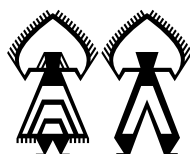




**WALTER
MELENDRES QUIZO**
EL GRAN MAESTRO CERAMISTA



Museo Nacional de Etnografía y Folklore
La Paz, Bolivia



**GRANDES
MAESTRAS Y MAESTROS**
DE NUESTRAS RAÍCES



**WALTER
MELENDRES QUIZO**
EL GRAN MAESTRO CERAMISTA

Museo Nacional de Etnografía y Folklore
Fundación Cultural del Banco Central de Bolivia

La Paz, Bolivia. 2025

Walter Melendres Quizo y Milton Eyzaguirre Morales
Museo Nacional de Etnografía y Folklore (Editor)
WALTER MELENDRES QUIZO. EL GRAN MAESTRO CERAMISTA. La Paz: MUSEF, 2025.
228 páginas

Depósito Legal: 4-1-781-2025 P.O.
ISBN: 978-9917-607-39-7
SENAPI Res. Adm.: 1-3998/2025
CDD: 738.092

CERAMISTAS / BIOGRAFÍAS / KHUNKHU LIKI LIKI / JESÚS DE MACHACA /
ARTESANOS / GRANDES MAESTROS

WALTER MELENDRES QUIZO. EL GRAN MAESTRO CERAMISTA

BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

Roger Edwin Rojas Ulo: Presidente a.i.
Miguel Angel Marañon Urquidí: Director a.i.
Gumerindo Héctor Pino Guzmán: Director a.i.
Gonzalo Callisaya Gómez: Director a.i.

FUNDACIÓN CULTURAL DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

Luis Oporto Ordoñez: Presidente del Consejo de Administración
Humberto Carlos Mancilla Plaza: Vicepresidente del Consejo de Administración
Guido Pablo Arze Mantilla: Consejero
Jhonny Quino Choque: Consejero
Roberto Aguilar Quisbert: Consejero
Daniel Bernardo Oropeza Alba: Consejero

Derecho editorial: © Musef Editores **La Paz:** Calle Ingavi 916, teléfonos: (591-2) 2408640,
Fax: (591-2) 2406642, Casilla Postal 5817, www.musef.gob.bo, musef@musef.gob.bo
Sucre: Calle España 74, teléfono y fax: (591-4) 6455293

© MUSEF Editores

Directora del MUSEF: Elvira Espejo Ayca

Autores: Walter Melendres Quizo y Milton Eyzaguirre Morales

Coordinación General y Revisión de Contenido: Salvador Arano Romero

Fotografías: Colección del MUSEF y Colección Walter Melendres, con las excepciones anotadas.

Fotógrafos: Milton Eyzaguirre, Gabriela Bejarano y Diego Aguilar

Edición de fotografías: Diego Aguilar, Gabriela Bejarano, Tania Prado y Fernanda Espejo

Diseño gráfico y diagramación: Tania Prado

Edición y corrección de estilo: Wilmer Urrelo

Depósito Legal: 4-1-781-2025 P.O.

ISBN: 978-9917-607-39-7

SENAPI Res. Adm.: 1-3998/2025

CDD: 738.092

Es una publicación del Museo Nacional de Etnografía y Folklore (MUSEF).

Esta obra está protegida bajo la ley 1322 de Derechos de Autor y está prohibida su reproducción bajo cualquier medio, sea digital, analógico, magnético u óptico, de cualquiera de sus páginas sin permiso de los titulares.

El contenido de los textos es responsabilidad de los autores.

Primera edición: Noviembre de 2025

La Paz, Bolivia

CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	7
EL <i>THAKHI</i> ENTRE LA ARCILLA	
Y LA VIDA DE WALTER MELENDRES	11
I. INVESTIGACIÓN	13
Primeros años	15
Infancia	16
Familia	18
Restos arqueológicos, cerámica aprendiendo desde wawa	20
La cuna del hombre americano	22
Arte de exportación	23
Proceso de elaboración	25
Desafíos de vida	28
El valor del barro	29
Cuando te cortan las alas	30
Nuestro viaje a La Paz	32
Periplo a Santa Cruz. La zafra	34
Una ladrillera	35
Santa Cruz de la Sierra	36
Servicio militar en La Paz	38
Nuestra gran tarea, la arcilla. Volviendo a	
Santa Cruz para cumplir una promesa	44
La cerámica	46
Nacen los t'ulinchos	48
Los ekekos	54
El cliente enseña	55
Mallku, autoridad originaria	58
Ferias y viajes	59
Pedidos de artesanía y creatividad	66

Walter exporta barro a Europa	68
Hijos de Walter en la Escuela Renovada de Ceramistas	69
Valor inmenso de la arcilla que llevó a	
grandes escenarios, canales y universidades	71
El valor agregado en cada proceso productivo	77
Conquistando el mundo	78
Materia prima	80
La cerámica, mi vida	81
Los colores de la arcilla	82
La cadena operatoria de la cerámica y su vida social	86
Tipos de cerámicas y recipientes. Herencia de los abuelos	
del Nayra Pacha o Ñaupá Pacha (Tiempos Antiguos)	89
Vidriado	92
Tiempos de Nayra Pacha, wankarani, chiripa	93
Sueños universitarios y de empresa	95
Glosario	99
Bibliografía	101

II. CATÁLOGO DE WALTER MELENDRES QUIZO **103**

AGRADECIMIENTOS

En el Museo Nacional de Etnografía y Folklore (MUSEF), hace más de una década, en 2014, comenzamos un camino de conocimientos, saberes y memorias relacionados con las tierras, sus colores y usos. Más específicamente con la arcilla (greda), *poke*, chamote, pigmentos naturales, mordientes y antiplásticos para la conformación de las pastas de cerámica y su posterior cocción.

Este recorrido nos llevó a conocer los yacimientos de arcilla en diferentes locaciones, cuyos colores rayaban los horizontes agrestes del Altiplano. Paralelamente, nos embarcamos en un mundo de herramientas, procesos de extracción, eliminación de anticuerpos, uso de tamizadores, amasado, maceración, comercialización, y un sinfín de tareas, es decir, considerando a la cadena operatoria de la cerámica como un elemento clave para entender la transformación de la materia prima, hasta su consolidación con la vida social de los objetos cerámicos.

Este proceso de aprendizaje llevó a una parte del personal del MUSEF a recorrer diferentes zonas de Bolivia para acercarnos a los ceramistas especialistas, transitando zonas distantes como Aypa Yauruta y Jiwacuta (provincia Pacajes, La Paz), Khunkhu Liki Liki y Jesús de Machaca (provincia Ingavi, La Paz), Laja (provincia Los Andes, La Paz), Mallasilla (provincia Murillo, La Paz), Viacha (provincia Ingavi, La Paz), Micaya (provincia Aroma, La Paz), Chijipata Alta-Batallas (provincia Los Andes, La Paz) o Cotoca (provincia Andrés Báñez, Santa Cruz). También nos trasladamos a espacios urbanos de las ciudades de La Paz o El Alto como a Villa San Antonio (La Paz), donde nos encontramos con migrantes de la zona de Huayculi (Tarata, Cochabamba) o la Fundación Luz y Esperanza para la enseñanza a jóvenes y niños ceramistas.

Esta aventura nos llevó a conocer la ferias de Ramos y su dinámica itinerante previa en la ex parada de la línea 8, camino a Copacabana (El Alto) o los municipios de Oruro y Challapata (Oruro) y los trueques en la feria de Guaqui (La Paz).

Estos sitios nos dieron la oportunidad de conocer a una gran cantidad de alfareros cuyas capacidades en el tratamiento de la materia prima, el modelado y acabado final en hornos industriales o naturales (al aire libre), permitieron entender la compleja gama de variables que implica la elaboración de la cerámica.

Para nuestros ojos el pluriverso de la cerámica se convirtió en un espacio amplio y diverso, técnicas, formas de tratamiento, mezclas, reposos, secados, cocciones, temperatura, humedad, densidad del agua y sus tipos, sol, sombra, entre otros, fueron determinantes para entender que los ceramistas tienen un manejo y son transformadores científicos de la arcilla.

Paralelamente, para esa época se publicó el catálogo *Moldeando la vida. La colección de cerámica del Museo Nacional de Etnografía y Folklore*, de Juan Villanueva. El material audiovisual de registro con entrevistas y transformación de la cerámica sirvió para acompañar una serie de materiales didácticos, principalmente en video para la exposición museográfica 2014-2015.

Este periplo y esta amalgama de saberes nos permitió conocer a los expertos en la cerámica, reservorios humanos vivientes, que con su esforzada tarea mantienen la memoria y las prácticas alfareras de las sociedades que existieron en los pasados mediatos o lejanos como Lorgio Vaca, Gil Imaná (†) o Aurelio Soto (ceramista de Huayculi), entre otros.

Entre esta gama de expertos en Khunkhu Liki Liki, cuna de uno de los más afamados ceramistas de Bolivia y el mundo, logramos establecer contacto con Walter Melendres Quizo, que había dedicado (hasta esa época) casi medio siglo de su vida al tratamiento de la arcilla, creando obras de arte, produciendo un vasto conocimiento para heredar a futuras generaciones.

