2014, 21 de mayo). “Desalojo a gremiales en cruce de villas deja tres heridos”. Página SIETE [sección sociedad], p.30

Carrasco (2002, 20 de febrero). “Tragedia en La Paz”. En: EL DIARIO [sección 1 suplemento]. P. 1.

Carrillo, Liliana (2021, 10 de marzo) Cuarentena y miedo paralizaron por primera vez a todo el país. Página SIETE [Especial], 3.

Valdés, Katty (2017, 6 de junio). “Gremiales cercan la alcaldía contra la carnetización”. La Razón [Lo urgente] p. A4.

Valdés, Katty (2017, 9 de junio). “La Alcaldía saca de las calles a 1.324 ambulantes”. La Razón [Lo importante] p. A16.

Flores, Alcides (2020, 10 de marzo). “El mes en que nuestras vidas dieron un giro total”. Página SIETE [Especial] p. 2.

Escóbar, Luis (2021, 10 de marzo). “Un año de pandemia dejó un cuarto de millón de infectados y 11.858 muertos”. Página SIETE [Especial] p. 8.

Barriga, Daymira (18 de marzo, 2020). “Seis nuevas restricciones en La Paz; comerciantes en vía pública podrán vender una vez a la semana”. La Razón [noticias de Bolivia y el mundo]. Recuperado de: <https://m.la-razon.com/ciudades/2020/04/18/nuevas-restricciones-en-la-paz-comerciantes-podran-salir-a-vender-de-acuerdo-a-numero-final-de-su-carnet/>

Filomeno, Manuel (2020, marzo 18). “Restricciones golpean al sector informal, mayoritario en el país”. Página SIETE [sección SOCIEDAD]. Recuperado de: <https://www.paginasiete.bo/sociedad/2020/3/18/restricciones-golpean-al-sector-informal-mayoritario-en-el-pais-249933.html>

Paz Gonzales, Eduardo (20 de noviembre del 2022). “Clases sociales dentro de la informalidad”. En Ramona Cultural, periódico Opinión. Recuperado de:

<https://www.ramonacultural.com/contenido-r/clases-sociales-dentro-de-la-informalidad/>

Página SIETE (2020, marzo 20) Medios estadounidenses predicen un peor escenario para América Latina por el coronavirus. Página SIETE. Recuperado de: <https://www.paginasiete.bo/planeta/medios-estadounidenses-predicen-un-peor-escenario-para-america-latina-por-el-coronavirus-MEPS250286>

Tapia (2020, 16 de abril). “Pese al aumento de contagios con el COVID-19 la feria 16 de julio de El Alto se impone a la cuarentena”. La Razón. Recuperado de: <https://www.la-razon.com/ciudades/2020/04/16/pese-al-aumento-de-contagios-con-el-covid-19-la-feria-16-de-julio-se-impone-a-la-cuarentena/>

Leyes y Decretos. –

Bolivia. Ley 2492 (2013) Código Tributario Boliviano. Bolivia. Autoridad de Impugnación Tributaria

Bolivia. Decreto Supremo N ° 4179. Declara Situación de Emergencia Nacional por la presencia del brote de Coronavirus (COVID-19). (12 de marzo del 2020). La Paz. Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 7-07-22

Bolivia. Decreto Supremo N ° 4199. Declara cuarentena total en todo el territorio del Estado Plurinacional de Bolivia. (21 de marzo del 2020). La Paz. Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 12-07-22

Bolivia. Decreto Supremo N ° 4205. Para prevención, contención y tratamiento de la infección por Coronavirus. (1 de abril del 2020). La Paz. Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 18-11-22

Bolivia. Decreto Supremo N ° 4200. Refuerza y fortalece las medidas contra el contagio y propagación del Coronavirus. (25 de marzo del 2020). La Paz. Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 18-11-22

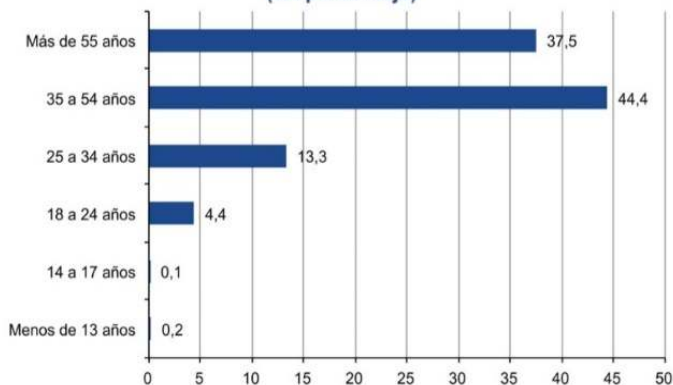
Bolivia. Decreto Supremo N ° 4214. Amplía el plazo de cuarentena. (14 de abril del 2020). Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 18-11-22

Bolivia. Decreto Supremo N ° 4229. (29 de abril del 2020). La Paz. Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 18-11-22

- Bolivia. Decreto Supremo N ° 4245. (28 de mayo del 2020). La Paz. Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 7-07-22
- Bolivia. Decreto Supremo N ° 4276. (26 de junio del 2020). La Paz. Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 18-11-22
- Bolivia. Decreto Supremo N ° 4302. (31 de julio del 2020). La Paz. Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 18-11-22
- Bolivia. Decreto Supremo N ° 4314. (27 de agosto del 2020). La Paz. Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 18-11-22
- Bolivia. Decreto Supremo N ° 4404. (28 de noviembre del 2020). La Paz. Ministerio de la presidencia-Gaceta Oficial del Estado. Texto de consulta. Recuperado en línea de: www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo el 8-07-22
- La Paz. Ley Municipal Autónoma Nro. 414 (2020). *Ley Municipal Autónoma Nro.414 de regulación de la cuarentena dinámica condicionada y de corresponsabilidad ciudadana para evitar la propagación y contagio del COVID-19 en el Municipio de La Paz*. La Paz: Órgano Legislativo del Gobierno Autónomo Municipal de La Paz.
- La Paz. Ley Municipal Autónoma Nro. 412 (2020). *Ley Municipal Autónoma N° 412 de regulación del servicio público de transporte y motorizados en la cuarentena por la emergencia sanitaria-nacional del COVID-19*. La Paz: Órgano Legislativo del Gobierno Autónomo Municipal de La Paz.
- La Paz. Ley Municipal Autónoma Nro. 420 (2020). *Ley Municipal Autónoma N° 420 “REFRENDA LA DECLARATORIA DE EMERGENCIA SANITARIA CATEGORIZADA COMO ALERTA ROJA EN ELMUNICIPIO DE LA PAZ”*. La Paz: Dirección de Gabinete
- La Paz. Decreto Municipal Nro. 021 (2020). Decreto Municipal N° 021/2020. La Paz: Luis Revilla Herrero Alcalde Municipal de La Paz.
- La Paz. Decreto Municipal Nro. 016 (2020). Decreto Municipal N° 016/2020. La Paz: Luis Revilla Herrero Alcalde Municipal de La Paz.
- La Paz. Decreto Municipal Nro. 031 (2020). Decreto Municipal N° 031/2020. La Paz: Luis Revilla Herrero Alcalde Municipal de La Paz.
- La Paz. Decreto Municipal Nro. 034 (2020). Decreto Municipal N° 034/2020. La Paz: Luis Revilla Herrero Alcalde Municipal de La Paz.

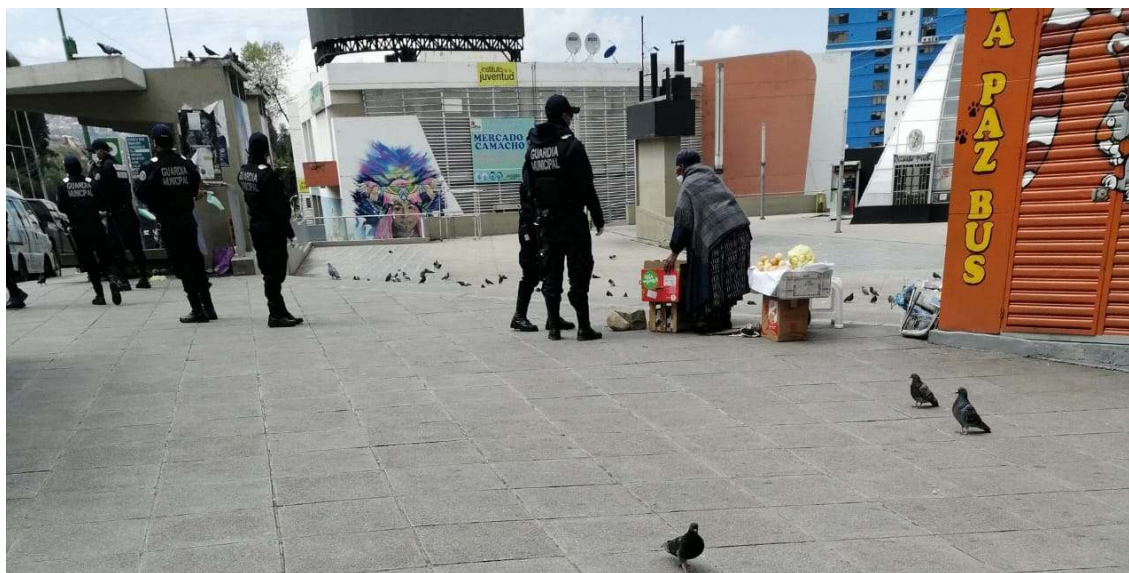
ANEXOS

Municipio de La Paz: Distribución de vendedoras según edad, 2013
(En porcentaje)

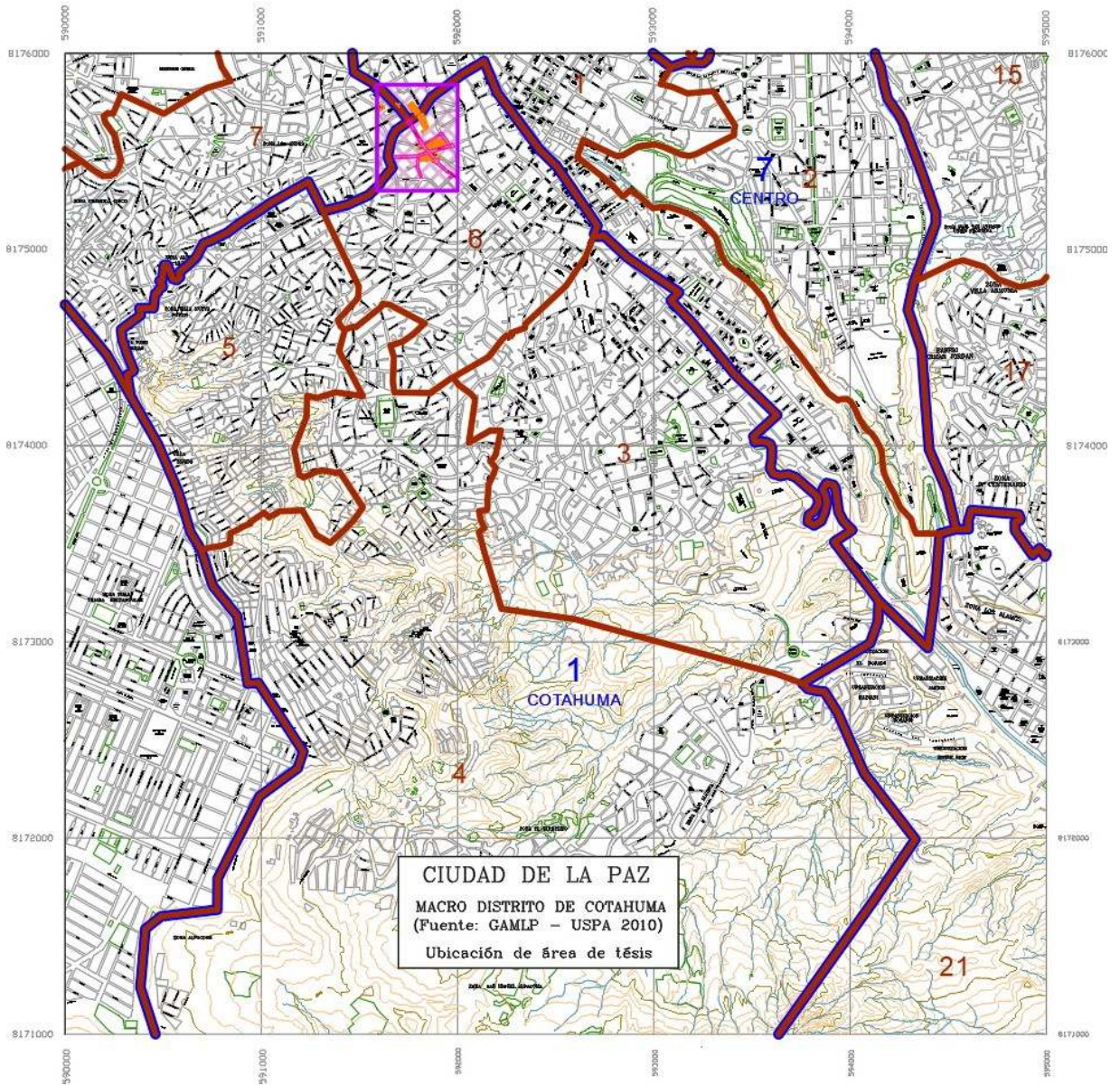


Fuente: Análisis de la Actividad Comercial y Censo de Mercados Municipales, 2013
Elaboración: Oficialía Mayor de Planificación para el Desarrollo - Dirección de Investigación e Información Municipal

ANEXO N°1. Fuente. Recuperado de GAMLP: *Análisis de la actividad comercial y censo de mercados en el Municipio de La Paz.* (2014)



ANEXO N°2. Fuente. *Elaboración propia.* 20 de abril del 2020. Avenida Camacho. (Guardias municipales teniendo una discusión con una vendedora que no traía su CI, y tratando de controlar los lugares de venta, ya que se hizo común que las vendedoras se asentarán en las esquinas y avenidas durante la cuarentena rígida)



ANEXO N°4. *Ubicación del sector Rodríguez en el macro distrito Cotahuma de la ciudad de La Paz. Fuente: GAMLP-División de mercados y comercio en vías públicas*



ANEXO N°5. Fuente. *Elaboración propia. Foto: Mercado Miraflores, carteles en repudio a las vendedoras ambulantes (11 de abril, 2020)*



ANEXO N°6. Fuente. Elaboración propia. Foto: Tambo Santa Rosa. Vendedora dentro del tambo, afuera Guardia municipal haciendo vigilancia. (23 de abril, 2021)



ANEXO N°7. Fuente. Elaboración propia. Foto: Mercado municipal Miraflores. Puesto de carnicería con ventanal para cubrir los productos, letrero de uso obligatorio de barbijo y al costado alcohol en gel (29 de mayo, 2021).



