

El saber hacer del cotidiano laboral en la venta de ropa usada: cabalgando entre las prácticas formales e informales de la economía popular en la feria 16 de julio

Jhonny Copa

Becario Agencia Chilena de Cooperación Internacional
para el Desarrollo (AGCID), Estudiante del Magíster en
Relaciones Internacionales y Estudios Transfronterizos,
Universidad Arturo Prat (UNAP).

E-mail: jcoup9@gmail.com

orcid.org/0009-0006-9810-479X



Resumen

Este trabajo identifica las prácticas formales e informales de la comercialización de ropa usada en la Feria 16 de julio, de la ciudad de El Alto en el Departamento de La Paz-Bolivia, manifestadas en el cotidiano laboral mediante los conocimientos tácitos y la cosmovisión del saber hacer del comercio. Para esto se ha recurrido a un enfoque cualitativo, considerando el método etnográfico, la teoría fundamentada y la observación participante. De ese modo, el saber hacer del comercio es reflejado mediante los registros manuales, las obligaciones de costumbre y sobre todo por los acuerdos de palabra. A la vez, instauran relaciones con entidades financieras mediante los préstamos bancarios y efectúan responsabilidades con la municipalidad. También se desarrolla una lectura propia del mercado, perceptible en periodos específicos de la comercialización de ropa usada y las mismas se presentan como códigos de vida del comercio en el entorno de la economía popular.

Palabras clave:

Economía popular;
Feria 16 de Julio;
Ropa usada; Prácticas formales e informales;
Saber hacer.

Resumo

Este trabalho identifica as práticas formais e informais de comercialização de roupas usadas na Feira 16 de Julio, na cidade de El Alto no Departamento de La Paz-Bolívia, manifestadas no trabalho diário através do conhecimento tácito e da cosmovisão do saber-fazer de comércio. Para isso, utilizou-se uma abordagem qualitativa, considerando o método etnográfico, a teoria fundamentada e a observação participante. Desta forma, o saber-fazer do comércio é refletivo através de registros manuais, de obrigações do costume e, sobretudo, de acordos verbais. Paralelamente, estabelecem relações com entidades financeiras através de empréstimos bancários e desempenham responsabilidades junto do município. Desenvolve-se também uma leitura própria do mercado, perceptível em períodos específicos da comercialização de roupas usadas e que se apresentam como códigos de vida do comércio no ambiente da economia popular.

Palavras-chave:

Economia popular;
Feira 16 de Julio;
Roupas usadas;
Práticas formais e informais; Saber-fazer.

Introducción

En Bolivia la actividad del sector informal cuenta con una amplia participación social, involucrando aproximadamente al 70% de la población boliviana (PNUD, 2015) ocupadas en una multiplicidad de rubros, tales como la construcción, el transporte, los servicios, las actividades domésticas y el comercio, siendo la última de mayor presencia en el ámbito urbano. El comercio fue considerado como un ámbito de sobrevivencia por la poca capacidad organizativa y marginal que presentaba (CEDLA-FLACSO, 1988; Casanovas & Escobar de Pabón, 1988). Con el tiempo, este sector fue mostrando sus capacidades y sus articulaciones, buscando nuevos horizontes con sus propias reglas; es en ese sentido que se empezó a manifestar la “economía popular” (Tassi, Medeiros, Rodríguez-Carmona, & Ferrufino, 2013) reflejada claramente en la ciudad de El Alto y particularmente en el contexto de la Feria 16 de julio.

La Feria 16 de julio engloba a un sinnúmero de comerciantes y se establece como una alternativa relativamente estable para los desempleados y la población en su conjunto, quienes forjan la actividad mediante los relacionamientos formales e informales. Por tanto, en este trabajo se quiere mostrar como los comerciantes de ropa usada cabalgan entre las prácticas de la formalidad y la informalidad. Situación que se manifiesta en el cotidiano laboral mediante las habilidades tácitas y la cosmovisión del saber hacer (Figari, 2020) manifestadas en el comercio y muy particularmente en los puestos de ventas e inclusive más allá de las mismas.

Por un lado, las prácticas de la informalidad son ejercidas mediante los acuerdos de palabra, las obligaciones de costumbre y los registros manuales, las cuales son consideradas bajo aspectos de la semi-informalidad. Por otro lado, las prácticas de la formalidad, se presentan mediante las relaciones con entidades bancarias, responsabilidades legales y la lectura del mercado. Aspectos que son realizados mediante las iniciativas propias de plena autonomía y se establecen como códigos de vida del comercio en la venta de ropa usada.

Esta investigación fue fruto del trabajo de campo desarrollado entre los años 2019 a 2020 como resultado de la tesis de pregrado. Los hallazgos se realizaron mediante el enfoque cualitativo, considerando la teoría fundamentada juntamente con la etnografía y la técnica de la

observación participante. Además se trabajaron con entrevistas no estructuradas, semi-estructuradas e historias de vida, las cuales permitieron un relacionamiento horizontal y reflexivo en las tres etapas de investigación con los comerciantes de ropa usada.

La primera etapa de investigación fue producto de los diálogos intensos que sirvieron para la apertura del trabajo de campo y fueron llevadas a cabo en momentos esporádicos para entablar el contacto con ex-dirigentes, dirigentes y personas que llevan muchos años en la comercialización de ropa usada. Ya la segunda y la tercera etapa de investigación, sirvió para la recopilación de datos mediante las técnicas y la retroalimentación de las categorías y subcategorías emergentes del trabajo de campo. Asimismo, se realizó el trabajo de gabinete reflejando el análisis y la codificación de los datos que permitieron la triangulación constante de los hallazgos con los presupuestos teóricos.

Por tanto, el trabajo se estructura de la siguiente manera, la primera parte se considera el presupuesto teórico sobre la economía popular y el saber hacer del cotidiano laboral en las corporaciones. La segunda parte, manifiesta el contexto de trabajo del comerciante y las prácticas de la informalidad, consideradas como aspectos de la semi-informalidad. Luego se refleja las prácticas formales desarrolladas en la venta de ropa usada que emergen del contexto mediante los conocimientos tácitos. Y, en último lugar se realiza el análisis reflejada a modo de conclusiones producto de la identificación del cabalgado de las prácticas formales e informales en la venta de ropa usada, instauradas como códigos de vida del comercio en la Feria 16 de julio en el entorno de la economía popular.

Características de la economía popular y el saber hacer de la cotidianeidad laboral

La economía popular en Bolivia fue marcando presencia gracias a la búsqueda de nuevas alternativas, producto del proceso de desarrollo inconcluso, la incapacidad de industrialización y la poca generación de empleos. Esto se dio mediante el logro de formas económicas propias (Strobele, 1993) que buscan nuevos horizontes y definen sus propias reglas del juego (Tassi, Hinojosa, & Canaviri, 2015). Las cuales causan un desborde hacia nuevos espacios (Matos, 1986) que no necesariamente se organizan bajo la lógica del capital, más al contrario presentan

sus propias características, considerando aspectos de comunidad y principalmente en base a la reciprocidad¹ (Quijano, 1998).

Las características que presentan estos sectores se despliegan mediante las iniciativas individuales (Coraggio, 2004) y consideran los aspectos de: la utilización del trabajo familiar, el bajo relacionamiento con el capital, la creatividad y la flexibilidad, entre otros. Tienen una forma organizativa muy particular, especialmente en los organismos gremiales, quienes en circunstancias inesperadas defienden a los propios vendedores y también son conocidos como “organizaciones económicas populares” (Quijano, 1998). Las cuales se relacionan unas con otras mediante: a) el espacio (puede ser una casa, la feria, el puesto de venta, un quiosco, etcétera), b) la rama (tipo de actividad), c) las relaciones laborales (mediante el trabajo independiente, entre familiares o por cuenta propia) y d) la forma legal (algunas unidades económicas en momentos son parte de asociaciones o cooperativas) (Grabois & Pér-sico, 2017).

Por tanto, la economía popular es considerada “[c]omo espacio de las iniciativas individuales, puede ser de feroz competencia por un lugar, por un recurso, por un favor” (Coraggio, 2004: 311), los cuales van forjando el funcionamiento de mercados más amplios que se extienden más allá de los círculos comerciales, tanto de manera horizontal (en el mismo gremio) como vertical (en relación a empresas grandes y multinacionales) (Müller, 2015 y 2017; López, 2018). Sin embargo, cuentan con una legitimidad que históricamente siempre fue invisibilizada, negada y tachada como el impedimento hacia el progreso del aparato estatal (Tassi, 2012). Así la economía popular presenta vinculaciones entre las prácticas formales e informales de la cotidianeidad, mediante el accionar empírico y los conocimientos tácitos de la actividad.

La cotidianeidad de la actividad, en la economía popular, puede ser considerada mediante los argumentos de Figari (2020), quien nos habla del cotidiano laboral visto desde aspectos técnicos de las corporaciones o las empresas influenciadas por el proceso de globalización. Aspecto fundamental para el funcionamiento y la productividad, dónde se concentran multiplicidades de conocimientos desarrollados por los trabajadores. Esto bajo la dinámica del saber hacer obrero que brinda los conocimientos tácitos de forma desmedida en el ámbito situado de la empresa.

1. Aníbal Quijano (1998) refleja que la reciprocidad debe ser entendida como relación social y la comunidad como un ente organizador del trabajo, las mismas están en relación al comportamiento que se establece en la urbe dentro los nuevos tiempos.

