

Entrevista No.1

Mi nombre es **Fernando Gutiérrez**, tengo aquí 14 años como establecimiento comercial. Sin embargo, varios locales eran de mi padre, él llevaba aquí como 60 años como tal, esto es una cuestión meramente generacional, soy orgulloso de pertenecer al pasaje Rivas.

Me encargo, fuera de tener mi local en la venta de artículos decorativos y de arte, además de la promoción turística y la promoción patrimonial de lo que es el Pasaje Rivas porque pues tiene varias categorías que son muy importantes, empiezo a resumir las tres más importantes:

La primera es que es bien de conservación arquitectónica, porque esto es una edificación de estilo neocolonial republicano que data de 1893.

Lo segundo es que es considerado en Bogotá como Patrimonio inmaterial cultural por todo lo que vende y por todo lo que somos nosotros. Y lo más destacado a nivel internacional, es que este es el mayor centro de recepción artesanal del país.

Entonces, pues aquí usted consigue artesanías de origen de toda parte de Colombia, por eso es que nosotros somos considerados el mayor centro artesanal del país como tal. Esto es para muchos como una especie de bazar, un sitio de turismo, somos frecuentados por muchos extranjeros y muy conocido ya a nivel de Colombia por la trayectoria que tenemos de tantos años.

- ***¿Durante el tiempo que lleva trabajando acá qué tipos de prácticas o tradiciones se encuentran dentro de la comunidad?***

Bueno la práctica más frecuente es la actividad comercial de nosotros conocida como el regateo, una práctica donde el valor no está establecido, sino que se da a través de una negociación entre el vendedor y el comprador, donde uno como vendedor trata de sacar el mejor precio y obviamente el comprar de obtener una buena utilidad, como decía mi padre *“el que tenga más saliva, traga más harina”*, en este sentido, pues el que sepa negociar logra conseguir buenos precios. Esa es una tradición, ya lo otro pues característico a nivel de lo popular, pues son todas esas cosas que nosotros vendemos de artesanías que muy poca gente ve, por ejemplo, cosas de origen indígena, campesino que hoy en día sobre todo para los más jóvenes ya es algo no tan conocido como la atrapa indias, la china, las estereras, las enjalmas, que son cosas de uso popular antiguo y que hoy en día las personas lo consideran como tales artesanías.

- ***¿Si su padre era dueño de varios establecimientos por qué el lugar que actualmente dirige es particularmente moderno? Es decir, más dirigido a lo que es el arte y la pintura.***

Si es más moderno, pero mi papá y todos los dueños de los locales han tenido esa tradición de vender lo que es el modelo popular y la artesanía. Pues gracias a que mi padre me dio una educación universitaria, yo soy comunicador social y periodista, especializado en imagen, siempre me gustó la parte visual y también me dedico al arte, si yo voy a quedarme

aquí a ejercer una actividad, un oficio pues me gustaría hacer lo que a mí me guste y la verdad me funciona, me ha ido muy bien, pero entonces eso fue algo diferente a lo que venden los demás que venden solamente artesanías.

- ***Hablando sobre las dinámicas entre los comerciantes, ¿Tienen algunos grupos, es decir, según los intereses, les gusta hacer actividades juntos?***

Bueno aquí son tres pasajes como tal, el Pasaje Rivas, el Pasaje Paul y el Pasaje Colonial. Los tres tienen características diferentes, entonces el Pasaje Rivas como tal vende es el mueble popular, el Pasaje Paul vende más que todo lo que es la parte artesanal como cerámica y por eso se diferencia, y el pasaje Colonial vende ya en lo que son artesanías y recuerdos, entonces es algo diferente en cuanto a la distribución, pero respecto a las actividades aquí somos bien reconocidos por entidades de carácter público que nos colaboran en promocionarnos y hacemos de vez en cuando eventos con la compañía de la Alcaldía Local de la Candelaria, el Ministerio de Comercio, el Instituto Distrital de Turismo, el Instituto distrital de recreación y deporte, entonces pues nos promocionan y nos hacen ciertas actividades como muestras artesanales.

- ***Como Comunicador Social, ¿qué lo motivó a trabajar en el Pasaje Rivas?***

Pues lo que pasa es que a veces no es lo que uno quiera sino lo que a uno le toca, yo estuve viajando durante 5 años fuera del país y cuando llegué de viajar me encontré completamente desvinculado de mi profesión, de los medios, entonces esto era algo que estaba en la mano, porque pues era lo de mi padre, la tradición y decidí empecer por aquí para ver si lograba encaminarme a lo mío, que es el periodismo, pero no, definitivamente me quedé en esto y me gusto, he logrado sacar a mi familia vendiendo los cuadros y vendiendo arte.

- ***Nosotros tenemos un interés en el Pasaje porque consideramos que los artículos que se venden en los establecimientos tienen un valor cultural y simbólico, ¿Usted considera que es así?***

Precisamente es una característica importante del Pasaje Rivas, porque nosotros somos considerados Patrimonio Inmaterial Cultural de Bogotá, las entidades del distrito a nivel nacional e internacional han puesto sus ojos en el Pasaje porque nosotros representamos a través de nuestras artesanías y lo que vendemos esa parte de patrimonialidad que es reconocida por muchos.