ANEXO N°8. Fuente. *Elaboración propia. Foto: Atrio de la UMSA- Plaza Bicentenario. Nuevos comerciantes asentados en las calles y plazas donde antes de la pandemia no se los veía. (29 de mayo, 2020)*



ANEXO N°9. Fuente. *Elaboración propia. Foto: Asociación Señor de Mayo en días de feria (30 de abril, 2021)*



ANEXO N°10. Fuente. *Elaboración propia. Foto: ferias del mercado Rodríguez, 25 de mayo del 2020 (Comerciantes recogiendo sus puestos, atrás llega la camioneta de la Guardia Municipal decomisando sus productos)*



ANEXO N°11. Fuente. *Elaboración propia, (foto de la parte subterránea del tambo Santa Rosa donde las comerciantes hacen madurar los plátanos. 22-12-22)*

| ¿Por qué no se queda en casa? |
|---|
| Vivo del día, vivo del comercio (vendedora de mercado, 06-04-2020) |
| Si, yo para vender, me vendo la fruta al día hay que vender, normal salgo a vender, del día hay que vivir. Porque del día vivo pues. (vendedora abarrotera, mercado Miraflores, 11-05-2020) |
| Necesidad. El dinero por lo menos ayuda para comprar pan. (Vendedora de feria. 25-05-20) |
| ¿Quién me va a dar? A mí nadie me da ni un peso, tengo que pagar luz, agua, cable. Yo soy mujer sola con mi hijo. Tenía que bajar una o dos de la mañana aquí. ¿Quién me va a dar? (Verdulera, Señor de Mayo. 25-05-20) |
| Porque debo pagar deudas, y la carne no se guarda. (Vendedora, carnicera. Rodríguez. 25-05-20) |
| Es que no va a haber de dónde hacer la comida. (Vendedora de feria. 11-05-20) |
| Tengo que mantener a varios. No hay dinero, gota a gota llega. (Vendedora, carnicera. M. Miraflores, 11-05-20) |

| |
|---|
| <p>Tengo un hijo que mantener. Madre soltera soy yo. Alquiler de mi casa más tengo que pagar. Mi hijo nomas se queda en mi casa, yo no le deajo salir. Yo nomas vengo a trabajar. (Vendedora, abarrotera, M. Miraflores. 11-05-20)</p> |
| <p>Porque hay muchas necesidades, yo soy la única que mantiene la casa, tengo dos personas de la tercera edad. ¿Quién me va a dar? yo también soy de la tercera edad ¿ya? Por qué no me puedo quedar, no tengo sueldo. Lo único con mi bono dignidad. (Vendedora, abarrotera. M. Miraflores, 11-05-20)</p> |
| <p>La necesidad, de donde iba a comer, la necesidad, de pagar luz, agua, pese a que han dicho que no van a pagar agua de 2, 3 meses, pero igualito nos han incrementado después (se ríe) ¿sí o no? (Vendedora de feria, 21-07-21).</p> |
| <p>Ya, ya salimos, era necesidad también. Sabes que no somos.. siempre en la familia somos dos, tres, entonces el estómago pide pues ¿no? Todo el mundo necesita comer y a veces siempre tienes que generar ingresos, a ver de algún lado. (Vendedora, frutera, Señor de Mayo. 16-07-21)</p> |
| <p>pero si no se vende tengo que volver a llevar a mi casa y ahí está... (se refiere a que las con frutas se van pudriendo dentro de las cajas en su casa). También los chicos necesitan pues usar wifi ¿no? Eso les piden ahora... (Vendedora, frutera. Señor de mayo. 25-05-20).</p> |
| <p>Si, por necesidad, porque no pues, no había de otra, no había entrada, lo único que había era salida: todo el rato era gastar, que para la carne, que para esto, que para el otro. Y ya pues, si o si, nos ha obligado a salir la necesidad, sí o sí. (Vendedora, tambo Santa Rosa. 21-07-21)</p> |
| <p>Claro, porque necesitas llevar plata, necesitas, comer, necesitas vestir, sino salías digamos a esas horas, todo el día, y todos los días no ibas a salir, y ¿de dónde ibas a tener plata? ¿qué ibas a comer en casa? ¿no? Nada, si no salías ni a esa hora... Salimos todos los días por, ponle en grande, “necesidad”. (Vendedora de limones, Señor de Mayo. 16-03-21)</p> |

ANEXO N°12. Fuente: elaboración propia en base a conversaciones informales y entrevistas durante el trabajo de campo 2020-2021.

ANEXO N°13. MUNICIPIOS DE LA PAZ SEGÚN CATEGORÍA DE RIESGO



Fuente. Ministerio de Salud, Bolivia. Índice de Riesgo Municipal COVID-19. En semana epidemiológica del 7 de mayo del 2020. De acuerdo a los informes del Ministerio de Salud las condiciones de riesgo alto no tuvieron variaciones significativas en los subsiguientes meses del 2020 debido a la densidad poblacional y cantidad de contagios del área metropolitana de La Paz. Inicialmente, los indicadores para medir el riesgo tienen como base el índice de riesgo municipal Covid-19 donde: si el índice tiende al valor “0” hay mayor riesgo, y si tiende al valor “1” hay menor riesgo. Estos informes establecieron tres categorías de acuerdo al índice de riesgo: 1) Riesgo alto, entre 0 y 0,898; 2) Riesgo medio, entre 0,899 y 0,926; y 3) Riesgo moderado, entre 0,927 y 1. Y estaba compuesto por la dimensión epidemiológica y la dimensión poblacional, esta última refiere al tamaño de la población del municipio. (Min. de Salud. Bolivia. Índice de riesgo municipal Covid-19. 07-05-20). Ver: www.minsalud.gob.bo



Gobierno Autónomo Municipal de La Paz

La Paz, 16 de agosto de 2021
CITE GAMLP/SMDE/DMCVP/UM Nro. 630/2021

Señorita:
NATALIA LIBERTAD ZELADA ESPEJO
C.I. N° 12765032 L.P.
Presente.-

Ref.: Información para trabajo de tesis

De mi consideración:

En atención a sus notas con Hojas de Ruta N° 1474 y N° 2173 mediante las cuales solicita información sobre el mercado Rodríguez, y sus inmediaciones en la zona de San Pedro, la Dirección de Mercados y Comercio en Vías Públicas en cumplimiento a la Ley Municipal Autónoma No 165, Ley de Acceso y Difusión de la Información Pública Municipal, le hace llegar respuestas a sus preguntas.

A la espera de que la información proporcionada le sea de utilidad, saludo a su persona muy atentamente.

Fernando Rodríguez Lugones Tapi
DIRECTOR DE MERCADOS Y COMERCIO EN VÍAS PÚBLICAS
G.A.M.L.P. - S.M.D.E.

FLT/rgg
Cc/Arch.
H.R. 2173

Calle Mercado No. 1298 | Teléfonos: (591-2) 2650000 - 2202000 | Fax: (591-2) 2204377
Cajón postal: 10654 | correspondencia@lapaz.bo | www.lapaz.bo



ANEXO N°14.

RESPUESTAS CON LA INFORMACIÓN SOLICITADA

1.- Sobre el rol del Gobierno Municipal.

¿Qué políticas y acciones asumió el GAMLP durante la crisis sanitaria por pandemia en los mercados de abasto en La Paz el año 2020?

El Decreto Supremo N° 4196 de fecha 17 de marzo de 2020 declaró Emergencia Sanitaria Nacional y Cuarentena en todo el territorio del Estado Plurinacional de Bolivia por efecto del brote del Coronavirus (Covid-19).

El Decreto Supremo N° 4229 de fecha 29 de abril de 2020 amplió la vigencia de la cuarentena hasta el 31 de mayo, estableciendo una Cuarentena Condicionada y Dinámica en base a las decisiones de riesgo determinados por el Ministerio de Salud.

En ese contexto, el Gobierno Autónomo Municipal de La Paz promulgó la Ley Municipal Autónoma N° 414 "Cuarentena Dinámica Condicionada y de Corresponsabilidad Ciudadana para Evitar la Propagación y Contagio del Covid-19 en el Municipio de La Paz.

Posteriormente en fecha 27 de mayo fue decretada la Ley Municipal Autónoma N°415 "Para la Reactivación de Actividades Económicas durante la Emergencia Sanitaria Nacional" mismo que incluye el REGLAMENTO TRANSITORIO PARA LA REACTIVACIÓN GRADUAL DE LOS PUESTOS DE VENTA DE COMERCIO EN VÍAS PÚBLICAS Y MERCADOS MUNICIPALES DURANTE LA EMERGENCIA SANITARIA NACIONAL. (Documento adjunto).

Habiendo finalizado la cuarentena el 31 de agosto de 2020 y ante el ingreso a la etapa de post confinamiento en todo el territorio nacional la Dirección de Mercados y Comercio en Vías Públicas convocó a los mercados municipales a una reunión para coordinar la propuesta de reinicio de atención a comensales en comedores de mercados municipales, de acuerdo a esa coordinación se propuso que:

El área de comensales adecuara sus mesas con la instalación de paneles divisorios a modo de barreras de protección en cada mesa de los comedores.

Estos paneles podrían ser de acrílico, policarbonato u otro material que cumpla con la misma función y ser instalados de tope a tope.

Los separadores serían de acuerdo al tamaño de las mesas de las que disponga el comedor, pero deberían respetar el ancho (1.00 m.) y alto (0,65 cm.) mínimo establecido por cubículo

Las condiciones generales a cumplir en comedores municipales de acuerdo al siguiente detalle:

- Usar las barreras de bioseguridad necesarias, consistentes en el uso de barbijos, cofia, lavarse las manos con agua y jabón de forma frecuente.
- Exigir a los clientes el uso correcto de barbijo.
- Cumplir a cabalidad el distanciamiento entre persona y persona y delimitar el espacio de distanciamiento de las mesas.
- Limpiar y desinfectar los mesones y los separadores de manera frecuente.

La atención en los puestos de venta en comedores populares de los mercados municipales para consumo de alimentos preparados, se reinició de acuerdo a lo señalado en las condiciones generales.

2.- Información relativa a los tambos registrados en La Paz.

Cantidad de tambos registrados en la ciudad de La Paz; cantidad de tambos en los macrodistritos Cotahuma, Max Paredes, Rodríguez, ubicación y nombres de los tambos registrados; rubros, antigüedad.

Los sistemas de registro de comerciantes del Gobierno Municipal consideran 2 grande áreas:

- Comercio en Vías Públicas
- Mercados Municipales

Por lo que no existe la categoría tambos, es preciso mencionar que los tambos, por estar ubicados en predios privados, no son pasibles de cobros, aunque es posible que cuenten con alguna licencia otorgada por las respectivas subalcaldías. Los mercados Belén y Amapola son considerados por algunas personas como tambos, pero en nuestros registros figuran como mercados Municipales.

3.- Información relativa a la Asociación Señor de Mayo.

Perteneciente al mercado Rodríguez, ubicado en la calle Rodríguez, cantidad de vendedoras más rubro registrados en la asociación, antigüedad de la asociación.

Existen 54 comerciantes de la Asociación Señor de Mayo registrados en el sistema de control de comercio en vías públicas. Aclarando que para efectos administrativos no son considerados mercados, sino comercio en vías públicas (calle Rodríguez, no es lo mismo que mercado Rodríguez que considera a los comerciantes que venden dentro del mercado del mismo nombre) Los rubros registrados son verduras, hortalizas, frutas y abarrotes.

4.- Cantidad de asociaciones de vendedores en vía pública que componen el mercado Rodríguez.

Reiterando la aclaración, corresponde decir que en el sector (no mercado) conocido como Rodríguez pero que ocupa parte de las calles Zoilo Flores, Illampu, Rodríguez, Luis Lara, Emilio Calderón, Venancio Burgoa, Belzu, Riobamba existen las siguientes asociaciones.

| Nº | ASOCIACIONES CON PRESENCIA EN LA FERIA RODRÍGUEZ |
|----|--|
| 1 | ASOC. De Comerciantes Minoristas de Artículos de Primera Necesidad Zoilo Flores, Riobamba y Adyacentes |
| 2 | ASOC. De Comerciantes Minoristas de Artículos de Primera Necesidad Zoilo Flores, Riobamba y Adyacentes 2 |
| 3 | ASOC. Unión Rodríguez Illampu y Linares |
| 4 | ASOC. Mixta Rodríguez y Adyacentes |
| 5 | ASOC. De Comerciantes Minoristas Feria Franca Zoilo Flores |
| 6 | ASOC. De Comerciantes Minoristas de Artículos de Primera Necesidad Gral. Luis Lara, Rodríguez, Boquerón |
| 7 | ASOC. Señor de Mayo |
| 8 | ASOC. De Comerciantes Minoristas en Patatas y Verduras entre Rodríguez y Max Paredes |
| 9 | ASOC. De Comerciantes Minoristas en Artículos de Primera Necesidad entre Rodríguez y Luis Lara |
| 10 | SIND. Bazar Rodríguez y Anexos |

| | |
|----|--|
| 11 | ASOC. De Comerciantes Minoristas de Artículos de Primera Necesidad Rodríguez y Venancio Burgoa y Sagárnaga |
| 12 | ASOC. De Comerciantes Minoristas Illampu Tarija |
| 13 | ASOC. Emilio Calderón |
| 14 | Kioscos Unión Belén |
| 15 | ASOC. Emilio Calderón Ferias |
| 16 | ASOC. Illampu y Viluyo |

5.- Información sobre el tambo "Santa Rosa" de la calle Max Paredes.

Registro, cantidad de comerciantes, rubro, antigüedad.

Como se explicó en la respuesta a la pregunta número dos, no tenemos datos de los tambos.

6.- Cuáles son los criterios que tienen para diferenciar a las comerciantes.

Información acerca de las características diferenciales de los comerciantes que maneja la Alcaldía: por ejemplo tipo de puesto, tipo de mercado y legalidad.

El Gobierno Municipal distingue comerciantes de Mercados y comerciantes en vías públicas, es por eso que la Dirección de Mercados y Comercio en Vías Públicas, tiene dos Unidades, la Unidad de Mercados y la Unidad de Comercio en Vías Públicas.

7.- Cantidad de comerciantes patentados en La Paz.

Existen 31.904 gremiales registrados.

Anexo N°15. GUÍA DE ENTREVISTA

Fecha de entrevista:

Lugar:

Tipo de mercado:

1. DATOS GENERALES. -

Nombre.

Rubro.

Antigüedad del puesto.

Horarios de venta.

- **¿Por qué se dedica al comercio? ¿sale a vender todos los días?**
- **¿Se dedica a otra actividad?**

2.REPRESENTACIÓN DEL VIRUS. –

- 1. Cuando inició la pandemia ¿qué pensaba que era el Coronavirus?**
- 2. ¿No le daba miedo contagiarse?**
- 3. ¿Usted salía a vender todos los días en la cuarentena? Había mucho la propaganda de “quédete en casa”, ¿usted se quedaba en su casa por qué o por qué no?**

3.CAMBIOS Y PROBLEMAS EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACION. -

- 4. ¿Qué cambios vio usted que generó esta pandemia y las cuarentenas el año pasado para su actividad de venta? (Ej. Días, horarios de venta, podía llegar normal hasta su puesto)**
- 5. ¿Qué pensaban de la gran cantidad de comerciantes ambulantes y ferias en las calles?**
- 6. ¿Y en algún momento no vendió en otra feria, móvil u otro mercado; o salió a vender de noche el año pasado, ¿por qué?**
- 9. ¿Como se abastecían de sus productos, las cargas llegaban normal?**
- 10. ¿Podían llegar normal a su puesto de venta el año pasado en cuarentena?**
- 11. ¿Tuvieron algún tipo de problema con la alcaldía o la guardia municipal el año pasado? Por qué si, o por qué no**

4.ACCIONES Y DESICIONES DE LAS COMERCIANTES. -

- 12. ¿Qué hicieron cuando se decretó la cuarentena y ya no podían vender igual que antes?Por ejemplo, los horarios reducían el tiempo para vender, también que no se podía vender los fines de semana, y cuando había días de encapsulamiento tampoco ¿esto le afectaba en su venta? ¿Y qué hacían?**
- 13. ¿Tuvieron reuniones en ese tiempo de la pandemia el año pasado?, ¿qué temas trataban?**
- 15. ¿Qué decidían hacer como vendedoras para enfrentar la pandemia? ¿Cómo se movió la directiva del mercado?**
- 16. ¿Qué piensan ahora que es el coronavirus?**
- 17. Y actualmente ¿cómo ya está la venta?**

ANEXO N°16. ENTREVISTA JHOSELYN. TAMBO “SANTA ROSA”

- Fecha: 08-07-2020
- Edad. 20 años, trabaja con su mamá vendiendo únicamente plátanos
- La entrevista se desarrolló dentro del tambo “Santa Rosa”, queda sobre la avenida Max Paredes, calle Zoilo Flores, frente a la parroquia Santísima Trinidad.
- Tambo
- Horario de venta: de 05:00 de la mañana a 18:00 de la tarde.

¿Qué hicieron cuando se decretó la cuarentena, cómo actuaron?

