
CONFLICTO SOCIAL, COMERCIAL EN PROCESOS DE URBANIZACIÓN CONTEMPORÁNEA DE LA CIUDAD DE EL ALTO, Sector de la Ceja¹⁹

Héctor Luna Acevedo²⁰

El conflicto social y/o comercial es una relación social antagónica, es una relación social de dos o más elementos (Kriesberg, Darhendorf). En la actividad comercial de ambulantes, la relación social antagónica se da entre comerciantes de puestos fijos versus comerciantes ambulantes. La relación social antagónica va a estar determinada, por la competencia en la oferta de productos similares, los precios de estos productos y la disputa por el micro espacio, motivos de desplazamiento para encontrar potenciales clientes. Cada uno de estos elementos genera una relación disyuntiva entre comerciantes ambulantes versus comerciantes de puestos fijos.

Según encuestas realizadas a comerciantes ambulantes, manifiestan que el sector que más interviene en los conflictos son los comerciantes de puestos fijos (90%); También existen otros sectores con las que se genera conflicto, como ser los comerciantes ambulantes no asociados (3%); la seguridad privada (7%). En el presente trabajo desarrollaremos, las características del conflicto “ambulantes”, versus “puestos fijos”.

19. El presente trabajo, es producto de la investigación inédita que deriva de la Tesis de Grado, Trayectorias sociales, laborales de comerciantes ambulantes del sector de la Ceja de El Alto, Carrera de Sociología Universidad Mayor de San Andrés, 2006.

El área de estudio se concentró en la Ceja de la Ciudad de El Alto de La Paz - Bolivia, que tiene una población cerca de 800 mil habitantes en el 2007 según proyecciones del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia, es considerada la ciudad Aymara de Bolivia, por el origen mismo de la población, el sector informal urbano, sobre todo el comercio informal, es una actividades económicas más desarrolladas por sus habitantes, otro sector el de los confeccionistas, unidades familiares, donde los miembros de la familia nuclear fungen como empleados, mientras lo padres son dueños de casa; la actividad comercial implica un problema a partir del uso y apropiación de la vía pública, sobre todo los fines de semana; Por tanto, la Ceja es el casco urbano de mayor concentración de población, corresponden a las zonas 12 de Octubre, Villa Dolores, 16 de Julio, asimismo, es un lugar estratégico por donde pasan las vías de acceso a la ciudad de La Paz, autopista, avenida Naciones Unidas, 9 de Abril, por tanto, es un territorio urbano donde existe bastante actividad comercial, ambulantes, puestos fijos, además se encuentran las instituciones públicas, Gobierno Municipal, las entidades privadas financieras bancos, como también otros servicios.

20. Licenciado en Sociología, Universidad Mayor de San Andrés.

1. Decomiso de mercaderías de puestos fijos hacia los ambulantes

El decomiso de la mercadería representa una forma de coerción eficiente, para que los sujetos ambulantes puedan obedecer a comerciantes de puestos fijos y deban desplazarse, previamente es posible que se haga una advertencia en palabras. Una vez que un comerciante de puesto fijo ha “decomisado” la mercadería del ambulante, éste debe ir a recogerla, previo pago a los dirigentes de comerciantes de puestos fijos de una multa en valor monetario. Por tanto, las llamadas batidas resultan ser mecanismos eficientes de coerción, que permite a que el comerciante ambulante deba transitar con su mercadería por el espacio público.

Según las encuestas que se han podido realizar el 53% de comerciantes ambulantes manifiestan que cuando les vienen a quitar su mercadería siempre ponen resistencia, o evitan que les decomisen la mercadería, mientras el 47% de comerciantes ambulantes prefieren pagar la multa, y no poner resistencia cuando les vienen a decomisar, lo contrario sería hacerse conocer como “personas no gratas”. En otras ocasiones, otros comerciantes de puestos fijos amplían su hostilidad, dificultando aún más la actividad comercial del ambulante. Por ejemplo, don Ángel señala: “a mí varias veces me han quitado, yo no los juzgo a ellos en que no nos quiten, por ejemplo nos dicen aquí, a mí varias veces me han quitado, y cuando me quitan les digo qué cosa quieres más, ahí está mi chompa te doy más le digo, porque Dios dice al que quiere dalo porque Dios dice eso” (Ángel Mamani, comerciante de la Asociación 30 de Enero, 2004). Es evidente que la mayoría de comerciantes ambulantes en muchas ocasiones se han hecho decomisar parte de su mercadería; en otras ocasiones han puesto resistencia en una primera instancia, pero se dan cuenta de su situación, donde no pueden tener una relación de igual a igual con comerciantes de puestos fijos, con la seguridad privada. Después del decomiso de la mercadería, los comerciantes ambulantes deben ir a recoger a las oficinas de las asociaciones, como ser 2 de Marzo y Tiahuanacu²¹. La mercadería decomisada es llevada a las oficinas de puestos fijos: luego para recuperar la mercadería se requiere previo pago de una multa de dos bolivianos o más

21. Son las dos asociaciones de puestos fijos que están establecidos por la Avenida Tiahuanacu, desde hace veinte años, cuando todavía esta avenida era de tierra.