- ***Respecto a la población joven, ¿Cree que se está perdiendo ese reconocimiento sobre el valor cultural y simbólico de las artesanías que se venden en lugares como el Pasaje Rivas?***

No, todo lo contrario, esto está siendo muy visitado por muchos estudiantes, vienen muchas personas a tomarse selfies, a hacer una vida social, es algo como tan de moda la parte de volver otra vez como a sus raíces. Por ejemplo, ahorita montaron un restaurante muy elegante, muy bonito, entonces los jóvenes vienen a experimentar también esa parte visual de lo que ve como esa parte sensorial, de lo que se transmite, los olores, la madera, las artesanías, los sabores en cuanto a la parte gastronómica.

- ***Usted desde su lugar de trabajo se desempeña en la parte promocional del Pasaje Rivas, ¿Qué tipo de eventos o proyectos lleva a cabo?***

Básicamente es estar pendiente de las actividades que hace la Alcaldía, antes de la pandemia las alcaldías estaban más comprometidas a hacer muchas actividades, nosotros como el centro comercial más antiguo, el Pasaje fue inaugurado el 19 de marzo de 1893, curiosamente es el día del artesano, la mayoría de años siempre se hacen actividades celebrando eso.

- **EVALUACIÓN DE ASPECTOS TABLA**

Tradición: 5

Venta de productos artesanales: 5

Tipo de interacciones comerciales: 4

Conocimiento de la historia: 3

Turismo: 5

Precios: 5

Ambiente, contextos: 4

- ***¿De qué manera usted considera que existe una resignificación, por ejemplo, otorgándole un nuevo sentido a las prácticas comerciales o culturales de los objetos que se venden, creando nuevas historias respecto a la arquitectura o relacionadas con lo que se cree?***

Bueno, hay algo muy interesante y es por eso que somos vigentes, porque cuando se inauguró el Pasaje Rivas lo hicieron fue al frente de la plaza de mercado de la concepción ahí se vendían verduras y en esa parte ya se vendía lo que eran las enjalmas, las jaulas de cañita, esas cuestiones que en la época se vendían y que eran de uso diario, digamos la enjalma que se usaba para carga de cosas sobre los burros, hoy en día la gente las compra para hacer una decoración en un restaurante lujoso, entonces es una resignificación de los objetos, lo que era de uso diario hoy en día es una cuestión como lujo, de exotividad, de algo raro que vale la pena mostrarlo en un ambiente diferente, otro ejemplo es un canasto, antes lo utilizaban para echar pan, hoy en día lo colocan ya es como una lámpara de techo, son cosas de resignificación que llaman mucho la atención.

Todo tiene una resignificación y eso es válido para nosotros al vender artesanías, tanto así que han llegado muchos almacenes de decoración y tratan de siempre traer esa parte exótica de tejido y texturas.

- ***¿Cómo le gustaría que fuera reconocido el Pasaje Rivas en esta sociedad contemporánea?***

Bueno, como lo que es y lo que ha sido y por lo que también ustedes están acá, como el mayor centro turístico del País que vale la pena visitar en Bogotá. Una visita a la ciudad de Bogotá viene acompañada del Monserrate, el Chorro de Quevedo y el Pasaje Rivas. En este sentido, es importante que seamos reconocidos como tal, a través de las redes sociales, de las entidades del distrito que nos promociona, como un sitio de experiencias.

- ***¿Podría contarnos alguna anécdota, momento especial que haya tenido en este lugar?***

A veces uno organiza algo, por ejemplo, organicé lo de los 120 años del Pasaje Rivas, y cuando empezaron a llegar los medios de comunicación, pues respecto a mi labor como periodista, rara vez yo salía en los medios y ahora que trabajo en el Pasaje Rivas es cuando más representación tengo en los medios de comunicación y me parece que es bonito porque estoy poniendo en práctica mi profesión con lo que estoy haciendo desde mi lugar de trabajo.

Entrevista No.2

Mi nombre es **Alejandro Hernández** actualmente tengo 23 años de edad me encuentro trabajando en el Pasaje Rivas hace aproximadamente cuatro años con intervalos porque he ido y he regresado, pero siempre ha existido ese interés respecto al comercio artesanal.

- ***¿Es usted propietario del local?***

No, yo como tal colaboré con la dueña que es precisamente una de las pioneras del Pasaje, siendo este uno de los primeros locales.

- ***¿Qué lo motivó a trabajar en este lugar y qué lo llevó a trabajar aquí?***

La verdad es que a mí me apasiona el servicio al cliente, yo tuve la oportunidad de estudiar turismo y he tenido la oportunidad de trabajar con cadenas de hoteles en las áreas administrativas y comerciales, pero no es lo mismo que estar frente a frente con el cliente que eso es lo que me motiva realmente a trabajar acá.