De esa manera, los trabajadores expresan los saberes que surgen de forma espontánea y natural enfrascados en un encasillamiento técnico formalizado. Aspecto que puede ser entendido desde el interior de la empresa como una pericia técnica. Así, “[l]a pericia técnica es expresión de un saber hacer que incluye, casi siempre, saberes implícitos, no codificados. Se trata de aquellas capacidades que ni siquiera pueden ser verbalizadas, pero que garantizan una intervención técnica eficaz” (Figari, 2020: 267).

Los saberes por tanto, son preponderantes en el ámbito del trabajo porque las mismas rompen el esquema técnico y normativo empresarial, la cual encasilla al obrero en la elaboración de funciones o la especialización de una acción determinada. Con todo esto, el saber hacer tiende a desnaturalizar la complejidad del amplio bagaje de los saberes de características formales porque “[e]l saber hacer incluye aquellos saberes tácitos difíciles de formalizar. Ver, escuchar, darse cuenta de un inconveniente deriva de la práctica cotidiana y de la experiencia acumulada” (: 291-292). Los mismos pueden ser entendidos como un accionar natural desarrollado no solo por la cotidianeidad, sino también por la experiencia y el aspecto situado en el interior de la empresa que sirve para recrear la cosmovisión empresarial.

La cosmovisión empresarial se relaciona con el saber hacer cotidiano o la pericia técnica a la cual hace referencia Figari (2020), pero también son las creencias, los conocimientos y las experiencias que emergen del contexto laboral. Asimismo, son las nociones de índole informal que emergen bajo la creatividad consciente e inconsciente, producto de las habilidades y capacidades de los trabajadores (Figari, 2020). Situación que no es propio del ámbito formal, sino que también y con más libertad puede ser manifestada en el contexto de la economía popular y más aún en el interior del comercio minorista de la venta de ropa usada, situada en la feria 16 de julio de la Ciudad de El Alto en La Paz-Bolivia como se refleja inmediatamente.

La configuración de la ciudad de El Alto y la Feria 16 de Julio en la venta de ropa usada

Desde la mitad del siglo XX, se emprende el proceso de urbanización en El Alto, siendo un escenario típicamente altiplánico por el factor climatológico que presenta (Sandoval & Sostres, 1989). Las

características de urbanización en sus inicios, junto a los servicios básicos, no eran los adecuados por la poca atención de las instituciones públicas. Aun así, el poblamiento en esta urbe se intensificaría luego de la Revolución de 1952 y la Reforma Agraria (Albó, Sandoval, & Graves, 2016). Después, en el periodo de relocalización, durante la década de 1980, los flujos migratorios y los asentamientos urbanos se acrecentarían a esta área, ocasionando el asentamiento de fabriles, mineros, profesionales, campesinos y de personas de otras regiones del país; es decir, El Alto es producto de los flujos migratorios entre campo-ciudad, interurbana y centro periferia (UNITAS, 1988).

Dicha ciudad, a razón del incremento poblacional y su masiva urbanización, se desglosa de la ciudad de La Paz, logrando su independencia el 6 de marzo de 1985. Posteriormente, mediante la Ley N° 651 de 1988, es elevada al rango de ciudad, siendo parte de la cuarta sección municipal de la provincia Murillo en el departamento de La Paz (Fernandez, 2001). A pesar de su corta edad, la Ciudad de El Alto cuenta con una población de 848,456 habitantes² y se establece como la segunda Ciudad más poblada de Bolivia, de acuerdo a datos del último censo poblacional (G.A.M.E.A., 2014a), en la Figura 1 se refleja la ubicación geográfica de El Alto.

De modo que el comercio se torna como la más visible y se expande en todo el nudo central (conocido popularmente como la “Ceja”) y en los alrededores. Las mismas conforman cerca de 320 asociaciones (G.A.M.E.A., 2014b), quienes velan el buen desarrollo de la actividad. De esa manera, el comercio y las ferias callejeras reflejan el motor y la dinámica del escenario alteño (Lazar, 2013), particularmente en la famosa Feria de la 16 de julio.

Los primeros vestigios de la Feria 16 de Julio se remontan a mediados del siglo XX, en la zona 16 de julio del Distrito 6, en la ciudad de El Alto, con la creación del mercado Santos Mamani en 1960 (Díaz, 2015). Ante el incremento de los vendedores, y por el pequeño espacio, los comerciantes prefirieron vender en los alrededores del lugar, utilizando los ambientes del mercado solamente como depósito para las mercaderías (Díaz, 2016). Así, en el periodo inicial, la Feria era considerada como un espacio campesino y desde 1980 en adelante, se establece su consolidación con un crecimiento vertiginoso (Rojas, 2016) y en la actualidad está totalmente afianzada siendo parte de la centralidad económica de El Alto.

2. El Alto en los últimos años creció considerablemente, aumentando su población en poco tiempo: ya para 1976 se menciona a una población de 95,744 habitantes, que se incrementa en 1992 a 405,492 habitantes, en 2001 a 649,958 habitantes y en 2012 a 848,452 habitantes. En suma, las proyecciones poblacionales para El Alto, según el Instituto Nacional de Estadística (2019), consideran una población de 933,050 habitantes, con un crecimiento intercensal del 2,4 % a partir del último censo (G.A.M.E.A., 2014a).

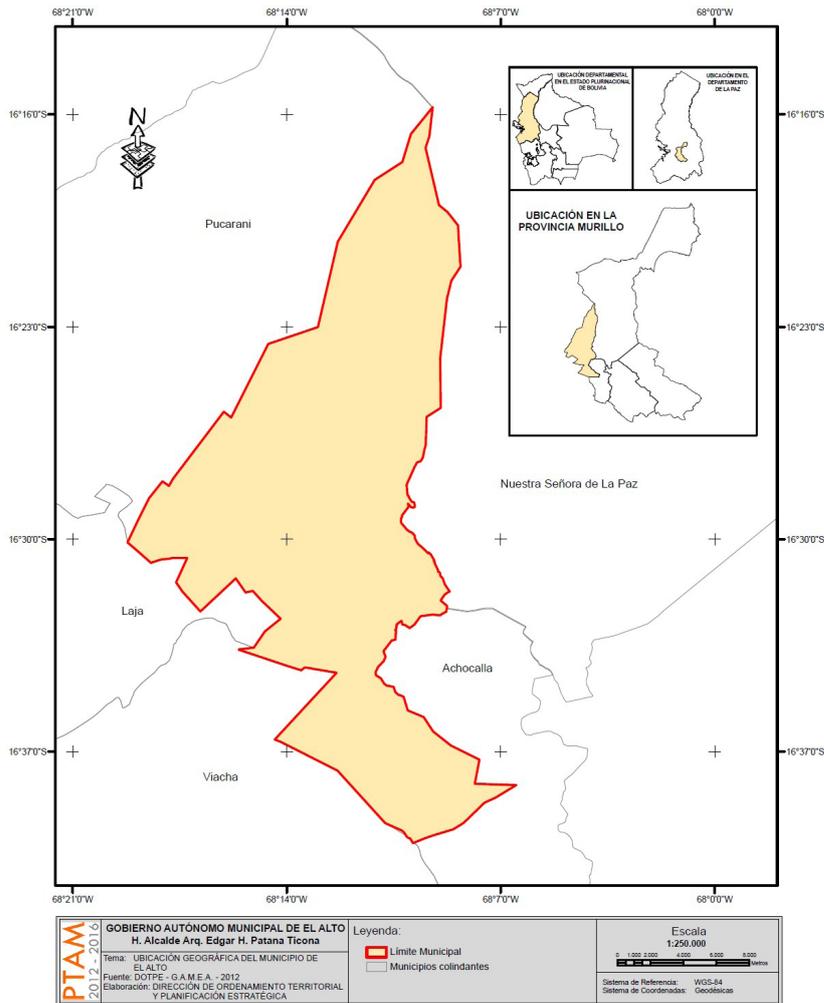


figura 1. Ubicación geográfica de la ciudad de El Alto. Fuente: Gobierno Autónomo Municipal de El Alto (2014b).

La dimensión ocupacional de la Feria abarca cerca de 250 hectáreas, forjando una aglomeración de entre 50.000 a 100.000 personas, generando un movimiento económico aproximado de 2 millones de dólares (Díaz, 2016). Así se genera la re-construcción del espacio de algunas calles de El Alto durante los días jueves y domingo, transformándose en un supermercado a cielo abierto por los productos que ofrece (Pereira, Bridikhina, Montaña, & Blanco, 2009): “se dice que en ella se puede encontrar desde un alfiler hasta un vehículo Hummer” (Guaygua, 2011: 272). Además en este ámbito se crean fuentes laborales (Rojas, 2016), no solo para los comerciantes, sino también para los *cargadores*,³ *ayudantes*,⁴ dueños de casa, entre otras personas; donde “[l]as calles son por tanto sus lugares de trabajo y de vida, lo hacen suyo hora tras hora y día tras día” (Barragán, 2009: 217).

A su vez, la Feria 16 de julio está organizada en más de 84 asociaciones con alrededor de 23.144 afiliados o comerciantes (Quispe,

3. Los cargadores son personas que trabajan en la Feria acompañados de su cochecito. Realizan el traslado de la mercadería del comerciante desde el depósito hasta el puesto de venta. La remuneración que perciben varía según la distancia a trajinar y el precio base para transportar de un lugar a otro oscila entre los 3 y 10 bolivianos.