según la cantidad de mercadería decomisada. De esta manera, el ambulante en una próxima oportunidad deberá obedecer las normas establecidas en el espacio público; esto significa que el dominio del espacio público es exclusivo de los comerciantes de puestos fijos, son ellos conjuntamente con la seguridad privada, quienes regulan la ocupación de las calles, avenidas, como tiempo de estacionamiento y lugar de estacionamiento. En algunas ocasiones los ambulantes ya no van a recuperar la mercadería decomisada, porque el costo de la multa es superior al costo de la mercadería, sobre todo sucede cuando el decomiso es de parte de las autoridades municipales. Generalmente es burocrático gestionar la recuperación de la mercadería ya sea de la intendencia municipal o de comerciantes de puestos fijos²²: “no los comerciantes de puestos fijos, sino los gendarmes, la policía municipal, ya no se puede recuperar porque te piden el triple de los que te quitan” (Alberto, comerciante ambulante de 15 años de edad). En cambio otros ambulantes evitarán hacerse quitar la mercadería que venden, con el fin de que no existan sentimientos de rechazo, de fijos hacia los ambulantes: “No mejor es humillarse frente a ellos, si voy a discutir pero me van a odiar, yo más bien me cuido nomás, tampoco me hago quitar” (Luis Mamani, comerciante de la Asociación 20 de Julio, 2004). El decomiso de la mercadería de puestos fijos hacia los comerciantes ambulantes, es la mejor estrategia de coerción o subordinación que utilizan los comerciantes de puestos fijos para imponer normas de desplazamiento espacial a comerciantes ambulantes. Por ejemplo, cuando la asociación 2 de Marzo tiene su asamblea mensual, por ese día cierran todos los puestos fijos afiliados a esta asociación; Pero también esta medida se extiende a comerciantes ambulantes que transitan por los puestos de la Asociación 2 de Marzo en plena avenida Tiahuanacu, según los comerciantes de puestos fijos, señalan de que los ambulantes se van a acostumbrar a quitarles clientes, o venta. Por tanto, es una medida que se ha establecido sin el consenso de los comerciantes ambulantes, sin embargo, ellos deben acatar sin objeción estas disposiciones autoritarias de comerciantes de puestos fijos.

José es un comerciante ambulante que vende cepillos, crema dental de diferentes marcas, kolinós, colgate, crema para lustrar zapatos y champús.

22. Según el trabajo de campo se pudo verificar que el decomiso es frecuente de parte de los comerciantes de puestos fijos.

Son las 14:45 p.m. de un día sábado oportuno para el negocio, hace un buen tiempo, había muchos clientes que preguntaban los precios a ambulantes y puestos fijos; José iba transitando con su carro móvil por la avenida Tiahuanacu estaba de bajada, cuando se estaciona delante de una comerciante de puesto fijo que vende ropas. La señora del puesto primero mira a José expresando cierto celo de su negocio y del espacio. José está concentrado en la oferta de su mercadería; ya permanece estacionado seis minutos, la señora del puesto le dice: “;deambule, deambule, está prohibido estacionarse!”; José no le hace caso, se acercan clientes a preguntarles el precio de sus productos, responde con tono bajo, porque puede escuchar algún comerciante de puesto fijo. Recibe luego el dinero que se guarda en un canguro que tiene en la cintura, además le da un cambio en monedas, también otros clientes le van preguntando el precio; mientras se escucha una voz con mayor insistencia de otra comerciante de puesto fijo diciendo: “deambule, deambule, está tanto tiempo parado, deambule, si no le vamos a decomisar”. José esta vez se da cuenta de la insinuación y del peligro de decomiso; mientras otros comerciantes de puestos fijos, empiezan a gritar con mayor insistencia lo mismo. José intenta levantar su carro, aún seguía rodeado de clientes, en ese momento dos señoras se acercan a José con cierta torpeza, se levantan un paquete de colgate, diciendo: “ya les hemos dicho, que tienen que deambular y no se hacen caso, vayan abajo, qué hacen aquí”. José le responde: “señora ya me voy un momento”. Mientras las dos señoras se levantan y van diciendo: “si quiere recuperar debe pasar por la oficina”. Las dos señoras pertenecen al directorio de la Asociación 2 de Marzo, estaban realizando la batida a comerciantes ambulantes que permanecen estacionados más de diez minutos frente a puestos fijos. Más abajo las mismas señoras se lo levantan de otro comerciante, frutas, como ser: papayas destinadas para preparar zumos, esta vez fue sin ninguna advertencia. Por tanto, José después de que le han decomisado, levanta su carro móvil, en su rostro se observa una resignación por el decomisado, va gritando los precios de sus productos, por la avenida Tiahuanacu, en dirección hacia la calle 3, 4 de la zona 12 de Octubre, donde hay muchos comerciantes ambulantes que también están circulando, como los que venden mercachifles, tortas, galletas, ropas, etc. No se puede caminar fácil, hay muchas movildades que tocan bocina; Al fin se estaciona por una media hora en la avenida Tiahuanacu esquina calle 4 de la zona 12 de Octubre, los choferes le dicen: “levántense, vayan a otra parte”. Ya son las cuatro de la tarde, las comerciantes de puestos fijos le vuelven advertir:

“deambule, deambulen, deambulen”; esta vez trata de prevenir José, se levanta y recorre hacia más abajo, hasta la calle seis; por este lugar hay muchos comerciantes ambulantes que pueden permanecer estacionados por más de una hora, casi todos ellos pertenecen a la Asociación 30 de Enero, en algunos casos existen comerciantes clandestinos que se inmiscuyen dentro de otros ambulantes asociados; José en este lugar se encuentra con sus amigos, se escucha música de ritmos, cumbias, villeras, chichas, peruanitos. Hay muchos ambulantes que venden CD's piratas, José le comenta a su amigo lo que le habían decomisado, pero ahora piensa recuperar el día lunes pagando unos cinco bolivianos, aunque depende un poco del directorio de la asociación de puesto fijo. Ya son las seis y media, existe bastante cliente, aunque un poco se debe jugar en la oferta de precios, porque muchos ambulantes venden los mismos productos, y para vender tienen que hacer remate de sus productos. Ya es tarde, José decide ir a guardar su carro móvil, juntamente con su mercadería a una casa a donde también van a dejar otros ambulantes, para volver al día siguiente temprano e ir a vender a la feria 16 de Julio.