- ***¿Cuáles son esas características que diferencian al Pasaje Rivas de otros establecimientos de comercio artesanal?***

Bueno yo diría que inicialmente la arquitectura y la historia digamos que, en cuanto a la construcción del lugar, teniendo en cuenta que es uno de los Pasajes más antiguos de Bogotá, el tema de la calidad de las personas, la mayoría de propietarios del Pasaje son muy amables a la hora de informar y los precios, la economía que encuentras acá no la encuentras en ningún otro lugar.

- ***Durante el tiempo que lleva trabajando acá, ¿considera que hay algún tipo de prácticas o tradiciones que hacen entre los comerciantes?***

Bueno digamos que más que prácticas curriculares o extraordinarias, se realizan más que todo hábitos en cuanto al comercio, por ejemplo, hay una clienta que entra hoy buscando dos objetos o artículos, pero yo solo tengo uno, voy y lo consigo al lado el que me hace falta, digamos que es un tema de trueque que se realiza a diario.

- ***¿Cree que los productos que se venden acá tienen un valor cultural o simbólico para las personas que los adquieren?***

La mayoría de los casos nosotros tratamos de vender un poco más de historia, de cultura que un artículo. Por ejemplo, si yo te vendo una ruana, no solo te digo para qué te sirve, sino también te digo de dónde viene, cómo lo fabricaron, y los clientes siempre se interesan como por saber qué producto están adquiriendo.

- ***¿Cómo le gustaría que fuera reconocido el Pasaje Rivas en una sociedad contemporánea?***

A mí me encantaría que fuera reconocido como uno de los lugares, en cuanto a cultura y comercio, más importantes no solo de la ciudad sino del país, aquí llegan y salen artesanías de y para todo el país, entonces me gustaría que fuera recordado como un patrimonio a nivel local y nacional.

- ***¿Podría contarnos alguna anécdota o momento especial que haya tenido en el Pasaje Rivas?***

Bueno digamos que el tema de adquisición de un segundo idioma, yo práctico inglés y este fue uno de los métodos o impulsos para llegar a la labor de hablar inglés con alguien, personalmente eso me ayuda bastante en la interacción intercultural con una persona de otro país que sin duda es importante y esto fue uno de los impulsos para ello.

Entrevista No.3

Nombre: Mireya Cortés Ruíz

Entrevistadoras Valentina Sanchez y Natalia Monroy: Bueno antes que nada pues obviamente presentarnos, mi nombre es Valentina Sanchez y mi nombre es Natalia Monroy.

Mireya Cortés Ruíz: Ah bueno, ¡Bienvenidas!

Valentina Sanchez: Bueno y ahora para conocerte a ti un poquito, si quieres dí tu nombre, ¿Hace cuánto trabajas aquí? y ¿Cuáles son tus labores?

Mireya Cortés Ruíz: Bueno mi nombre es Mireya Cortés, mi familia lleva... Esto es un negocio familiar, llevamos 65 años acá en el Pasaje. Pues prácticamente acá con mis

hermanos nos hemos criado e igual cada uno hizo su carrera, pero igual seguimos conectados con el tema de la artesanía.

Valentina Sanchez: ¿Ósea qué ustedes son propietarios de este establecimiento?

Mireya Cortés Ruíz: No, todo esto es de un solo dueño. El Pasaje Rivas que es desde la entrada hasta acá, es de una familia “Zuluaga”, pero todo esto siempre ha sido en arriendo. Perdón un momento.

- ¡Señor!

Cliente 1: ¡Sumercé! me tocó cambiarlas, por la otra.

Sonido de un canal de radio y música.

Trabajador: ¡Señora Mireya!

Mireya Cortés Ruíz: ¡Dime, mijo!

Trabajador: Hay una caja de sartén marisquero, ¿qué hacemos con eso?

Mireya Cortés Ruíz: ¿De sartén marisquero?

Trabajador: Sí.

Mireya Cortés Ruíz: Yo creo que la podemos traer.

Trabajador: ¿Acá?

Mireya Cortés Ruíz: Sí, porfa.

Valentina Sanchez: ¿Qué te motiva a trabajar acá?

Cliente 1: Doña Mireya, ¿dónde puedo conseguir ... ?, qué pena.

Natalia Monroy: Tranquilo.

Cliente 1: Es que la Doctora le manda a decir, ¿qué si les pueden hacer estas en cantidad?

Mireya Cortés Ruíz: ¿Cómo cuántas?

Cliente 1: Pues, ¿cuántas me dice sumercé?

Mireya Cortés Ruíz: Tocaría mínimo unas diez docenas.

Cliente 1: ¿Diez docenas?

Mireya Cortés Ruíz: Y me tocaría, que me dejara esa muestra para yo mostrárselas.

Cliente 1: Diez docenas, ¿cuántas son?

Mireya Cortés Ruíz: Diez docenas, son ciento veinte.

Cliente 1: Listo, voy a preguntarle.

Mireya Cortés Ruíz: Tendría que dejarme la muestra, para yo preguntarle al artesano si me las puede hacer. Ósea ¿así como esta, pero en este tamaño', de pronto sí se la podría, sin esto sin el mimbre, sino así en esta forma.