El equipo del MUSEF, conformado por Ladislao Salazar, Fernando Zelada (†), Edgar Huanca, Edgar Pomar, Eva Carvajal, Eloisa Vargas, Elvira Espejo y Milton Eyzaguirre, nos permitieron entender el gran trabajo de este heredero milenario de la cultura alfarera, la cual se había transmitido a través de la memoria oral, como se registra en el siguiente documento.

Años después, Elvira Espejo, directora del MUSEF, propuso la creación de una serie documental denominada Grandes Maestros, que era un homenaje silente pero permanente a estos grandes seres humanos. Esta distinción no se detenía solamente en otorgar diplomas, reconocimientos o certificados, debería ir más profundo, y qué mejor que el artista sea el principal testimonio de su obra y que esta se plasmara en una publicación.

En este sentido, se realizó una entrevista en profundidad a Walter Melendres, el 13 de enero de 2022, un encuentro llevado a cabo en su lengua de nacimiento, el aymara, realizada por Elvira Espejo, testimonio riquísimo por la profusión de información en lengua local y que fue filmada por Luis Bolívar y que estuvo posteriormente reforzada con otros encuentros.

Para difundir y permitir acceder esta información a académicos y no académicos, se tradujo al español. Por esta razón, se debe reconocer el trabajo de traducción a Miriam Lima, Edgar Huanca y Magdalena Callisaya, del MUSEF.

Diego Aguilar plasmó en fotografías las piezas que están en el catálogo y que estuvieron presentes en la exposición. En sus manos también estuvo la edición del video titulado *Walter Melendres Quizo, el gran maestro ceramista*. La filmación de la exposición para el recorrido virtual tuvo el apoyo en sonido de Joselyn Barrios, que además coordinó el tema de la iluminación de la muestra junto con Miguel Centeno y David Silva.

Sin embargo, además, el libro y las cédulas, que están muy bien editadas, estuvieron bajo el control riguroso de Wilmer Urrelo Zárate y el diseño gráfico estuvo a cargo de Tania Prado, bajo la coordinación del jefe de la Unidad Investigación, Salvador Arano.

En general, el MUSEF propone, junto a esta investigación editada, el desarrollo de una exposición, en este caso temporal. La muestra temporal que acompañó a la investigación se llamó *Walter Melendres Quizo. El gran maestro ceramista*. Esta fue inaugurada en diciembre de 2024, como una muestra representativa de las capacidades, sensibilidad y su capacidad sentipensante con la arcilla de don Walter Melendres Quizo.

En la recolección de piezas, la selección y el montaje, apoyaron Ana Calanis, Carla Nina, Miriam Lima, Edgar Huanca y Magdalena Callisaya.

El montaje de la exposición, además, contó con el aporte especializado en la museografía de Darío Durán y contó con la participación de Fernando Dávalos, Patricia Quinteros, Irineo Uturuncu, Isaac Callisaya, Diego Aguilar y Alfredo Campos, con el apoyo de la jefatura de la Unidad de Museo, José Luis Paz.

Paralelamente, se contó con los mecanismos de difusión por parte de Meztly Pacassi.

También quiero dar un extensivo agradecimiento a la parte administrativa que trabaja entre bambalinas: Katherine Chavez, Vanessa Hernani, Antonio Condarco y la disposición plena en apoyo a la jefa de la Unidad de Administración, Mónica Ventura.

Los talleres de Walter Melendres fueron la fuente de inspiración para desarrollar este trabajo, donde habilidad y creatividad extrema rebasan las palabras de este documento. En este sentido, se hizo un esfuerzo para describir la pasión, el conocimiento, el aprendizaje y la transmisión de conocimientos que emanan de Walter Melendres.

Escribir estas memorias me dejaron con el apetito extremo de que visibilizar los conocimientos locales permitirá dejar de lado las visiones hegemónicas que consideran el conocimiento amerindio como inferior. Las realidades son una respuesta patente que permite valorar las ontologías locales.

Milton Eyzaguirre Morales
La Paz, octubre de 2025

EL *THAKHI* ENTRE LA ARCILLA LA VIDA DE WALTER MELENDRES

Salvador Arano Romero¹

Nuestra permanencia en este mundo generalmente tiene un objetivo, una razón o tal vez un sueño. Muchas personas la van construyendo, a otras se les presenta o simplemente no nos damos cuenta como se va armando el tejido de la vida. No sería nada raro entonces, que desde niños se nos vayan presentado, muchas veces azarosamente, señales que nos dicen que “eso” es lo que tenemos que seguir. Obviamente no todo será fácil o con un *thakhi*, camino, llano, puede ser sinuoso, con subidas y bajadas, pero nos lleva a uno o varios lugares.

Así es la vida de Walter Melendres Quizo, oriundo de Khonkho Lliquilliqui, quien desde su infancia estuvo rodeado por la arcilla, siendo sus primeros contactos con la cerámica de Khonkho Wankane, emblemático sitio arqueológico ubicado en la Marka Rebelde, Jesús de Machaca. Con una familia numerosa, atravesó por rechazos y pérdidas, pero siempre luchando por sus hermanos y por sus sueños, y teniendo siempre en mente su lugar de origen.

Esos primeros contactos con la arcilla hicieron que la conozca muy bien, creando primero animales y formas que eran de su cotidiano, de aquel paisaje machaqueño tan diverso y cambiante a lo largo del año. Es justamente la relación performativa entre manos, arcilla y sentimiento que se quedó grabada en Walter, algo que a lo largo de los años aun le sirve como parte de ese amor que tiene por la cerámica.

Pese a que su vida dio un giro radical con la muerte de sus padres y la salida de su comunidad, él no agotó esfuerzos para darle comida y techo a sus hermanos, pero con esa nostalgia por la arcilla, que le había sido arrebatada por la necesidad. Sin embargo, su *thakhi* estaba trazado, por lo que con sus experiencias en Santa Cruz y el servicio obligatorio militar, pudo nuevamente reencontrarse con la tierra, y además fue apoyado e incentivado para continuar con esa labor.

Así, las desventuras y periplos ayudarían a que Walter logre crear una de las cerámicas más emblemáticas de La Paz, los *t'ílinchos*, unos personajes de pequeño tamaño que muestran diversas escenas de la cotidianeidad paceña, que son por demás carismáticos y llenos de colores. Esto hizo que cada pieza sea única, mostrando la creatividad y la expertiz en sus manos, demostrando que su conocimiento es algo que viene desde *wawa*. Estas piezas inmediatamente llamarían la atención en tiendas de recuerdos, generando sus primeros contratos, pero a la vez algunas lecciones que enseñan a mejorar.

Su fama fue creciendo, y con esa astucia que lo caracterizaba, hizo contactos en el extranjero para llevar sus piezas a otros países, pero fue un revés cuando perdió clientes porque algunas piezas no eran de calidad. A esto se suma que en una de las ferias en que participó no fue lo que esperaba, donde no recibió el asesoramiento adecuado, siendo mas un gasto que un beneficio para su negocio. Pero, estos errores lo llevaron a mejorar, primero generando estándares de calidad, la incorporación de nuevas tecnologías y generando material publicitario.

1 Arqueólogo. Jefe de la Unidad de Investigación. Correo electrónico: salaranoromero@gmail.com

Así, Walter pasó de Khonkho Lliquilliqui al mundo con la arcilla, ese ser que lo había visto nacer y con quien se había relacionado a lo largo de su vida. Sus piezas eran reconocidas en ferias nacionales e internacionales, y su nombre figuraba en diferentes medios como la persona que exportaba arcilla, y ganaba dinero de ello otorgándole valor agregado. En pocas palabras, Walter había conquistado el mundo.

Pero a veces los caminos no tienen un final, y cuando parece que llegaste a tu destino quieres seguir recorriéndolo. Por lo que Walter no se había conformado con ese gran logro, siempre tuvo ese sentimiento de enseñar no solamente a sus hijos sino a todos quienes quieren seguir su camino. De esta forma primero compartió sus conocimientos con su familia, siendo sus hijos quienes ayudarían a innovar con el negocio; luego abrió una escuela donde enseñó a jóvenes el oficio del ceramista, que no solo consistía en la elaboración, a ello se suma la pasión; también incursionó en dar charlas y seminarios en instituciones públicas y universidades, mostrando cómo con arcilla se podía llegar tan lejos.

El amor por la arcilla y su familia, lo ha llevado a recorrer tan magnífico camino, mostrando y enseñando el legado que aprendió de su abuelo y que ha perdurado en Jesús de Machaca desde hace cientos de años. Actualmente Walter continúa con su taller, con su escuela, sus charlas y exportando al mundo, pero, como siempre fue él, no creo que su *thakhi* haya finalizado, es más, lo debe estar haciendo con cada día que pasa.

La vida de este prestigioso ceramista es presentada en detalle por Milton Eyzaguirre y el mismo Walter Melendres en este libro con tintes biográficos, pero con análisis contextuales de los diversos momentos que se relatan. Además, la biografía está acompañada del catálogo compuesto por diversas piezas que él creó a lo largo de su vida.