Detrás de todo esto existe un conjunto de causas que concluyen con el decomiso de la mercadería; una de éstas es que los ambulantes venden productos a bajos precios, a “remate” como dicen ellos. También en muchos casos implícitamente está la similitud de productos, la apropiación de lugares de la vía pública, cuya ocupación está regulada por tiempo según lugar por las asociaciones de puestos fijos. Aunque la alcaldía sea formalmente la encargada de regular el espacio público para su uso comercial; sin embargo, en las relaciones conflictivas por la ocupación del espacio, carece de representación y en los hechos son los comerciantes ambulantes y comerciantes de puestos fijos, quienes construyen sus propias normas y jerarquías que permiten regular conflictos sobre el manejo y ocupación del espacio. En este contexto los comerciantes ambulantes representan el sector más vulnerable, ya que se encuentran en una posición subordinada por comerciantes de puestos fijos, y ante las normas de las políticas públicas del Gobierno Municipal. Recientemente la alcaldía a través de sus agentes realiza con frecuencia el desalojo a comerciantes ambulantes a partir de la calle 5 de la zona 12 de Octubre, todos los días de lunes a viernes. La Alcaldía ha prohibido la ocupación de comerciantes ambulantes a partir de la calle cinco de la zona 12 de Octubre, esto con el fin de que estas vías estén expeditas para el tránsito de movi­lidades.

2. Clasificación de la vía pública, por horas y/o sitios

Las vías públicas como calles, avenidas, plazas, son lugares donde todos tienen el derecho a transitar. Sin embargo, el manejo del espacio público y/o vía pública, está asignado directamente a la Alcaldía Municipal, como gobierno local, tienen atribuciones legales de gestionar el uso de los espacios y/o vías públicas. El espacio público en el cual los ambulantes transitan con su mercadería, está regulado en su ocupación comercial según horas de venta; por ejemplo, en las calles 2, 3, 4 de la zona 12 de Octubre, y 2, 3, 4 de la zona Villa Dolores, son lugares o microespacios donde cruza hacia el sud-oeste la avenida Tiahuanacu que es el lugar de venta de los afiliados de las asociaciones de puestos fijos, como Tiahuanacu y 2 de Marzo. En este lugar los comerciantes ambulantes tienen menos posibilidades de permanecer estacionados, porque generalmente tienen que estar circulando, máximo se puede estacionar cinco minutos. Pararse en horas de venta delante de un puesto fijo es imposible, porque los dueños de puestos fijos, siempre están exigiendo que los ambulantes deben estar transitando, o en el peor de los casos les echan del lugar juntamente con sus mercaderías. La ocupación del espacio es un factor de conflicto, por tanto, la clasificación en la ocupación del espacio está regulada por los propios comerciantes, según las horas donde existe mucha venta, o en horas de menor venta, por ejemplo, al medio día, o a partir de las seis de la tarde. Las horas donde existe una mayor venta es a partir de horas 9:00 a.m. hasta 12 del medio día, y de las 12 del medio día hasta horas 15:00 p.m. es un horario en el cual los ambulantes pueden estacionarse, más de media hora o hasta una hora, porque según los mismo comerciantes ambulantes, no existe mucha venta y se permite una flexibilidad para el estacionamiento de los comerciantes ambulantes. Por ejemplo, los que venden mercachifles, cepillos, zumos y batidos, pueden estar estacionados más de treinta minutos en estos sitios, ya que en ese horario no hay mucha venta, tanto vendedores como compradores van a almorzar en este horario. Los comerciantes ambulantes dejan sus puestos a sus compañeros, o se dejan en conjunto todos los carros en un puesto fijo.

Hasta las 15:00 p.m. pueden seguir vendiendo en la avenida Tiahuanacu porque a partir de las tres de la tarde comienzan las batidas; dirigentes de las asociaciones, 2 de Marzo y Tiahuanacu, son quienes vienen a quitarles directamente la mercadería a los comerciantes, si es que no se repliegan hacia las calles menos comerciales; o sea hacia la calle 5 o 6 de la zona 12

de Octubre. Todos los ambulantes deben retirarse progresivamente, deambular por lugares aledaños a la avenida Tiahuanacu. Por tanto, en las horas de mayor venta por las calles 2 y 3 que conecta a la avenida Tiahuanacu, los ambulantes pueden estacionarse de 3 a 4 minutos; a muchos ambulantes incluso no les dejan entrar a lugares concurridos en horas de venta; mientras los días sábados que son considerados como días de mucha venta, el ingreso a estas áreas concurridas es más restringido. Si el ambulante ingresa debe pagar a la seguridad privada, si es que no paga debe transitar rápido; son momentos donde la seguridad privada interviene con mayor frecuencia.

3. Sentimientos de rechazo.

El 66% de comerciantes ambulantes manifiestan que los comerciantes de puestos fijos les tratan más o menos, ni tan mal ni tan bien. El 27% de comerciantes ambulantes manifiestan que los comerciantes de puestos fijos les tratan mal; y el 7% de comerciantes ambulantes manifiestan que les tratan bien: "Los de puestos fijos a nosotros los ambulantes nos odian, evidentemente nos odian, nos ven como si fueran los ambulantes de otra raza, así nos ven, los puestos de las organizaciones grandes, no nos dejan vender tranquilo, nos quitan la mercadería, lo que quieren se llevan, tenemos que pagar del decomiso, lo que quieren se cobra, en esa forma nos tratan" (Juan, comerciante de la Asociación 30 de Enero, 2004). Es evidente que la mayoría de comerciantes ambulantes sienten que los comerciantes de puestos fijos les tratan con poco respeto, "insultos", existe un sentimiento de rechazo generalizado en todos los ambulantes, este sentimiento se origina a partir de que los comerciantes ambulantes, no pueden estar estacionado mucho tiempo en lugares de mucha venta. Por tanto, el espacio público como espacio concurrido por los transeúntes que realizan compras, se convierten en espacios de conflictos, que da lugar a modos de privatización parcial del espacio y/o microespacios, como tácticas de control para las posibilidades de comercialización que no perjudiquen a comerciantes de puestos fijos.