Cliente 1: ¿Cuánto vale?

Mireya Cortés Ruíz: Quince.

Cliente 1: Bueno... Algo le iba a decir y se me olvido... me voy a llevar esta de todas maneras, y me hace esta en este tamaño ¿Si?

Mireya Cortés Ruíz: Sí señor, esa mide como veinte o veinticinco, mide veintitrés. Sí, tendría que hablar con el artesano para ver si, sí y en esta guadua; esto es guadua.

Cliente 1: Bueno, listo.

Mireya Cortés Ruíz: Cualquier cosa aquí me cuenta.

Cliente 1: ¿Por qué no me regala su teléfono?

Mireya Cortés Ruíz: ¡Claro!, ahí está el WhatsApp.

Cliente 1: Son regalos por cantidades suficientes, entonces esta mañana me dice no pues... Ella es la esposa del presidente Samper, entonces para la finca y eso, las amigas. Entonces me dijo que para los regalos de navidad.

Mireya Cortés Ruíz: ¡Claro, queda lindo!

Cliente 1: Entonces voy a ver.

Mireya Cortés Ruíz: y de pronto hasta las puede, es adicional, pero de pronto poner la familia y el apellido de ella.

Cliente 1: Aaa ¿sí?

Mireya Cortés Ruíz: Sí, claro.

Cliente 1: Bueno.

Mireya Cortés Ruíz: De la familia que las obsequia.

Cliente 1: Las diez docenas, ¿cuánto valen?

Mireya Cortés Ruíz: Me toca preguntarlos, porque la docena saldría a ciento ochenta si son quince, las diez docenas serían millón ochocientos, pero pues ya miramos de pronto el señor, dependiendo la cantidad que ella necesite, yo hablo con el artesano.

Cliente 1: De todas maneras, Doña Mireya, yo hablo con ella el viernes y entonces volvemos a hablar.

Mireya Cortés Ruíz: Sí, me cuenta, ¿bueno?

Cliente 1: Bueno.

....

Mireya Cortés Ruíz: ¿No está ahí?, espérenme miro a ver si ya llegó.

Entrevistadoras Valentina Sanchez y Natalia Monroy: Tranquila.

...

Valentina Sanchez: ¿Qué te motiva a trabajar acá?

Mireya Cortés Ruíz: Pues lo que les comentaba, como aquí prácticamente crecimos... nacimos prácticamente. Entonces ese amor por la artesanía viene de crianza, desde pequeños, mis viejos siempre nos inculcaron el amor y el respeto por la artesanía y valorar lo que es, hay mucha gente que valora más un producto chino que no dura nada a la calidad y el trabajo de los artesanos.

Valentina Sanchez: Desde su perspectiva, ¿qué diferencia al Pasaje Rivas a otros lugares en donde se realiza el comercio artesanal?

Mireya Cortés Ruíz: Si tú comparas, por ejemplo, en diferentes ciudades hay galería de artesanías, pero es muy poco, por no decir que es el único lugar a nivel nacional que encuentras artesanías de todo el país. Desde la Guajira, hasta abajo el Amazonas, entonces qué pasa, tú vas por ejemplo a Cartagena, están las bóvedas, pero es artesanía del Caribe, costeña, pero tú no encuentras artesanía del Amazonas o del llano, no, es muy puntual. Tú vas al Amazonas, encuentras artesanías del Amazonas más no encuentras artesanías de Boyacá ni del Tolima, ni de la Guajira.

Trabajador 1: ¿Qué hacemos con esto?

Trabajador 2: Esto va pa abajo, pa donde organizamos los otros, ¿si se acuerda?

Mireya Cortés Ruíz: Bueno sí, porque es que hay unos que se usan para la zorra Cortés, pero no importa, se ponen allá y cuando se necesiten se sacan.

Clienta 2: ¿A cómo las cucharas señora?

Mireya Cortés Ruíz: A cinco mil. Buenos días, a cinco mil.

Clienta 2: ¿Si llevo varias?

Mireya Cortés Ruíz: ¿Cuántas?

Trabajador 2: Hay un guacal como de escobita, ¿cómo es que se llama?

Mireya Cortés Ruíz: Los patos, ¿la cafecita?

Trabajador 2: Una cafecita oscura.

Mireya Cortés Ruíz: ¿Pequeñita?

Trabajador 2: Como así.

Mireya Cortés Ruíz: Se estaban secando hay que meterlas en una lona y se ponen a lo ancho, y las metes ahí guardaditas y las podemos llevar para acá.

Trabajador 2: ¿Para aquí, entonces?

Mireya Cortés Ruíz: Sí.

Clienta 2: ¿Estás cosas a cómo son?

Mireya Cortés Ruíz: Estas le salen a cinco, este le sale a diez y este a diez.

Clienta 2: ¿Serían veinte?

Mireya Cortés Ruíz: Serían treinta.

Clienta 2: ¿Veinticinco?, yo soy de acá tengo pinta de otro lado, pero no.