4. Los ayudantes o colaboradores normalmente son jóvenes de entre 18 a 35 años de edad, entre varones y mujeres, quienes coadyuvan en la actividad del comercio. Los cuales van sacando la mercadería

Tonconi, & Canaviri, 2011), de los cuales existe una cantidad considerable de mujeres (Nuñez & Viaña, 2019). Estas asociaciones se encargan de la defensa de las fuentes de trabajo (Rojas B., 1995) y el autocontrol de los mismos. Situación que permite realizar la comercialización mediante las prácticas formales e informales dentro de la venta de una infinidad de productos,⁵ particularmente de ropa usada,⁶ actividad que presta atención este trabajo dentro de la Asociación de Comerciantes Minoristas “Pascoe y Vecinos”⁷ como se muestra en la Figura 2.

de los depósitos, armando el puesto, vendiendo e inclusive algunos realizan el planchado de las prendas en días que no son de Feria. Además, tienen un acuerdo de palabra para realizar la actividad y la remuneración que perciben oscila entre los 50 y 80 bolivianos por día de trabajo.

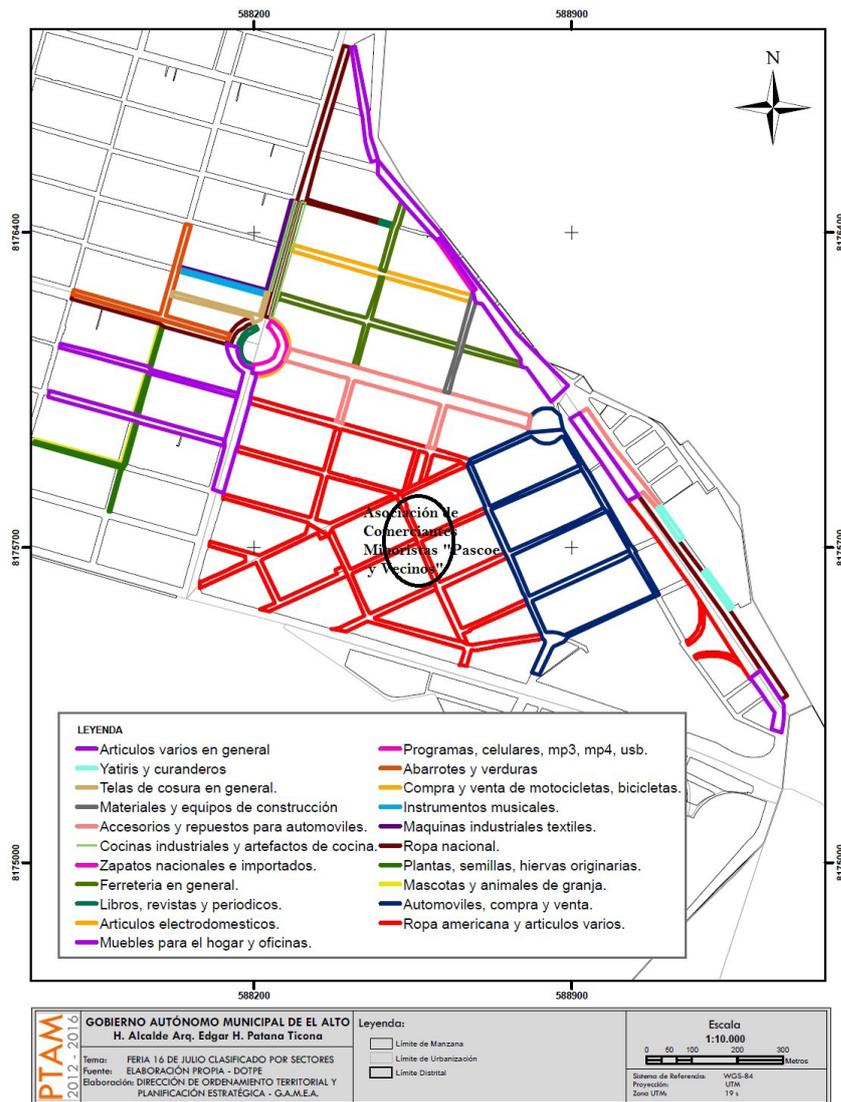


figura 2. Mapa de la Feria 16 de Julio y la Asociación Pascoe y Vecinos. Fuente: Modificación propia en base a Gobierno Autónomo Municipal de El Alto (2014b).

La ropa usada en su gran mayoría tiene procedencia del Norte Global y es conocida popularmente en la Feria 16 de julio como “ropa americana”, “prendería usada” o “ropa de segunda mano” (Vidaurre, 2005). La adquisición de estos productos se realiza mediante los far-

5. La comercialización en la Feria 16 de julio, tiene un sinfín de productos como muebles, vehículos, electrodomésticos, equipos electrónicos, máquinas de costura, material de escritorio, ropa nueva, entre otros.

6. La ropa usada es ingresada por el puerto de Iquique en Chile para luego ser comercializada a Bolivia y a otros países de la región de Sudamérica. Una vez ingresada a territorio boliviano, la ropa usada es concentrada en la Ciudad de Oruro, particularmente en el mercado Kantuta donde es distribuida al resto del país (León, Valdez, & Vasquez, 2003).

7. La Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios Pascoe y Vecinos, tiene presencia en la Feria 16 de julio desde la gestión de 1998, ubicándose en la calle Pascoe, y su extensión va desde la calle Luis Torres, Eulerth y la avenida Montaña. Estos comerciantes son conocidos como vendedores de ropa usada y de artículos varios. En el interior de la misma se cuenta con 145 afiliados, los cuales tienen sus patentes extendidas por el Gobierno Municipal de El Alto y a ellos se

deros o mayoristas,⁸ quienes ofrecen a los comerciantes minoristas la venta de los *fardos*⁹ para luego poderlas exponer al detalle en el puesto de venta¹⁰. Así, la mercadería tiene una gran demanda porque refleja opciones de moda, calidad, accesibilidad y status de la prenda, situación valorada por los consumidores (Sandoval Hernández, 2019; Hernández & Loureiro, 2017).

La atención y el trabajo que se desarrolla en la comercialización de ropa usada, conlleva toda una serie de prácticas que pueden ir desde la selección de la prenda, el planchado, lavaje e incluso los arreglos necesarios para que la indumentaria luzca llamativa. De esa manera, la actividad se vale de conocimientos empíricos que permiten conocer momentos claves del desarrollo del negocio (Tassi, Medeiros, Rodríguez-Carmona, & Ferrufino, 2013), considerando el aspecto del saber hacer (Figari, 2020; Arbona, Canedo, Medeiros, & Tassi, 2015). Situaciones manifestadas en las prácticas internas de la actividad, vinculadas al relacionamiento de la semi-informalidad y la formalidad desarrolladas a continuación.

Las actividades de la semi-informalidad: el acuerdo de palabra y las obligaciones de costumbre

El comercio de ropa usada manifiesta cierto vínculo con la semi-informalidad, efectuada en los puestos de ventas, las tiendas e inclusive en el relacionamiento con los ayudantes o colaboradores. En estos ámbitos prevalece el *acuerdo de palabra*,¹¹ la remuneración económica, los beneficios y los registros manuales, las cuales se realizan dentro el gremio de manera organizativa. Así, estas manifestaciones se enmarcan entre las normas formales que son manejadas de forma tácita por los comerciantes.

Desde la legislación boliviana y particularmente bajo la Ley General del Trabajo, decretada en 1939 y elevada al rango de Ley en el año 1942, que hasta la fecha tiene total vigencia y validez; se establecen derechos, deberes, contratos, horarios, permisos, vacaciones de los trabajadores y patrones (Ley General del Trabajo, 1939). El patrón o empleador es considerado como la persona que provee trabajo de manera ajena o por su cuenta en una actividad u obra y el empleado es aquella persona que presta un servicio de índole intelectual o manual (Morales, 2011). Por tanto, la forma de contratar a una persona se da por la vía

suman alrededor de 60 ambulantes, quienes alquilan puestos para realizar las ventas, y un número desconocido de ayudantes que apoyan a los comerciantes en las actividades.

8. Los farderos son las personas que importan la mercadería en *fardos* y se dedican a vender (sea al por mayor o por unidad) a los comerciantes.

9. Un *fardo* es un amarro de ropa a medio uso envuelto en dos bolsas de sacaña o yute muy compactas, sujetado por alambres metálicos y en el interior se encuentran ropas que proceden de los Estados Unidos, Japón, Suecia, Italia y el resto del mundo (León, Valdez, & Vasquez, 2003). Su longitud aproximada es de 0,80 x 0,50 centímetros y un peso de 45 kilogramos (Rojas, 2016). Además, los fardos se presentan de diferentes marcas, entre ellas están: Chiron, Loma Vista, USA, Americana, Doble V, Triple A, New York, Italtex, entre otras.

10. Un puesto de venta mayormente mide entre 1,5 metros de largo y 2 metros de ancho, y se ubica lado a lado con otro. Esta medida o diámetro no es algo universal, ya que puede ser variable en los diferentes sectores de la Feria 16 de julio.

11. Es un convenio verbal entre dos partes, donde prevalece la palabra y se pone en juego la validez de la misma, mediante el cumplimiento de los compromisos asumidos.

escrita o mediante el carácter verbal¹² (Ley General del Trabajo, 1939). De este modo, el *acuerdo de palabra* es considerado como un contrato y es practicado en el comercio para los alquileres de tiendas, depósitos, puestos de ventas y sobre todo con las personas que colaboran en la actividad.