4. Auto-adscripción como grupo social bajo, de comerciantes ambulantes

En el trabajo de campo se pudo verificar que la mayoría de los comerciantes ambulantes se autoadscriben como un grupo social que ocupa la última posición social del comercio informal. Ocupan la última posición comercial con relación a comerciantes de puestos fijos, y a otros comerciantes que

realizan mayor inversión de capital. Los comerciantes ambulantes tienen un capital económico menor que un comerciante de puesto fijo. Esta posición social de última jerarquía dentro del comercio informal, se expresa a partir de que los ambulantes tienen que obedecer las órdenes a los comerciantes de puestos fijos para que vayan transitando. Existe la percepción de ambulantes a puestos fijos como sujetos sociales que les subordinan, o a quienes se tienen que obedecer. A partir de esta situación se crea una auto-percepción de sumisión del sujeto ambulante frente al puesto fijo, más allá de que cada ambulante en lo personal ponga resistencia, cuando un comerciante de puesto fijo le viene a insultar o a decomisarle su mercadería. Esta situación manifiesta relaciones sociales conflictivas, donde no prevalece la posición social como individuo, sino más bien prevalece la posición de clase de todos como comerciantes ambulantes, a partir de la posesión de un capital de económico como factor de diferenciación social, frente a la posesión de clase del comerciante de puesto fijo, quienes tienen un mayor capital de inversión y es esta posición social de clase²³, que en última instancia va a determinar que el sujeto ambulante obedezca siempre al comerciante de puesto fijo. El dominio corporativo privado del espacio que realizan los comerciantes de puestos fijos, crea en los ambulantes un proceso de subordinación que permite reproducir formas de dominio, sobre la ocupación del espacio, que garantiza posibilidades comerciales a favor de comerciantes de puestos fijos y en dominio de otros como son los ambulantes.

5. Sentimientos de discriminación de comerciantes ambulantes

Tabla 1: Sentimiento de discriminación de acuerdo al lugar de procedencia (Encuestas)

p. 7 p. 77	Sí	No	alguna vez	total
Área Urbana	10%	7%	17%	
Área Rural	40%	20%	23%	83%
Total	50%	27%	23%	100%

Fuente: Elaboración propia

23. La posición social de clase al interior del comercio informal, es a partir de la posesión económica entre ambulantes, versus puestos fijos.

Del 100% de comerciantes ambulantes encuestados, el 40% son procedentes del área rural, que manifiestan que sí se sienten discriminados, mientras que un 20%, procedentes también del área rural, manifiestan que no se sienten discriminados. Finalmente un 23% de ambulantes que provienen del campo, manifiestan que alguna vez se han sentido discriminados. La mayoría de los comerciantes ambulantes que provienen del área rural, se sienten discriminados. Por ejemplo, Don Demetrio proveniente de la provincia los Andes del departamento de La Paz, señala que se siente discriminado por los puestos fijos. La discriminación que auto-perciben los ambulantes, se genera a partir de una posesión económica, el volumen de capital. Es interesante hacer notar que en este conflicto el tema étnico no se menciona como elemento de diferenciación social y/o de clase, esto se explica a partir de que similitud étnica entre “ambulantes” y “puestos fijos”. Por tanto, comerciantes ambulantes como comerciantes de puesto fijos tiene el mismo origen social²⁴. Es notorio que los ambulantes ocupen el último estrato social en el comercio a partir de la posesión económica y de la jerarquía en la ocupación de lugares de venta, como factores centrales de diferenciación. Los espacios públicos más disputados son los que tienen más clientes, y buscan ser monopolizados por los comerciantes de puestos fijos, en tanto que los espacios que tienen menos concurrencia de clientes, son lugares que están asignados a comerciantes ambulantes por decisión de comerciantes de puestos fijos.

6. Estructura de poder en comerciantes de puestos fijos.

6.1 Seguridad privada

Tiene la función de vigilar la seguridad física de los puestos fijos, pero su rol se extiende a la regulación del estacionamiento de los comerciantes ambulantes. El rol de la seguridad privada es coercitivo en el sentido que existe una relación social vertical entre el agente de seguridad privada y el ambulante. Se puede decir que la seguridad se convierte en un órgano que coadyuva en la coerción corporativa de los comerciantes de puestos fijos, hacia los ambulantes. La seguridad privada es un órgano que complementa

²⁴ Son de origen aymara, mayormente los que vienen de las provincias de La Paz, como también se pueden encontrar de otros departamentos, Oruro, Potosí, Cochabamba.

el dominio del espacio público a favor de comerciantes de puestos fijos; asimismo su regulación por tiempo de permanencia. La seguridad privada es un elemento que simultáneamente genera mayor conflicto: “Claro nosotros sí o sí tenemos que acatar de los vendedores de puestos porque ellos nos contratan, nos pagan, nosotros dependemos de ellos, de la asociación [puestos fijos] no de los ambulantes, nosotros cumplimos órdenes de ellos” (Miembro de la seguridad privada MIIIB, Asociación 3 de Marzo). Los comerciantes ambulantes tienen una opinión adversa sobre el personal de la seguridad privada: “hay seguridades buenas como hay seguridades malas, por ejemplo, hay alterados, hay algunos que saben hablar bien” (Joaquín, ambulante de la Asociación 30 de Enero). En las encuestas que se han realizado, la intervención en el conflicto de los agentes de la seguridad privada no representa un conflicto directo con los ambulantes, sino principalmente deriva de los conflictos con los comerciantes de puestos fijos, son quienes ordenan a la seguridad privada a que los boten a los ambulantes del lugar. En el caso de las multas que tienen que cobrar a los ambulantes, están dictaminados por los comerciantes de puesto fijos: “De proteger no nos protege, y de molestar sí nos dice ya tiene que ambular, nos dicen vayan recorriendo nos dicen” (Fidel Flores, Comerciante de la Asociación 30 de Enero, 2004).