Mireya Cortés Ruíz: No, es que nosotros no le cobramos a los turistas más, porque los turistas que vienen son mochileros y antes a veces nos toca prestarles.

Risas.

Visitante: Mentiras.

Mireya Cortés Ruíz: ¡En serio!

Visitante: No, ese cuento no es nuevo...

Mireya Cortés Ruíz: En serio viene mucho mochilero, de verdad.

Visitante: Y dice présteme una cuchara para el almuerzo.

Risas

Clienta 2: Veinticinco, madrecita.

Mireya Cortés Ruíz: Antes de usarla, póngale mucho aceite de cocina por ahí por uno o dos días antes de usarla, para sellarla.

Clienta 2: ¿Las embetuno? o ¿las enteco?

Mireya Cortés Ruíz: Sí, para que le selle los poros de la madera y le dure mas no las guarde ni nada.

Clienta 2: ¿En el mango también?

Mireya Cortés Ruíz: Por todo lado.

Clienta 2: ¿Ósea las unto bien con aceite?

Natalia Monroy: Sí señora.

Clienta 2: No sabía eso, bueno listo; voy a llevar esto madrecita. Un amigo de un mochilero llevó unos pocillos de estos así, que dicen café de Colombia, ¿tú los tienes?

Mireya Cortés Ruíz: Aquí el vecino.

Clienta 2: ¿Cuál vecino? ¿él?

...

Clienta 2: ¿Ósea que los embetuno bien y los dejó ahí quietos? y ¿después los lavo?

Mireya Cortés Ruíz: Por ahí por uno o por dos días

Clienta 2: ¿Los lavó después?, antes de usarlos

Mireya Cortés Ruíz: ¡Claro! Normal, normal las usa normal y no las guarde mojadas.

Clienta 2: Y eso que he tenido cucharas de madera y nunca me habían dicho.

Mireya Cortés Ruíz: La madera está seca, si usted la mete de una vez al calor se le van a abrir las astillas, si usted las humecta con el aceite le van a durar más.

Clienta 2: Gracias.

Mireya Cortés Ruíz: Con mucho gusto, que esté bien.

Clienta 2: ¿Cuál es el vecino, que tiene el pocillo?

Mireya Cortés Ruíz: Lo señala.

Valentina Sanchez: Durante el tiempo que lleva trabajando acá, ¿qué tipos de prácticas, tradiciones o costumbres se encuentran entre la comunidad de comerciantes?

Mireya Cortés Ruíz: No te entiendo.

Valentina Sanchez: Ósea por ejemplo ustedes como comerciantes, ¿consideran que tienen prácticas, costumbres, tradiciones entre ustedes que los diferencien?

Mireya Cortés Ruíz: Pues como comerciantes sí.

Valentina Sanchez: Por ejemplo, en una de las entrevistas que hacíamos a uno de los comerciantes, nos decían que el “regateo” es una de las tradiciones que tienen acá, entonces no se ¿si es el único o has diferenciado otro?

Mireya Cortés Ruíz: Pues aquí todavía se mantiene lo que es la “ñapa”, lo que es “la rebaja o el regateo”, entonces por ejemplo, mira a la señora, uno siempre le pide mil o dos mil pesitos más, y más un turista, por ejemplo si tú hablas con un guía turístico, ellos les dicen a los turistas: “de lo que le pidan, del precio que les den pidan la mitad”, que en eso nosotros hemos tenido choque con los guías turísticos porque es lo mismo que te digo; ósea no valoran la artesanía y entonces por ejemplo, uno puede pedirle mil dos mil pesitos para poderles hacer rebaja. Pero tampoco, uno les pide el doble como para que le ofrezcan a uno la mitad. Pero todavía se conserva mucho la ñapa y la rebaja.

Valentina Sanchez: Esta es de una respuesta de sí o no, para poder digamos hacer una pregunta un poquito más amplia y es, ¿consideras que los productos que se venden en el Pasaje Rivas tienen un valor cultural- simbólico más que cualquier otra cosa?

Mireya Cortés Ruíz: Sí, así como tú viste que la señora llevó sus cucharas y se le explicó, por ejemplo, tú puedes encontrar... me dijiste que sí o no, sí.

Risas

Valentina Sanchez: Es que precisamente nosotras teníamos el interés de saber, ahorita muchos de los jóvenes no reconocen de pronto ese tipo de valor cultural que tienen los productos del Pasaje Rivas, no sé si has visto ¿algún tipo de práctica de resignificación?, por ejemplo, nos decían que ya las canastas que antes se utilizaban para poner pan ya no se utilizan para eso, sino que se utilizan a manera de decoración. Entonces, ¿no se si tu veas que muchas veces no se compren para su uso original sino para otro tipo de prácticas?