Este libro, a su vez, es el primer catálogo de la serie *Grandes Maestras y Maestros de Nuestras Raíces*, que tiene por objetivo mostrar a la sociedad la importancia de personas que han ayudado a vislumbrar la cultura de nuestro país a través de sus manos y conocimientos desde sus comunidades.



I. INVESTIGACIÓN

Milton Eyzaguirre Morales
Walter Melendres Quizo

PRIMEROS AÑOS

Walter Melendres Quizo, experto ceramista y dedicado a moldear el “barro”, llegó a perfeccionar su trabajo y “exportar barro” a diferentes países del mundo en distintas formas. Su visión continental y mundial le ha permitido conocer los variados tipos de suelos del planeta. Los trabajos que Melendres realiza, llamados cerámica, hechos de barro, él los llama, en términos de su origen aymara, *jikilla*.

Nació en 1960 en la comunidad de Khunkhu Liki Liki, municipio de Jesús de Machaca, provincia Ingavi del departamento de La Paz. Privilegiado por su lugar de origen, es heredero milenario en el tratamiento de la cerámica, ya que en esta región se encuentra la fascinante ciudadela prehispánica de Khunkhu Wankane y que, cronológicamente, de acuerdo a trabajos arqueológicos, se podría situar entre el Formativo y el Horizonte Medio. En este sentido, son cuatro los ayllus menores que conforman la región de Khunkhu: Liki Liki, San Salvador, Wankane y Khula (Gladwell, 2007).



Figura 1: Walter Melendres en Khunkhu Wankane.

Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).

Estos lugares tienen unos fabulosos yacimientos de arcilla, riqueza que ha sido detectada por algunos empresarios cementeros extractivistas. A su vez, resalta por la presencia de objetos líticos y de cerámica que se exhiben en el museo de la localidad.

Infancia

En ese tiempo, cuando Walter era niño, solían llegar en cualquier momento las caravanas de llamas para la *turka* o intercambio de diferentes productos como frutas, animalitos, quesos, cerámica, etc.

—A los cinco años me doy cuenta que no sabía con qué jugar. Veía a mi abuelo y a mi papá trabajar con barro, desde la preparación hasta la elaboración de diferente cerámica.

En 1965 no habían ferias o mercados ambulantes, ya sean semanales, mensuales o periódicos, comunes en la actualidad, donde se puede adquirir una variedad de productos como juguetes de diferente origen, principalmente chinos. Esta ausencia permitió, en contrapartida, aprehender de su entorno. Junto a sus hermanos menores vieron cómo las llamas, ovejas, vacas y asnos tenían sus crías (*kalluchu*), formando parte de este ciclo vital que consideraba el nacimiento, la crianza por medio de la lactancia y su crecimiento. Walter niño aprehendió muy bien las formas de los animales por edad. A partir de este conocimiento, él y sus hermanos, hicieron animales de barro. Sin embargo, su papá les recriminaba.

—¡Eso no más están jugando!

En ese tiempo la visión del aprendizaje de la lectoescritura era fundamental en los mecanismos de homogeneización del pensamiento.

—Mi padre mucho nos reñía...

—Ustedes no tienen que hacer eso del barro..., ustedes tienen que ir a la escuela a aprender.

Pero Walter y sus hermanos llevaban a escondidas barro y mientras pasteaban las ovejas seguían elaborando formas de animales.

—Mi mamá cocinaba en el *q'echa* —dice Walter—. En ese fogón metíamos a escondidas los animales de barro y hacíamos cocer. El rato en que el abuelo y mi padre hacían cocer las ollas, ahí a escondidas metíamos después. Antes de que descarguen sacábamos nuestros animales de barro y hacíamos aparecer varias figuras.

Estos aprendizajes iniciales sobre la cocción de la cerámica sentaron las bases para que Walter pudiera valerse de ellos en el futuro, no solo para sobrevivir, sino también para prosperar a través de la exportación de tierra.

—Con el barro jugábamos pasteando ovejas. Era linda la vida, mi padre y mi madre nos enseñaban. “No hay que estar sin hacer nada así no más, siempre hay que hacer algo..., las piedras hay que bajar al sol y subirlo, así que hay que pasar el tiempo”.

—¿Por qué mi papá hablará así?, decía yo. Haciendo eso, ¿qué voy a ganar yo?, me decía. Voy a perder mi tiempo, decía... Con eso mi papá había querido decir que no tenía que estar sin hacer nada, así diciendo hacíamos del barro jugando.



Figura 2: Monolitos de Khunkhu Wankane.
Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).

En el sitio arqueológico de Wankane encontraron varios chullpares con restos de cerámica que estaban regados por el piso, botados. Walter y sus hermanos vieron la composición de estas piezas, y se preguntaron:

—¿Cómo estarán hechas? —decíamos, nos antojábamos—: ¿Y si hiciéramos como estas?

Simultáneamente el abuelo Silverio había sido designado como cuidador de Wankane. Desde 1932 trabajaba de forma voluntaria en esta zona y posteriormente fue posesionado, a partir de 1940, como cuidador.

—Tenía sueldito..., cuidaba esas piedras y él cuidaba bien.

—No van a alzar siempre esas cerámicas —nos decía—. De esas chullpas hay varios. Esos *phich'es*, las puntas flechas varios siempre hay.

En el lugar también se encontraban monolitos que los turistas venían a ver desde Tiwanaku. Pasando por Guaqui se adentraban a la zona de Khunkhu Liki Liki hasta llegar al sitio arqueológico de Wankane. Toda esta área era de influencia tiwanakota, inclusive mucho más allá, llegando al Alto Beni, al norte argentino y chileno o hasta la costa del Pacífico.

Familia

En la década de los 60 del siglo XX, en las comunidades no había muchos pobladores. La familia Melendres tenía muy pocos componentes, al igual que los Lifonso y los Calle. Los terrenos pertenecían a la comunidad, no estaban divididos de forma individual; la gente vivía de la crianza de animales y de todo lo que sembraban; incluso, al no existir el minifundio, hacían rotación de los cultivos para permitir el descanso de la tierra, es decir, existía autoabastecimiento. En este sector, como ya se dijo, no había ferias y no viajaban a la ciudad de La Paz. En este contexto, la influencia de la Reforma Agraria de 1953 no repercutió en ese espacio con la lógica de individualizar la tierra en contra del manejo comunal.

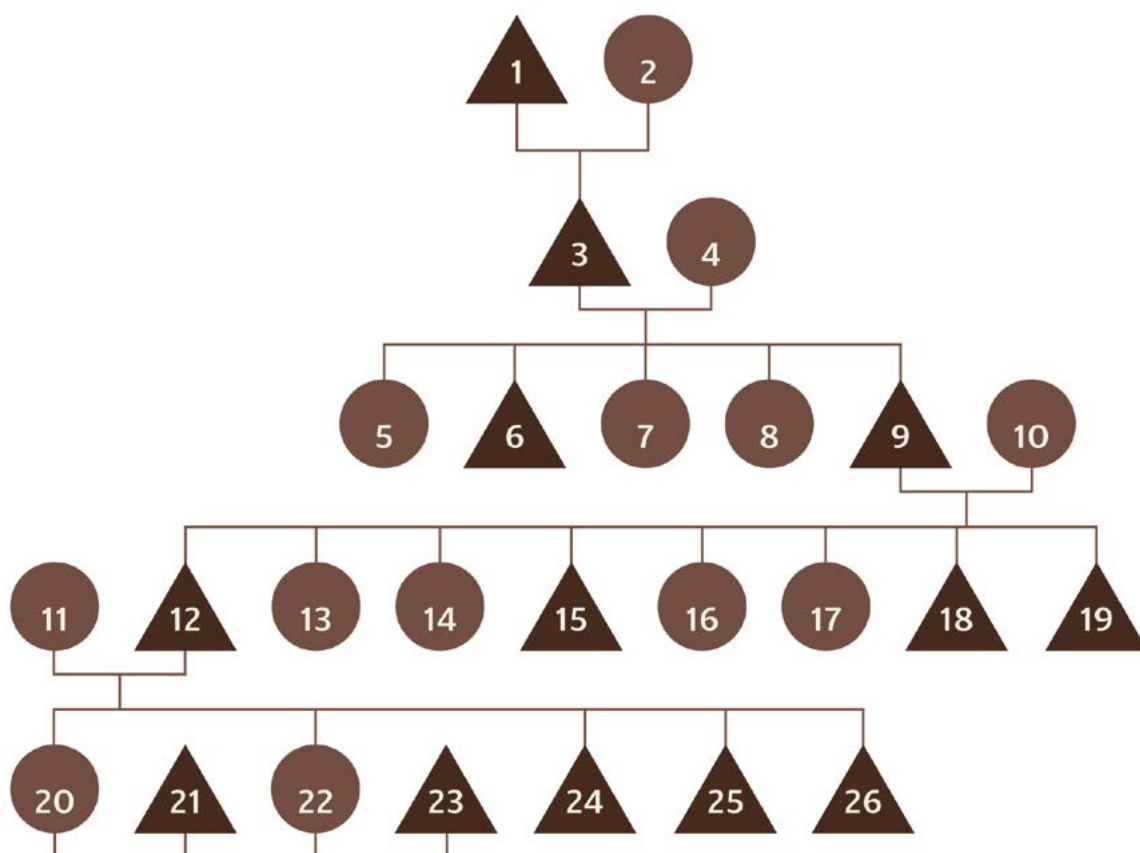
El papá del abuelo de Walter, es decir, su tatarabuelo, se llamaba Zacarías Melendres. Antes le llamaban papá grande, mientras que la mamá grande (tatarabuela) se llamaba Victoria Lifonso. De ella nació el abuelo Silverio Melendres Lifonso en 1900 y cuando tenía 32 años fue a la Guerra del Chaco. La abuela paterna se llamaba Mercedes Calle. Esta señora dio a luz a Saavedra Melendres Calle, quien se casó con Atanasia Quizo, ambos padres de Walter Melendres.