6.2 Alcaldía Municipal

Tiene la autoridad legítima de regular el espacio público, como calles, avenidas, plazas, aceras, etc. Que son considerados por normas municipales, como espacios públicos regulados por políticas del gobierno municipal, que las denominan de ordenamiento territorial. La Alcaldía tiene la potestad legal de regular el espacio público, sin embargo, los comerciantes de puestos fijos asumen el rol de regular el espacio público. La Alcaldía sigue manteniendo su política en la regulación del espacio, a partir de una política de reordenamiento y/o reubicación a comerciantes ambulantes, aunque con estas medidas públicas siempre tienden a ser los más perjudicados: “en el caso de la Ceja, se está haciendo un control, por ejemplo, antes tenían ordenanza, tenían autorizaciones había harto comerciantes en la Ceja, hoy se está tratando de que esas personas ya no paguen, si quieres seguir teniendo esta actividad busca otro lugar pero que no sea en el radio urbano de la Ceja, que está concentrado de puro

gremiales...” (encargado de otros ingresos de la Alcaldía de El Alto, 2005). La Alcaldía Municipal mantiene una secante política de reubicación a comerciantes ambulantes y puestos fijos del sector de la Ceja hacia otros sectores de El Alto, esto con el fin de descongestionar el flujo de comerciantes, que se van estableciendo ya sean ambulantes o puestos fijos. Además, la Alcaldía Municipal ha firmado un convenio con la Federación de Gremiales de la Ciudad de El Alto, acerca del pago de la nueva patente municipal de los comerciantes en toda la ciudad de El Alto. Este impuesto se ha fijado bajo una clasificación de lugares comerciales que existen en toda la ciudad de El Alto: “Zona A. 20 bs. Zona B 13 bs. Zona C 3 bs. La zona A, corresponde a la Ceja, la zona B corresponde a la feria 16 de Julio, y la zona C están más allá de Río Seco o lugares que están en Senkata”. Los comerciantes ambulantes pagarán igual que un comerciante de puesto fijo, aunque tengan un capital de inversión menor a un comerciantes de puesto fijo; pero en muchas ocasiones tienen una mayor venta que un comerciante de puesto fijo (entrevista realizada al Directorio de la Federación de Gremiales de la ciudad de El Alto). Además en una de las cláusulas (sexta) del convenio se refiere específicamente a comerciantes ambulantes no asociados: “Coordinar con OCDECO y la Federación de Gremiales de El Alto, batidas a ambulantes no organizados para coartar el crecimiento de comerciantes minoristas, debiendo en los decomisos existir el inventario registrado para evitar extravíos en la aplicación de la ordenanza municipal 106/2004”²⁵. Por tanto, la Alcaldía continúa con una política de alejar a comerciantes ya sean puestos fijos o ambulantes del casco urbano de la Ceja de El Alto. Esta política se está expresando en el nuevo convenio cuando afirma en la cláusula décimosexta: “Una vez transferido por el Gobierno se construirán macro mercados en predios del aeropuerto a favor del Comercio Minorista de El Alto con toda su infraestructura con carácter de propiedad gremial”²⁶. Por tanto, la política del Gobierno Municipal se orienta a una despooblación de comerciantes del sector de la Ceja.

25 Convenio gremial, que fue suscrito entre el Gobierno Municipal de El Alto y la Federación de Gremiales de la ciudad de El Alto, 15 de agosto del año 2005.

26 Convenio gremial, que fue suscrito entre el Gobierno Municipal de El Alto y la Federación de Gremiales de la ciudad de El Alto, 15 de agosto del año 2005.

7 Conflictos con otros sectores

7.1 Conflictos con vendedores ambulantes no asociados

Los comerciantes ambulantes no asociados, comúnmente llamados comerciantes ambulantes clandestinos, son aquellos que no están afiliados a ninguna asociación que tenga la documentación legal "personería jurídica". El ser ambulante clandestino representa la etapa primaria del comercio ambulante. Muchos ambulantes han tenido que salir a vender inicialmente como ambulantes clandestinos, pero frente a una dificultad de vender en forma libre, los dirigentes de las asociaciones les han tenido que afiliar. Según la asociación de ambulantes y puestos fijos, no está permitido que existan ambulantes no asociados, desde el enfoque jurídico y normas vigentes, que se legitiman en una ordenanza municipal: "queda terminantemente prohibido toda autorización de nuevos asentamientos de puestos en la Ceja de El Alto, Avenidas: Juan Pablo II, Antofagasta, Tiahuanacu, Panorámica, 6 de Marzo, Bolivia, Avenida Satélite, Del Policía, Alfonso Ugarte, 16 de Julio, Periférica, Carretera a Viacha y Plazas públicas de la ciudad de El Alto" (Ordenanza Municipal 106/2004).

La actividad desarrollada por comerciantes ambulantes no asociados, representa una "ilegalidad"; Por tanto, bajo este principio los comerciantes ambulantes asociados pretenderán legalizar a los ambulantes clandestinos a través de la incorporación a su asociación o caso contrario, los ambulantes no asociados conforman una nueva asociación, bajo la documentación que exigen las instancias legales, para que les permitan ejercer su trabajo libremente. En este proceso de incorporación al no asociado a una asociación legal, surgen conflictos por el ejercicio de la coerción para obligar a la afiliación de los "clandestinos". Para ello es común el decomiso de la mercadería que sólo será devuelta, previa afiliación, que consiste en el registro de los datos personales del nuevo afiliado, como mecanismo de coerción que permite obediencia, sumisión, legalización del nuevo comerciante; paradójicamente el decomiso de mercadería, utilizado por los comerciantes de puestos fijos en contra de los ambulantes asociados, ahora es utilizado por los ambulantes para legalizar a ambulantes "clandestinos". Por tanto, encontramos una cadena de dominio en la estructura comercial para el acceso al espacio público; si bien en una primera instancia quienes tienen dominio sobre el espacio público son los comerciantes de puestos

fijos, esto se complementa con la acción de los mismos comerciantes ambulantes legalmente establecidos, como asociación que van a tener parte del dominio sobre el espacio público, y coaccionan a los comerciantes clandestinos para que se afilien.