Así, los acuerdos entre el comerciante y el ayudante o colaborador, invocan ciertas responsabilidades y derechos considerados como de costumbre y de obligaciones formales (Arbona, Canedo, Medeiros, & Tassi, 2015). Las obligaciones formales, estarían relacionadas con el pago del salario y algunos beneficios ganados por los años y la confianza. Por otro lado, los derechos consuetudinarios o de costumbre, estarían relacionadas en proveer al ayudante la *mesa puesta*¹³ por un día de Feria, algunos presentes de canastones para fin de año y pagos extras¹⁴ por ayudas fuera del espacio de trabajo (Tassi, Medeiros, Rodríguez-Carmona, & Ferrufino, 2013).

Estos aspectos son considerados en los *acuerdos de palabra* y también son referidos como un contrato a voz (Tassi, Medeiros, Rodríguez-Carmona, & Ferrufino, 2013; Arbona, Canedo, Medeiros, & Tassi, 2015) o calificados como contratos orales (López, 2018). La preponderancia de emplear personal fuera del seno familiar recae en este aspecto, donde se va conformando un relacionamiento de confianza y autocontrol manejado por los comerciantes. No obstante, para un mejor acercamiento entre el comerciante y el ayudante, también se recurre a establecer algún tipo de garantía como el número de referencia de los padres o de algún familiar, esto ante cualquier emergencia que vaya a ocurrir de manera inesperada como se menciona a continuación.

Pongo mi anuncio: “se necesita señoritas para la atención de tiendas” [...] le pido el número de su papá, de su mamá, de ella su fotocopia de carnet de identidad. A veces algunos vienen con su papá y su mamá; también hay así papás que quieren saber donde trabajan: “más bien señora, le dejare a mi hijita, que aprenda a vender, que se ayude para su gustito siquiera”, ¡ya señora!, es mucho mejor así, mucha confianza. A veces vienen una vez al año o a medio año, ¿cómo está mi hija?: Está bien señora, buena vendedora; si vienen también [...] yo a las chiquitas les pago 60 [bolivianos], en una Feria normal, más su tecito, almuerzo y desayuno [...] verbal nomas es, así nomás hemos empezado a trabajar. (Lety, 24/07/2020, El Alto Zona Don Bosco)

Las garantías que exigen los comerciantes para emplear a los ayudantes, normalmente son documentos básicos que todas las perso-

12. Para el caso del contrato verbal, si se llega a instancias legales, se debe contar con testigos para que actúen como prueba. Ya en el caso del contrato por escrito, la misma firma en los términos de referencia es un aval de comprobante.

13. La mesa puesta está relacionado en brindar al ayudante o colaborador el desayuno, el almuerzo y el café de la tarde. Además, algunos comerciantes costean los pasajes de transporte a los colaboradores dependiendo del relacionamiento que se tenga entre ambos. Es decir, si existe la voluntad y el desarrollo de un buen trabajo por las actividades realizadas, el comerciante no duda en brindar el beneficio.

14. Los pagos extras son las actividades realizadas fuera del horario de trabajo y las mismas pueden variar dependiendo el tiempo y el esfuerzo empleado.

nas poseen, sin necesidad de exigir una hoja de vida muy bien elaborada. Pero, si existe algún intermediario (sea un familiar o una amistad) que tácitamente garantice a la persona en el trabajo, existe mayor confianza y eso genera más flexibilidad en la actividad. Esta flexibilidad, recae en que el comerciante puede fácilmente moverse de un lado a otro en busca de mercadería y no estar completamente en el puesto de venta verificando los movimientos del ayudante.

Por tanto, el *acuerdo de palabra* juega un rol importante entre las personas del comercio, volviéndose algo cotidiano o manejado como algo natural (Figari, 2020) y con el pasar del tiempo, los vínculos laborales se irían fortaleciendo mutuamente. Así, a estas acciones podríamos denominarlas como códigos de vida del comercio, porque “constituyen un lenguaje social asumido y compartido colectivamente” (Fernández, 2020: 205), que pueden manifestarse implícitamente cuando el comerciante brinda un buen trato al ayudante.¹⁵ Esto da como resultado el compromiso y la lealtad del colaborador, asegurando que no llegará a fallar y mucho menos cometer algún desliz¹⁶ que perjudique de manera directa al comerciante.

Ahora bien, el *acuerdo de palabra* establecido, no negocia el tiempo de permanencia laboral con los ayudantes o colaboradores, puede ser solo por un par de ferias o en algunos casos llegan inclusive a establecerse por varios años. Al cumplirse un tiempo aceptable del ayudante dentro la actividad y bajo un buen comportamiento, implícitamente se daría paso a que el empleador o en este caso el comerciante cumpla con ciertas obligaciones formales (Arbona, Canedo, Medeiros, & Tassi, 2015). Estas obligaciones pueden ser entendidas como beneficios o indemnizaciones por los años de trabajo del ayudante en el puesto de venta como se expone a continuación.

Mi antigua recién se ha ido, la que estaba mal del piecito [...] la Hildita ha sido la última, hace años le dicho, como es antigua también; entonces yo le había dicho te lo daré, este un puestito te lo alquilaré véndete. Pero ella tenía el temor: no estoy bien, estoy mal; pero igual aquí armas, lo mismo es nomas armar puesto. Le dicho anda véndete te voy a garantizar con mi fardera, le he dicho, pero no quería; ¡no mi papá dice no!, decía, ¡ah! cuidado que te quejes; le he ofrecido, porque ahí más te vas a ganar, después se ha hecho parejita [...] ha estado ocho años [...] yo le dado capital también, le regalado plata por todos los años que me ha estido [...] le dado platita, le dado plata para que empiece, sí. (Lety, 24/07/2020, El Alto Zona Don Bosco)

15. Este buen trato no solamente se resume en una buena forma de relacionamiento, sino también, en circunstancias específicas, en el dar pequeños incentivos que normalmente son de carácter económico, como ser: brindar un pequeño aumento al sueldo acordado, darle pasaje e inclusive darle para su cena por la buena jornada que se tuvo (observación participante, 2019-2020).

16. El desliz se relaciona en incurrir en actos deshonestos como el hurto y la poca responsabilidad que demuestra en los actos que refleja. Asimismo, con no tener una permanencia consecutiva en el ámbito de trabajo, generando desconfianza y quitándole seriedad al asunto.

En tal sentido, las formas de agradecimiento a un ayudante por todos los años de colaboración puede darse de dos maneras: por un lado, de forma económica y por otro mediante el apoyo para conseguir un puesto y garantizar con los proveedores de mercadería la adquisición de la ropa usada. En efecto, estas dos maneras de agradecimiento son manejadas por el ayudante de acuerdo a su conveniencia: si realmente quiere independizarse en la actividad, considerará la vía que el comerciante le brinda y garantiza para conseguir un puesto, además de acceder a relacionarse con los proveedores; y la otra vía será, optar por la indemnización económica y disponer del beneficio como mejor le parezca. Estas opciones que ofrecen los comerciantes a los colaboradores, se determinan bajo negociaciones internas y pueden llegar inclusive hasta establecer vínculos extraeconómicos (Paz & Martínez, 2020) por la confianza y la eficacia del trabajo desarrollado.

El registro manual: una forma de autocontrol en la venta de ropa usada

El registro de cualquier actividad económica en Bolivia, está normado según el Código de Comercio del año de 1977, que señala que todo empresario o comerciante tiene la obligación de llevar un registro contable del negocio para tener el control interno de las operaciones comerciales (Funes, 2007). El cual debe ser uniforme de acuerdo a su naturaleza y organización, justificando así la situación de la actividad mediante el respaldo de los libros (inventario, balances, mayor y diario), que facilitan los detalles y son pruebas directas de los movimientos económicos (Código de Comercio, 1977). Los mismos deben estar foliados, encuadrados y sellados por un Notario de Fe Pública, para certificar la legalidad del control contable ante el Estado.

Asimismo, el registro contable de una entidad económica, establece el flujo de entradas y salidas de manera ordenada. Sin embargo, en la comercialización de ropa usada también se dan las formas de realizar el control contable, mediante los registros generales de las ventas y son normalmente manejados en pequeños cuadernos (Tassi, Arbona, Ferrufino, & Rodríguez-Carmona, 2012) y estarían relacionadas a formas propias de contabilidad del comercio. Es decir, su carácter aplicativo es de índole empírico (García, 2009); así, esta manera de registro en la actividad y ante las miradas ajenas al gre-

mio puede parecer insignificante, pero que sin duda para el propio comerciante se torna útil.

El registro manual en un cuaderno, sirve para mantener cierto control de las entradas y salidas de la ropa usada, como también de los ingresos económicos que se generan en el comercio. Esta medida la emplean rigurosamente los ayudantes, quienes están encargados de registrar en un cuaderno las ventas realizadas. De esa forma, se genera una serie de responsabilidades entre los involucrados de la actividad como se menciona en el siguiente caso.

[P]or ejemplo, hoy día venden 10 pantalones, todo está anotado pues en el cuaderno Un pantalón kaki verde militar a 90 [bolivianos], un Jogger celeste a 110, una chamarra a 150 con peluche negro. Así, todo les hago poner; de ahí fijándome eso veo pues que prenda falta que no así, y a fin de mes hacemos inventario. (Lety, 24/07/2020, El Alto Zona Don Bosco)

Además, esa acción significaría tener la anotación del negocio (O.I.T., 2016) y eso ayudaría a generar un autocontrol en la actividad, con el fin de que no existan desvíos de la mercadería que luego ocasionen pérdidas. Asimismo, al registrar las prendas vendidas en un día de Feria, le facilita al ayudante a realizar el conteo total del efectivo que debe existir, para luego ser entregado al dueño del puesto y que no exista desconfianza entre ambas partes. Situación que se hace algo rutinario en algunos comerciantes para tener la certeza de la mercadería existente en la actividad.