El abuelo Silverio hacía cerámica, pero para las artes de la construcción de viviendas. Hacía tejas y mosaicos para los techos y los pisos de su casa, principalmente. Estos productos no estaban a la venta, eran para el consumo propio. Los pisos de cerámica eran para evitar los polvorientos suelos de tierra. El abuelo Silverio tampoco elaboraba cerámica utilitaria para el menaje de la cocina, como ollas, platos, vasos, etc.

Como en gran parte de las prácticas del mundo andino, los niños “aprenden viendo”. El papá de Walter Melendres, Saavedra Melendres, comenzó a experimentar con el moldeado de ollas, platos y yuros para cocinar. Yuros grandes para los adultos, medianos y pequeños para los niños. Inicialmente, también se encargaba de crear cerámica para uso cotidiano, como recipientes para transportar y almacenar agua, así como platos (*chuwas*) para la vida diaria.



Figura 3: Walter Melendres y Elvira Espejo. Al fondo se puede apreciar la casa donde transcurrió la infancia del ceramista en Khunkhu Liki Liki.
Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF)



1. Zacarias Melendres
2. Victoria Lifonso
3. Silverio Melendres Lifonso
4. Mercedes Calle
5. Mistura Melendres Calle
6. Eliodoro Melendres Calle
7. Laureana Melendres Calle
8. Florentina Melendres Calle
9. Saavedra Melendres Calle
10. Atanacia Quizo
11. Clara Flores
- 12. Walter Melendres Quizo**
13. Alicia Melendres Quizo
14. Betaa Melendres Quizo
15. Salustino Melendres Quizo
16. Graciela Melendres Quizo
17. Pascuala Melendres Quizo
18. Rodolfo Melendres Quizo
19. Eloy Melendres Quizo
20. Ana Rogelia Melendres Flores
21. Ivan Canelas
22. Glora Melendres Flores
23. Alberto
24. Jhonny Melendres Flores
25. Juan Carlos Melendres Flores
26. Alberto Melendres Flores

Figura 4: Sistema de parentesco de la familia de Walter Melendres.
Fuente: Elaborado por Milton Eyzaguirre (diseño de Tania Prado).

Restos arqueológicos, cerámica aprendiendo desde wawa

En la memoria oral de Khunkhu Liki Liki, transmitida de padres a hijos, las prácticas de elaboración de la cerámica y su significado ritual, relacionado con los elementos naturales como la tierra, el agua, el aire y el fuego, estaban invisibilizadas. Estos elementos, sin embargo, desempeñaban un papel fundamental en la creación de la cerámica, siendo parte integral del proceso de manufactura.

Este espacio territorial era tan abundante en restos arqueológicos, que sorprendía aún más su silencio. La Colonia y la República se habían impuesto de sobremanera y coartaron las técnicas de elaboración, la reproducción, la codificación y decodificación de estas imágenes y sus contenidos culturales en la memoria oral, el proceso de modernización tenía un horizonte civilizatorio diferente al andino, que provocaba su condena y olvido.

En el tiempo de siembra, entorno al *jallu pacha* (“tiempo de lluvia”), se empleaba la yunta para los cultivos. En esta época aparecían piedras grandes, cerámicas, restos óseos, etc., que comúnmente eran llamadas chullpas porque acompañan a los enterramientos. Las piedras tenían el tamaño de una mesa de aproximadamente 2 x 1 metro; y los comunarios se preguntaban “¿qué exactamente eran esas lozas líticas?”. La respuesta salió a la luz cuando su *tata* (“padre”) y su *auqui* (“abuelo”) levantaron las losas y por debajo, muy adentro, encontraron *chullpanaka*, esqueletos de humanos en posición fetal.

Junto a estos restos humanos encontraron diferentes cerámicas que habían sido enterradas por nuestros antepasados del tiempo del *nayra pacha* (“tiempo de los ancestros”); en esa ocasión lograron sacar un *kiru* (“vaso ceremonial”) y un *puku* (“olla”), ambas bien elaboradas, decoradas..., delicadamente pintadas. Sin embargo, nadie en el pueblo sabía cómo se hicieron esas piezas fabulosas. Se había perdido la tecnología y sabiduría ancestral. La Colonia hizo su papel. Con la extirpación de idolatrías se exterminó también la relación y conocimiento de tecnologías que aprovechaban el uso de los elementos naturales, es el camino al etnocidio: la muerte inminente de la cultura estaba trazada.



Figura 5: Walter Melendres junto a sus hijos.

Fuente: Walter Melendres y Archivo MUSEF.

En ese tiempo, el abuelo Silverio inteligentemente comenzó a cuestionarse y buscar respuestas a sus preguntas:

—¿Cómo estará hecha la cerámica?, ¿quién la habrá hecho?, ¿cómo será esta pintura?

Analizando los suelos circundantes de su entorno, el abuelo encontró diferentes tonalidades de color. Esa era la pintura que había sido utilizada siempre, desde tiempos antiguos, desde el *nayra pacha*. El barro tenía variaciones en rojo, ocre, negro, blanco...

—Así está pintado, pintaremos así —decía el abuelo Silverio—. ... ¿y cómo será así de suave? —se preguntaba—. Bien suavito era —decía, refiriéndose a la pintura y de esa manera pintó con la uña y con la uña quedó hueco, y por eso utilizó el hueso, la *wich'uña*.

La *wich'uña* es un instrumento de hueso de llama que sirve para tejer en telar horizontal, y que en este caso particular también se adaptó muy bien para la pintura en cerámica.

En 1932 el abuelo Silverio descubrió cómo estaba hecho el barro y la cerámica tiwanakota, piezas del tiempo de las chullpas. Y empezó a elaborar arcilla para adornos; esta tarea tenía el objetivo de igualar la capacidad técnica y tecnológica de las piezas de cerámica elaboradas en el período Prehispánico.

—El abuelo nos decía: “no van a alzar, siempre”. A la gente de la comunidad le decía que no alcen, siempre. Porque quien alce a su cuerpo iba a entrar y entrando “a tu cuerpo te vas morir” —decía.

En ese tiempo, entre los años 1940 y 1950, la gente era muy respetuosa de la cultura material, de los enterramientos y de los utensilios antiguos.

—Decían que no tenían que mirar, [era] como mirando una víbora, se asustaban y respetaban y no alzaban nada...

En 1970, cuando Walter tenía diez años, varios turistas extranjeros llegaron a la zona de Khunkhu Liki Liki, y no respetaron las instrucciones del abuelo Silverio. El *achachi* había cuidado celosamente esa riqueza arqueológica, y fue en vano, porque los foráneos se aprovecharon del lugar, de este celoso cuidado. Llegaban en movilidades y recogían la gran cantidad de restos de cerámica, líticos y metales, que estaban desparramados por el suelo.

—Había buenos materiales, entre *phich'is*,¹ piedras y cerámica... y los gringos,² al recogerlos, no han muerto, hemos dicho. Han recogido y repetíamos, sin explicación alguna, “no han muerto los gringos”, diciendo.

Además, estos extranjeros se aprovecharon porque en la comunidad no se hablaba el castellano, solo utilizaban el aymara y los comunarios no entendían lo que decían y qué querían. Por esta razón se aprovecharon y sustrajeron esta herencia cultural. Pero una vez que los comunarios se dieron cuenta de las malas intenciones de los turistas, tomaron acciones para precautelar esta riqueza arqueológica.

1 Prendedores metálicos de oro, plata o cobre que se colocaba en el aguayo o *llixilla* para sujetarla de la parte inferior del hombro, cerca al pecho, y tenía la prenda colgada por la espalda.

2 Persona extranjera, generalmente de Estados Unidos o Europa, que no habla un español fluido y cuya característica visual es tener la piel blanca y vestir de forma diferente.

—A unos diez metros de distancia de la casa hemos enterrado todo lo recogido, hemos ocultado..., había muy buenas piezas arqueológicas. Cuando el gringo ha llegado le hemos mostrado [lo que quedó], “así es”, diciendo en aymara, y como no entendían, cuánto nos habrán dicho de dinero y como nosotros no conocíamos el dinero hemos alzado las dos manos y nos ha pagado unos trescientos o cuatrocientos. Así hemos vendido y al abuelo le hemos engañado, como no sabíamos, entonces así hemos hecho.