Mireya Cortés Ruíz: Pero no creas, ahora con el tema de la ecología, cuidar el planeta, de evitar lo plástico, lo que contagia, lo que contamina. Entonces se ha vuelto a retomar, por ejemplo, los canastos, nuevamente hay muchas mamás que traen a sus hijos adolescentes o jóvenes que no conocían y que a ellas las traían sus papás o sus abuelos y ellas decían. “es que mi abuela me traía acá” y se está retomando de nuevo eso, uso de las mochilitas que para hacer mercado, otra vez la madera hubo un tiempo que la higiene supuestamente decía que prohibía utilizar madera en la cocina, más que todo en los restaurantes porque era más contagioso, contaminante y resulta que se ha demostrado que la madera es mucho más saludable que tú tener una tabla plástica o de policarbonato o de acrílico; entonces nuevamente se está retomando el tema ecológico y se está volviendo a las fibras naturales.

Valentina Sanchez: A partir de eso, ¿cómo le gustaría que fuera recordado o reconocido en este momento el Pasaje Rivas, frente a la sociedad contemporánea?

Mireya Cortés Ruíz: Creo que se está haciendo todavía esa recordación y ese reconocimiento del “centro de acopio a nivel nacional de toda la artesanía de Colombia”, no

de artesanías de Colombia, sino de la artesanía colombiana. Somos patrimonio arquitectónico e inmaterial porque no es solamente los productos, sino la actividad que se lleva, la que se desarrolla entonces el hecho del comercio de mover los productos, enseñar al turista un poquito de la historia de por qué se llama esto “roba indias” o de dónde viene esta fibra que es de los pantanos de Boyacá, al turista le gusta saber mucho sobre esa historia y eso es lo que ellos se llevan, esa vivencia, ese reconocimiento todavía se mantiene y como que le da un estatus al Pasaje.

Valentina Sanchez: Como última pregunta, ¿queríamos saber si tenías alguna anécdota específica en el tiempo que llevas acá, que nos quisieras contar?

Mireya Cortés Ruíz: Pues anécdotas hay muchísimas, tanto que yo nací, porque mi vieja llegó a trabajar acá a los quince años y mi viejo tenía dieciocho y se conocieron acá, y entre los dos pues ya se casaron y emprendieron su proyecto de vida aquí hemos seguido el legado, también lo hemos defendido, mi hermana hace dos años se me la llevó el COVID, ella era arquitecta y por ejemplo hemos defendido mucho el Pasaje Rivas, el Pasaje de acá que se llama ... los curas de la concepción, cuando empezaron a hacer su edificación las paredes son de un metro de grosor, entonces ellos iban a tumbar esa pared porque decían que era de ellos y ella sacó planos satelitales, todo el tema y les demostró que la pared era de 50 cm de ellos y 50 para acá y pues ¡le ganó la pelea a los curas!, que uno dice ganarle a los curas y con toda su trayectoria que ellos también tienen, les tocó volver a arreglar la pared y ya han pasado generaciones, ya vamos para la tercera-cuarta generación, porque ha sido siempre más que todo familias cundiboyacenses, si tú miras y de pronto hablas no es regionalismo pero más que todo acá no hay de otra parte sino de toda la sabana cundiboyacense, no hay paisas, costeños sino que ha sido el centro de reunión de los artesanos cundiboyacenses.

Valentina Sanchez: ¡Muchas gracias!

Entrevista No.4

Nombre: Carolina

Natalia Monroy: ¿Cuántos años tienes?

Carolina: 23.

Natalia Monroy: ¿Con qué frecuencia visitas las zonas de comercio del centro histórico en Bogotá?

Carolina: No, de por sí bastante, como trabajo acá a veces salimos y nos damos una vueltica por el chorro de Quevedo, por la séptima por varias partes.

Natalia Monroy: ¿Tú considerarías que la gente viene a este Pasaje, en donde 1 es poco 5 mucho por tradición?

Carolina: Mmm 3.

Natalia Monroy: ¿Por la venta de productos artesanales

Carolina: 5.

Natalia Monroy: ¿Tipo de interacciones comerciales, como el regateo, el conocimiento sobre la historia o la capacidad para persuadir?

Carolina: Bueno sí, sí 5.

Natalia Monroy: ¿Conocimiento de la historia?

Carolina: 3 (risas).

Natalia Monroy: ¿Turismo?

Carolina: 5.

Natalia Monroy: ¿Por los precios?

Carolina: 5.

Natalia Monroy: ¿Por el ambiente, el olor, contexto?

Carolina: 5 o un 4.

Natalia Monroy: ¿Tú crees que existen grupos que se conforman acá por intereses, ya sea porque trabajan en el mismo lugar o porque se conocen, o porque les gusta al similar que se formen dentro del Pasaje?

Carolina: Sí.

Natalia Monroy: ¿Cómo cuáles?

Carolina: Bueno pues, por ejemplo, los universitarios muchas veces vienen a veces acá, como nosotros vendemos lo que decía tu compañera "arte", les gusta venir a apreciarlo, miran que también acá los precios frente a otros lugares son súper económicos, entonces eso es un boom; otra cosa es que ahí en la cafetería o el restaurante que está nuevo pues muchas personas vienen a compartir de diferentes sectores del centro, también.