8. Coerción gremial de la Federación de Gremiales, puestos fijos y legitimidad sindical.

Los comerciantes ambulantes están conformados bajo disposiciones legales vigentes de nuestro país, cada una de las asociaciones de ambulantes tienen su personería jurídica que le da legalidad para desarrollar la actividad comercial. La asociación 30 de Enero y 20 de Julio, como gremio sindical están afiliados a la Federación de Gremiales de la ciudad de El Alto, y cada asociación tiene su propia personería jurídica²⁷. Es precisamente en este escenario gremial de organizaciones afiliadas, cuando surgen otras tensiones y conflictos en torno al poder de decisión. Al ingresar a la federación de Gremiales, cada asociación tiene derechos y deberes, las tensiones y conflictos surgen cuando el poder de decisión no es producto de un consenso entre asociaciones pequeñas, medianas o grandes. De esta manera aquellas asociaciones de 300 afiliados, o aquellas que tienen mil quinientos afiliados, tienen mayores posibilidades de ejercer una coerción sobre asociaciones con menor número de afiliados que en su mayoría son ambulantes. Los mismos dirigentes de la federación de gremiales de la ciudad de El Alto restan importancia a comerciantes ambulantes, manifiestan que no les preocupan los ambulantes, como un sector gremial que pueda ejercer presión ante la dirigencia regional, pero sí los comerciantes de puestos fijos, porque son sectores que influyen en las decisiones que toman a nivel regional. Estas jerarquías de poder y decisión se muestran, cuando existe alguna ordenanza que dictan como ente matriz de los gremiales. Según las entrevistas que se han realizado a dirigentes de las asociaciones 30 de Enero y 20 de Julio; es una obligación asistir a las marchas convocadas por la federación de gremiales, caso contrario sufren infracciones y/o multas. Pero estas infracciones son obligatorias para comerciantes ambulantes, y no de esa manera para comerciantes de puestos fijos. Es por esta razón los ambulantes como una

27. La asociación 30 de Enero, personería jurídica No. 289, la asociación 20 de Julio, tiene personería jurídica No. 189

clase comercial del último estrato de la estructura gremial, sienten la coerción de las organizaciones grandes²⁸: “en el mes de abril del 2003, se ha desarrollado una marcha en la ciudad de El Alto, de todos los gremiales; quienes estaban puntualmente en la marcha eran primero los comerciantes ambulantes, tenían un registro de control entre ellos mismos como de la Federación de Gremiales”. En general los comerciantes ambulantes deben asistir a todas las convocatorias de la federación de gremiales, no sólo marchas de protesta sino actividades cívicas, como los desfiles en el aniversario de El Alto, 6 de Marzo, 6 de Agosto, 16 de Julio; la no asistencia a alguna de estas marchas significa sanciones, aunque esta forma de proceder es fuertemente cuestionada por los comerciantes ambulantes.

9. Conflictos por la ocupación del espacio público, entre ambulantes y puestos fijos

La mayoría de los comerciantes ambulantes venden de lunes a domingo, si descansan son días en que no hay mucha venta o cuando las asociaciones de puestos fijos cierran todos sus negocios, porque realizan la asamblea general de todos sus afiliados²⁹. Asimismo deben dejar de vender los comerciantes ambulantes, estos sucede cada mes, pero el resto de los días ambulan por las calles o alrededor de los puestos fijos.

Existen lugares donde pueden estar estacionados una hora y media, media hora, o diez minutos, esto dependiendo de la concurrencia de clientes del lugar. Una de las características del ambulante es que algunos de ellos usan megáfono, especie de parlantes que sirve par anunciar sus productos en voz alta; en algunos casos sólo gritan con la voz que tienen. Es frecuente que recorran gritando sobre todo en lugares donde existe bastante concurrencia de clientes. Cada uno de los ambulantes está expuesto a una serie de riesgos, por ejemplo, atropellos que sufren por parte de los puestos fijos, de los transeúntes y de las movillidades que transitan y no tienen un seguro que les proteja de accidentes que pueden sufrir dentro la vía pública, ya sea de una institución pública o privada. A pesar de los diferentes

28. Como la asociación Tiahuanacu, 2 de Marzo que tienen más de 500 afiliados, con capitales de inversión superior a los dos mil dólares americanos.

29. Se realiza una sola asamblea en cada mes.

conflictos que haya entre comerciantes ambulantes y comerciantes de puestos fijos, existen estrategias que permiten la resolución del conflicto.

Esta situación genera en los ambulantes un sentimiento de rencor, de rechazo, hacia los comerciantes de puestos fijos.

Existe un rechazo al trato que les brindan los comerciantes de puestos fijos a los comerciantes ambulantes. Esta relación social se convierte parte de la cotidianidad en la relación entre ambulantes y puestos fijos, frente a esta situación los comerciantes de puestos fijos tienen sus propios argumentos que justifican esta relación social de disputa por el uso del espacio para la venta de productos, como el pago de patentes, los costos del anaquel, las cuotas mensuales de la Asociación, etc.. José es un comerciante de puesto fijo que tiene dos puestos; sólo el puesto o el anaquel como lo llaman le ha costado 3.000 \$us. El costo de la mercadería es aparte, que aproximadamente alcanza a 2.000 \$us. Señalan que los anaqueles en la calle 2 y la calle 3 entre la avenida Tiahuanacu y la Ceja tienen un costo de 7.000 \$us. a 8.000 \$us, aparte el comerciante tiene que invertir en su mercadería; además de esto el comerciante de puesto fijo tiene que pagar impuestos, o patentes municipales, como también pagan a la asociación el aporte como afiliado. José señala que está prohibido el asentamiento de comerciantes ambulantes, por tanto, los comerciantes de puestos fijos les quitan la mercadería a los ambulantes, cuando éstos se estacionan en un sitio más de media hora; en esa situación surge el conflicto. Por tanto, desde la perspectiva de los comerciantes de puestos fijos, existen conflictos cuando los ambulantes se resisten a deambular con su mercadería por diferentes avenidas y calles.