Dos años después, en 1972, Walter había mejorado mucho su técnica en la elaboración de animales en barro. Los gringos los veían jugar con estos materiales y se sorprendían por la calidad del trabajo (que era excelente), fotografiaban vacas y llamas terminadas. Preguntaban si estos niños aymaras habían elaborado estas piezas, y se sorprendían con la respuesta, evidentemente estos infantes elaboraban estos animales de barro con una ductilidad y experticia heredada de los ancestros. En ese tiempo ya entendían el castellano y explicaban que ellos elaboraban las piezas.

—Así haciendo, yo ya era diestro, ya estaba acostumbrado.

—¡Tan chiquitos, qué bonitos, con lluchito y ponchito! —decían los gringos.

—Y nos decían si podíamos vender y le dijimos que sí, y esas llamitas todo hemos vendido. Ahí hemos conocido el dinero y les hemos dicho “llévate”. Como si fuera papa le hemos entregado, así se han llevado; y viendo el dinero hartos hemos hecho, ya no queríamos cuidar los animales. Hemos hecho vacas, querían más las llamas para comprar, no tanto el asno, así hemos aprendido.

Un año después, el papá de Walter, Saavedra Melendres, le dijo que la cerámica que hacía no era ni para jugar ni para vender. Ese material debería ser para sus hermanos menores. A sus 14 años seguía vendiendo la cerámica cocida, pero sin pintar.

En 1975 el trabajo sobre la cerámica tiwanakota fue perfeccionado por el abuelo Silverio. Tuvo tanta dedicación que hizo los acabados con hueso, pero después desechó esta “herramienta” porque el terminado no le parecía lo bastante fino y lo reemplazó con una piedra pequeña y lisa para hacer la *llunkuna*, que es el bruñido, o también se usa *p'uqhi*, esto para pulir.

La cuna del hombre americano

Arthur Posnansky, ingeniero alemán, había trabajado a comienzos del siglo XX en Tiwanaku y realizó estudios arqueológicos y de ingeniería civil, además fotografió y dibujó los restos líticos y los tiestos en cerámica que fueron encontrados en el valle. Todo este trabajo fue reflejado en el libro *Tiwanaku: la cuna del hombre americano* (plasmado en dos volúmenes y cuatro tomos). El abuelo Silverio consiguió el libro, el cual le sirvió para complementar sus conocimientos en el trabajo de cuidador, de funcionario del museo.

Tiwanaku: la cuna del hombre americano provocó en Walter un fuerte impacto emocional que marcó definitivamente su vida intelectual. Esta herencia que recibió del abuelo Silverio fue muy significativa, porque este libro le sirvió como base para realizar sus futuros trabajos. Walter recuerda los tomos que lo conforman como “grandes y pesados”.

—Cuando he visto me he sorprendido mucho, a eso me aficioné, ya no quería pastear las ovejas... tenía mi mente muy vivaz y comenzamos a vender réplicas. Cuando el gringo venía, preguntaba: “¿es original o ustedes hacen?”. “Porque si es original con precio caro les

vamos a comprar”, nos decía y “si ustedes hacen el precio es mucho menor”. Después mi papá ha hecho, y nos decía “el original no podemos venderlo”, y en las chullpas hemos buscado y mejores han aparecido y lo ha escondido mi papá..., el abuelo ha escondido y “de esto vamos a copiar”, dijo, y “vamos a vender como original revolviendo y enterrando en la tierra”. Porque cuando lo limpian la tierra de la cerámica dicen que es original a los gringos, y como es tontito el gringo, “es original”, diciendo, lo limpian bien y bien caro lo vendíamos.

De esta manera, Walter y sus hermanos aprendieron a realizar la cerámica bajo la dirección de su papá, que también era muy hábil en las tareas de modelado de los tiestos:

—Así hemos aprendido y yo era feliz, practicando aprendía.

Por esa época había muchos gringos en Tiwanaku y la demanda de productos cerámicos era elevada y tuvieron la grata idea de realizar diferentes modelos.

Una vez terminadas y cocidas las obras, entonces se procedía a colocar la iconografía, igual a la tiwanakota. La pintura era de colores terrosos naturales, usados originalmente con barro de color blanco, negro, café, rojizo, anaranjado, rosado, plomo.

Los centros urbanos parecían también buenos espacios de comercialización y por esta razón pensaron que en la urbe paceña podría venderse esta cerámica. Les informaron que no podían vender piezas originales de Tiwanaku porque estaba prohibido hacerlo. Los Melendres explicaron a sus interlocutores que las piezas de cerámica eran réplicas elaboradas en su comunidad. La calidad de producción era de muy buena manufactura y les permitieron ofrecer estos productos, los cuales comenzaron a venderse rápido. Esta iniciativa se difundió en la comunidad y como resultado de ello alrededor de diez personas aprendieron el modelado de la cerámica, entre jóvenes y tíos.³

Arte de exportación

Las tiendas de comercialización de artesanías para turistas comenzaron a comprar los productos y se interesaron por el origen de estos modelados en cerámica. Recuerda Walter:

—Khunkhu Liki Liki, en el municipio Jesús de Machaca —le habremos dicho.

En esa época el uso del teléfono era muy restringido, solo estaba habilitado para espacios urbanos, pues era muy costoso y había que comprar una línea telefónica; no había celulares como ahora y por esta razón era imposible comunicarse con ellos. Los comerciantes deseaban visitar la comunidad y Walter les explicó la forma de llegar:

—Era un día de viaje ir hasta la comunidad bajando la apacheta también, era bien sufrido el viaje.

De esta forma, se desplazaron para saber un poco más de la comunidad. Actualmente es mucho más fácil movilizarse, pues se llega a Guaqui y de ahí a Jesús de Machaca; la mayor parte del camino está asfaltado y el viaje dura más o menos dos horas y media, y no todo un día como en el pasado. Cuando llegaron, los comerciantes le preguntaron a Walter:

3 Los términos “tío” o “tía” se utilizan para referirse a las personas mayores que merecen respeto. Además, forman parte de los sistemas de parentesco, pues a pesar de no componer la familia nuclear, constituyen real o simbólicamente la familia ampliada. Actualmente se puede utilizar “tío” o “tía” para referirse a personas foráneas que visitan la comunidad.

—¿Cómo han aprendido a realizar la cerámica?, ¿quién les ha enseñado?

La respuesta era inmediata:

—Silverio Melendres, en la década de los 30, ha descubierto la cerámica y comenzó a cuestionarse y encontrar respuestas, tarea que antes estuvo en un mar de indagaciones, investigaciones, pruebas, errores, aciertos... conocimientos heredados a sus hijos y nietos.

Con las interrogantes ya resueltas, los comerciantes ofrecieron contratos de trabajo, más o menos entre 1975 a 1976, para la elaboración de cantidades mayores de tientos que mantuviesen las figuras e iconografía tiwanakota. Ulteriormente, una empresa llamada Comité Boliviano de Fomento Lanero (COMBOFLA, creada en 1962), hizo un contrato con una distribuidora en España y empezaron a realizar pedidos de 300 unidades de cada figura, por ejemplo, platos, kirus, pumas (trimaterios para la *koha*), cántaros, yuros, ceniceros, etc. Sin embargo, las diez personas especialistas de la comunidad no eran suficientes para este trabajo, y se tuvieron que reunir con otras de la zona para comenzar la enseñanza, pues necesitaban mantener la calidad de su producción. Cada una fungía como maestro especialista. En total se sumaron 100 personas.



Figura 6: Trimaterio o sahumador de estilo tiwanakota.
Fuente: Fotografía de Gabriela Berdeja (Archivo MUSEF).

En Machaqa todas las familias vivían del cultivo y del ganado, actividades que requieren, incluso en la actualidad, mucho esfuerzo y sacrificio. Además, dependía mucho de los riegos por secano y las condiciones climáticas. El cultivo que se realizaba más o menos en octubre y noviembre podía sufrir por la ausencia de lluvias, la llegada de la helada⁴ o la granizada. Los productores debían salir a cualquier hora del día o de la noche para proteger los cultivos con una serie de rituales, utilizando también el fuego en los linderos agrícolas.

Los comunarios comenzaron a ocuparse en la elaboración de la cerámica, que los alejaba a exponerse a los cambios climáticos. El ceramista tenía muchos más beneficios, y debería ser por el lapso de 10 años, de acuerdo al convenio con los gringos. Walter pensaba: “Tenemos tan lindo trabajo dentro la casa..., bien felices trabajaban todos; hasta yo me he entrado, ya hemos agarrado el contrato”.

Cada uno de los ceramistas se comenzó a especializar en la elaboración de una forma y se hizo una lista con el producto que cada uno debería entregar por el lapso de ocho meses, al cabo de los cuales deberían enviar 2.000 piezas de cerámica. Las instrucciones para trabajar los tiestos debían cumplir ciertos parámetros, según comenta Walter:

—“No muy sencillos, bien rojitos van hacer”, nos dijo... y esos rojitos estaban crudos, no estaban bien cocidos, nos dijo: “que no estén bien cocidos”, y así hemos hecho.

Proceso de elaboración

La elaboración de la cerámica en grandes cantidades requiere de procesos industriales, factorías con las cuales no se contaba en la época. Además se necesitaba tiempo para la producción de la gran cantidad de tiestos requeridos. Inicialmente se buscaban los yacimientos de arcilla, luego se sacaba el barro y se lo hacía secar para que disminuya el peso y se llevaba cargado en burro. Como en el pasado, los procesos se siguen realizando de la misma forma.