Pues, realmente... seguíamos viniendo a vender pero, nos despertábamos más temprano. Como la cuarentena se ha dado ¿nove? Como nosotros estábamos vendiendo, como la fruta no aguanta, entonces, siempre, siempre, tenemos que salir. Tipo a la una de la mañana ya salíamos para venir aquí, y como solamente era hasta las 12:00, y tampoco nos dejaba vender digamos la Alcaldía, porque como son estos puestos ilegales, entonces no nos dejaban vender. Y obviamente, teníamos que hacer todo lo posible para llegar a pie.

¿Y la mercadería?

El carro lleno de plátano llega aquí y de aquí descargamos. Y claro, nosotros veníamos a pie, ya que no había movilidad. Y salíamos todos los días. Aunque teníamos problemas con la batida, hay veces sabe decir la batida, “por número de carnet pueden vender” pero, después saben venir, saben decir: no.. Tienen que meter todo las señoras, nadie puede estar afuera, así.. Y no pues, así, pero la batida no sabe estar todo el día, la Alcaldía, un rato están después salimos. Nos levantamos temprano pues, porque como en la mañana ya hay mucho control, entonces por eso temprano ya salíamos de nuestras casas.

¿Y más tarde ya había control?

Bueno, yo, realmente, a mí ya no me controlaban porque ya llegaba a la 1:00 de la mañana y a esa hora ya estaba todo aquí, lleno, con autos, agarrando fruta, así. Y aquí ya había taxis y todo para llevar a otros lugares. Yo venía desde el cruce hasta aquí con mi hermano.

¿Y no les han querido quitar los productos en la cuarentena rígida?

En la cuarentena.. no, ósea obviamente no nos han querido quitar. Pero quitan, ósea quitan las batidas ya que, no nos podemos sentar afuera nosotros. Pero obviamente sí nos quitan; pero nosotros nos metíamos aquí (se refiere al tambo) la fruta y aquí sabemos vender, pero la gente no entra más aquí, está más afuera. Entonces, siempre, siempre tenemos que salir afuera. (RDE)

¿Y ahora hay una diferencia entre la cuarentena rígida y la dinámica?

Lo mismo nomas es, ósea no, ya no venimos a la 1:00, ahora venimos a las 5:00 o a las 6:00 de la mañana. Y nos quedamos hasta las 4:00, hasta las 4:00 nomas se puede vender de ahí vienen a molestarnos. Vienen los de la guardia municipal.

¿Y cómo está la venta ahora a comparación de antes?

Mmm cuando estaba digamos la cuarentena rígida, obviamente había un poco más de venta ya que a veces no venían todas las señoras a vender. Unas cuantas nomas venían. Porque como éramos poquitas, entonces para nosotros salía más, porque no salían todas las señoras vendedoras, por ejemplo ahorita no están todas, aún faltan hartas. Entonces, cuando sabe ser la cuarentena, sabe haber más venta porque nosotros nomas sabemos vender. Ahora, como ya la gente puede salir así, ya pues ya no hay tanto, así. Y de paso, no quieren tampoco jugar así, si el 25, 12 damos es muy caro: a lo mucho 10 u 8. Igual en la cuarentena rígida, lo mismo hemos dado el precio. Igual no ha cambiado nada. Mismo precio, porque ya que como todo estaba subiendo, no tenían trabajo así ¿no? no podíamos aumentar el precio de la fruta.

La venta esta normal nomas, igual que antes. Vienen a agarrarse, llevan, compran por raleo, igual que antes.

¿Pero no les han perjudicado las cuarentenas?

Obviamente, nos han perjudicado porque ya han cambiado todo nuestro día, y ya temprano salíamos, la carga digamos que llegaba, digamos no llegaba pues tipo... llega a las 11:00 pm o 10:00, digamos ponte que a las 7:00 de la noche llega el carro y a esa hora ya no se puede andar ¿nove? Entonces, teníamos que venir como ilegales, ósea yendo por caminos... desconocidos porque las patrullas saben rondar y teníamos que llegar siempre aquí para descargar. Y después ya sabemos terminar tipo 12:00 de la noche, y nos teníamos que ir ya que aquí no se puede quedarse a dormir.

¿Cada cuánto tiempo reciben la carga?

Pues, dependiendo, digamos... semanalmente recibimos la carga ... ósea clandestinamente veníamos.

El carro llegaba 7:00 pero se tarda en descargar: en el carro entra entre 30 chipas, entonces descargar esas chipas, digamos se tarda casi como 4 horas porque tienes que granelar, destapar y obviamente se tarda mucho. Por eso tipo 12:00 de la noche, hasta esa hora sabemos estar aquí granelando y de ahí nos teníamos que ir, y no había ni taxi, ni nada, así.

Granelar es como acomodar el plátano, llega y lo tienes que acomodar, taparlo...

En cambio, antes de la cuarentena nos saben avisar: 11:00 de la noche va a llegar el carro y nos sabemos ir a mi casa y de ahí sabemos volver y luego normal nos sabíamos ir. Mientras que ahora nos han perjudicado.

Hasta ahora todos los días hemos salido. Tampoco nos han decomisado. Claro cuando no metes a la hora, vienen y te saben quitar. Pero digamos, cuando te dan una hora y si terminas a esa hora y no hay nada fuera, no te quitan. (RDE)

¿Y qué pasaba con las demás vendedoras?

Es que había algunas que ya no venían mucho, porque algunas viven en El Alto. Mas se llevaban de aquí digamos su plátano o agarraban de otras personas para ir a vender así, ya que como El Alto es más lejos. Otros venían de villa Fátima así, también a pie, ya que, no había auto y saben estar llegando así cansados, saben llegar. Y ellas ya si tienen que levantarse un poco más temprano, para estar aquí más temprano. Saben partir a las 12:00 de la noche porque a la 1:00 como ya estaban las señoras ,

entonces como cuentan por mayor, entonces tenían que contar a esa hora... porque después ya, en la mañana ya digamos, ya no se cuenta pues, sino ya se vende por raleo. Eso, esa es la manera, digamos nos íbamos 12:00, por ejemplo, en mi caso yo me iba 12:00 de aquí. Después de vender me iba a mi casa, llegaba a mi casa 3:00 de la tarde, ya que mi cuñada me venía a recoger porque tenía permiso para vender fruta en los carros, en la movilidad. Entonces, en ahí me sabe venir a recoger y se llegar a mi casa 3:00 con sueño pues, porque como se salir a las 12:00, 12:00 ya se me alistar para llegar aquí 1:00 ya ps. Entonces, se llegar, se querer dormir y después ya se me venir, otra vez. Así sabe ser todos los días, ya pero ya como me he aferrado un poco, ya estamos bien nomas ya.

¿Y la economía como estaba en esa época de cuarentena rígida?

Gracias a Dios, yo en mi caso estaba bien nomas, tampoco he sufrido mucho del dinero o algo así porque lo que vendíamos siempre sale la ganancia. Igual ahora, sale igual. Entonces nos ha ido bien nomas... no tan bien, pero bien, sí. Y el dinero tampoco nos ha hecho un poco de falta, SÍ, eso...

¿Y qué piensan del Coronavirus?

Nadies cree (se ríe) por ejemplo, las señoras de aquí que yo digamos llevo ¿nove? Y empiezan a hablar: así, empiezan a decir, no ese Coronavirus no hay así... y qué es digamos, ahh es de la vieja chota, así empiezan a decirle a la Añez (se ríe) es que le odian, aquí todos le odian a la Añez. Entonces empiezan a decir no, esa vieja chota solamente para quedarse en la presidencia porque no quiere renunciar, por eso nomas “Coronavirus”, “Coronavirus”, nomas dice. Y empiezan a reclamar: hay nosotras haciéndonos caso, así poniéndonos barbijo como... hay no me acuerdo qué nombre le llamaban... Así empiezan a hablar, porque todavía no creen, por eso cuando avisan los señores, digamos, que vienen a comprar y dicen: señora, cuídese, póngase barbijo dice... ¡t’hay! Qué Coronavirus, yo no creo en eso dicen, por eso no creen. Por eso hay veces las señoras dicen cómo no siempre, nos tenemos que cuidar dice y así pero todavía no lo creen.

¿Pero la Alcaldía les obliga a usar barbijo no?

No, claro, la Alcaldía nos ha dicho: “para vender tienen que ponerse barbijo y guantes”, eso es nuestro... eso tienen que ponerse ustedes para ir a vender, sino tienen eso en ahí sí nos molestan, nos dicen: ¡su barbijo señora, su barbijo! Nosotras: sí joven, es que.. ¡No, tiene que ponerse! Y ya nos gritaban nomas. Así nomas es.

¿Y si no fuera por la Alcaldía usarían el barbijo?

Bueno, yo creo que no, porque hay otras se ponen, otras no se ponen así... otros un cacho se ponen después se sacan, es que hay veces no están acostumbradas. Pareciera que les asfixia, no les deja respirar bien.

¿Y tú personalmente crees que existe o no?

Yo, ósea en mi opinión, puede haber pero no siempre estoy tan, tan segura de que haya. Pero, por si entonces, giramos, así, para prevenir, ¿tal vez no?. Que no hay, yo digo dónde están los casos yo no veo, personas recuperadas, personas enfermas, personas siguen recuperándose y no hay el método de qué y empiezan a hablar y yo soy de qué ¿hay o no hay? No pero, por si las moscas, yo ya sí. A mi

mamá le digo yo igual, no si tienes que ponerte tu barbijo, tienes que cuidarte yo le digo por sí hay, tal vez no, pero igualmente.

¿Y tú mamá cree o es igual que las demás?

Mi mamá hay veces dice: no, nos tenemos que cuidar, después mi mamá dice: ¡ah! ¡Qué siempre! no hay dice. Después, está en dos también conmigo. Porque hay veces que no tienen que, barbijo te vas a poner; llegando a mi casa también me hecha alcohol y todo y después... después no... pero le han contado un caso a mi mamá y que una familia tenía Coronavirus dice y se ha sanado tomando no sé qué, y todo eso. Y luego mi mamá dice ¡ah! Así voy a tomar si me agarra esa enfermedad. Eso nomas es lo único.

¿Y aquí para vender, tu mamá y tú no se andan desinfectando para vender?

No, aquí todas tenemos que tener, pero no todas tienen, es que como no contorlan bien rígido, digamos, viene, dice: dónde está su alcoholcito, no, no dice pues. Las personas, que digamos, pueden pensar ellas nomas. Algunas tienen de aquí, algunas que sacan su alcoholcito y se echan pero no todas. Por ejemplo, mi mamá tiene, pero, rara vez nomas también se usa. No lo usan cada rato, porque la gente, digamos, que viene ¿nove? Y cuando le das el cambio, ya está ahí “chick, chick, chick” desinfectando y todo. Mientras que aquí nos dan el dinero, directo al mandil y ¡listo! No desinfectamos ni nada, y así, por ejemplo, yo no tengo alcoholcito, ni gel, ni nada.

¿Por qué?

No sé... no me llama la atención, del alcohol aquí en mi mano, así, o el gel, así... no me pongo realmente más uso guantes. Guantes nomas yo uso. (No usaba guantes)

No uso todos los días, es que hay tallas grandes y es incómodo vender, porque, digamos, cuando te da una una talla, y al vender tu guante más te jalan pues: cuando le das cambio, y estas de ¡no! Mi mano ¡no! Así, entonces, estás así pues, y tienes que buscar guantes que sean de tu talla y no tienen mucho aquí, más están en allá en la Tumusla, vendiendo guantes, barbijos; aquí no vienen mucho. Entonces, no hay caso cómo encontrar también tu talla que te da, éste, para que sea más cómodo. Y de paso, también con los guantes es incómodo porque al sacar la plata, guardar cambio, te enredas con los guantes. Por eso hay veces no lo uso, hay veces sí, así, cuando encuentro mi talla, puede ser.

Pero más las señoras de aquí no usan guantes, este farmacéuticos... cómo se dice esos guantes... usan más los guantes de lanita, esos para que cubra del frío, esos usan más.

¿Lo usaran para prevenir el Coronavirus o por el frío?

Yo creo que para prevenir también, por ejemplo, mira allá esa señora (apunta a una vendedora de plátanos que estaba sobre la calle en la tarde soleada) de allá al fondo, el sol y sigue con el guante, la de gorra café, la de al lado de mi mamá, ahí está. Eso.

¿Entonces tú crees que no les da miedo el virus?

Es que cómo han dicho ¿nove? Hay casos en la Max Paredes, ha aparecido enfermedad en aquí ¿nove? Y nosotros éramos de: ... pero sí está aquí, entonces por qué nosotras no nos hemos contagiado. Porque la gente más camina aquí obviamente: viene a comprar, anda, y sí hay esa enfermedad, entonces, por qué, nos han encapsulado ¿nove? ¡Ah! En ese momento del encapsulamiento, tampoco había mucha venta, ya que como la gente ya tenía que pasar por su número de carnet ... entonces, ya bajaba la venta.

Mayo era, en ese momento nos han encapsulado. Entonces, en ese momento no había mucha venta, ya que cuando antes la gente venía nomas, porque no controlaban los carnets, entonces, hay veces venían y en ese momento de los carnets, era pues, que no había. Entonces, como nos han encapsulado, entonces la gente que tenía que pasar, tenía que ser con el número de carnet. No sabe haber mucho movimiento tampoco, hay veces sabe ser bien vacío.

¿Y si la Alcaldía nos le controlaría el uso de barbijo, no lo usarían?

Siempre, siempre, lo tenemos que usar porque como en la tele, o en la noticia han dicho: “las personas que no usen barbijo van a hacer ayuda comunitaria”, o tantos... Al principio, no usábamos, cuando ha aparecido ¿nove? La enfermedad, no, no usábamos. Estábamos sin barbijo, sin... sin barbijo. Vendíamos sin barbijo y sin guantes y así. Después ha empezado la Alcaldía ha decir, “tienen que ponerse”, unas se ponían, otras no se ponían, de ahí cuando hemos escuchado las noticias, todos se tienen que poner su barbijo para salir, sino van a ser arrestados, o sino... no sé, ayuda... a recoger la basura y todo eso. Entonces, de ahí, todos ya se han puesto barbijo y así.

¿Y si no hubieran dicho eso las noticias?

Yo creo que no. No creo, no creo che...

¿Y la guardia municipal sigue viniendo?

Hay días que viene a las 11.00, y te molesta. Porque cómo te digo son pues ilegales, te dicen: ¡meta señora! ¡No tiene que salir de aquí afuera! Porque hay que darle paso a la gente para que camine ¿nove? Entonces eso. Pero ahora no... realmente viene a las 4:00 de la tarde. Desde las 4.00 de la tarde dicen: ¡señoras metan ya no tienen que vender! A las 4:00, de ahí ya nos vamos tiene que estar todo vacío.

¿Y qué opinan del trabajo de la Alcaldía en todo este tiempo?

Nosotros, digamos, cuando nos vienen a quitar: siempre tenemos problemas con la guardia. Siempre nos gritamos, o se insultan, y... esque vienen, no vienen, de una manera, digamos, como te puedo decir, ósea: “señora, por favor, meta ya es hora de que ya no venda, ya hemos quedado en algo, así.” En eso, pero, lo que la guardia hace es venir y empieza a gritarte y te ¡quita! Sin piedad, te quita: ¡mueve eso! Y ¡ya! ¡Cargue! ¡Cargue! Y se lo cargan en el auto que tienen ¿nove? La camioneta ¿nove? Y te quita hasta tu mano y así. Bien, y viene, y como digamos estas con tarima y todo, y no puedes alzar tú solita pues. Entonces, hay jóvenes, que obviamente, trabajan en la guardia y te dicen ¿te ayudo?, te ayudo a meter... y así. A las señoras mayores:”ya yo le voy a ayudar señora, ¿dónde hay que meter? Así”. Es así, ósea, no, yo... eso sí puede estar bien pero no son, no todos son así. O sea gritan, quitan, se llevan bancos, tarimas, todo se llevan.

¿Y siempre han tenido esa relación con ellos?

Sí, siempre. Desde siempre, se portaban así.

O sea en la cuarentena, no te voy a decir, así mucho, pero, venían y nos decían: metan señoras, metan. No nos quitaban, después ya, ha venido, digamos, ya a decir, ¡ya meta señora! Y nos empezaba a quitar, porque ya sabe ser la hora de entrar y nos sabe quitar ya. Y ahora es lo mismo, igual en la cuaren... a las 4:00 de la tarde, digamos, sino metemos nos empiezan a quitar.