Según las encuestas realizadas se ha podido verificar que un 54% consideran que las causas del conflicto tienen que ver con la venta de productos a bajos precios que realizan los comerciantes ambulantes; por ejemplo, un champú que en un puesto fijo cuesta 15 bolivianos, ese mismo champú lo vende un comerciante ambulante a 11 Bs., sin embargo, los ambulantes compran de comerciantes mayoristas que también abastecen a los comerciantes de puestos fijos, por tanto, la diferencia en precios entre ambulantes y fijos tiene que ver con los impuestos que pagan los comerciantes de puestos fijos a diferencia de los ambulantes que no pagan impuestos al gobierno municipal; además el volumen de ganancia que desean obtener en función de la inversión que tienen los comerciantes de puestos fijos.

El espacio público como elemento de conflicto, se clasifica por lugares de concurrencia de clientes. En sitios de mayor concurrencia de clientes existe una mayor venta, el ambulante tiene la posibilidad de vender un poco más; mientras que otros lugares no concurridos están alejados del casco urbano de la Ceja, donde no existe mucha venta. El decomiso de mercadería a comerciantes que no obedecen transitar, se inicia a las nueve de la mañana hasta las doce del medio día, donde existe un control estricto a los ambulantes en el desplazamiento por la avenida Tiahuanacu; desde las doce del medio día hasta las tres de la tarde. Hay una receso en el control de parte de los dirigentes de las asociaciones de puestos fijos, en ese intermedio los comerciantes ambulantes tienen la oportunidad de estacionarse; después reinician nuevamente el control y las batidas desde las tres de la tarde hasta las seis y media de la tarde. Sin embargo a partir de las siete de la noche, la venta para los comerciantes ambulantes asociados o no asociados es libre, ya no existe control. Muchos comerciantes que salen a vender se quedan hasta las ocho, nueve de la noche; son en esos horarios nocturnos donde tienen la posibilidad de una mejor venta por la concurrencia de clientes.

Los comerciantes ambulantes usan estrategias que les permiten estacionarse en lugares de venta más del debido tiempo; por ejemplo, una de esas estrategias es que la mayoría de los ambulantes cuidan los puestos de los comerciantes de puestos fijos: "es por eso de aquí hacia abajo los puestos fijos le reciben porque los de seguridad no siempre están ahí [para cuidar el puesto fijo] incluso en la tienda del frente se lo han sacado calzados y un ambulante se lo ha ido a agarrar, ahora igual en la tienda de mi papá se lo han sacado dos docenas de camisas y un ambulante ha ido a recuperar" (Luisa, comerciante puesto fijo Asociación Tihuanacu, Octubre 2005). Los comerciantes ambulantes se convierten en personas que remplazan el rol de la seguridad privada, de cuidar los puestos o las tiendas en la avenida Tiahuanacu, este tipo de favores tiene recompensa cuando un ambulante se va a estacionar delante de un comerciante de puesto fijo, además se convierte en mecanismo que permite la disolución de las relaciones sociales conflictivas.

El 54% de los comerciantes ambulantes manifiestan haber cuidado el puesto de un comerciante de puesto fijo, con el objetivo de estar estacionado más de media hora. Generalmente, este tipo de favores son mecanismos de

disolución de conflictos, y se crea un intercambio de favores entre fijos y ambulantes. Si bien muchos comerciantes de puestos fijos se quejan de que los ambulantes se estacionan delante de sus puestos, pero cuando se dan este tipo de favores, muchas veces se disuelve esta disputa por el espacio público y/o por los precios. El espacio concurrido o lugares concurridos son zonas donde todos quisieran estar vendiendo; la disputa por los micro³⁰ espacios concurridos van a ser factores de conflicto. Carlos es un comerciante de 16 años, manifiesta que siempre le andan botando los comerciantes de puestos fijos, porque algunas veces, por vender más tienen que ambular donde existe venta o donde hay más gente, pero los dueños de puestos fijos se molestan y dicen que ambulen, que no se paren delante de los puestos. Pueden estacionarse delante del puesto fijo, siempre y cuando el puesto esté cerrado, o cuando están cuidando el puesto fijo de algún comerciante. Luís es uno de los comerciantes que ha cuidado el puesto de comerciantes de puestos fijos; muchas veces él se queda al medio día por la calle dos de la Ceja entre la calle Tiahuanacu. A cambio de estos favores Luís se queda a vender su mercadería delante del puesto que está cuidando. Este tipo de favores es común en la mayoría de los ambulantes, como Eduardo que vende jugos de naranja y también batidos juntamente con su esposa que comercializa jugos de naranja y zumos, batidos se frutas. En muchos casos su esposa es la que cuida el puesto de algunos comerciantes fijos, además tienen un hijo de dos años, que su esposa lleva en la espalda.

Según las encuestas el 67% de los comerciantes ambulantes pueden estar estacionados máximo 20 minutos en un sitio, principalmente en lugares o espacios concurridos como la calle 2 y 3, entre la avenida Tiahuanacu y el sector de la Ceja. En el trabajo de campo se ha podido observar que todos los ambulantes tienen horarios, donde pueden estar estacionados más de una hora, que puede ser a las doce del medio día, en horarios donde no existe mucha venta. Generalmente los días ordinarios de lunes a viernes la seguridad privada es encargada de intervenir para que los ambulantes vayan transitando; en muchos casos los ambulantes que están estacionados por

30. Cuando nos referimos a micro, estamos hablando de pequeños lugares, en donde existen una mayor concurrencia de clientes. Las esquinas, la calle 2 de la zona 12 de Octubre, son cuerdas de calles donde se concentran comerciantes mayormente por las tardes.

mucho tiempo, deben pagar un pequeño impuesto que es de 1 boliviano a la seguridad privada; este dinero recaudado es para los comerciantes de puestos fijos. Por tanto, ésta es una situación que creará una relación social conflictiva entre comerciantes ambulantes y puestos fijos.