En suma, la práctica del registro manual en la venta de ropa usada le sirve al comerciante para realizar el inventario a fin de mes y poder orientarse en la mercadería faltante en el puesto de venta o la tienda (Lety, 24/07/2020, El Alto Zona Don Bosco). Esto daría paso a considerar todas las anotaciones establecidas en el cuaderno de registro manual, para la toma de decisiones y poder actuar en el contexto (Fowler, 2004). Además, el comerciante también maneja la figura del conteo de prendas, esto realizado antes de entregar la mercadería al ayudante, haciendo notar la cantidad total y al finalizar la jornada, de la misma forma se vuelve a realizar el conteo para evidenciar que no existió fuga de capital con el fin de evitar hurtos y por ende pérdidas en el negocio, ya que una gran mayoría de los comerciantes trabajan con préstamos bancarios y en algunos casos recurren al *pasanaku*¹⁷ para manejarse en la actividad.

17. El *pasanaku* es un préstamo rotatorio interno (puede ser de cinco a diez personas) que se realiza entre semejantes acordando los montos a devolver en fechas específicas y normalmente no se cancela intereses (Mercedes, 22/08/2020, El Alto Zona 16 de julio).

Préstamo bancario para el negocio

La dinámica relacional que se fue estableciendo entre entidades financieras y comerciantes resulta ser muy interesante, porque los bancos se han acercado a los alrededores del comercio y en la ciudad de El Alto, tal situación se aprecia principalmente en el nudo central como es la Ceja y particularmente en la zona 16 de julio (Arbona, Canedo, Medeiros, & Tassi, 2015). Al trajar por este tramo, y fundamentalmente en la avenida Alfonso Ugarte desde la Chacaltaya hasta la Plaza Ballivian, se asientan alrededor de diez entidades financieras¹⁸ esparcidas en los entornos de la Feria 16 de julio. Esto facilitaría el acceso del movimiento económico a todas las personas que se hacen presentes en el lugar, pero además, los comerciantes son tentados de efectuar algún crédito bancario para tener un movimiento más fluido del capital y poder asegurar su flujo comercial (Tassi, Medeiros, Rodríguez-Carmona, & Ferrufino, 2013).

Los créditos bancarios a los cuales acceden los comerciantes son usualmente conocidos como microcréditos, mediante el programa de créditos solidarios (Rivera, 2002). En esta modalidad de préstamos, los requisitos y garantías son un poco flexibles, porque se conforman grupos de prestamistas entre ocho personas que se conocen entre ellos y los mismos generan la garantía para la devolución del crédito,¹⁹ instaurando una manera de control interno (Samanamud, Alvarado, & del Castillo, 2003) para no fallar en la devolución de los préstamos. Pero también existen los créditos individuales preferidos por algunos comerciantes, donde se ofrece garantías hipotecarias para el acceso al préstamo (Casanovas, 1989), generando de esa manera un relacionamiento consecutivo entre el comerciante y el asesor del crédito como se refleja a continuación.

[T]engo tres bancos con los que trabajo; uno es el Banco Sol, el otro es el Banco Fortaleza y el Banco Unión, son historias distintas. El del Banco Fortaleza, es una señorita que justo cuando yo estaba empezando esto del negocio; sabes que no, sin capital no puedes ¿no ve? Entonces, hay una señorita llamada Mariela, ella estaba en Banco Sol, justo el día que solicito crédito y dice: ya, yo estoy disponible; jovencita también ella ¿no?; entonces voy a medio día y a las 04 de la tarde ya me está visitando, ¡rápido! porque dicen que generalmente vienen jóvenes y ofrecen algo o te dicen algo y no es lo que es, se prestan máquinas [...] por eso ella de susceptibilidad vino esa misma tarde y averiguar que es, que es lo que siempre no. Y, con ella ya trabajo bastante tiempo; entonces, ella se pasa a un banco me llama: estoy en tal banco; entonces, una

18. Entre las entidades financieras están: Banco Comunidad, Fortaleza, Diaconía, Fie, Mercantil Santa Cruz, Banco Unión, Banco Bisa, Banco Nacional de Bolivia, Banco Económico y Banco Fassil (observación participante 2019-2020).

19. Normalmente, dentro del grupo conformado de prestamistas, se elige una representante, quien brinda las garantías con papeles de su vivienda. No obstante, todas las prestamistas del grupo en cuestión dan todas sus referencias personales (croquis de vivienda, negocio, facturas de agua y de luz) para cualquier situación que surja (diálogo informal con Benita 2019-2020).

vez estaba en el BNB [Banco Nacional de Bolivia], me llama con el BNB [...] se va a otro banco, voy detrás, ella me llama. Ahora está en el Fortaleza lo mismo: Gonzalo estoy en tal banco, entonces yo voy, hago termino de pagar la deuda del banco que más antes estaba, voy donde ella y ese es el Banco Fortaleza ahora. (Gonzalo, 15/06/2020, El Alto Zona Senkata)

El comerciante acude al préstamo bancario para fortalecer su capital, siendo el punto focal en el inicio de la actividad para poder establecerse dentro del negocio. A medida de los resultados y la necesidad de continuar con los préstamos, el relacionamiento con la entidad financiera y particularmente con el asesor de crédito se torna de largo alcance “en una especie de relación de caseros” (Arbona J., Canedo, Medeiros, & Tassi, 2016: 88) y de mutua confianza. Es por ello que los comerciantes trabajan con las entidades financieras asegurando el capital y a la vez forzados a no fallar en la comercialización y estar de manera consecutiva en el puesto de venta (Pablo, 29/08/2020, El Alto Zona 16 de julio).

En suma, cuando se adquiere un préstamo bancario se obtiene un relacionamiento formal por el financiamiento adquirido (Villarreal, 2004) reflejado en el plan de pagos. Además, mediante la cancelación de las cuotas acordadas, el prestatario asume la responsabilidad de cumplir con la entidad financiera para no caer en mora y perder su garantía hipotecaria. Asimismo, al concluir la deuda se valora la cancelación de cuotas, las faltas y atrasos en los pagos, porque al analizar ese aspecto y teniendo un intachable cumplimiento con el plan de pagos, el asesor de crédito puede incluso llegar a duplicar el préstamo en el siguiente ciclo (Lety, 24/07/2020, El Alto Zona Don Bosco).

De esta manera, esta medida del préstamo bancario puede considerarse una ayuda (Villarreal, 2004) para mantener cierta estabilidad en la adquisición de mercaderías. Así, inclusive se llega a expandir el negocio hacia tiendas y otros puestos o espacios; pero también, en el último tiempo, se dieron iniciativas de emprendimientos en algunos comerciantes. Además, en la actividad del comercio, se dan dinámicas muy propias llevadas a cabo por los propios comerciantes como la realización de la lectura del mercado en sus propios términos, estableciendo fechas específicas de mayor movimiento del negocio detalladas a continuación.

Lectura del mercado, una manera empírica de conocer el movimiento económico

A medida que la persona se va consagrando en la actividad del comercio, y bajo las experiencias o los sucesos ocurridos en las subidas y bajadas de las ventas, se va generando un conocimiento empírico para saber leer el mercado. Esta lectura se basa en las modalidades y posibilidades de controlar la actividad vinculadas con el saber hacer (Figari, 2020; Arbona J., Canedo, Medeiros, & Tassi, 2015). El saber hacer refleja los conocimientos que emergen de forma tácita para tener una adecuada lectura del mercado y para ello, el comerciante debe conocer la actividad, tener información y relaciones de confianza, que lo alerten acerca de la competencia en los precios y lo ayudan a estar al tanto de cual se vende con frecuencia y cuándo (Tassi, Medeiros, Rodríguez-Carmona, & Ferrufino, 2013).

Los aspectos mencionados, generan una eficacia en el movimiento de la actividad. Tal suceso puede estar marcado mediante las temporalidades que se dan en un año, las cuales hacen que el comerciante esté en alerta e inyecte más mercadería en fechas específicas (Julio, 30/10/2020, El Alto Zona Rio Seco). Es decir, por un lado, se tiene claro en qué meses del año el movimiento comercial es muy rentable y requiere de mayor trabajo; y por otro, se conocen los meses de baja rentabilidad donde el trabajo no es muy intenso como se refleja en la siguiente tabla:

Nº	VENTA	MESES
1	Baja	Febrero, Marzo, Noviembre
2	Regular	Agosto, Septiembre, Octubre
3	Buena	Abril, Mayo, Junio, Julio
4	Mucha	Diciembre, Enero

tabla 1. Modalidades y meses de venta. Fuente: Elaboración propia en base a datos de entrevistas 2019-2020

Las modalidades de las ventas reflejadas en la tabla tienen las siguientes características: En el período de *mucha venta*, se da un movimiento intenso en la actividad, esto por el flujo económico característico de fin de año. Por tanto, los preparativos para alistar la mercadería se realizan faltando un par de meses e inclusive las mejores prendas que

van saliendo en los fardos durante todo el año son guardadas para ese tiempo. Esto con el afán de lograr mayores ventas, aprovechando el movimiento económico que se genera en la actividad (Pablo, 29/08/2020, El Alto Zona 16 de julio; Julio 30/10/2020, El Alto Zona Rio Seco).