Una vez en los talleres improvisados, los fragmentos de barro se muelen en batán, luego se tamiza el polvillo de la tierra para eliminar las piedritas y basuritas, porque debe ser similar a la leche en polvo o harina, sin ningún cuerpo extraño.

Terminado este proceso se realiza el *llinki* (“arcilla remojada”) por unos días y después se hace secar, se amasa con los pies de un lado para el otro en un proceso que implicaba sacar las burbujas de aire que quedaban en la masa de barro. Después se comienza a manipular con las manos.

En esa época, cuando se realizaban estos trabajos para enviarlos al extranjero, ninguno de los comunarios conocía el torno ni el molde, herramientas fundamentales en cualquier factoría de cerámica. Pero estas falencias se reemplazaban con la capacidad manufacturera de estos artistas.

—Todo con la mano, ya sean vasos-kirus, platos-chuwas, todo lo hacemos con la mano. Con cuchillo también raspamos, los cuchillos no sabemos de dónde comprarlos, nosotros no más nos fabricamos nuestros cuchillos, del suncho. Un tío ha llegado y él sabía, pues, con la

4 Fenómeno climatológico que tiende a congelar el rocío matutino que reciben las plantas, y esto produce el quemado de las hojas y la muerte de la planta. Para evitar su llegada los *kajcha qamanas* (qamanis), o alcaldes agrícolas, deben pernocar toda la noche y ahuyentar la llegada de la helada por medio del uso de wichi wichis, *korawas* u hondas ceremoniales. También, y producto de la modernidad, se suelen usar dinamitas. Este cargo es muy complejo porque la persona encargada debe cuidar todos los cultivos agrícolas de la comunidad.

lima y a mano hacía los cuchillos... y el barro en el cuero de la llama pisamos, no conocemos otra tela para hacer eso y lo ocultamos bien para que no seque.

Al cabo de un tiempo llegó una movilidad con los extranjeros para verificar el trabajo y adelantar el pago. Los gringos preguntaron:

—¿Sirven para tomar cafecito las tazas?

La respuesta fue positiva, y aclararon que el florero también servía para colocar las flores con agua. Luego continuaron con el trabajo porque se había pagado por adelantado, pero los contratistas debían todavía la otra mitad del acuerdo.

De esta manera, terminaron el trabajo, 2.000 piezas de cerámica que fueron embaladas en doble papel periódico y luego colocadas en cajas de madera que se sujetaron con sunchos. Luego se cargaron en dos camiones, se remitieron a La Paz y posteriormente al aeropuerto, con destino a España.

De acuerdo a las conversaciones previas el contrato, podría extenderse por lo menos diez años, hasta 1985 y con modelos diferentes. Muchas personas en la comunidad comenzaron a realizar otros planes. La gente decía, según Walter:

—Con este dinero que ganaremos, voy a comprarme casa, auto, ya no voy a cultivar ni cuidar animales. Aquí está la ganancia, bien está el precio, porque una sola pieza nomás podría costar entre cincuenta, sesenta, setenta, noventa pesos bolivianos.

Después de un mes de haber realizado la entrega del primer lote, los hicieron llamar a una reunión de emergencia. Walter tenía dieciséis años y el encargado de gestionar el trabajo era don Félix. Entonces les hicieron el siguiente reproche:

—¿Qué pasa, señores? Nos están engañando. Lo que están haciendo no sirve ni para tomar café, ni el florero para el agua. ¿Cómo van hacer así, pues? Con el periódico bien han envuelto, pero la tinta ha pintado toda la cerámica.

La descripción de Walter sobre este momento inconveniente, y que marcó su vida, fue muy explícita:

—Con la pintura del carbón del periódico todo se había manchado; negro y feo había llegado. Por la premura del tiempo también se remitieron trabajos sin cocer bien, se calentó el horno a unos seiscientos o setecientos grados centígrados, para que permanezca la superficie roja como había pedido. Normalmente el proceso de cocción de los tiestos debería llegar a mil o mil doscientos grados centígrados para este tipo de cerámica.

El 70 % de toda la entrega se había fragmentado en el viaje y solamente el 30% llegó en buenas condiciones. Pero por el proceso de elaboración, principalmente por la deficiente cocción en el horno, estas no servían como piezas utilitarias. El nexo económico comenzó a tambalearse y se fragmentó completamente. El gringo estaba muy enojado:

—No sirve para utilizar... hasta aquí no más, ya han perdido. El gobierno boliviano ha quedado mal y ustedes, de provincia, también han quedado mal, sin trabajo se han quedado, ya no se puede más.

Los comunarios trataron de aplacar los ánimos exaltados, como comenta Walter:

—Hemos rogado para trabajar, con palabras casi llorosas le dijimos que íbamos a mejorar, afirmando que queríamos trabajar, ... “vamos a mejorar”, le hemos dicho.

Una señora, al ver la plática en la que estaban a punto de perder el nexo económico, les mostró un vasito y les dijo:

—¿Acaso no pueden hacer así?

La señora les expuso los detalles del vaso que por dentro estaba vidriado⁵ y por encima mantenía los tintes naturales argumentando que ese vaso era utilitario, a pesar de ser también suntuario.

Para esa tarea, según las explicaciones, se debería comprar un horno eléctrico, horno a gas u horno a petróleo para llegar a las temperaturas necesarias para la cocción de la cerámica, no un horno común y corriente. La situación en el área rural para esa época, década de los 70, era precaria, no había estas instalaciones e informaron que ni siquiera conocían la luz eléctrica, es decir, no se podía acceder a estas bondades de la modernidad. La respuesta fue categórica

—Entonces pues jódanse.⁶

El deseo de hacer el vidriado como acabado de pintura en la cerámica era grande, pero las limitaciones técnicas eran aún más grandes. Todos los comunarios se retiraron muy tristes, y tuvieron que retomar los contactos con las tiendas paceñas ubicadas en la zona céntrica de San Francisco⁷ para vender sus productos.

En 1976 había muy pocos centros de venta de cerámica, solamente siete en la ciudad de La Paz. Para este tiempo ya habían aprendido a realizar las vasijas 100 personas de la comunidad, generando una competencia casi brutal entre los mismos comunarios. Inicialmente se vendían los diferentes tipos de cerámica a un promedio de 50 pesos bolivianos.⁸ Pero cumpliendo las leyes del mercado, cuando hay mucha oferta y poca demanda, los precios comenzaron a bajar. Como un agregado negativo a estas penalidades a los comerciantes no les interesaba la calidad y paulatinamente comenzaron a adquirir las piezas en 30, 20, 15, diez y hasta cinco pesos bolivianos.

El proceso de elaboración de las cerámicas es complejo, y no se podían vender a esos costos. De esta manera, varios comunarios comenzaron a cambiar de rubro y algunos ingresaron a trabajar a la policía o al magisterio. Como unos 20 jóvenes entraron a trabajar a diferentes unidades educativas. En esa época se podía entrar fácilmente al magisterio como maestros interinos, porque lo único que te preguntaban era tu profesión o formación laboral y como el proceso de elaboración de la cerámica no se enseñaba en ningún lado, entonces era relativamente fácil ingresar a los núcleos educativos rurales. Muchos permanecieron en estas tareas

5 Vidriado es una técnica alfarera que consiste en colocar, en las piezas de barro, una especie de capa, que al momento de cocción se convierte en impermeable y brillante. Pueden usarse diferentes metales oxidantes como plomo, cobre, estaño, zinc, bario, litio, etc., dependiendo del lugar donde se pueden encontrar estos yacimientos o comprarlos.

6 En este contexto este término no tiene su significado real relacionado con las prácticas del coito. Está más bien relacionado a expresar de forma grotesca que no hay solución a un problema y esto te puede acarrear problemas.

7 Esta se ubica en la Zona Central y turística de la ciudad de La Paz, en torno a la iglesia de San Francisco.

8 Esta es la medida monetaria y el nombre de la moneda en Bolivia vigente entre 1963 y 1986.

inclusive hasta llegar a la jubilación. Otros, muy jóvenes, se fueron a los Yungas al cultivo de cítricos y posteriormente de la hoja de coca. Los pocos que se quedaron para hacer cerámica vendían su trabajo a precios muy irrisorios.

Desafíos de vida

La vida es un cúmulo de sorpresas y posibilidades y depende mucho de varios factores sobre cómo se debe trazar nuestros destinos; por esta razón las decisiones que se toman son determinantes. Walter pensaba de día y noche sobre los acontecimientos negativos.

Ante este panorama tan adverso se tuvo que tomar la decisión de hacer muy bien la cerámica, por eso Walter afirmaba:

—Voy a hacer bien, bien voy a hacer cocer.

El objetivo era seguir vendiendo, luchar contra el desánimo para vender los animalitos de cerámica a los gringos. Era urgente comenzar a ganar dinero, porque en ese tiempo las condiciones económicas no eran favorables para su familia.

La familia Melendres tenía varios miembros, todos menores a Walter y las condiciones de alimentación eran extremadamente básicas.

—Como grada somos pues, como zampoña; y me di cuenta que mi mamá ya no se alimentaba bien, sobras no más al parecer comía.