10. Conflictos por la no regulación de precios³¹

Según las encuestas que se han realizado, el 54% de comerciantes ambulantes señalan que las causas del conflicto entre comerciantes ambulantes versus comerciantes de puestos fijos, es la venta de productos a bajos precios (Ver Gráfico 4), también está la similitud de productos. En las diferentes entrevistas que se han realizado, se ha comprobado que los comerciantes ambulantes venden su mercadería a un precio menor que los comerciantes de puestos fijos. Ocurre esto cuando los ambulantes ofertan en forma de "remate"; mientras cuando existen una similitud en los productos de venta, por ejemplo los comerciante que venden condimentos, ají, cominos, pimienta, canela, linaza, etc., no pueden estacionarse frente a un comerciante de puesto fijo que venden los mismos productos como ocurre en la calle Raúl Salmón, no pueden deambular por esos sectores. Los asociados de puestos fijos tienen su seguridad privada que regula el tiempo de estacionamiento a los ambulantes. Hay también ambulantes que venden champús que todos los días están deambulando con su mercadería frente a comerciantes de puestos fijos, que venden similares productos en un sector de la asociación 2 de Marzo³². La similitud de productos y la venta de los mismos en precios diferenciados entre comerciantes de puestos fijos, frente a comerciantes ambulantes van a ser una de las fuentes de conflicto comercial, en el sentido de que los ambulantes venden a precios relativamente más bajos, ya que por ser ambulantes no tienen puestos, no pagan ninguna patente excepto los aportes que realizan a la seguridad privada. En cambio los comerciantes de puestos fijos venden un poco más caro, porque tienen que pagar patentes a la Alcaldía. La percepción que tienen los comerciantes de puestos fijos, acerca de la ocupación del espacio por parte de comerciantes ambulantes, es a

31. No regulación de precios nos referimos a la venta de productos en bajos precios entre ambulantes y puestos fijos.

32. Según el trabajo de campo; la venta de productos de la Asociación 2 de Marzo es variado, venden todo tipo de productos desde abarrotes, mercadería de aseos jaboncillos, champús, etc., mientras en la asociación Tiahuanacu venden variedad de productos en ropas, y artículos deportivos, escolares.

partir de que el ambulante se va a estacionar delante de su puesto, le quita clientes, le quita venta peor si es que vende los mismos productos a bajos precios; además, no dejan que los clientes se acerquen por lo menos a preguntar al puesto fijo. Como señala un comerciante ambulante al respecto: "Como nosotros rematamos, bajamos el precio, por eso los puestos fijos no nos quieren ver, quieren que vayamos lejos, y de esa manera nosotros ambulamos" (Demetrio, 47 años, Asociación 30 de Enero, 2004). Por ejemplo, en la calle uno de Villa Dolores, algunas señoras de puestos fijos, les echan del lugar a la fuerza a vendedoras ambulantes de condimentos, con el pretexto de que no pueden estar parados en la puerta, justamente con sus carritos estaban estacionadas frente a la puerta del colegio Juan Capriles. Según las vendedoras de puestos fijos, manifiestan que ellas no les echan o no les botan, como creen que es, sino dicen que recorran nomás, pero la forma que les trataban era a la fuerza, empujándoles a los comerciantes ambulantes, sin dar alternativa a un diálogo. En algunos casos incluso quitándoles sus pequeñas mercaderías, todo esto sucedió entre la calle uno y Faustino Medina de Villa Dolores del sector de la Ceja (Notas de campo, 2003). Los comerciantes ambulantes y los comerciantes de puestos fijos, conviven en un espacio donde la libre oferta y demanda es una de las características del comercio informal. Por tanto, la venta a bajos precios se presenta otro factor de conflicto comercial: "nosotros vendemos más barato como traemos por cantidad vendemos más barato que los puestos fijos" (Cleto Cota, Comerciante de la Asociación 30 de Enero, 2004). El remate es un mecanismo que permite comercializar o vender rápido la mercadería; los ambulantes para ello fijan precios por debajo de los comerciantes de puestos fijos, o en muchos casos por debajo de los precios que inicialmente habían fijado los mismos ambulantes. Los remates se realizan con el fin de que la mercadería se venda rápido, que no esté parada³³. El ambiente de libre oferta y demanda, donde no existe una regulación de precios, será una de las condicionantes que se complementa, juntamente por la apropiación del espacio como unas de las causas centrales para que se genere una relación social de conflicto. Los componentes centrales que nos permiten entender la dinámica del conflicto comercial, parten de una relación social antagónica entre comerciantes de

33. El objetivo de todo comerciante ambulante, es vender rápido la mercadería y así generar sus ingresos en menor tiempo.

puestos fijos con comerciantes ambulantes; a ello se complementa el espacio físico como un espacio productor de prácticas sociales, en el momento de que un comerciante rerritorializa un microespacio, este espacio se convierte un ámbito de disputa; asimismo el espacio es generador de relaciones sociales. La ocupación y regulación del espacio, medido en tiempo y lugar de estacionamiento se convierte en factor de conflicto; además está la venta de productos similares, la oferta de mercadería en bajos precios, son elementos que permiten una relación social a partir de una diferenciación social, que se basa en la posesión del capital de inversión, ambulantes/puestos fijos, además la capacidad coercitiva de los comerciantes de puestos fijos sobre ambulantes.

BIBLIOGRAFÍA

Berger, Peter; Luckman, Thomas, 1979, La construcción social de la realidad, Amorrortu, Buenos Aires.

Coser, Lewis, 1967, Nuevos aportes a la teoría del conflicto social, Amorrortu, Buenos Aires.

Darhendorf, Ralf, 1971, Sociedad y Libertad, hacia un análisis sociológico de la actualidad. Tecnos S.A., Traducción, Jiménez B. José, Madrid.

Delgado, Manuel, 2000, Disoluciones Urbanas, procesos identitarios y espacio público, Editorial Bogotá.

Kriesberg, Louis, 1975, Sociología de los conflictos sociales, Traducción, Agustín Contin, editorial Trillas, México D.F.

Rojas, Soriano Raúl, 1999, Guía para realizar investigaciones sociales, PyV, México D.F.

Samanamud, Giovanni, 2004, Tesis inédita Carrera de Sociología Universidad Mayor de San Andrés, 2004