En la temporada de *buena venta*, el movimiento económico se torna aceptable, generando una conformidad en la venta de mercaderías. En este periodo, la preparación de las prendas conlleva un trabajo sin pausa tanto en la compra de fardos, el lavado, planchado y arreglo de las prendas con la finalidad de tener una buena presencia ante los compradores. Además, el comerciante en este periodo suele requerir ayuda de los colaboradores o ayudantes para aliviar el trabajo mediante acuerdos verbales de contratación (Julio 30/10/2020, El Alto Zona Rio Seco; Ana 31/10/2020, El Alto Zona 16 de julio; Pablo 29/08/2020, El Alto Zona 16 de julio; Lety 24/07/2020, El Alto Zona Don Bosco; Gonzalo 15/06/2020, El Alto Zona Senkata; Raúl 13/06/2020, El Alto Zona Huayna Potosí).

La temporada de *venta regular*, en la cual no hay mucho movimiento, el comerciante aprovecha el espacio vacío dejado por algún otro comerciante que no haya salido a vender en su puesto. Así, estos espacios son muy buscados y están al acecho para colocar mercaderías a modo de oferta con precios muy bajos.²⁰ Pero si no se logra conseguir un puesto vacío durante el día, en horas de la tarde o casi al finalizar la jornada, se empieza a ocupar el espacio en cualquier lugar que ya este desocupado, colocando un plástico sobre el piso para amontonar la mercadería y ofrecerla a viva voz a las personas que trajinan por la Feria (Ana 31/10/2020, El Alto Zona 16 de julio).

Ya en la temporada de *venta baja*, el movimiento es poco fluido y las ventas realmente caen, inclusive llegando al punto de que algunos comerciantes solo logran vender un par de prendas salvando la jornada de trabajo. Pero también, es en este periodo donde se ven en la necesidad de incorporar otros productos más allá de la ropa usada y a la vez aprovechar fechas específicas como por ejemplo carnavales, donde en un pequeño rincón del puesto ofrecen cerveza o enseres para la ch'alla²¹ de la actividad. Esto con la finalidad de poder paliar la temporada y no sentirse tan afectados por la baja de las ventas (Wilma 30/10/2020, El Alto Zona Alto Lima).

Estas modalidades de venta en el comercio de ropa usada, dan muestra de una clara lectura del mercado basada en las prácticas de la

20. Dato referido mediante observación participante, 2019-2020.

21. Estos enseres son: flores, mixtura, serpentina, globos, alcohol, confetis, entre otros.

actividad, sobre todo por los saberes y capacidades de intervención en contextos específicos (Figari, 2020). De esa manera, se van preparando para las temporadas necesarias, manejando inclusive tiempos de diversificación de productos (Tassi, Medeiros, Rodríguez-Carmona, & Ferrufino, 2013) en pequeña escala y sin necesidad de cambiar de rubro, manteniendo su mercadería estrella o con la que realizan más ventas (Lety 24/07/2020, El Alto Zona Don Bosco). Asimismo, estas apreciaciones del movimiento comercial les permiten saber los horarios de mejor venta (Fernández, 2020), así van teniendo clara la dinámica de la actividad que les facilita la toma de decisiones en busca de mejores rendimientos y cumpliendo con las responsabilidades.

Responsabilidades con la municipalidad por el derecho al trabajo

Los comerciantes en sus actividades, realizan ciertas responsabilidades ante las instancias pertinentes como la Gobernación y el Municipio, donde tramitan el permiso o la licencia de funcionamiento, asegurando la permanencia para que no los vayan a mover del sector (Müller, 2015). También cumplen con el tributo correspondiente, pero bajo el régimen especial²² (Barragán, 2009). Así, cuando se efectúa la tributación ante las instancias gubernamentales, estarían en un espacio legal pero que a la vez tiene connotaciones ambiguas a pesar del reconocimiento estatal (Müller, 2017).

No obstante y según el Código Tributario Boliviano (CTB), los tributos que el Estado impone ante la población se clasifican de la siguiente manera: contribuciones especiales, tasas, impuestos y patentes municipales (AIT, 2013). En ese sentido, para el caso del comercio minorista se realiza la tributación del pago de patentes a la Alcaldía Municipal de El Alto. Dicha cancelación es efectuada anualmente²³ por el uso del espacio público en la Feria 16 de julio; y esta contribución directamente es realizado por los comerciantes o en todo caso mediante la representación y dirigencia de las asociaciones (G.A.M.E.A., 2015).

Por tanto, el aporte que realizan los comerciantes que venden ropa usada a las entidades del aparato estatal se da mediante dos vías: por un lado, realizan el aporte anual bajo el pago de la patente a la municipalidad mediante el sistema de recaudaciones del Gobierno Autónomo Municipal de El Alto; y por el otro, se realiza el aporte ante la

22. Según el régimen especial, se establecen tres formas de tributación. Por un lado, el Régimen Agropecuario Unificado, por otro está el Régimen Tributario Integrado y finalmente se encuentra el Régimen Tributario Simplificado (Quint & Guarachi, S/f). De esa manera los comerciantes minoristas se acogen al Régimen Tributario Simplificado, donde el pago de impuestos se realiza en función del capital adquirido que va desde los 12.001 hasta los 60.000 bolivianos de forma bimestral (cada dos meses) y las contribuciones varían desde los 47 hasta los 350 bolivianos (Decreto Supremo N° 3698, 2018). Las personas que tienen un capital inferior al estipulado quedan fuera de este régimen y se acogen al pago de patentes municipales.

23. Según la Ley Municipal N° 291 del 28 de agosto del 2015, se establece un arancel por el uso y aprovechamiento del espacio público que varía entre 6 a 20 bolivianos, dependiendo del lugar de locación de la actividad.

Gobernación del Departamento de La Paz para trámites administrativos, buscando lograr la Personería Jurídica, el Estatuto y el Reglamento Interno; llegando a cancelar por el pago de valores hasta un monto de 5.000 bolivianos (Julio 30/10/2020, El Alto Zona Rio Seco). Esto con el fin de estar legalmente constituidos y reconocidos ante las instancias pertinentes mediante la conformación del instrumento legal para los asociados como se refleja a continuación.

[G]racias a esos aportes ya nosotros tenemos adquirido el derecho de ser comerciante de forma legal y también es contradictorio cuando nos quieren imponer su Decreto Supremo [N° 28761], hasta se podría decirse que es algo irónico; digamos, si nosotros de manera legal estamos con ese aporte hemos pagado los valores necesarios a la Gobernación para que nos den la Personería Jurídica y ellos los del Estado nos quieran imponer, nos quieran digamos prohibir, es algo irónico y la municipalidad con ese ingreso. Bueno no tanto la municipalidad, pero la Gobernación nos tiene siempre en cada gestión que entra cada presidente; entonces, nos quiere molestar con ese Decreto Supremo, pero nosotros estamos al tanto de eso, entonces vamos a seguir luchando para defender nuestras fuentes laborales. (Julio 30/10/2020, El Alto Zona Rio Seco)

Las amenazas dentro la actividad del comercio constantemente están latentes y más aún en la venta de ropa usada, ya que el Estado, con la promulgación del Decreto Supremo N° 28761, intentó frenar la comercialización de este rubro, pero que al final no alcanzó el efecto deseado (Díaz, 2015), ocasionando reacciones de los comerciantes en defensa de la actividad. Sin embargo, a pesar de estas medidas implementadas desde las políticas de Estado, los comerciantes continúan cumpliendo con las obligaciones y pagando el patente a la municipalidad, porque eso les daría el derecho al trabajo (Pereira, Bridikhina, Montaña, & Blanco, 2009).

Así, ante el cumplimiento tributario por los espacios y sitios públicos de la municipalidad ocupados (Casanovas, 1989), el comerciante se siente con el derecho a realizar la actividad sin necesidad de sentirse vulnerable ante los controles estatales. Pero también existe una contradicción por parte del Estado boliviano ante este sector, porque por más que cumplan con el pago de los patentes, aún se les considera evasores e ilegales ante el gobierno (Arbona J., Canedo, Medeiros, & Tassi, 2015). Por eso, el sector cumple con la responsabilidad tributaria ante el Municipio y la Gobernación, y eso, implícitamente daría el relacionamiento de prácticas formales con informales (Müller, 2017), a pesar que en algún momento el gobierno intentó formalizar al sector

mediante el Programa de Reversión Productiva y Comercial para reducir la informalidad.²⁴

Sin embargo, esta situación no funcionó por el escepticismo de los comerciantes ante la propuesta de la reversión, siendo que solo el 2.35% de los involucrados en la actividad estuvo inscrito en el programa (Arana & Condori, 2018). En consecuencia, no se tuvo el impacto deseado (Díaz, 2015) por los siguientes aspectos: primero; el gobierno impuso ciertos requisitos de acceso al programa que se contraponen con los comerciantes; segundo, no hubo continuidad ante la ejecución del programa; tercero, la falta de seguimiento a los beneficiarios de la reversión; cuarto, los conocimientos técnicos de los comerciantes no fue suficiente ante la insostenibilidad de las capacitaciones; y quinto, no se consideró los rangos de edad para efectuar el cambio de actividad por la avanzada edad que tienen los involucrados (Parra, 2012). Situación que desembocó en el fortalecimiento del saber hacer y la expansión de la venta de ropa usada en la Feria 16 de julio y el contexto boliviano.

Hasta este punto, se reflejó que los comerciantes que venden ropa usada cabalgan entre las prácticas formales e informales en el entorno de la Feria 16 de julio. Las cuales son desarrolladas mediante la cosmovisión del saber hacer y los conocimientos tácitos de la actividad. Aspectos que se enmarcan y se establecen como códigos de vida del comercio en el cotidiano laboral, manifestadas y reproducidas en los márgenes de la economía popular.