Natalia Monroy: ¿Tú crees que se les da un nuevo sentido a los objetos, al lugar, a la arquitectura, dentro de estas dinámicas que se están viviendo ahorita?, ¿Cómo darles una nueva forma de entenderlas?

Carolina: Puede ser.

Natalia Monroy: ¿Hace cuánto trabajas en el Pasaje Rivas?

Carolina: Hace cinco años.

Natalia Monroy: ¿Qué fue lo que te motivó a trabajar acá?

Carolina: La calidad de las personas.

Natalia Monroy: ¿Cuáles consideras tú que son como las características que diferencian al Pasaje Rivas de otros centros que vendan comercio artesanal?

Carolina: Primero que acá es muy completo, hay de todo, puedes encontrar de todas las partes de Colombia y hasta cosas de fuera de Colombia en un mismo sitio; segundo que como te comentaba pues hay galerías que en otras partes no hay, hay restaurante y cafetería y muchas veces en otras partes, solo es el almacén.

Natalia Monroy: ¿Crees que existen tradiciones o costumbres que se hacen dentro de la comunidad de comerciantes en el Pasaje Rivas? o ¿que celebren cosas, hagan reuniones?

Carolina: De pronto en el cumpleaños del Pasaje, sí, he visto que han hecho pues las personas que trabajamos acá a veces nos ponemos trajes típicos, a veces traen comidas diferentes personas, no sé cómo tipo bocaditos, compartimos, se hacen exposiciones, hacen cositas de lo que se vende acá como un desfile.

Natalia Monroy: ¡Qué chévere!, ¿Crees que las personas que adquieren estos productos les dan realmente un valor simbólico o solamente por comprarlos como decoración?

Carolina: No, si también algo simbólico porque muchas personas viven en el extranjero pero son colombianas, u otras nunca han vivido pero le gusta mucho nuestra cultura, por ejemplo hace poco vino una chica que vino a hacer un curso pequeño acá, y ella era de Estados Unidos y vino y nos preguntó precisamente por un paisaje del campo, algo que se viera como con leña, la realidad de nosotros y que para ella eso era muy simbólico porque fue allá donde hizo como la especie de curso y era el recuerdo, ósea lo plasmado lo que ella vivió aquí, entonces sí.

Natalia Monroy: Bueno, ¿Cómo le gustaría que fuera reconocido el Pasaje Rivas?

Carolina: No, como lo que es también.

Natalia Monroy: ¿Tienes alguna anécdota o momento especial que hayas vivido dentro del Pasaje?

Carolina: Muchos, pero en el momento no me acuerdo.
Risas.

Natalia Monroy: No te preocupes, Carolina un gusto muchísimas gracias.

Carolina: Bueno.

Entrevista No.5

Nombre: Rosa María Pascagaza

Natalia Monroy: Muy buenas tardes.

Rosa María Pascagaza: Buenas tardes.

Natalia Monroy: Te puedes presentar, por favor, ¿cómo te llamas?

Rosa María Pascagaza: Mi nombre es Rosa María Pascagaza.

Valentina Sanchez: ¿Hace cuánto trabajas acá?

Rosa María Pascagaza: Hace muchos años, por lo menos unos 45 años esto era de mis padres y ahora lo tenemos nosotras.

Natalia Monroy: ¿Qué le motiva a trabajar en este lugar?

Rosa María Pascagaza: Pues que... la artesanía que es muy bonita, aunque ahora ya no traen artesanías como antes, después de la pandemia muchas cosas han cambiado y ahorita la artesanía sí la están haciendo valer, pero entonces ya no viene la gente, como antes que venía y se quedaba uno o dos días y nos dejaban pues... para pagarles, pero no ahora no, ahora es el mercado en el suelo y la plata en el bolsillo ya la gente no tiene posibilidades de quedarse, de sus viáticos ya es muy difícil ya también de la inseguridad que hay también por toda parte, no solo aquí sino en toda parte.

Natalia Monroy: Para usted, ¿qué características son las que diferencian al Pasaje Rivas de otros tipos de comercio similares?

Rosa María Pascagaza: Lo primero, que nosotros somos... Este es el primer centro comercial que hay, el primer centro comercial que se hizo aquí en Bogotá es el Pasaje Rivas; llevamos 130 años, lo celebramos este año y que aquí ya la gente nos conoce dice: "Si aquí no conseguimos una aguja no la conseguimos en otro lado". Sí, entonces por nuestra tradición.

Natalia Monroy: ¿Tienen prácticas, costumbres o actividades que hagan entre los comerciantes, que se reúnan o celebraciones que hagan?

Rosa María Pascagaza: No, solamente que hagan las celebraciones, celebramos los 120 años, después los 125 pero este año no celebramos los 130; solamente hicimos la santa misa que siempre la hemos hecho y porque ya los compañeros ya no tienen esa emotividad creo yo, ¿no?... entonces no se hizo nada.

Natalia Monroy: ¿Cree usted que los productos que se venden en el Pasaje tienen un valor cultural?, más allá de comprarlos para el uso como tal dándole una simbología al objeto que se compra.