Ser una familia numerosa implicaba mayor consumo de alimentos y decidió trabajar y vivir solo. Se alejó de la familia, de su papá, mamá y hermanitos. Aprovechó que su abuelo tenía una casita y, a partir de ese momento, comenzó a autoabastecerse, comprar ropa y cocinar para él, dormía y trabajaba solo. Esta separación le permitió madurar su trabajo y hacer buenas piezas, superando la calidad de sus *jilatanaka* (“hermanos”) de la comunidad.

Este trabajo fue llevado a las tiendas de San Francisco en La Paz y los vendedores reconocieron que su calidad había mejorado.

—Bien cocido está, les he dicho —decía a los vendedores, recordando el conflicto que tuvimos y cómo nos llamaron la atención y cómo han reñido al tío porque los tiestos no tenían buena cocción.

La primera vez que recibieron esta cerámica lo hicieron con mucha susceptibilidad, según cuenta Walter. La dueña de la tienda hizo repiquetear la superficie de la cerámica como si fuese una guitarra; usando las uñas golpeaba suavemente y escuchaba cómo resonaba..., segundos de zozobra y la aprobación fue inmediata y le dijo que debería volver en un mes, con variados trabajos. Posteriormente, comenzó a reconocer el valor de su manufactura.

—Bonitos los va hacer, porque del Pablo no sale, del Porfirio no sale, de otros que hacen no sale rápido. Lo tuyo rápido se vende —me dijo.

—Estas palabras me pusieron muy feliz, y pregunté si los resultados deberían ser como la cerámica de tonos grises. La respuesta fue inmediata “sí, como los grises, los pumas bonitos vas hacer”.

Con las ganancias poco a poco mejoró su situación, compró alimentos, ropa, las cosas que le hacían falta. Para 1977, a sus 17 años, estaba en la escuela.

—Mayorcito he entrado a la escuela, a quinto básico.⁹ Ahora a mi edad ya salen bachilleres, pero con ese dinero ya se podía estudiar. Los profesores rurales de las estancias bien se viven, con buena ropa y comida se cocinaban en anafre.¹⁰

Viendo esta forma de existencia, Walter tenía clara la forma de vida que quería, su anhelo era vivir como los profesores rurales. Reflexionaba y pensaba que no iba a ser como su padre, no quería laburar en la chacra, ni pensar en cuidar animales.

El valor del barro

No tenía compromiso ni de amistad, ni de enamoramiento, ni nada parecido con ninguna *tawakunaka*,¹¹ tampoco tenía deudas. Su trabajo le permitió pensar en el futuro, el cual se pintaba prometedor, pues pretendía estudiar y profesionalizarse como maestro.

En algunas zonas andinas, los hijos piden un terreno a los papás para realizar sus propios cultivos agrícolas y el cuidado de rebaños. Sin embargo, Walter en su pensamiento afirmaba que no iba a pedir ningún terreno a su padre. Así se sentía feliz y realizado, aunque eso no quiere decir que no tuviese mayores objetivos. Al respecto, decía:

—Como un águila que extiende las alas y vuela feliz, así sentía mi vida, como si todo mi destino fuera mío. En lo profundo de mi ser era consciente que esta linda vida me daba mi trabajo.

La vida de Walter giraba en torno al barro, un elemento omnipresente en su entorno. El barro de la estancia de su abuelo se utilizaba para crear cerámica, y también se empleaba para obtener pintura natural. Incluso el horno para cocer la cerámica y la casa donde vivía estaban hechos de barro. Además, la taquia¹² para cocinar se obtenía del mismo entorno, lo que demuestra la importancia fundamental del barro en su vida diaria.

—Con el barro no más me he hecho hombre. Y me sentía muy agradecido.

Nuestros antepasados, los tiwanakotas, los aymaras, los inkas dejaron este legado, un conocimiento de técnicas y tecnologías sobre el tratamiento de los diferentes tipos de barro para la producción de la cerámica que se fue perdiendo, producto de los procesos de colonización o invisibilización y —posteriormente— la inserción a los latifundios en el período republicano.

Los antiguos habitantes construyeron, en base al barro, chullpares, ollas, platos, vasos, hornos, fogones (*kheri*), etc. En Khunkhu Liki Liki se veían estos restos materiales en diferentes lugares y Walter tuvo la idea de comenzar a reconstruir el uso del barro para mejorar sus condiciones de vida. El objetivo sobre su anhelada formación profesional de maestro se

9 Hoy es quinto de primaria. El promedio de edad para ingresar a este curso es de diez años, aproximadamente.

10 Cocinilla portátil de una altura aproximada de 30 cm. Funcionaba a kerosene, pero se calentaba inicialmente con alcohol. Posteriormente —en base a una bomba que se encontraba en su soporte inferior y que contenía el combustible— se accionaba para alimentar el fuego. El anafre servía para cocinar.

11 Mujeres solteras, denominadas también como cholitas.

12 Excremento que sirve como combustible para cocinar.



Figura 7: Vaso de estilo tiwanakota.

Fuente: Fotografía de Gabriela Berdeja (Archivo MUSEF).

vinculaba a que el barro le proporcionaba el dinero, y generar un proceso de transformación a partir de la cadena operatoria era el eslabón para obtener mayores recursos.

En los cultivos se debería esperar el regadío por secano o bien construir canales y acequias para reconducir el agua, tarea que se hacía por turnos en la comunidad. Tener ganado implicaba hacer muchos esfuerzos y sufrimiento en su cuidado, principalmente en época de frío. Realizar tareas con barro era una labor más dúctil, y con mejores resultados económicos, porque durante el lapso de cuatro años, hasta los 19, Walter había logrado trabajar en este menester con buenos resultados para su familia y su persona.

Cuando te cortan las alas

El trabajo con la cerámica era prácticamente exitoso. Así lo afirmaba Walter:

—Como si estuviera volando, feliz, así me sentía. Pero de repente, como cuando el águila se precipita al suelo sin alas, sin nada, así me sentí porque comenzaron a llegar calamidades. Primero, mi mamá falleció un jueves con el parto de su octavo hijo, pero mi hermanita sobrevivió al alumbramiento. Como si los infortunios se aglutinaran en torno a mi familia, a la semana siguiente, el mismo jueves, mi papá también pereció. Cuando yo tenía 19 años quedamos huérfanos. Mis alas habían sido cortadas por el destino adverso, todo se oscureció para mí, ya nada de los proyectos trazados se realizarían, ni siquiera podría estudiar. Mi papel en la familia se había transformado rotundamente, pues de hermano mayor pase a ser, a la vez, padre y madre de mis siete hermanos menores.

Ante tales adversidades, la comunidad quería ayudar.

—¿Qué vamos hacer ahora? ¿Huérfanos también son? ¡Ayudaremos!

Como se hace en estas ocasiones en las zonas andinas, se pretendió desmembrar a la devastada familia. Uno de los comunarios dijo:

—Yo me llevaré a un chiquito.

No importaba a cuál, y así sucesivamente surgieron otras voces que decidían unilateralmente el futuro de la familia. Otros dijeron:

—Yo al Rodolfo.

—Yo al Pascual.

—Yo al Salustio.

Walter estaba anonadado y les preguntó qué iba a hacer él.

—Tienes que cumplir como comunario —le dijeron—. Como función social hay que hacerse cargo. ¿Quién va estar en tu terreno? Tú no más tienes que cumplir porque han fallecido tus papás.

Es decir, estaban decidiendo, además de fragmentar a la familia, cuál tenía que ser el futuro del terreno. Walter, cargándose de valor ante esta situación muy inusual y pensando en el futuro de su familia, inmediatamente respondió:

—Tengo diecinueve años, debo ir al cuartel.

La comunidad se opuso rotundamente. No querían que haga el servicio militar y agregaron que debería casarse:

—¿Quién te va visitar? ¿Quién te va ir a ver en el cuartel? Más bien a vos con una mujer mayor te vamos a casar, con una mujer madura. Con ella vas a vivir aquí, bien vas a hacer aquí los trabajos comunales.

Fue impresionante la reacción de los comunarios, porque después decidieron quitarle todo a Walter porque lo vieron solo. La opinión era generalizada sobre el destino de los bienes de sus papás. Inclusive los pobladores ya habían escogido qué arrebatar. Este tema de decidir con quién tenía que casarse estaba sobrepasando todo límite de entendimiento.

—Tuve que obrar con cautela, aceptando todas sus propuestas. Simplemente pedí que me otorguen tres meses porque estaba muy sensible. “Peor voy a llorar yo”, les dije. Al cabo de este plazo les entregaría los animales y la producción agrícola, pero para esto deberían ayudarme a cosechar. Yo estaba pensando distinto dentro de mí... voy a recoger los cultivos y de escondidas voy a irme... estaba disimulando.

Los pobladores de Khunkhu Liki Liki aceptaron la propuesta de Walter, principalmente porque los fallecidos estaban todavía “frescos”, como argumentaron ellos. Es decir, había que tener respeto por los finados, dijeron:

—Entonces está bien. Como recién se están muriendo...