Conclusiones

La economía popular en el contexto boliviano, presta su atención en relación a los pluri-mercados, a la movilidad territorial, a la institucionalidad de carácter autónomo y a sus propias dinámicas, reflejadas con mayor fuerza en la actividad comercial (Tassi & Canedo, 2018; Tassi, Hinojosa, & Canaviri, 2015; Tassi, 2012; Tassi, Medeiros, Rodríguez-Carmona, & Ferrufino, 2013; Arbona, Canedo, Medeiros, & Tassi, 2015; Müller, 2017; Müller, 2015), porque la misma emerge por los propios comerciantes y se relaciona de manera constante con el espacio, la rama, las relaciones laborales y legales (Coraggio, 2004). Estas características se replican en la comercialización de ropa usada que ante la mirada estatal y la producción textil boliviana resulta ser

24. Tal suceso, se dio durante la primera gestión de gobierno del Movimiento al Socialismo - Instrumento para la Soberanía de los Pueblos (MAS-IPSP) entre los años 2006-2011, para integrar al aparato productivo industrial, manufacturero y artesanal al sector productivo informal. Puesto que este sector, no tendría un reconocimiento real en la contribución económica al Estado y tampoco fueron sujetos a incentivos para desarrollar sus capacidades productivas (P.N.D., 2007). La finalidad consistió en fortalecer la actividad productiva de los comercializadores de ropa usada al detalle, quienes de manera voluntaria accederían a créditos entre los 5.000 hasta los 10.000 dólares por persona, con un interés del 4% anual (Los Tiempos, 2007), orientado mediante asistencias técnicas en los rubros de: madera, alimento, cuero y textil (Decreto Supremo N° 29208, 2007).

un problema. A pesar de las prohibiciones y ampliaciones de la misma mediante el Decreto Supremo 28761 y 29251 (Arana & Condori, 2018), fue cobrando vitalidad y ganando espacios.

Esta vitalidad fue marcando un expansionismo que no solamente se manifiesta en la famosa Feria de la 16 de julio, sino también en otros lugares. Por tanto, la comercialización de ropa usada se desarrolla mediante la cosmovisión del saber hacer y se torna como un componente espiritual de la cotidianidad laboral que se manifiesta en el puesto de venta y más allá de la misma. Esto porque emerge desde los conocimientos tácitos de la actividad, producto de varios años y sobre todo de la toma de decisiones del negocio mediante las formas económicas propias (Strobele, 1993). Aspectos que des-estigmatizan la actividad informal, porque quiebran los imaginarios del no reconocimiento de las prestaciones debidas y las formas organizativas de acuerdo a los tiempos del mercado.

De esa manera, los comerciantes que laboran en la venta de ropa usada tácitamente van cabalgando entre las prácticas formales e informales, porque ambas interactúan y generan una dependencia en la actividad. Las cuales son determinadas, por un lado, mediante las actividades de la semi-informalidad; ejercida mediante los *acuerdos de palabra* como algo primordial en la actividad; porque la misma permite negociar compromisos en los alquileres de puestos, depósitos, tiendas y sobre todo en la contratación de ayudantes. Asimismo, se manejan obligaciones ya establecidas de forma natural, mediante los derechos de costumbre, donde se ofrece la mesa puesta (desayuno, almuerzo y el café de la tarde) y algunos beneficios a los colaboradores por los años de trabajo. También se genera el autocontrol en la actividad mediante los registros manuales que establecen los flujos de ingresos y salidas de la ropa usada.

Por otro lado, existen vinculaciones propias del aspecto formal, las cuales son desarrolladas mediante las prestaciones bancarias. De este modo, y con la experiencia en la actividad, los comerciantes generan conocimientos tácitos que son empleados en la lectura del mercado. Esta lectura, establece temporalidades del movimiento económico en la venta de ropa usada (mucha venta, buena venta, venta regular y baja venta) manejadas durante toda la gestión guiados mediante el saber hacer y la praxis de la actividad, permitiéndose así el cumplimiento de ciertas responsabilidades ante las entidades públicas, como los pagos

de patentes municipales y los trámites legales para tener el derecho al trabajo en el puesto de venta en la Feria 16 de julio.

Con todo esto, se puede mencionar que la cosmovisión del saber hacer en el cotidiano laboral en la venta de ropa usada, es reproducida y establecida como códigos de vida del comercio, porque la misma se replica de forma natural y emerge de forma implícita en el momento. Además, que se va fortaleciendo en el tiempo mediante los conocimientos tácitos y la consecuencia en la comercialización de la ropa usada. Por tanto, la Feria 16 de julio es concebida como un espacio que devela todo un entramado de prácticas laborales donde el comerciante genera sus propios ingresos con la venta de cualquier producto (Tokman, 2003) con la intención de ser independiente, bajo la idea de ser libre para disponer del tiempo y ver la manera de realizar sus actividades (Adams & Valdivia, 1991).

De ese modo, manifestamos que los códigos de vida del comercio son reproducidas por la cosmovisión del saber hacer y la misma no solamente es desarrollada en los ámbitos de las grandes corporaciones, donde se concentran multiplicidades de conocimientos enfocadas en la productividad (Figari, 2020). Sino también en los espacios de la actividad comercial en la Feria 16 de julio, particularmente en la venta de ropa usada donde se reproducen conocimientos y prácticas que superan los márgenes informales, porque se complementan y articulan con la formalidad. Así con este trabajo, afirmamos que la actividad del comercio deja atrás las percepciones sobre un escenario de sobrevivencia y marginalidad que no genera las prestaciones debidas; más al contrario, es un espacio de nuevas oportunidades en el cual emergen iniciativas propias, responsabilidades y sobre todo donde el comerciante gana entre las practicas formales e informales de la economía popular.

Referências

- Adams, N., & Valdivia, N. 1991. *Los otros empresarios. Ética de migrantes y formación de empresas en Lima* (Primera ed.). Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- AIT. 2013. *Código Tributario Boliviano. Texto ordenado* (primera edición). Autoridad de Impugnación Tributaria, Estado Plurinacional de Bolivia.
- Albó, X., Sandoval, G. & Graves, T. 2016. “Chukiyawu: la cara aymara de La Paz I: El paso a la ciudad”; “II: Una odisea, buscar ‘pega’”; “III: Cabalgando entre dos mundos”; “IV: Nuevos lazos con el campo”. In: X. Albó, & F. Araóz (ed.). *Obras Selectas. Tomo IV: 1979-1987*. La Paz, Bolivia: Fundación Xabier Albó / Centro de Promoción del Campesinado / Editorial 3600, 169-772.
- Arana, T., & Condori, W. 2018. *La marca factor determinante en la compra de ropa usada en la ciudad de La Paz*. Tesis de grado. Universidad Mayor de San Andrés, Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, Carrera de Administración de Empresas, La Paz, Bolivia.
- Arbona, J., Canedo, M. E., Medeiros, C., & Tassi, N. 2015. “El sistema económico popular. Consolidación y expansión de la economía popular en Bolivia”. In: N. Tassi, A. Hinojosa, & R. Canaviri, *La Economía Popular en Bolivia: Tres miradas*. La Paz, Bolivia: Centro de Investigaciones Sociales, Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia, 25-140.
- Arbona, J., Canedo, M. E., Medeiros, C., & Tassi, N. 2016. *El proceso de cambio popular: Un tejido político con anclaje país*. La Paz: Centro de Investigaciones Sociales (CIS), Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.
- Barragán, R. 2009. “Organización del trabajo y representaciones de clase y etnicidad en el comercio callejero de la ciudad de La Paz”. In: F. Wanderley, *Estudios urbanos, en la encrucijada de la interdisciplinariedad* (primera edición). La Paz: CIDES-UMSA / Plural, 207-242.
- Casanovas, R. & Escobar de Pabón, S. 1988. *Los trabajadores por cuenta propia en La Paz. Funcionamiento de las unidades económicas, situación laboral e ingresos*. La Paz, Bolivia: CEDLA.
- Casanovas, R. 1989. “Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad”. In: A. Péres, R. Casanovas, S. E. Pabón & H. Larrzábal, *Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad*. La Paz: CEDLA, 61-120.
- CEDLA-FLACSO. 1988. *El Sector Informal Urbano en Bolivia* (segunda edición). La Paz, Bolivia: Edobol.
- Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza. 2011. *Atlas de El Alto. Estudio con información estadística y analítica sobre las condiciones, oportunidades e institucionalidad de la población y la ciudad*. El Alto: CPMGA.
- Código de Comercio. 25 de febrero de 1977. <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/bo/bo015es.pdf>.
- Coraggio, J. L. 2004. *De la emergencia a la estrategia: Más allá del “alivio de la pobreza”*. Buenos Aires: Espacio.
- Decreto Supremo N° 3698. 25 de octubre de 2018. <http://gacetaoficialdebolivia.gob.bo/normas/descargar/159262>.

Decreto Supremo N° 28761. 21 de junio de 2006. <http://www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/normas/verGratis/26266>.

Decreto Supremo N° 29208. 25 de julio de 2007. <http://www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/normas/verGratis/26717>

Díaz, M. G. 2015. *El comercio informal como una forma de crecimiento económico para las familias de escasos recursos en la ciudad de El Alto (Estudio de caso - Feria 16 de Julio)*. Tesis de Grado, Universidad Mayor de San Andrés, Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, Carrera de Economía, La Paz, Bolivia.