¿Pero antes de que haya pandemia?

Igual nos quitaban. Y, de paso, era peor, como era todo el día, entonces venían tipo a las... digamos en la mañana venían a las 8:00, después a las 11:00, a las 12:00 no, digamos, 1, 2, 3:00 de la tarde de

nuevo volvían. Y, ósea, obviamente, nos jugábamos como el gato y el ratón: ellos venían, nos teníamos que entrar, cuando se iban salíamos, es que la gente no entra pues. Es que como es tambo, no entra la gente, más está aquí afuera pues, sí o sí tenemos que salir afuera. Entonces, igualmente ha sido con ellos, igual, aunque sea la cuarentena o no, igual nomas.

Por eso hay veces, allá (apunta a la pared) tenemos nuestra lista. O sea, digamos, de aquí cuando viene la batida, es que había un tiempo donde la batida sabe venir, y ya todo el día pues, tenía aquí, y aquí nos ha ya dado puesto la señorita, digamos, rotamos en la puerta. La puerta, la última se iba y la que le continuaba se iba ser.

Nosotras digamos el puesto de fuera, rotamos, si hoy día me toca ahí: mañana me toca ahí (apunta de la primera vendedora a la segunda vendedora) aha, así rotamos, y pasado me toca allá. De ahí ya así, todo este lado, ahora aquí ya dependiendo ya a la lista qué día me toca en la puerta. Si me toca en la puerta, no puedo salir a la cera a sentarme ahí, sino aquí nomas me tengo que sentar. Y las que venden aquí digamos, las sapaqueñas, de las que vienen de Sapahaqui a vender durazno, ellas pueden salir, o sino aquí. Ellas también rotan aquí, ahora, en eso. Como hemos estado en la cuarentena era la limpieza del tambo, teníamos que limpiar todas, desinfectar esto, lavar esto, trabajar, limpiar nuestros puestos, y trapiar y todo, hasta el baño que tenemos, todo tenía que ser limpio, hasta ahora seguimos con eso, limpiando y eso, así.

¿Y no hay alguien que las organiza, como una dirigente?

Las dirigentes son para las patentes, las señoras que tienen patentes, ósea puestos donde la batida viene y nos les molesta. Ellas sí tienen su maestra, nosotras no tenemos.

Digamos a una patente le dice: “tienes que cambiar el color de tu tarima”, digamos, en verde y en rojo. Digamos, hoy sales, mañana no sales, pasado sales, así. En eso se organizan las patentadas aquí. Por eso tienen su raya, una raya había, de verde, ella nomas podía salir, porque es patentada. Y entonces, tenía que estar con un mandil verde, todo pues, ahí las señoras le decían... ellas sí tenían su maestra de cómo tenían que organizarse, cómo debían salir así. Mientras nosotras no. Por eso también nosotras hemos salido todos los días.

¿Pero entonces ha sido mejor la organización que ustedes han tenido no?, porque han salido todos los días

Nosotros... por mí, yo me puedo quedar en mi casa, ya, pero, esto es lo que nos genera dinero y como la fruta no aguanta sí o sí, no llega pues poquito, que llegue 5 chipas, poco pues. Pero llega 10, 15 y el plátano ya madura, entonces tienes que salir siempre, siempre a vender.

¿Y ustedes cuántas chipas agarran?

Yo, dependiendo, agarro 8, hay veces 10, hay veces, cuando no hay venta 5. O dependiendo a lo que me puede dar la otra señora. O sea tampoco traigo yo de mi propio lote, yo traigo, digamos, mandarina, puede ser, en este viaje he traído mandarina. Pero más plátano me pasan otra gente, los mismos señores que venden nomas aquí nos pasan. Igualmente, igual damos, pero, dependiendo, si ya hay venta, ya bajamos 10, hasta 15 puedo decir, si hay venta. Si no hay ya poquito nomas, ya 4, 5 graneles nomas. Para avanzar más rápido, eso nomas.

Entre las multas, el contagio de virus, y la falta de ingresos diarios, ¿cuál les ha dado más miedo, o a cual le temen más?

Yo diría que en el decomiso y las multas... sí puede estar entre esos dos. Menos en el contagio.

No tengo miedo de contagiarme, no sé por qué, siento que soy fuerte. Es que nunca me he enfermado de una enfermedad, no importa que haya otras, no, no me ha pasado nada así. Yo, pero, igualmente, aunque no crea, pero, o no esté segura, pero es mejor prevenir que después lamentar ¿nove?

¿Y pero, por tu mamá tampoco te da miedo?

Mmm no... si mi mamá no cree (se ríe) !Yah! no, pero, mi mamá, es que está en dos pues: primero dice, “cuídense” y después dice, “ah no” y después, hasta ella se cuida. Llegando se pone alcohol, en su mano, en su pie, y todo está en mi casa pone un trapo con lavandina, así, para que entremos, eso. Pero aquí mientras vende sólo barbijo y guantes y hay veces el alcohol.

Y el tercero era la falta de ingresos diarios...

También, puede ser, porque cuando no hay venta ponte, digamos, en esos momentos cuando estaban con carnet, digamos no había mucha venta ¿nove? Entonces, ya el plátano, siempre, siempre, tiene que bajar, porque sino ya se hace cheje, ósea ya sale puntitos al plátano ya no se puede vender al precio, porque la gente dice, “no, esto ya está maduro”. Hay veces llegando a mi casa, al día siguiente nomas dicen, “ya no va a aguantar”, dicen. Y dependiendo de eso tienes que rebajar el precio para avanzar y poder sacar, su, poder sacar el capital de lo que agarras, para salvar eso.

¿Y qué hubiera pasado si ustedes definitivamente no hubieran podido salir?

Ah ya estábamos destrozadas pues, porque eso es nuestro ingreso económico, con lo que ganamos, porque sino qué trabajo más podemos hacer. Solo sabemos vender, digamos.

¿O sea que si realmente no hubiera habido la posibilidad de vender ..?

Hubiera sido un problema grande: hubiéramos estado pidiendo ayuda, ¡Añez maldita! ¡danos de comer! Así (se ríe)

¿Han recogido los bonos ustedes?

Yo sí, he recogido el bono universal, mi mamá también ha recogido su bono. Pero, con eso también ha comprado cosas para mi casa: arroz, fideo, todo y eso. Y el problema, también, de vender, es, cuando, digamos, sabe ser, saben estar hasta las 12:00 las señoras, digamos, que venden carne, he... fideo, ponte, nosotros no podíamos ir a comprar ya que teníamos que estar aquí vendiendo y no pues. Hay veces, tampoco sabemos tener, sábado, domingo qué comer, así: inventar chuño así, porque no sabemos ir a comprar.

¿Pero no podían turnarse para vender con tu mamá?

No. Es que teníamos que venir las tres, o mi hermano y yo, porque mi mamá hay veces sabe irse de viaje, mi mamá realmente en esta cuarentena tampoco ha estado mucho. Ella más se ha ido a los Yungas a traer mandarina y así, a cosechar la mandarina y así.

¿Y cómo llegaban, no había moviLidades?

En Volvo, ósea, los productos sí llegan ¿nove? Los camiones sí entran. Entonces, como se tenía que venir una persona: el chofer y una persona a lo mucho, entonces mi mamá sabe rogarse, así, no, “por favor joven lléveme, tengo que dejar mi mandarina, sino se va a podrir” así. Entonces, sabe traer la carga siempre, siempre sabe llegar. Iba a traer directo desde los Yungas, porque aquí llegaba y ya era para vender directo la mandarina. Por eso más mi hermano y yo éramos las que veníamos juntas. Y no nos turnábamos porque... cuando, digamos, “va a venir la Alcaldía”, uno siempre tiene que estar afuera, ya que , digamos, sí yo voy a sacar adentro plátano, y en ese momento llega la Alcaldía:

entonces me va a quitar todo pues, ya que yo no estoy afuera. Tampoco, aquí se preocupan mucho, se preocupan por una misma, digamos, si viene la Alcaldía, ellas recogen sus cosas. No nos dicen nada, ¡está viniendo la batida! Gritan, pero no nos alzan nuestras cosas, ahí lo dejan. Y la Alcaldía, ya lo alza pues, la batida. Claro, hay veces, digamos, tienes, digamos, una amiga que te dice, “este, te lo he metido hasta tu banquito, hasta lo único que he podido salvar, después ya todo se lo han llevado”, dice.

Por eso sabíamos decir, no, tenemos que ir las dos. Y por eso veníamos las dos y aquí sabemos estar las dos. Mientras, que las dos estábamos vendiendo, una saca plátano, la otra está vendiendo, así, o la otra saca, así. Porque hay veces, tampoco te lo venden, digamos, cuando tú entras, entre ahí digamos la venta, digamos. Te preguntan, y vos, no estás pues. Y tu plátano está ahí, y sí o sí, tienes que avanzar ps, la idea es que esté uno afuera. Por eso estamos entre dos ahorita, mi mamá y yo. Ella vende, yo saco, yo me vendo, o yo estoy ahí, y mi mamá saca, así.

Me daría miedo, más el decomiso y la falta de economía. El virus no tanto.

¿Por qué el decomiso?

Porque te decomisan pues, todo. O sea, esto no es, ósea me hablas de lo que me quitan la batida ¿nove? O sea, digamos, lo que tú sacas afuera no es poco, es harto. Fíjate haber (apunta a su puesto), es harto plátano y si te quitan todo eso, o sea, estás perdiendo casi como 200 bs. mes y eso se va a la ganancia, al capital, al cambio. O sea, tienes que reponer todo lo que sacas a vender. y si te quitan eso, y aparte si te quitan la tarima, el banco.. si das con tu tarima peor pues, porque después esto cuesta pues, te lo hacen. Entonces, tienes que decirle al señor házmelo y de paso te piden otra vez, la misma medida, porque tenemos que sentarnos con medida. Y cuesta pues, eso es lo que me da miedo, y al final también, si me quitan a mí, mi mamá me riñe pues, así: ¡por qué vos no estás atenta! ¡Por qué no has metido! Así. Por qué, no es que se altera, ¡por qué no has metido ni siquiera el banco! Y así pues, ese es el problema. Claro, porque te quitan pues, y así cómo vas a salir a vender. De paso cómo no había quien te lo haga tarima en ese momento, no pues. Ni modo que yo salga con papel y un periódico, no van a querer, la gente va a decir, “está ensuciando la fruta”, así. Cómo en un lugar voy a... eso. Ahora, uno, ahora, sí no nos hubieran dejado vender, bueno en mi caso, si no me hubieran dejado vender: hubiera ido a dar vueltas con la fruta, ósea, en la movilidad, mercado móvil. Ya que mi cuñado tenía, le hubiera dicho, éste, “tengo plátano, eso llevamos y agarras después los otros limoncitos y yo voy a llevar plátano”, así, “te ayudo también a vender”. Sí, eso, uno, lo que yo hubiera hecho si realmente no me hubieran dejado vender.

Entonces, igual hubieras seguido en la actividad de venta..

Aha, sí, igual. Igual hubiera seguido en actividad de venta, porque... qué más hubiera hecho, ya que lo otros no había mucho trabajo en más. Porque los barbijos, ya las señoras, digamos, que vendían ropa, creo que han vendido barbijos y todo eso. Entonces ya eran muchos barbijos. Hubiera dicho, “no, mucha competencia”, no hubiera ganado nada, ósea, siempre, siempre en la fruta hubiera venido, y eso. despues, en el virus no tanto.

¿Y tu cuñado también se dedica a la venta de frutas?

Sí, no... cuando ha empezado la cuarentena, mi hermana tenía su patente, ubicas, allá arriba tiene su patente. Pero, como está delicada, y entonces no podía venir. Entonces, ella vive más lejos que de mí, mi hermana vive de Pampahasi, en Chinchaya, vive ella, claro es como un pueblito Chinchaya, entonces ahí vivía. Entonces más lejos de ahí a acá, entonces, en Pampahasi, se han, osea de la nada, se han sentado. Digamos, de aquí han llevado fruta en la movilidad, como no había permiso, todavía no había mercado móvil, entonces han ido a ofrecer, con el minibús agarraban fruta iban ahí y se sentaban. Y también controlaban ahí por día de carnet y todo, decían, “señora a usted le toca salir,

entonces puede vender”, así, no le podía: entonces, hay veces, mi hermana se rogaba, digamos, decía: “a vos hija te toca, entonces, puedes írmelo a vender” así. Después ya, y en ahí le han dado el permiso de poder ser mercado móvil, ahí le han colocado su permiso. Y de ahí ya se ha vuelto mercado móvil su auto, ósea ya podía ir ya, ya podía con la fruta a dar vueltas, así. Ya hasta más tiempo de hora, ya hasta las 3:00, 2:00 de la tarde. Hasta esa podía ir no, y eso.

Ahora van solamente dos días, nomas ya van: miércoles y viernes, nomas ya van. Ya no todos los días, antes iban todos los días por todo lado y se vendían nomas la fruta, entonces, la gente salía, compraba. Ahora sólo van esos dos días, ya que como la gente ya sale y llega a su trabajo tarde ¿no? O sea, tipo 3:00 de la tarde, entonces a esa hora ya van a vueltear, así, dar vueltas con la movilidad, y llevan nomas, también se venden.

**ANEXO N°17. ENTREVISTA ADELAIDA CHOQUE- ASOCIACION SEÑOR DE
MAYO**

EDAD: 52

CASADA, TIENE 2 HIJOS

DE PROVINCIA LOS ANDES

BACHILLER

DIRECCION. EL ALTO, ZONA HORIZONTES

RUBRO: VENDEDORA DE LIMONES CON PUESTO EN VIA PÚBLICA

CALLE PEDRO RODRIGUEZ

FECHA. 25-03-2021

Recogemos 9.30.. Claro cuando estábamos en la etapa cúspide del contagio, eso era marzo por decir, nove, marzo, a mediados de marzo ha empezado: abril, mayo, junio, julio, agosto, septiembre, octubre, ya noviembre masomenos las restricciones han ido siendo más flexibles. Porque primero no había ferias, solo había de lunes a viernes las ventas, sábado y domingo nos han coartado rápido. Por eso es que, la situación.. Claro, nos han coartado las ferias. Porque te digo por esa situación de la pandemia, la época cúspide: sábado y domingo, maso menos por qué mes hemos debido empezar a vender...un día nos han dado, un sábado era... sábado era durante un mes, algo así. Luego ya nos han dado, pero claro, ya con horarios ya era desde las 5, un ejemplo te doy, desde las 5 de la mañana.. ya primero, era así era el horario uta qué hora era pues, ya no me acuerdo hasta que hora era che.. hasta el mediodía o hasta las 3 de la tarde creo que era. Sí .. Una (01:00 am) venían y ya todo tenia que estar limpio, barrido todo eso y eso ha sido un buen tiempo que vendíamos..

Otras, mucha gente viene desde Rio Seco a vender hasta ya, viven ahí y cómo hacían para venir. No ve, entonces, tomaban un auto hasta cierto lugar, otro auto hasta otro lugar, luego de la Ceja a pie, caminando..

- ¿Usted vive lejos?