Rosa María Pascagaza: Sí, cultural sí. Porque hay muchas cosas que, por ejemplo, por decir algo el costal es muy dado para muchas cosas como para decoraciones, entonces la gente ya sabe; "yo voy al Pasaje Rivas y compró el costal por decir algo o compro el yute o una escoba que en otras partes no la hay", o se compran las sillas, todo esto ante todo cultural.

Natalia Monroy: ¿Cree usted que la población joven tiene suficiente conocimiento del valor que tiene este lugar?

Rosa María Pascagaza: Pues sí, hay gente que le gusta como gente que no le gusta, inclusive hay gente que dice que no diga "Colombia", pero no ¿cierto?, mejor que uno vaya a

otros países o mande las cosas a otros países y hay Colombia, pero hay mucha gente que no le gusta eso.

Natalia Monroy: ¿Cómo le gustaría que fuera reconocido el Pasaje?

Rosa María Pascagaza: Pues como una tradición yo digo, o cultural también... que nuestros hijos llevaran como la tradición de nosotros, por ejemplo, yo tengo una hija y a mi hija ya esto no le gusta. Entonces que pesar, porque en realidad nuestra artesanía es bonita y hay muchas cosas bonitas, aunque yo le digo a sumercé que hay muchas cosas que ya no las vamos a ver; por ejemplo, en el caso mío la tradición se acabó, porque pasamos de nuestros padres aquí a los hijos, pero ahorita con mi hija ya no.

Natalia Monroy: Para finalizar, ¿Podría contarnos una anécdota o momento especial que haya tenido en este lugar?

Rosa María Pascagaza: No, que muchos años estar aquí y a veces le da a uno tristeza de qué la gente no aprecie lo que tenemos, sobre todo nuestra artesanía porque viene de todas partes del país, pero hay mucha gente que no la aprecia: ! ay, eso tan feo!, no, uno se reserva y dice bueno no me gustó... que muchas cosas que uno quisiera de la gente de tradición ¿no?, por ejemplo, por decir algo las alpargatas hay mucha gente que no le gustan las alpargatas o no le gustan los zapatos artesanales, nuestras ruanas todo eso a veces la gente no lo aprecia y más cuando están fuera del país, que pesar, uno debería llevar como esa tradición pero no, hay mucha gente que no le gusta nada de eso, pero desafortunadamente esa es la vida.

Natalia Monroy: Sí señora, muchas gracias.

Entrevista No. 6

Britney “Bella”

Llevo trabajando tres años más o menos aquí en el Pasaje.

-¿Qué te motivó a trabajar acá?

Me gusta la atención al público, me fascina atender a las personas y me gusta mi trabajo. Nosotros somos fabricantes de menaje para restaurante, y como ya trabajaba en la cocina pues me gusta colaborar a las personas, a mejorar el servicio al público en un restaurante, es eso me gusta trabajar en el servicio.

- ¿Cuáles son esas características que diferencian al Pasaje Rivas de otros establecimientos de comercio artesanal?

El Pasaje Rivas es el primero en vender artesanías en Bogotá, así que creo que lo que más lo diferencia es la historia que tiene y las personas que trabajan acá. Yo llevo poco tiempo, la mayoría de las personas acá llevan años o por no decir su vida entera trabajando acá y les gusta lo que hacen, siguen manteniendo el patrimonio del país.

- Durante el tiempo que lleva trabajando acá, ¿considera que hay algún tipo de prácticas o tradiciones que hacen entre los comerciantes?

Se hace por ejemplo el cumpleaños del Pasaje en donde tocan el tambor, hacen la misa, se celebra como tal el Pasaje y un año más como tal de seguir representando.

- ¿Cree que los productos que se venden acá tienen un valor cultural o simbólico para las personas que los adquieren?

Si, hay personas que vienen acá y dicen que recuerdan su infancia porque tienen tanto cosas de hace años como cosas recientes, pero más que todo es como venir a presentarle su pasado a las nuevas generaciones

- Respecto a la población joven, ¿Cree que hay un reconocimiento sobre el valor cultural y simbólico de las artesanías que se venden en lugares como el Pasaje Rivas?

Creo que es un 50/50, sabemos que hoy en día se pierde mucho por las redes sociales, pero si hay personas que traen a sus hijos, hay colegios que hacen turismo por acá para que miren todo lo que representa el Pasaje Cultural, pues todos tenemos que estar informados de nuestros antepasados.

- ¿Cómo le gustaría que fuera reconocido el Pasaje Rivas en esta sociedad contemporánea?

Digo que es un Patrimonio cultural, como se representa y que es reconocido para que las personas vengán a conocer un poco de lo que es antes y lo que es ahora y aún sigue sirviendo para todas las personas, consiguen mesas, sillas, artesanías, recuerdos para llevar a otros lugares y pues es un poco conocer más sobre lo que es Colombia en una parte chiquita.

- ***¿Podría contarnos una anécdota o momento especial que haya tenido en este lugar ?***

Una vez se cayó una mesa del segundo piso, eso fue un show, una por allá estaba gritando y aquí todos nos salimos cuando algo pasa por acá.