Díaz, M. P. 2016. “La dinámica urbana y laboral de la ciudad de El Alto (Bolivia): entre el mercado y la producción social del hábitat”. *Población & Sociedad*, 23 (1): 45-77. <https://www.researchgate.net/publication/317532182>.

Fernández, J. 2001. *Estrategias de movilidad social en el municipio de El Alto*. El Alto: EDOBOL.

Fernández, M. 2020. “Para una afirmación etnográfica de la noción de clase social: reflexiones a partir de un estudio con trabajadores de la ‘economía popular’ en Argentina”. In: A. Ruiz et al. *Tratado latinoamericano de Antropología del Trabajo* (primera edición). Buenos Aires: CLACSO / CEIL / CONICET, 197-230. Doi:978-987-722-722-2

Figari, C. 2020. “El cotidiano laboral en grandes corporaciones: el saber hacer en la disputa capital/trabajo”. In: A. Ruiz et al. *Tratado Latinoamericano de Antropología del Trabajo* (primera edición). Buenos Aires: CLACSO / CEIL / CONICET, 265-298. Doi:978-987-722-722-2

Fowler, E. 2004. *Contabilidad básica* (cuarta edición). Buenos Aires: La Ley.

Funes, O. J. 2007. *El ABC de la contabilidad*. Cochabamba: Sabiduría.

G.A.M.E.A. 2014a. *Crecimiento Histórico Urbano de El Alto*. El Alto, Bolivia: Secretaría Municipal de Planificación del Desarrollo, Gobierno Autónomo Municipal de El Alto.

G.A.M.E.A. 2014b. *Plan de Desarrollo Territorial Autónomo Municipal 2014-2018*. El Alto, Bolivia: Gobierno Autónomo Municipal de El Alto.

G.A.M.E.A. 2015. *Decreto Municipal N° 46*. El Alto, Bolivia: Gobierno Autónomo Municipal de El Alto.

García, I. 2009. *Introducción a la Contabilidad*. España: Universidad de Salamanca.

Grabois, J. & Pérsico, E. M. 2017. *Trabajo y organización en la Economía Popular*. Buenos Aires: CTEP / Asociación Civil de los trabajadores de la Economía Popular.

Guaygua, G. 2011. “Identidad colectiva y movilidad social en la ciudad de El Alto”. In: G. Guaygua, C. Peña & A. Waldmann. *Cuaderno de futuro 27. Nuevas identidades Urbanas. Tres miradas desde la cultura y la desigualdad*. La Paz: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 237-318.

Hernández, A., & Loureiro, F. 2017. “Ropas americanas: Comercio, contrabando y compradores de ropa usada en la frontera de Corumbá, Brasil, y Puerto Quijarro, Bolivia”. *Frontera Norte*, 29(57): 31-56.

- INE. 2019. *El Alto en cifras*. <https://www.ine.gob.bo/index.php/descarga/372/publicaciones/42830/el-alto-en-cifras.pdf>.
- Lazar, S. 2013. *El Alto, ciudad rebelde* (primera edición). La Paz, Bolivia: Plural.
- León, G., Valdez, H. & Vasquez, V. 2003. *Mercado Kantuta: ¿un mercado campesino?* La Paz: PIEB.
- Ley General del Trabajo. 24 de mayo de 1939. <https://www.lexivox.org/norms/BO-L-19390524.xhtml>.
- López, G. M. 2018. “La configuración del trabajo en el siglo XXI: el mercado Eloy Salmón y los movimientos moleculares del capital”. *Íconos: Revista de Ciencias Sociales*, (62), 87–104. <https://doi.org/10.17141/iconos.62.2018.3244n>.
- Los Tiempos. 27 de mayo de 2007. “Ropavejeros son escépticos con el Plan de Reconversión”. Suplemento de periódico. <https://www.lostiempos.com/actualidad/economia/20070527/ropavejeros-son-escepticos-plan-reconversion>
- Matos, M. J. 1986. *El desborde popular y crisis del estado. El nuevo rostro del Perú en la década de 1980* (tercera edición). Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Morales, O. M. 2011. *Ley General del Trabajo*. La Paz: U.P.S.
- Müller, J. 2015. “Etnografía del área comercial Eloy Salmón (La Paz, Bolivia): Transformaciones territoriales, estrategias económicas y prácticas culturales”. *Temas Sociales: Revista de la carrera de Sociología* (37): 13-34.
- Müller, J. 2017. “La regulación del comercio en Bolivia: de la economía informal al mercado extralegal”. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*: 19-134.
- Nuñez, R. B. & Viaña, U. J. 2019. *Mujeres trabajadoras de la ciudad de El Alto. Entre la informalidad, la explotación y la violencia*. La Paz, Bolivia: Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo - AECID.
- O. I. T. 2016. *Mejore su negocio: registros contables*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- P.N.D. 2007. *Plan Nacional de Desarrollo “Bolivia Digna soberana, productiva y democrática para vivir bien: Lineamientos estratégicos”*. La Paz: Gaceta Oficial de Bolivia.
- Parra, L. D. 2012. “El Estado como promotor de la empresariedad en el sector informal: análisis en torno al caso de Bolivia”. *Universidad EAN*. <http://edicionesean.ean.edu.co/index.php/working-papers/gerencia-humanista/49-uncategorised/working-papers/429>.
- Paz, M., & Martínez, C. 2020. “Trabajadores agrarios en una economía rural de escaso desarrollo (Córdoba, Argentina): entre el salario, los subsidios y la informalidad laboral”. In: A. Ruiz et al, *Tratado latinoamericano de Antropología del Trabajo* (primera edición). Buenos Aires: CLACSO / CEIL / CONICET, 621-666. Doi:978-987-722-722-2.
- Pereira, M. R., Bridikhina, E., Montañó, G. J. & Blanco, T. R. 2009. *Para escuchar las voces de la calle: El comercio en vía pública en La Paz*. La Paz: PIEB.
- PNUD. 2015. *Informe Nacional sobre Desarrollo Humano en Bolivia. El nuevo rostro de Bolivia. Transformación social y metropolización* (primera edición). La Paz, Bolivia.

- Quijano, A. 1998. *La economía popular y sus caminos en América Latina*. Lima, Perú: MOSCA Azul.
- Quint, V. & Guarachi, R. S/f. *El Régimen Tributario Simplificado (R.TS.) en la recaudación de impuestos*. Monografía de Diplomado en Tributación, Universidad Mayor de San Andrés, Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, Carrera de Contaduría Pública, La Paz, Bolivia.
- Quispe, D., Tonconi, F. & Canaviri, C. 2011. *Warmis alteñas en el puesto de la vida. Testimonio económico y político de las mujeres del comercio minorista en la ciudad de El Alto*. La Paz, Bolivia: CPMGA.
- Rivera, S. 2002. *Bircholas. Trabajo de mujeres: explotación capitalista y opresión colonial entre las migrantes aymaras de La Paz y El Alto*. La Paz: Mama Huaco.
- Rojas, B. 1995. "Artesanos y comerciantes minoristas en la democracia boliviana". In: J. Baldivia, & B. Rojas, *Obreros y gremiales en el proceso democrático*. La Paz: Fundación Milenio / CIPCA, 103-192.
- Rojas, P. R. 2016. *La feria 16 de julio (jach'a qhatu) de El Alto Bolivia ¿Territorio o aglomerado de exclusión?* Quito, Ecuador: Flacso, Ecuador / Abya Yala.
- Samanamud, J., Alvarado, M. & del Castillo, G. 2003. *La configuración de las redes sociales en el microcrédito en contextos de precariedad laboral: el caso de los confeccionistas en tela de la ciudad de El Alto*. La Paz: PIEB.
- Sandoval Hernández, E. 2019. "Ropa de segunda mano: desigualdades entre el norte global y el sur global". *Frontera Norte*, (31). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13667922019>
- Sandoval, G. & Sostres, F. 1989. *La ciudad prometida: Pobladores y organizaciones sociales en El Alto*. La Paz: ILDIS.
- Strobele, J. G. 1993. "Búsqueda de seguridad y de formas propias de afirmación de la identidad social aimara urbana". *América Indígena*, 165-177.
- Tassi, N. 2012. *La otra cara del mercado: Economías populares en la arena global*. La Paz: ISEAT.
- Tassi, N., Arbona, J., Ferrufino, G. & Rodríguez-Carmona, A. 2012. "El desborde económico popular en Bolivia. Comerciantes aymaras en el mundo global". *Nueva Sociedad*, 93-105.
- Tassi, N., Medeiros, C., Rodríguez-Carmona, A. & Ferrufino, G. 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*. La Paz: Centro de Investigaciones Sociales, Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.
- Tassi, N. & Canedo, M. E. 2018. "Autonomía, institucionalidad y país en la economía popular". In: *Diversidad Institucional. Autonomías Indígenas y Estado Plurinacional en Bolivia*. La Paz: OEP / TSE / MP-VA / CONAIOC / PNUD, 257-280.
- Tokman, V. 2003. "De la informalidad a la modernidad". *Boletín cinterfor*, 9-32. https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_articulo/tokman.pdf.
- UNITAS. 1988. *El Alto desde El Alto: Estudio elaborado por el programa del Sector Urbano Popular de UNITAS*. La Paz: UNITAS.

Vidaurre, G. 2005. *Impacto de la importación de ropa usada en Bolivia*. Santa Cruz: IBCE.

Villarreal, M. 2004. "Introducción" In: M. Villarreal (Coord.). *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas* (primera edición). México: CIESAS / Miguel Ángel Porrúa, 9-24.