Yo en El Alto, luego ya he visto la hermenéutica, ósea ya he.. ósea aquí era la viveza criolla que llamamos ¿no? Tanto los transportistas como los comerciantes nos hemos dado modos para activar ¿no? Los transportistas ¿cómo? Había control, no es que no. Había puntos de control que si no tenías el permiso, te agarraban, fuera de horario y que si no tenías tu permiso, el permiso tenías que conseguirte en el ministerio de gobierno era ese permiso que te daban para poder circular, era muy complicado en un principio. Ahí tenías que mandar por.. una página han sacado, a la cual tenías que mandar todos tus datos “¿cuánta gente habrá mandado!” con suerte salía el permiso...no podías circular ¿no? Eso era no solamente aquí, eso también era departamental, ósea a los Yungas era lo propio, tenías que sacar permiso. Ahora esos permisos también era, había mucha burocracia porque si bien había gente que ha mandado para sacar el permiso no a todos les salía pues, ósea, tal vez un conocido.. qué se yo.. en todo había eso. En todo había eso ¿no? Salías a vender, hemos salido rápido no, pero yo he emitido, he mandado ese rato, para un auto, para una movilidad y ese momento para mí, digamos... para personas que vivían arriba y podía bajarnos hasta aquí. Luego, irse, por qué, muchas veces.. Porque no querían darnos los permisos, y luego, primero el Ministerio de Gobierno, luego la Alcaldía era, quien daba permisos también. Para que esos eran a

quienes transportaban alimentos de primera necesidad, ósea nuestro rubro ¿no? Y, entonces, que era el punto, qué observación hacían: bajaba descargaban y luego se iban a trabajar, como tenían el permiso, se iban a trabajar, entonces como tenían el permiso a escondiditas, ósea *la viveza criolla* en eso ha jugado hartito. Y también de esa manera nosotros hemos vivido ¿no? Ósea ¡cómo sino! ¿Nove? *Ósea se han dado modos*. Luego, les han encontrado eso, les han pillado, como se dice comúnmente y ¡ya pues! las multas. Algunos han llegado a pagar los 2.000 bs. Algunos no también... y también según van contando.. ¿no? Los compañeros también. Y ya, una vez con el permiso “ya” pero, era es: sí vienes, te dejar ir, volvía a su casa, y venía para recogerte es así era el trato. Luego para transportar alimentos de primera necesidad, al camión eso era lo propio de todos los planes.. Tenían permiso para ingresar con los alimentos de primera necesidad, nosotros estamos hablando de una primera necesidad: imagínate aquellas personas que venden ropa y todo eso.. Prácticamente ha entrado en una recesión fatal.. ya no vendían. Y esas personas si bien no vendían su producto ya se han dedicado a vender también pues los alimentos de primera necesidad. Entonces ..

- **¿Esos eran los que se armaron en las ferias de la calle?**

Por eso te digo, ósea ha sido todo un “chairo” la situación, la cuestión era tener para comer para el día ¿nove? Entonces, de qué manera si no hacia.. el bono de 500 bs. Que ha dado la Añez ¿para qué alcanzaba?, a ver dime, para una familia numerosa, no, ¿nove? Entonces, tenías que buscártelas, todo ese tiempo de esa manera se ha buscado. Las personas que no vendían en rubro de primera necesidad se han dedicado a eso, entonces nosotros teníamos otra competencia. Aparte se han dedicado otras personas profesionales también a ser comerciantes.

- Otra vendedora: Es verdad, hasta horita creo que siguen.

Adelaida: Totalmente.. luego ya los dueños de casa ya han abierto tiendas en cada zona. Después, la Alcaldía, he .. para llegar a las zonas lejanas, porque había la restricción de carnets ¿nove? Días que podías salir, días que no podías salir, debido a eso se han hecho las ferias zonales. Entonces todas esas cosas se han generado a causa de la pandemia para nosotros. Y bueno, como quieran en esa etapa de la pandemia ya.. ha amortiguado porque se vendía. Porque sabes qué, desde qué hora empezaba a trabajar la gente: prácticamente toda la noche 8:00, 9:00, 10:00, 11:00, 11:30, 12:00 de la noche. Llegaban las cargas, por decirte, de las provincias, nove, de la Ceja o aquí. Generalmente arriba, porque ya no dejaban ingresar, muy poquito, y si ingresaba, ingresaba a esas horas: a la 1:00. 2:00 de la mañana ingresaba a los por mayores...

Así, entonces, a esa hora, toda la noche como hormiguitas trabajaban. En mi vida he visto..

- **¿Entonces para la 1:00 ya tenían que estar aquí?**

Ya estábamos donde se tenía que agarrar en la Ceja o aquí nosotros. Mi limón llegaba aquí por decirte, ya llegaba en la noche, y no descansábamos, descansábamos un ratito, una hora pasaba y empezaba la venta; a esa hora (toda la noche como hormigas) todo era en la noche y madrugada la venta: vendíamos. Por qué, porque incluso todo eran tan temprano que hasta la Guardia Municipal venía desde las 4:00, 5:00 de la mañana. A nosotras ya nos levantaba, como estábamos aquí en el centro, lo que se quería era evitar era este..

Todo tenía que estar en el rincón por decirte y con el control de los carnets. Incluso la Alcaldía nos ha.. sí, nos ha puesto el control de carnets y el que no.. ya era sanción. Y ahí también había la viveza criolla. Luego te voy a..no, entonces nos hacían ese control, sabían venir a esa hora. Ah, y los productores también venían, salían los productos que vienen del lado del río abajo que traen verdura verde venían. Igual toda la noche vendían, toda la noche, ¿por qué vendían toda la noche? y luego podían ir a vender a cualesquiera lados: porque no había control. El control era.. no era tan rígido a esa hora porque ya era 6:00, ponte 6:30 y ya, los cordones que cerraban ¿nove?. Ya, antes de eso ya tenían que haberse trasladado hasta sus lugares y así, entonces estos se encontraban donde provean.. en el mercado Rodríguez y llega aquí todo. Y entonces por eso se movían de un lugar, por llegar a sus lugares de venta porque no había control rígido a esa hora. Porque también luego ha sido el control de los patentes, teníamos que verificar si era comerciante o no. Entonces, también había eso, a parte del carnet las personas que tenían que salir o no ese día, y listo los patentes para las comerciantes, para demostrar legalidad de comerciante. Pero ese control ha sido en un principio porque después ya se han empezado a inventar porque todos ya eran comerciantes. Eran los ilegales, eran ilegales permitidos por las alcaldías. Y así hemos ido pasando todos los días. Primero era la venta de lunes a viernes ¿no? Ósea hasta la 1:00 pm si no me equivoco, por ahí me estoy equivocando... después ya era hasta las 3:00 pm, después ya era hasta las 5:00 y así nos han ido cediendo ya: venía la policía, venía los militares y la guardia municipal a controlarnos, ya, entonces ¿Cómo nosotros hemos ido accediendo a que nos den más tiempo para vender? ¿Por qué? Porque hemos sido afectadas en esta situación y también hay ya mucha competencia de vendedores en todo eso. La alcaldía dice: “bueno, está bien... ustedes van a cumplir con estos, con todos estos protocolos de bioseguridad” que era los guantes, los barbijos y el traje de bioseguridad. Nos hemos hecho hacer los trajes de bioseguridad ¿no? El uso de alcohol... o lo que fuere para la desinfección. Luego, la Alcaldía también nos ha colocado las piletas, hemos pedido también en cada entrada de cada lugar ¿no? Para lavarnos las manos.. luego, los túneles de desinfección, colocarlos también ¿no? Eso... Cotahuma ha colaborado en eso, entonces ya hemos colocado eso y ya nos han dado más tiempo para vender. Ya, un día en la semana que era el sábado y después ya ha pasado un mes o algo así, creo, y ya nos han dado el domingo más para vender, pero hasta cierta hora, hasta medio día. Siempre era hasta medio día primero. Luego ya hemos seguido avanzando hasta las 3:00, luego hasta las 5:00, por último era las 6 de la tarde, ya tenía que estar vacío. Pero muchas veces no han acatado ¿Quiénes? Los ambulantes ilegales. Nosotros bien, recogiendo así ¡ya! Los puestos y ya nos estamos yendo, pero los ambulantes seguían. O sea, la situación también nos ha llevado a eso ¿no? Y así se ha ido desarrollando, tanto en horario, tanto en restricciones...

- **¿Y si los ambulantes no acataban, eso les afectaba a ustedes en su relación con la Alcaldía?**

Obviamente, pero ¿Qué hacía la Alcaldía? O sea, a ver, les decía el control de carnets ¿nove? Para vender a los comerciantes. Estaban controlando: uno que no tenía del número del día se iba pa' abajo (señala con su brazo a la calle de abajo) y ya pues, burlaba el control. Volvía y seguía vendiendo, ósea, ha habido eso ¿no? Entonces, ha habido eso, no había mucha gente de la Alcaldía para poder controlar esas situación.. faltaba gente para operativos, para control.

Si bien indican ellos, dicen que no van mucha gente para el control, para esas cosas no hay plata pues en la Alcaldía para pagar a los que tienen que controlar y ha sido así todo el año, no solamente para la pandemia, ya, entonces así por eso no ha habido ese control limpio, pero aun así lo hemos sobrellevado. Hemos entendido las comerciantes legales a las ilegales por la situación que estábamos pasando. Entonces hasta cierto punto, después ya ha sido caótico para nosotros realmente quienes somos comerciantes ¿Por qué? Porque si bien los dueños de casa han abierto sus tiendas de frutas, verduras ehh implementos de limpieza, todo eso. Ya ha afectado pues aquí porque ya había más flexibilidad ya podían vender. Encima las ferias seguían... ¿ya? y nuestras ventas han bajado totalmente, del sector legal, ¿entiendes? Y hemos pedido a la Alcaldía que, por favor, si bien se ha entendido que por la pandemia y por todas la situación y necesidad que estábamos pasando se permita esas ferias, se permita el comercio ilegal, entonces ahora ya tenían que entrar contra los controles de retirarlos a ellos y ya estamos volviendo a la normalidad también...

Mmmm han hecho algo, porque hoy en día hay más comerciante ilegal que antes ¿no? porque muchos han quedado desempleados, las fábricas, empresas han despedido porque no había plata para pagar ¿no es cierto? Entonces, había más comerciantes y hasta ahora la venta ha bajado.. la venta ha bajado totalmente... entonces ehhh.. vivimos hoy para sobrevivir, para pagar las deudas en los bancos ehh ¿no? Por eso se están yendo ahora digamos, tal vez, muchas situaciones para reprogramación ya. No puedes pagar el monto que pagabas antes. La reprogramación, cosa que el banco jamás va a perder porque la reprogramación igualito nos están echando el interés pese a que hay un... un decreto, no sé cómo; sí, un decreto del gobierno de que no se debe cobrar el interés ni nada de eso y ellos qué argumentan, dicen: “sí, el defenimiento ha pasado sin intereses sin pagar nada, los 10 meses que no hemos pagado al último mes, pero, por el tiempo de reprogramación sí nos están cobrando interés uuuuuuyy sí. Eso no está estipulado en el decreto, tiene conocimiento y bueno.. entonces, eso es lo que dicen los bancos, ya entonces ya ha entrado en una deuda digamos en el banco... y ahora como la venta ha bajado, por ejemplo, yo saco mis, un ejemplo te pongo, digamos antes sacaba mis 6, 7 bolsas de limón, ahora saco 2.

- **¡Tanto así?**

Los días de feria es el único día que puedo rescatar, digamos el sábado y el domingo. Pero, de lunes a jueves es para no.. para llevar a la casa, te compras pan y ahí está. Te vas comiendo el capital... así es. Entonces, si así estamos sobreviviendo ahora, imagínate que hay cualquier situación, ósea nosotros somos apolíticos. Si bien nosotros queremos que entre a la Alcaldía una persona que sea. Que trabaje para todos, a veces no es así, no es así, lamentablemente no es así. Y por ese lado también entonces ehh si estuviésemos en la casa, bueno, aquí hacemos incluso a ratos el trueque digamos, si no hay venta, ya “yo quiero manzana” ya yo fuuu (con sus manos hace como si levantara sus limones) cambiamos... y así, eso, de esa manera estamos sobreviviendo. Entonces, que haya las pugnas políticas no vamos a aguantar. Ósea, “no, no queremos que la Añez entre a la cárcel, los de la derecha vamos a empezar a hacer los bloqueos”, todo eso dicen ¿nove? Esas pugnas políticas nos desfavorecen totalmente a nosotros, si bien estamos pudiendo reactivar la economía, no importa avanzando milímetro por milímetro y que venga encima eso más nos van a liquidar prácticamente.

El capital está deteriorado, si bien hay para rescatar esos días de feria nada más. El diario, de lunes, a jueves, a viernes es prácticamente para el día: como decimos siempre “si nosotros vendemos, comemos; si no vendemos, no comemos”¿no? Encima, nuestros acreedores dicen pues, “ya, páguenos” ya no vas a poder retirar el capital y le das un 50% te queda un 20, la mitad que no has vendido y se va deteriorando la mercadería, llegas al fin de semana, lo liquidas, ya no recuperas el 100%. Agarras otro para suplir y así sucesivamente.. pero vamos arrastrando una vez no. Así no, es así, esa es la triste realidad del comerciante hoy en día, antes vendíamos, teníamos bien, porque no había tanto comerciante, antes. Por ejemplo, Yo te puedo hablar de unos 30 años atrás, cuando mi mami vivía aun, vendíamos bien, salíamos... 20 años atrás, 20 años que mi mamá ha fallecido, ponle 30: salíamos a las 6:00 de la mañana, 7:00, 8:30 no teníamos “nada” y no sacábamos pues así (apunta a sus limones), sacábamos un montón de bolsas y nos íbamos sin nada, muy poco, pero después la población ha ido creciendo y bueno todo crecimiento, toda ventaja, tiene también una desventaja. Entonces y así eso es la venta es mínima, ya, hoy en día, y no podemos hacer nada contra eso porque.. A veces entre nosotras nos peleamos, por decirte, ese limonero. (apunta a un vendedor ambulante de limones) Yo ahorita me voy a ir, pero ese vende todo el día, ambulante. Y es ilegal, ¿si? Entonces, cómo podemos tratar de equilibrar esa situación, hay que pensar, hay que manejar con pinzas todo esto, porque para no afectar ni al uno, ni al otro. Tenemos que quedar conformes casi todos, en lo que se pueda digamos: horarios.. o no sé. La situación está bien complicada para poderlo ayudar arreglar la situación, pero tenemos nomas que aguantar cualquier situación que venga de los políticos porque son los que nos arruinan. Si bien somos simpatizantes de uno o de otro, para ellos es el beneficio, no para nosotros ¿no? Si bien trabajaran y lo hicieran bien, pero mmm muy poco esperamos de eso, muy poco esperamos. O sea, como te digo, de los legales (se refiere a ellos mismos) nos controlan hasta el rubro, la medida, el horario. Pero a los ilegales no les controlan “nada” entonces aquí tiene que haber un consenso Alcaldía, que es el control de la situación legal de asentamiento. El gobierno central cómo reactivará y la gobernación pues, qué te puedo decir... los que traen las cargas desde lejos de las provincias, los caminos ya es un trabajo en conjunto para que todos podamos salir “no, dicen, mi carro se ha arruinado: cuesta traer”, cuesta ser productor, yo he palpado porque yo he sacado mis productos. Cuesta cargar, el pasaje, el descargue, todo eso tienes que sacar aparte tienes que tener tu utilidad y la cosa está llena. En qué nos perjudica también, lo que traen del Perú, de Chile, traen cebolla. Yo estoy de acuerdo en que traigan en la época en que nosotros no tenemos aquí porque nosotros no podemos abastecernos todo el año, hay una época en que escasea y en esa época “ya traigan”, pero cuando está lleno, ya no tienen que traer porque tiene que salir nuestro producto, tenemos que vender especialmente valorar el trabajo del productor y después de todos los trabajadores. Ese es un trabajo congénito de los tres poderes, gobernación, Alcaldía y Gobierno Central. Entonces eso siempre se ha pedido, pero como el uno entra de un color, el otro entra de otro color, se están peleando entre ellos que no quieren ceder...

- **¿Y estos productos de Chile, Perú ustedes mismos traen?**

No, otros traen, nosotros agarramos. Por ejemplo, un peruano trae entra en julio, agosto. Ahorita no entra porque es más caro y lo nuestro está barato. Entonces de qué, no, no sirve que los traigan, los ves conviene. Entonces empieza a subir en julio el limón, te hablo, y todas

las verduras: cebolla, tomate, tomate nosotros tenemos, esas cosas que no tenemos anual, esas cosas suben a esa fecha y lo de nosotros baja la producción entonces. Aceptamos. Pero si.. ellos trajeran, si nosotros tuviésemos ellos no tienen que traer. Eso ya lo han dicho los piñedos de Tarija, porque harta uva estaba entrando de Chile y han dicho de que, ya no tienen que permitir la uva chilena, ni argentina. Porque Tarija, tiene, entonces dejen que Tarija saque y acabe la producción. Bueno pues, ya luego, si no hay, y están en lo justo. Llega de los otros países, barato. Y tú sacas con todo lo que has invertido, no te conviene pues, entonces está barato. Así es en todo eso.

- **¿Pero usted no es productora no?**

Yo no soy, yo compro. Pero muy pronto voy a ser productora por eso hablo (se ríe). Lo que cuesta ser productora uyyy no... crías, cuidas; inclemencias climáticas, sol, lluvia, ósea a ver te llueve esta semana lindo, a la otra semana sol. Lo que estaba floreciendo ya no es, pierdes y de esa manera te sube el producto, lo poco que has podido rescatar de todo lo que has plantado por decirte y la gente dice “por qué tan caro” ¿no? Entonces no es justo. Si bien esa persona ha invertido digamos un montón digamos, 10.000 Sus. Recupera la mitad y eso menos, y no es culpa de nadie es la inclemencia climatológica. Entonces sacas y tratas de vender a un buen precio tu producto, tratando de recuperar lo invertido tal vez, lo que la gente no entiende “caro” dice. Y antes cuando yo no solamente agarraba, todo eso y como que no entendía ahora si entiendo, puedo hablarte con conocimiento de campo. Entonces es una telaraña digamos ¿no? De donde viene, porqué viene, sin ganar, incluye transporte, incluye todo. Entonces no es por fuerza de algo nomas, hasta el banco entra, hasta la mutual, ósea todo entra...

- **Si le podría hacer unas preguntas más específicas a usted que me dijeron que es dirigente...**

A ver..

- **Primero, ¿desde cuándo es usted comerciante acá?**

Ohh desde niña pues yo, con mi mamá pues así venía.

- **¿Cómo ha sido que usted ha entrado a este mercado?**

Mi mamá ya vendía acá, mediante mi mamá, si, años ya.

- **¿Cómo se organizan, la directiva?**

Bueno, yo soy la secretaria general. En el mercado, como mercado haber ponle, en el mercado nosotros somos el sector gremial, ya, el sector gremial vía pública, de vía pública. Entonces ahí somos formados por asociaciones, la mía por ejemplo es “Asociación Señor de Mayo”, así es. Y ahí cada asociación tiene su directiva, porque en vía pública somos montón de asociaciones, el sector gremial se forma por montón, varias asociaciones.

- **Y ustedes acá son solo una asociación.**

Una asociación, acá al frente por ejemplo (apunta a los quiscos de abarrotes en la cera de enfrente) es quiscos, atrás es Belén, digo papas, de mí es esto en “L”.

- **De usted es el del medio**

Si lo del medio, feriantes, claro vendemos de lunes a jueves, pero después sábado y domingo todo el día. Y el sábado y domingo todo el día. Entonces aquí se conforma por varias Asociaciones el sector gremial en vía pública. Eso y cada asociación está conformada por una directiva de 10 personas, de 11 personas, dependiendo de la cantidad de gente.

- **¿y ustedes de cuantos son?**

Nosotros conformamos de 10, nosotros casi llegamos a un total de noventa y cinco, un global de 100 ponle. Activos unos 80 debe ser, pero un total de 100. Pero de la directiva somos 10, no, somos 10 de la directiva.

- **¿Cómo ha ingresado a la directiva ud. Sra. Adela?**

No, pues, hacemos una.. qué es.. una elección. Se va a una reunión, se va a una asamblea general y ahí se conforma la directiva, sí, a elección, por votación, son elegidos, posesionados luego.

- **Me imagino que han hecho reuniones..**

Ahh, totalmente, sí hemos hecho reuniones de emergencia, no se podía hacer reuniones generales, así, de emergencia ya en el cual se comunicaba todas las decisiones que se tomaba en la Alcaldía, de cómo nos íbamos a manejar en la época de la pandemia, para eso se hacían las reuniones de emergencia, o para cobro, o por otras situaciones que pasaba.

- **Esos eran los temas a tratar.. ¿cómo se iban a organizar en la pandemia?**

Generalmente, nosotros llevamos cada 3 meses, a veces si es necesario mensual, pero 3 meses, casi, cada 3 meses se llevan las reuniones..

- **¿incluso cuando había esas cuarentenas fuertes cada 3 meses?**

No, cuando había cuarentenas fuertes hemos llevado de emergencia, un rato, para decir, esto, esto..

- **¿Qué temas trataban en la pandemia ustedes o en esas cuarentenas fuertes?**

Y bueno.. los horarios, que hay que acatar los horarios de venta, trajes de bioseguridad, aquella que no utilizaba también tenía sanciones fuera de la Alcaldía, porque la Alcaldía iba a sancionar, entonces es acatar, respon.. acatar el horario, la limpieza y si alguien estaba contagiada o algo así, pues tenía que ser, tenía que avisar. Pero, mas bien no, si bien ha habido alguno que ha sido fácil de tratar y pasaba.. no había contagio digamos.. Es la época en la que la Alcaldía y el Gobierno saca las cuarentenas, el horario, las restricciones...

Sí, sí y nosotros teníamos que acatar todo lo que salía en la alcaldía, de lo contrario no vendíamos. Aquella que no acataba, pues no vendía.

- **¿Esas eran las decisiones de la Alcaldía, y ustedes como vendedoras qué han decidido hacer para enfrentar la pandemia?**

Sí hemos decidido, como te digo, era acatando todo lo que eh... como te digo toda las... disposiciones de la Alcaldía. Teníamos que acatar, de lo contrario no vendíamos. Sino, no estabas de acuerdo pues no podías estar aquí no. Eso era, decidir acatar tanto las disposiciones tanto del gobierno central, departamental, gubernamental, de las tres instancias.

- **¿Cómo ha hecho la Alcaldía esa época para organizar las disposiciones con ustedes?**

Controles. Controles, conjuntamente los militares, policías, la guardia municipal y la Alcaldía.

- **¿Y qué pensaba usted al principio cuando apareció el coronavirus, qué pensaba que era?**

Ahhh un cuate ¡yiah! (se ríe) no... pues eh, a ver, nosotras no pensábamos nada, solo veíamos las noticias, veíamos, el aumento, veíamos que decían que era el coronavirus, de cómo afectaba en todo el país, eso. Ósea, todo era mediante ojos, tv, radio que nos hemos llegado a enterar, ósea si nadie lo ha vivido. Luego decían que era como tantas pandemias que hemos pasado, era otras más, pero ésta más agresiva y que hay que cuidarse ¿no? entonces: unos crédulos, otros incrédulos y así hemos ido asimilando la situación... primero era la afectación y muerte de personas que no conocíamos, luego ya eran cercanos. Entonces cuando ya eran cercanos las noticias “ahh había sido por el corona” uhhh yaya pues ya veíamos en las noticias. Eh, ya era más creíble. Si no veíamos.. no nos decían, cercanos, ya, es difícil a ratos de creer ¿no? Ver pa' creer decimos, entonces ya, poco a poco han ido asimilando. Y se ha ido asimilando y bueno ya era más que todo .. era verídico, entonces si era verdad. En un principio nadie cree pues, nadie, pero ya después... Pero por vender han decidido acatar todas las disposiciones...

Sí como te digo, todas las disposiciones, de la Alcaldía, del gobierno...

- **Y qué pensaban de esas disposiciones tan estrictas, por ejemplo esos horarios tan estrictos..**

A ver, qué era.. era la desesperación de aceptar con tal de vender. No importa la disposición que haya ¿no? Entonces era la necesidad de vender, no había de otra. Pero ahora que nos quieren restringir otra vez ya no vamos a aceptar porque no se puede, porque al fin y al cabo ya sabemos cómo cuidarnos, qué hacer. Porque en un principio, no sabíamos ¿no? Nadie sabía. Ahora hay tantas cosas a la mano, la misma gente que es tradicional con hierbas, tiene la mismas composiciones químicas que nos dan, pasado por Facebook, todo lado. Entonces, hay que cuidarse, alimentarse, listo. Y si voy a tener el coronavirus, lo voy a pasar porque voy a estar bien alimentada, me voy a curar. Si tengo estos síntomas: esto, voy a tomar esto, esto, ya. Ya había la información de como cuidarse, pero, en un principio no había. Entonces, ahora sí hay y ya. Entonces eso se puede sobrellevar. También sabe la gente que si uno tiene enfermedad de base, esa es la persona que más se tiene que cuidar porque es al que más ataca, entonces, todas esas informaciones ya tienen conocimiento para hacer. Llegado el momento van a decir “ya dale esto, sí”, “esto que haga, ya y ahora esto”, “esto tomá también, no”. No todos los cuerpos son iguales, no todos se van a curar con la misma fuerza que se ha curado la otra señora. Pero se siente hablan: “a mi me ha hecho bien”, “a mí no” “a mí me ha hecho bien, pero he tomado esto más y eso mejor..”. con todas esas informaciones hoy en día ya se puede digamos combatir esa situación del coronavirus ¿no? Y esa es la manera de pensar, lo que nosotras vivimos..

- **¿Y con los cambios de horarios en la pandemia que pensaban?**

Como te digo, en un principio “pero cómo hacemos, no vamos a poder vender hasta esa hora”. Pero tenías nomas que acatar las disposiciones para poder vender. No había de otra.

- **¿Que pensaban de la competencia, de las ferias?**

Que la Alcaldía tenía que regirse pues a las normativas con las cuales rige a las comerciantes legales, se tenían que cumplir. O sea ilegales se tenían que levantar, tenían que desaparecer. Eso es lo que exigíamos siempre como comerciantes legales.

- **¿Que pensaba usted de la acción de la Guardia Municipal en cuarentena?**

Ósea... nosotros como que llegamos al punto de revelarnos contra ellos, porque si bien nosotros decimos somos comerciantes legales y algunas que son.. que no tienen patente, pero que son antiguas por x o z razón no tenían patente, digamos... pero nosotros sabíamos que eran ilegales, como dirigentes ellos decían “no, que no les corresponde los días”, o sea, han sido intransigentes, o sea, no, no hemos sido comprendidos por la Alcaldía, ahí está esa el la palabra: no hemos sido comprendidos, entonces, ehh han sido intolerantes con nosotros. Con nosotros que somos legales, con las que no... y han hecho abuso en el momento, han hecho abuso en el sector, se ha portado muy crueles.. claro, se le entiende que están cumpliendo su trabajo y son ordenes de los superiores, tanto de la directora de mercados, como del comandante de la Guardia Municipal. Ellos ehhs deberían haberse portado, digamos más coherentes con nosotros, es decir, escucharnos, pero no, no lo han hecho. Tal vez decía por cuidar, “nosotros estamos aquí para cuidar”, pero no. Si se hace un trabajo en conjunto, me parece, siempre les hemos dicho “primero, agarren a las dirigentes que les digan cómo es la situación” y la dirigente conoce a su sector y van a trabajar, y no, ellos se metían de prepo, “¡ya vola!”. No nos querían ver en un principio porque había mucha aglomeración.. y nos las hemos jugado de todas para poder vender, pero siempre han sido bruscos, había mucha.. como te digo.. abuso.

- **¿Y cómo ustedes se ha revelado contra ellos como usted me decía ..?**

No... simplemente agarrándonos de las normas, si bien hay unas restricciones actuales de la pandemia, pero tampoco nos tienen que coartar el derecho a trabajar a nosotros, eso les hemos dicho. Porque nosotros de donde vamos a comer, no percibimos nada de nadie, no tenemos nada. Eso les decía yo... nunca he sido atrevida, así como estoy hablando contigo hablaba con ellas, y ellas me conocen, ya, entonces “si doña Adelaida, pero nosotras seguimos ordenes, pero ellos también tienen que entender, ellos son detrás del escritorio, tienen todo, tienen un sueldo, nosotros no tenemos un sueldo. Ustedes tienen que trabajar por un sueldo, todos por un sueldo.. pero.

- **Claro, entonces se defendieron por normativa...**

Claro, nosotros tenemos un reglamento, ya, tenemos ordenanzas municipales, tenemos... no, pero a quienes tienen que controlar son a los ilegales ¿no? entonces, siempre les decíamos eso.

- **¿Y usted solo se dedica a la venta o tiene otra actividad?**

Ahh no, yo solo me dedico a la venta.

- **Ahh con razón se tenían que defender ¿Y muchas deben ser así también no?**
Totalmente.. sí, todas.

- **¿Y qué pensaban de las cuarentenas?**
No.. qué nos queda digamos... si nosotros.. a ver, si nosotros nos revelábamos y íbamos a decir “no, no vamos a acatar las cuarentenas” el sector nos iban a tildar de que somos ignorantes, como, pese a que nosotros necesitamos, pero pese a la necesidad que teníamos la hemos luchado, acatando toda la normativa, bueno, todas las decisiones que han, que se ha tomado para controlar esta la pandemia, nosotros hemos acatado, hemos acatado.

- **Y con los decomisos...**
Sí, ósea, lo que nosotros también, no somos ignorantes pues, dicen “el sector comercio, la vendedora... no. Se ha sabido acatar, éramos ordenadas. No había de otra y también vendíamos.

- Sobre la competencia que se ha generado qué pensaban las compañeras..
No pues, que la alcaldía tiene que retirar a todos los ilegales, tiene que retirar. Tiene que retirar a todo ilegal, como a nosotros nos controlan, ósea a ellos también. Y no hay, no presentan. Pues tienen que cerrar las tiendas, tienen que estar todo otra vez, todos están volviendo a sus actividades normales, eso.

- **Del virus qué pensaban...**
Del virus pues, en un principio decían no... si el virus existe...

- **¿Han ido viendo casos, se ha enfermado alguno por acá?**
Algunas, pero no de fuerza digamos, ósea, han pasado como un resfrío fuerte. Pero que lo han sabido controlar.

- **¿No había fallecidos entonces acá en la asociación?**
Acá no. Después sí, decían, pero por otros problemas también, no por el corona. Porque todo era corona. “ahhh ha fallecido es corona”.

- ¿A usted que la impulsaba a salir a vender esos días estrictos de cuarentena?
La necesidad, de donde iba a comer, la necesidad, de pagar luz, agua, pese a que han dicho que no van a pagar agua de 2, 3 meses, pero igualito nos han incrementado después (se ríe) ¿sí o no?

- **¿Y como directiva, asociación qué problemas han tenido en toda esta temporada de la pandemia?**
Problemas no, no, ninguno, todo ha sido normal, solamente es acatar nomas. Nosotros tenemos un estatuto que se hace, ahí nada más, con la alcaldía no. No había nada.

- Y todas han acatado por igual, porque a veces se negocia pero el resto de las compañeras no acatan...
Ehh no, todas hemos acatado por todo lo que decía la alcaldía, por qué, porque de tal manera también coadyuvamos ¿no? Con lo que está pasando porque estamos fuera de todo eso, no,

vivimos, somos de la sociedad, así que.. si tampoco hemos tenido problemas para nada con la alcaldía no. Ahora entre compañeras entonces ...no.

- **¿Como era su día en la cuarentena para poder vender, usted como se organizaba?**

Bueno, como te decía me levantaba a las 2 de la mañana, 2:30, 3:00 ya estaba aquí. Obviamente no, con todo el protocolo, la verdad había que cuidarse, ehh bueno, para no contagiarse, no enfermarse, entonces, todo el movimiento era a esa hora. Entraba ... desde más temprano, porque cuando yo llegaba ya había gente. Ya había gente. Entonces, qué decían, que venden desde la media noche y eso, algunos venden desde antes de la media noche y así.

- ¿Movilidad les traía?

Había autos, sí, pero particulares, no, no teníamos un auto que nos traiga y nos lleve, cada quien llegaba como podía.

- ¿Y usted tenía el permiso ese para poder circular?

De comerciante sí, de comerciante ehh nuestro patente, entonces hemos manejado con nuestro patente.

- ¿Usted no contrajo el virus no o si?

No pues, si bien es como te digo no, es como un resfrió fuerte que hemos pasado “todas”, no creo que ninguna. Debe haber alguna que no, pero bueno; si bien hemos tomado esto, una informaba “sí, debe ser eso” porque había los síntomas ponte, “me he tomado esto, con esto y esto”, las hierbas con una pastilla y ya..

- Pero no estaban seguras si era eso siempre o era otro..

Exacto, nada más. Para curarnos... con las hierbitas que dicen por ahí totalmente accesible, limón, romero, huir huir, y con un analgésico ponte que sea el L-CH, ponte que sea el mentisan plus, y el ibuprofeno. Y ya..

- ¿Si se contagiaba a alguna persona en esa época, qué pensaban ustedes?

“Hay no” ¡yahh! ¡Lepra! (se ríe) no..nada, simplemente: “dice que está mal, sí..” y pues, ponte que estaba unos 2, 3 días, se perdía. Con un resguarde de una semana y se venía normal.

- ¿Y ustedes normal le hablaban o se alejaban?

Normal, no nada. Ósea sabes... es cuestión miedo, si tú tienes miedo, ósea obvio. Pero sino, es psicológico también. Y luego ya ha salido esa deducción también, de que si tu tienes miedo, peor te contagias. nosotros ya desde un principio aquí no tenemos miedo, aquí nos cuidamos, nos curamos, pero miedo no. Si aquí mamita es... el ser comerciante no es cuestión de ser un dedos de mantequilla, aquí tienes que ser rudo, ósea, de guerra. Para todo. Porque aquí nosotros estamos acostumbrados a vivir en la lluvia o el frio, métele guantes en tu manta (se ríe) frio, granizo, todo. Aquí es, aquí el río entra aquí como el Choqueyapu, si... es terrible, el frio es lo propio, nosotros somos de hierro como quien dice, estamos aquí, tenemos que volvernos sino arriba porque tienes que vender, tienes que para vender.. quiero hacer

estudiar a mis hijos para decir así es ser comerciante. Ahora hay comerciantes de la línea blanca que son.. pero nosotros aquí de primera necesidad, fruta verduras, vivimos. Tenemos que alzar cosas pesadas, veces no hay ni cargador, nos maltratamos totalmente.

- ¿Qué problemas usted piensa que están enfrentando actualmente?
Económico, no hay mucha venta, la venta ha bajado totalmente.

- Sobre el virus en un principio no creían, ahora ya creen..
Bueno en un principio nadie creía (en el virus) como todos ¿no? nadie está exento. No es que no creían sabíamos, pero no sabíamos cómo enfrentar, cómo afectaba, como todos ¿no?. Ahora ya sabemos cómo proceder si es que llega, al sentir los síntomas por decirte, nove, tenemos a la mano todo, tenemos el limón, el jengibre, lo primordial, sabemos como alcalinizar, eso dicen “alcaline el cuerpo en la mañana, en el jugo, al cambiar de alimento, no comer grasa, ya no comer esto. También ha sido como para que cambiemos el estilo de vida ¿entiendes no? Porque antes le echábamos no, hace rato que yo cabié mi estilo de vida, viene una cosa que me puede hacer daño, viene el lechoncito a la barriga. Entonces ya no porque eso es lo que te hace más daño, psicológicamente si, entonces también ha servido de algo para cambiar el estilo de vida, de alimentación, no todo es malo. Todo tiene su pro y su contra la pandemia también tiene su pro y su contra, hemos vivido mas en familia, hemos cambiado la forma de alimentación. Así, no, entonces te digo ehh esa pandemia también ah tenido a tenido algo de productivo, para mi no, porque hemos compartico más en familia. Han aprendido el valor de que la mamá tiene que salir a trabajar a esa hora, arriesgándose, entonces aquellos que, digamos con los hijos tenían la mente mas dura, a veces no aceptan ósea han pensado no, si, yo que debo hacer, nos guste o no. Aquí mismo, querernos un poco más, valorar la vida, no será en un 100 por ciento, pero si es un paso y para mi es, es el pro digamos: cambio de vida, hemos convivido en familia. Todo era venir a vender, pero esta pandemia ya ha hecho que cambiemos en algunos casos la forma de vida que teníamos. Eso, eso sería.

- Siguen utilizando el alcohol?
Si, seguimos llegando a la casa y lavarnos con el jaboncito, eso jamás lo hacíamos, nos lavábamos y ya está, o llegábamos, o aquí veníamos a comer con la mano sucia. Yo agarro limón, me lavo con el limón, mejor desinfectante. Seguimos con eso, y el barbijo ya es automático, antes en la pandemia nos encontraban sin barbijo y nos reñían, yo aceptaba, tenían razón. No por lo otros, sino por vos, ahora llegas, no sales de tu casa y el barbijo es automático, ya es costumbre, ya es no te tienen que obligar. Ósea la gente es a presión, les presionan y mejoran, te dan libertad, haces a paso de tortuga, el boliviano es así. Incluso mejor, pero te dan... pero esa vez había la presión de tener que vender, ahhh nuestros productos, de nosotros se pudren las cosas, tenemos que vender, son perecederos. No llegaba tampoco en cantidad, llegaba poco, todos tenían que agarrar. Y de algunos llegaba a el Alto, de otros aquí, generalmente llegaban al Alto a la Ceja, por la calle 4, 5, no, entonces por ejemplo los limones aquí llegaban, yo no traía del Elto, ósea llega aquí siempre el limón, pero llegaba temprano o a la media noche: 1:00, 2:00, yo ya tenia que bajar, sino a la que llegaba temprano se lo llevaba todo, yo ya tenia que estar, era así. Todo eso ahora es reusidos : cero, vas agarras, plata, a veces no hay llevas a crédito, como te he explicado, pagas la mitad del

capital, falta la mitad no has vendido, y a lo que vas vendiendo te vas comiendo el capital, agarras otro, vas sufriendo y así. Esa es la vida del comerciante. Está en nuestras manos, tenemos a la mano de como cuidarnos. La clave no tener miedo y comer bien. Los hijos “ponte mamá 3 barbijos”, “no, porque me ahogo”, “mami que esto, mami que te vas a cuidar”: “ya hijo”.

Notas:

Dijo que se dieron modos para poder vender, que uno de esos modos fue vender de noche, que estuvieron así unos 3 a 4 meses. Doña Adelaida parece ser una dirigente amable y diplomática con todos, incluso con la Guardia Municipal, dijo que las cosas siempre se resuelven hablando con respeto. Es una señora de pantalón, llevaba buso, tenis, su mandil celeste, y su cabello amarrado en una cola.

ANEXO N°18. ENTREVISTA NORA. MERCADO MIRAFLORES

Fecha. 02-06-2021

Rubro; frutas

Mi mamá era quien estaba en esto ¿no? Ella es comerciante, fue comerciante. Y yo Me dediqué básicamente a la profesión ¿no? que gracias a ella he tenido.. y estaba enfocada más. Pero sí, ehh siempre estaba de la mano de ella, siempre estaba colaborándola, ayudándola desde pequeña. Entonces voy conociendo esto ya desde hace mucho tiempo atrás. Sin embargo, ehh esta pandemia ha hecho que mi persona se encargue al 100% de este su puesto de ella en vida, porque ella ya no está. Lamentablemente perdí a mi mamá por esta pandemia, también, raíces, causas, situaciones que ya están por demás el querer seguir indagando. Lamentablemente es algo que uno no puede ver ni analizar, cómo fue, ni dónde contrajo, ni nada por el estilo. Pero, a ver, podemos ir viendo la percepción que nosotras teníamos acerca de este virus... en un principio se escuchaba ¿no?, te hablo, es como a partir de enero del año pasado, febrero ya se escuchaba las situaciones que estaba viviendo China y otros países también ¿no? Entonces, “realmente eran cosas “para no creerlo”, me decía ella ¿no? Te hablo desde la percepción que mi mamá tenía, ella me decía que era un poco difícil de creer en esto, pero pasado el tiempo, pasaron los meses y empezó primero a surgir el primer caso en nuestro país ¿no?. Entonces, comenzaron a tener las precauciones, las previsiones. Sin embargo, ya estaba el virus en nuestro país. Entonces, eso alarmó bastante a toda la población, especialmente en este lugar, en este centro, podría decirse, de abastecimiento al público, porque en Miraflores, siempre ha tenido, siempre hemos tenido información un poquito extra, ya que la Alcaldía se encuentra aquí mismo. Entonces, en cuanto a previsiones, limpiezas, aseos, es constante en el mercado, siempre ha habido por lo menos al año unas 4 veces, si no es decir que más hay fumigados y todo lo demás. Entonces los funcionarios de la alcaldía ya nos prevenían, o sea, ya nos han exigido con anticipación a todo esto antes de que suceda en los demás mercados ¿ubicadas?, ya nos pedían medidas de bioseguridad, nos pedían un atuendo, ehh esa percepción ha hecho que básicamente un poquito nos pongamos toditas alerta, “¡qué está sucediendo!” y todo lo demás. Cuando ya surgió el tiempo de horarios, de transitar de acuerdo a horarios y empezaron a cortar los horarios, empezaron a comenzar los tipos de cuarentena rígida y demás. Esto ya ha causado bastante temor.

O sea ¿tuvo miedo casi desde el inicio de la noticia?

Exacto, ¿no? Entonces, la noticia impactó bastante. Las impactó bastante, Y no sólo a ellas, sino a muchas personas, al personal de acá, entonces a muchos, porque de acuerdo

a las exigencias que también la alcaldía les hacía, los hacían desesperar, entrando en shock toditas, entonces “¡que tiene que haber medidas de bioseguridad, distanciamiento y demás!”. Entonces comenzaron a, incluso, a franjar los sectores, comenzaron a poner espacios para distanciamiento, básicamente nosotros nos retiramos del mercado como unas dos semanas en el mes de febr.. marzo. Entonces, esto, porque pensábamos que iba a pasar. Entonces como mi mamá quien vino ya acá, ehh ella se decidió y vino a continuar. Entonces, por protegerla también, yo le dije que corrían mucho riesgo las personas de la tercera edad, ella ya estaba entrando a la tercera edad, tenía exactamente 64 años. Entonces decidí yo tomar las riendas del negocio. Entonces ella ya no venía. por cuidarla, por prever la salud misma de ella y demás. No permitimos que viniera ¿No?. Sin embargo, en ese tiempo, esa fue la percepción que tuvimos del virus, ¿no? que al principio ¿no? era devastador. Pero, tras pasar el tiempo, vimos que las cosas fueron cambiando más y más, y que ya empezaba a haber 1, 10, 100 casos. Entonces, esto ya se ha incrementado de una manera abismal los casos, entonces comenzaron a tener miedo ¿no? entre nosotros mismos.

Había mucho esta propaganda de “quédate en casa”, también aislense, no salgan, cuidado”, todos estaban bien...

Exacto. También, y es por eso, básicamente, que nosotros habíamos dejado nuestro negocio por dos semanas, tomando y teniendo en cuenta que los productos que nosotros comercializamos son productos frescos, y se han tenido que echar a perder. Entonces, fuera de ello, ya con este receso, mi persona se ha hecho cargo, he empezado yo a venir acá, eso en cuanto a la percepción del virus. Entonces, ¿por qué? Por precautelar la salud de mi mamá.

Los cambios y problemas que se han tenido en el proceso han sido igual totalmente abismales un cambio al 100% podría decirse, ya que nosotros, como comerciantes, teníamos que despertar a las 12:00 de la noche y alistar todo para salir a la 1:00 de la madrugada a adquirir los productos que tenía que llegar. Entonces, esos productos que tenían que llegar, teníamos que agarrarlos hasta las 3:00 de la madrugada, no podíamos agarrarlos más allá. Y a partir de las 3:00, teníamos que hacer llegar ya a los diferentes puntos de abastecimiento. Lamentablemente, el caos ya fue algo al 100%, la gente ya no dejaba ni siquiera pasar, apenas llegábamos, acá, al establecimiento, para, para poner los productos, para comercializar y la gente, ya la desesperación, nos quitaban básicamente, “¡dame, dame!, sí”.

ANEXO N°19. ENTREVISTA SONIA. MERCADO MIRAFLORES

Lugar. Mercado Miraflores

Fecha. 1/04/2022

Rubro. Pollos y abarrotes

- ¿Qué significa vivimos del día a día?

Significa que lo que vendemos al día, tenemos nuestra ganancia, de eso comemos. O sea, de eso es nuestro pasaje, de eso, es nuestra comida, de eso es nuestro pequeño ahorro, ahí va para la luz, para el agua, para el alquiler, por eso es "al día". Hoy día no trabajo, entonces no gano, entonces, no tengo para la comida, ni para mi pasaje, ni para el agua, por eso es del día al día, por eso trabajamos 24/7. O sea todos los días, 14 horas, si es posible, todo, trabajamos aquí, por eso te digo, yo trabajo hasta las 19:00 aquí, de ahí voy a mi casa a seguir trabajando . los que haceres del hogar ¿nove? Eso.. a eso se refiere al día, del día a día. Y nosotros no tenemos seguro médico, no tenemos vacaciones, no tenemos sueldo, ni tampoco no tenemos días de descanso, lo que vendemos al día eso es lo que nos ganamos, por ejemplo, yo vendo 5 pollos, de esos 5 pollos he ganado 20 pesos. Hoy día me he ganado esos 20 pesos, y mañana, no vengo a trabajar, no vendo nada, entonces, no gano ni esos 20 pesos, por eso es "al día" a eso se refiere.

- ¿Y esa ganancia ustedes lo gastan al día también?

Claro, ahí está, por decirte, para mi pasaje, para mi almuerzo, ahí ahorro un poquito para la luz, para el agua. Ósea distribuyo mis gastos ¿nove? Entonces de toda la semana lo que voy a ganar, de ahí distribuyo para mis necesidades. A eso se refiere. En cambio del sueldo. Tú vas a trabajar ¿nove? Tienes tu sueldo mínimo y te dan 2.000 digamos, y de ahí dispones ¿nove? Para tus cosas y todo eso, para todo el mes, para tus gastos, en cambio de mí, es al día. 50 pesos, 10 pesos, eso tengo que distribuirlo para la luz, para el agua, para mi pasaje, para todo.

- Y para la reinversión de su capital ¿cómo hacen ustedes si es que ganan al día?

Ahhh mira, yo te digo, invierto 1.000 bs, digamos 100 bs ¿ya? De esos 100 bs mi ganancia es 10 pesos y el 90% eso es mi capital, eso es mi ganancia. de cada 100, 10 pesos es la ganancia. si por decirte, invierto del pollo digamos 1.000 pesos gano, 1.000 pesos vendo: 100 pesos es mi ganancia, en esos 100 pesos están todas las cosas que te he dicho y el resto es mi capital. Así es.

- ¿Pero mayormente usted gana para gastar al día?

Al día, a eso se refiere, muy aparte del capital que yo invierto todo esto. Entonces obviamente que tengo que comprar y vender, comprar y vender para mantener el capital.

- ¿Y esto de las competencias masivas, como se han hecho comerciantes en todo lado, esto les ha perjudicado a ustedes como sector?

Eso sí, nos ha perjudicado... pero agradecemos a Dios y a nuestras caseritas que tenemos para el día, para comer, para mi plato de comida.. porque como te digo, si no tuviera mis caseritas, no vendiera, por ende no se diera mi ganancia y tampoco no puedo surtir, no, no podría vender caserita, si me dedico sólo al pollo. Nada más, mis tesitos, no podría.. por eso es que surto todo: pongo comida descartable, comida de perritos, pongo una y otra cosa, si no voy a vender el pollo, voy a vender descartable, sino vendo descartable voy a vender comida de perrito. Entonces, surto

de todo un poco ¿no? cosa que mi capital está ahí girando y de eso saco mi ganancia, esos 10 pesos, los 100 pesos en el día de lo que vendo, porque si esto cierro: un día que no vendo, nada de esto va a moverse, entonces no hay mi ganancia, mi capital si es 1.000.

- Por eso su necesidad de salir todos los días..

Uhhh por eso. Bueno, por mi parte es lo que pienso y es lo que hago. Por eso pongo surtidito, porque más antes no ponía descartable, pero como hay mucha competencia, en todo lado, no hay mucha venta solo del pollo, entonces, pongo otras cositas más.

- Y por ejemplo, en un contexto como la pandemia, donde no hay muchas horas para vender, ustedes estarían dispuestas a parar así su negocio, si hubiera otro evento como la pandemia? por ejemplo, en las mismas huelgas, los ciudadanos quieren parar, quieren que todo se cierre..

Pero caserita, es depende de uno. Si yo trabajo al día, qué significa, que yo tengo que buscarme la vida al día. Digamos que esto se cierra, los mercados entran en cierre, ya. Pero, tengo mi propio capital y tengo mis ganas de trabajar, hago hervir mis frescos de linaza de lo que sea, salgo pues a vender. Eso es depende de una, la creatividad de una, entonces salgo a vender mis frescos, o salgo a vender comidita, lo que sea, ají de fideo, un arroz a la valenciana, en posillitos, salgo a vender. Y lo que voy a vender de 10 platos, un plato o 2 platos va a ser mi ganancia, pero yo ya tengo por esos dos platos, mi ganancia del día. Por eso decimos, vivimos del día.

- Claro es necesario salir a trabajar..

Claro, yo tengo que trabajar es en.. sea de lo que sea en el día, tengo que generar mi ganancia. si no es en esto, es en otras cosas, pero depende de cada uno. Y no quedar, “ahh ya”, “no hay mercado, ahh ya” “me encierro, no puedo” no. A mí, por mi parte, no, yo no puedo.

- Alguna vez le ha pasado algo así, que le hayan dicho “no” usted no puede salir a vender..

Sí, he estado, por decirte, en la pandemia ehh.. yo he salido positivo ¿ya? Pero, era una persona positiva sin.. si presentar las reacciones por ejemplo -asintomática- entonces, yo era positiva. Era asintomática, podía venir a vender, pero a mí me han dicho, “no puedes venir a vender 45 días” ¿qué he hecho yo? No me he quedado ahí, he sacado todas mis cosas de aquí y me lo he llevado a mi casa, y en la acera de la avenida, todo bien cubiertito he vendido mis productos, o sinos he ido a vender otro lado mis pollitos, yo, porque tengo mis contratos pues, entonces he ido a traer y en la calle pues, como había tanta competencia, y he vendido. He comprado un carrito, me he puesto la balanza y he vendido.

- Y eso lo ha hecho porque..

Porque tengo que producir pues al día, sino trabajo quien me va a dar ¿nove? Y de dónde voy a tener para pagar el almuerzo, la luz, esas cosas.. entonces no. entonces yo he ido a vender a otro lado, no habré vendido aquí claro, no, me han prohibido vender aquí. Estaba cerrado esto, pero he sacado mis cosas, y a otro lado me he ido a vender.

- ¿A dónde ha ido a vender?

Yo vivo aquí en la Tejada Sorzano, ¿ya? Entonces en la acera de ahí he vendido, y todo cubiertito, todo sigue he vendido igual. En la calle igual, sigue ha ido a vender, así a trabajar en la calle, claro. Ahora, si no pudiera hacer eso, como te digo, yo puedo cocinar y puedo ir a vender comida, frescos, linaza, lo que sea, ahora el negocio es para que uno, para ponerse las pilas y ya, la voluntad hace mucho.

- Y piensa que hay algo de costumbre en su trabajo, como es de todos los días ¿está acostumbrada a salir así?

Si, en realidad sí caserita, porque, mira, vengo sé que tengo que atender a mis clientes, ahora mira, ustedes marcan tarjeta, y dicen zaaas marcas tarjeta, aquí quienes vienen a marcarnos tarjeta son los clientes: vengo tarde, tipo 9:00, por ejemplo, al día siguiente, “por qué te has dormido, ayer he venido a las 7:30, quería 2 pollos, qué te pasa, cómo vas a salir tan tarde” “hay! Mil disculpas caserito si.. se me ha presentado esto..” “ya, pero vas a venir temprano”. Los clientes a nosotros nos exigen que acá temprano, porque digamos 7:30, 8:00 hasta las 17:00 yo estoy.. Y se acostumbran.

8:00 estoy aquí ya, entonces un día, digamos que vengo tipo 9:00 o 9:30 y mis clientes ya han venido ¿no? Entonces al día siguiente ya me reclaman, entonces ¿quién me obliga a marcar tarjeta a mí de esa manera? Son mis clientes. Entonces, yo como sea, hago mis cosas en la casa veo, “hay! Ya me tengo que ir!” así carrera ¿no? Entonces ya. Estas horas es vacío y peor, peor.. si.. ya, más tarde va a haber un poquito de venta, entonces ya hago, después ya me voy al gimnasio, después ya a la casa. Así cosa de desestresarse también, pero así es la rutina, pero agradezco a Dios que tengo para el día, seguro que tengo para el día. Siempre voy a enfrentar a la vida.

- O sea, aunque le digan que tiene que cerrar, igual va a buscar sus modos de salir a vender..

Es depende, cuando dice la gente, “hay no tengo plata, no tengo esto... con 10 pesos, con 100 pesos estoy” puedes levantarte caserita, es depende de cada uno. Se de este, de miedoso, desanimador, ¿eso nomas puedes? No.. la vida no se trata de tener miedo, tener siempre emprendimiento, endereza, amabilidad con la gente, eso nada más y puedes seguir adelante.

- Pero debe ser trabajo ¿no? llevar, surtir, cargar..

Claro que sí, como quien dice, “el que quiere celeste, que le cueste”. -Se levanta temprano- yo por ejemplo, me levanto temprano, tengo que hacer en mi casa, yo lavo la ropa en las mañanas caserita, no lavo yo en el día, porque todo el día estoy aquí. 05:00 de la mañana me levanto lo javono, tempranito lo dejo remojando, al día siguiente, me levanto le enjuago y dejo secar, así yo hago. Entonces, no me da mi tiempo para estar lavando, ir a mi casa, ponerme a lavar y regresar aquí, no, no puedo, porque vivo también lejos. Entonces, tengo que acomodarme también para trabajar y ver mis necesidades. Y solo es depende de uno trabajar, nada es imposible, todo se puede.

- Y usted ya está como ¿acostumbrada?

Sí, ya estoy acostumbrada de estar ajetreada, levantarme, hacer mis cosas, venir a trotar, irme, al día siguiente, hacer el almuerzo, la cena, así.

- Porque como usted me dice es algo de todos los días ¿domingos igual trabaja?

Todos los días, el mercado se abre los domingos hasta las 15:00 de la tarde, y feriados, hasta esa hora siempre se trabaja. Y todos los días, por eso te digo caserita, yo cuando tengo buena venta, yo gano más que un sueldo mínimo, cuando tengo buena venta, por eso algunos comerciantes, tu vas a ver, cuando, en la calle, tienen mucho más, mejor ingreso que un profesional, es depende del negocio, cómo uno lo hace, cómo atiende, todo eso nada más.

- Y ahorita ¿está vendiendo más que en esas épocas de cuarentena?

No, no ha disminuido la venta.

- Pero ¿hay negocio?

Ahh claro hay venta, no como antes, no como... hace mucho tiempo atrás, yo no vendía comida descartable, no vendía comida de perrito, nada, solamente pollito y estas cosas, porque vendía, tenía salida, y vendía más, no había muchos vendedores en la calle, no había en las tiendas, aquí en los supermercados..

- ¿Usted vendía hace muchos años ya?

Sí, vendo hace tiempo. Yo de soltera he venido aquí, y había venta, pero ya se han llenado los supermercados, las tiendas, los vendedores en la calle, ya pues, vendo, ¿qué me queda? Surtir ¿nove? Entonces ya, así vendo. Como te digo, tengo que vender, en el día tengo que vender, y me paro allá afuera, ofrezco, depende de uno es. Entonces, yo me conformo con lo que tengo y estoy tranquila.

- Y acostumbrada..

Y acostumbrada a venir a trabajar, y cuando había pandemia vendíamos hasta las 12:00. Me iba temprana a agarrar las... Cómo te he comentado, iba a agarrar desde las 02:00 de la mañana, 03:00 de la mañana y luego aquí en el mercado ya estaba. En la tarde, ya forzosamente ya descansaba, pero descansaba conscientemente que he trabajado, que he ganado, para estar pues hechadita.

- Debe haber cierta satisfacción cuando ganan ¿no?

Claro, claro que sí. Veo, veo la.. “hay voy a pagar esto las deudas” porque todos debemos ¿no? entonces, voy a pagar la deuda, el banco así no. ya, estoy tranquila. Pero cuando no vengo, “hay tengo que vender más” al día siguiente más temprano vengo.

- ¿Para vender más tiempo?

Sí, cosa que digamos las demás, no han salido y digamos que yo sí he salido, entonces la gente entra y donde van a comprar donde mí, porque las demás están cerradas, así.

- Ahhh bien..

Aha entonces depende de mí.

- ¿A usted alguien le enseñó a vender o solita aprendió su oficio?

A ver, yo te voy a contar, yo he estado en la universidad, en la facultad de agronomía, UMSA, y.. mi mamá, yo trabajaba en la mañana, con un abagado ¿ya? Entonces yo iba a sus casos de ver a la fiscalía, al notario, todo eso en la mañana, y en la tarde me iba a la universidad, y yo venía pues a almorzar, mi mamá vendía aquí en el mercado. yo venía a almorzar, y mi mamá a veces me hacía una sopita y apurada me iba a mis clases. A mi trabajo, así, y mi mami me decía, y yo era bien flaquita, bien delgadita. Y mi mami me decía, vos ni siquiera comes, ni siquiera, y con tu trabajo, “ya, te lo conseguiré un puesto” . mas antes mi mamá me decía ¿qué quieres, irme a ayudar o recoger la casa?” porque nosotras somos cuatro hermanas, y yo sé decirle, “no me gusta el mercado mami” “ya yo recogeré la casa, yo lavaré la ropa de mi papá de mi mamá.” Así. Yo lavaba todo, recogía mi casa, cocinaba todo, porque no quería ir a ayudar al mercado, mi otra hermana iba a ayudar.. y cómo es la vida, yo he terminado en el mercado, a veces lo que no te gusta hacer, tienes que hacer a la fuerza porque a veces ahí pues, tu subsistencia. Entonces ya pues, me he ido a la facultad, después ya he dejado de trabajar, porque aquí ya estaba vendiendo, y aquí yo no sabía, como no me gustaba el mercado, no sabía ni como partir el pollo, las veces que me he cortado la mano, ósea no. no sabia. Y para que mi mamá no me diga que has hechado a perder el pollo, no vendíamos pollo caserita, vendía una piernita, porque como no sabía, y no conocía a la gente, tampoco no tenía clientela..ehh pues lo pollos se verdeaban agarraba la bolsa negra, así lo iba a botar a la basura. Y otro pollito, así sé sacar, así. Así he empezado, era bien difícil, así me he cortado me cortaba las manos, “partímelo” me decían, no sabía ni cómo partir así.

- ¿Su mami aquí igual vendía en el Miraflores?

Vendía, más antes vendía.. Y luego así pues, a lo así, me he ido a la facultad, esta, estaba en el tercer año de agronomía, me he conocido con mi esposo, he tenido mi bebé y a mi mami le digo, “mami, tengo que hacer mis prácticas, tengo que ir a Paracamaya y a los pueblos” y le digo “me lo vas a ver a mi hijito” ... “No”. Mi mamá, bien sabia, me dice, “si yo te lo voy a ver a tus hijitos, tus hermanas igual van a querer que yo vea, y yo estoy enferma hijita. Mejor para todos o para ninguna” “no hija, vos nomas vete” “ya, eso ya no he ido a hacer mis prácticas” “ya me he quedado aquí, y he dicho, “que crezca un poquito más y voy a volver” porque me faltaba sólo 2 años. Y .. yo también me he descuidado, no he mantenido mi matrícula, cuando he querido volver después de 3 años, me dicen” tu matrícula, ¿has mantenido?” me dicen, “no”. “No, tienes que empezar de nuevo, porque tus materias no puedes rescatar en donde lo has dejado porque no has sacado la matrícula”. Entonces, ya pues lo he dejado, ya no he podido continuar, pero así he aprendido aquí, de todo un poco, así, a la fuerza (se ríe)

- ¿Cuántos años ya está vendiendo?

Si, unos buenos años ya estoy vendiendo.

- Ahora ya sabe ya

Ahora, ya sé pues. Ahora nadie me la cuenta, el único que se acuerda es mi esposo, porque me ayuda.

- Ohh ¿su mami ya no vende?

Ya no vende.. tampoco ya no está. Ya ha fallecido, y justo, mi mamá ni siquiera para mis otras 3 hermanas les ha visto, porque me decía mi mamá, “puedo hacer resentir a mis hijas” así. Porque uno cuando ya está enfermita, uno pues así dice. Entonces ya no pues. “si le has cuidado al de mi hermana, su hijo, por qué no de mí, van a decir” decía. Entonces no. Un rato que íbamos a visitar, un rato dejarle, así, pero que me lo vea, no. ni a ninguna de mis hermanas, por eso. Y eso es bien sabio, es mejor, no crear resentimientos entre hermanas, nada, como mamá, porque a veces decimos a ella es su preferida, claro, a ella todo le da, y es crear resentimiento, y ella no. Ella decía para todos mis hijos por igual, a todas las quiero. Así entonces yo con mis dos hijitos aquí vendía, porque en los trabajos no te aceptan con niños, yo con mis dos hijitos aquí vendía, ya. Les quitaba sus zapatitos y con ellos no salía, porque aquí yo vendía así.

Entonces, como este lugar ya era de mi, entonces ya tenía que estar aquí, con mis niños, y vender bien, así.

- ¿Y su mami igual vendía pollos así?

No, no vendía pollo. Vendía otra cosa, por eso te digo, yo no sabía nada, no, ni por lo menos para que diga, “mi mama me ha enseñado” no. ella no vendía pollo, otra cosa vendía, yo esa cosa que vendía, tampoco no sé.

- ¿Y qué vendía?

Carne de vaca (se ríe)

- Ahh.. y ¿por qué no venden..por qué venden ellas abajo y aquí se vende el pollo?

Claro, otros mercados, debes ver ¿no? todo mezclado. Venden pollo y carne ¿no? En otros mercados, el mercado Yungas, sí, bueno aquí es sectorizado. Cuando yo he entrado aquí, así siempre había sido, sectorizado, entonces ya habían empezado así, entonces, pura carne, puro pollo, puro verduras. Entonces es el único mercado que se ha distribuido así. Bueno, en esta sección porque, a comparación del Lanza, es sectorizado, porque es una mezcla, porque no sabes dónde es dónde. No sabes dónde es, en cambio, aquí, puedes subir las gradas y encontrar las cosas. Sí, y siempre hemos tratado de hacer respetar eso.

- Pero su mami vendía acá hace años, ya ha debido ver, cómo estaban las cosas aquí

Sí, cuando yo he venido a vender aquí, eso es lo que había estado, siempre así.

- Su mami, pero le ha ayudado a abrir el puesto de alguna forma..

No, no. no, mi mami sólo me lo ha conseguido este lugar, nada más. Y bueno, me decía “vamos a ir a traer pollito, 5 pollitos, así de algunos lugares, vamos a traer”, ella también no sabía, entonces íbamos a traer 5 pollitos, así. Ponte tesitos, así he ido haciendo, y esto era todo vacío. Y no pues, yo cómo iba a saber, cómo se vende, entonces cuando venían los preventistas me decían “tu vas a vender así, lo puedes agarrar así” me decían, entonces de eso he aprendido. Yo lo único que te digo, es voluntad, nada más, yo al final he dicho, “ya, mira, no he salido de la universidad, no me siento mal, pero no voy a ser siempre fracasada, tengo que surgir, quien nace sabiendo, todo se aprende. Entonces de eso, es la fuerza de voluntad

- Y ahora ya tiene un trabajo de todos los días.

Gracias a Dios, tengo mi trabajo, pese a que haya paros, sea lo que sea, siempre estoy, mientras esté abierta la puerta, y si no, ya pues me voy a vender a otra parte.