El panorama era desfavorable para toda su familia porque estaban a punto de perder todas sus pertenencias y de una forma muy extraña. Esta situación fue afrontada por la familia recogiendo la cosecha rápidamente, antes de los tres meses. De los ocho hermanos, la mitad ya podía trabajar en estas tareas, la otra mitad todavía eran pequeños. A pesar de esto, fueron un buen apoyo agrícola que permitió recoger los productos.

Nuestro viaje a La Paz

Faltando una semana antes de que se cumpla el plazo fatal otorgado por la comunidad y así repartirse todos los bienes la familia Melendres, Walter decidió trasladarse a la ciudad de La Paz, llegando a alquilar en un pequeño cuartito de 2 m x 3 m, ubicado por la avenida Kollasuyo. A las cuatro de la mañana, en un camión, los hermanos salieron a escondidas de la estancia. Se despidieron con mucha pena y dolor del abuelo Silverio, el descubridor de la importancia de los restos arqueológicos de las sociedades prehispánicas.

—El solito no más quedaba porque la abuela había muerto tiempo atrás —dice Walter—. Le dijimos al abuelo que estábamos yendo a trabajar a La Paz, y le explicamos que los comunarios querían desbaratar a la familia y separarnos, llevando a cada uno a diferentes hogares, tal vez como sirvientes.

Walter continuó contándole al abuelo que la comunidad se rehusó a que él vaya al cuartel y que además querían obligarlo a casarse con una mujer madura, que ni siquiera sabía cómo se llamaba. Tenía claro que los hermanos deberían vivir juntos, porque cuando crezcan, podrían recriminarle por su mal actuar.

—Vos no más quieres ese terreno, por eso nos has vendido a la gente —le dirían sus hermanos y Walter continuaba—: Además, con distintos pensamientos iban a crecer.

Si optaba por la decisión “de entregar a mis hermanos a mis familiares, en el futuro podía tener resultados nefastos, discordias con la familia y reclamos muy extremos, por lo delicado del tema”. Walter fue consciente de que no podía dejar a sus hermanos desprotegidos y sin las posesiones de sus papás. “Vayan, pues”, nos dijo el abuelo, y agregó las sabias recomendaciones:

—No van robar, ni van a flojear. Van a trabajar sin tiempo, así como dijo tu padre. Si la piedra hay que llevar a la sombra y bajar de la sombra, así hay que estar haciendo. Siempre hay que hacer algo, no van a estar así no más.

—Esas palabras del abuelo bien hemos recibido —dice Walter.

Por esa época, cuando llegó a La Paz, Walter tenía 20 años ya. “Mayorcito era”, como seguro diría. Conoció a un maestro albañil y casi de inmediato comenzó a trabajar en una empresa de construcción. Le explicó al contratista que era huérfano y tenía que mantener a siete hermanos menores. Entonces en la empresa se le asignó el cargo de portero.

—En ese tiempo era delito hacer trabajar a los niños —dice Walter—, y por esta razón yo solo debería laburar, era el único mayor de edad.



Figura 8: Los ocho hermanos Melendres en 1980.

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.

Las recomendaciones del abuelo Silverio habían calado hondo en la familia. Deberían estar siempre activos, no podían estar sin hacer nada. En la construcción había un montón de tierra y les pidieron “que despejemos el lugar”, y les iban a pagar muy aparte. Entonces “con toda la familia se logró este objetivo”.

Estuvo trabajando como portero por más de un año, lo cual les permitió subsistir e inclusive comprar ropa nueva, además de aprender a hablar el castellano.

De forma paralela, Walter aprendía la albañilería ávidamente hasta el golpe de Estado de García Meza el 17 de julio de 1980, cuando mataron a varias personas. El golpe provocó la paralización de las fuentes laborales. No había trabajo, no había comida. De esa manera, para obtener algunos recursos económicos, hizo adobes para la gente. Pero el trabajo era lento, pues no podía avanzar con la normalidad requerida a causa de las distancias que había entre su casa y los lugares de trabajo. Como eran tiempos de dictadura, Walter se desplazaba a pie. Mucho sufrimiento pasó la familia Melendres.

—Casi hemos muerto de hambre —dice Walter—. En el desayuno, almuerzo y cena comíamos sultana con pancito. Esto hacía llorar de hambre a las wawas. En el campo se comía pito,¹³ *phiri*¹⁴ y *allpi* (“lawá”), pero como estábamos en la ciudad no contábamos con esos recursos agrícolas. En ese tiempo me arrepentí de haber tomado la decisión de trasladarme a la ciudad. Entre lágrimas pensaba que hubiese sido mejor aceptar la oferta de separar a la familia y entregar a cada uno de mis hermanos a diferentes personas en la comunidad.

13 Se logra obtenerlo a partir de la molienda de la cañahua, es decir harina de cañahua.

14 Es producto de la molienda de la quinua, cebada o maíz (*sara*). Se hace hervir con sal y se coloca para su cocimiento a vapor. Es el mejor acompañante del desayuno o del té. Sustituido en la actualidad por el pan de trigo.

Periplo a Santa Cruz. La zafra

Una mañana radio Progreso anunció que se necesitaban varias personas para la zafra en Santa Cruz, porque nadie quería ir a trabajar.

—Era bien rogado.

La oferta era muy atractiva, pues ofrecían pasajes gratis, estadía y pago con un porcentaje de adelanto. Walter fue a preguntar al ingeniero, quien era el contratista encargado en La Paz sobre las condiciones laborales. Además, le explicó su condición familiar y si aceptaría que viajaran todos. La oferta era concreta, podían trabajar dos mayores de la familia y, a pesar de este inconveniente, el ingeniero aceptó y aseguró que en Santa Cruz había vivienda, agua y luz.

Una vez recibido el adelanto, los ocho hermanos emprendieron —en tres camiones—, el viaje con otras personas más. El camino a Santa Cruz, pasando por Oruro y Cochabamba, no era asfaltado, era de tierra y el viaje duraba una semana. Así eran antes los viajes al Oriente. Ahora dura dieciséis horas aproximadamente. Todos llegaron a la fábrica de azúcar y les invitaron té.

Después entraron al monte. En esa zona no había ni siquiera un campamento, y solamente les dieron un toldo para que armen una especie de carpa rudimentaria. Estas cubiertas eran para una familia nuclear compuesta por el papá, la mamá y un bebé.

—Recuerdo a don Fidel, que trabajaba hace algún tiempo en la zafra. Me dijo que aquí todos íbamos a morir, principalmente los menores; no había las condiciones necesarias para vivir, no tenían agua, ni energía eléctrica y la vivienda no cumplía las necesidades de habitabilidad. Mucha gente estaba durmiendo en esa incomodidad, la gran cantidad migrantes de las zonas andinas.

Entonces se dio cuenta que los habían engañado.

Don Fidel, junto con su esposa e hija, le propusieron huir de ese lugar. Esperaron el velo de la noche y después de la medianoche, a las 2 am, emprendieron el escape. Las 11 personas se desplazaron sigilosa y raudamente, pasando por una cancha gigantesca y luego llegaron al camino. Desconcertados, no sabían qué rumbo tomar. No sabían en qué dirección estaba la ciudad de Santa Cruz de la Sierra. Para ese tiempo el camino era asfaltado en este sector. Pasaron varios coches, pero ninguno paró para recogerlos.

Después de un tiempo largo de espera, una pequeña camioneta se detuvo y subieron desesperados pero emocionados. La sorpresa fue desagradable, el conductor nuevamente los llevó a la fábrica de azúcar. Al llegar fueron interrogados, interpelaron a Walter...

—¿Por qué te estás escapando?

—Me han engañado. Me dijeron que este lugar tenía todos los servicios y además un campamento para vivir y descansar.

—¿Y ahora qué quieres?

—Quiero volver a La Paz.

Luego le dijeron que para salir de ese lugar deberían devolver el adelanto, los pasajes, el viático. El problema era que ya no tenían el dinero. Se habían gastado todo en el viaje.

Walter se negó a trabajar en la zafra, en el monte. Aunque propuso que podía ocuparse de realizar tareas de albañil y con ese sueldo devolvería todo lo adeudado.

El conductor era el dueño del cañaveral, de nacionalidad peruana, llegaba a Santa Cruz de la Sierra en avioneta y de ahí se desplazaba en camioneta. Conversó con otra persona, que probablemente era su socio, y decidieron que los Melendres vayan hacia el sur, a San Aurelio. El lugar era totalmente diferente, tenían viviendas, agua, pila o pileta pública donde se quedaron a trabajar.

—Después que terminó la zafra hemos padecido de hambre. La comida se acabó porque ya no recibíamos un jornal.

Otra vez el dilema sobre el futuro familiar. No sabían a dónde ir. El dueño les propuso que se queden a trabajar en ese lugar. Walter estaba contratado como portero, además le informó que había varios tractores y que podía aprender a manejar, y utilizarlos en cinco hectáreas que le ofrecieron de regalo para sembrar arroz, maíz y verdura. “Para cerrar la oferta me proponía darme unas gallinas para criar”.

—Parecía una oferta muy favorable. Pensé inicialmente que íbamos a estar bien, tenía los tractores a disposición, pero pensando en mis hermanitos surgió la interrogante ¿no van a entrar a la escuela? En el monte no hay escuela y con el paso del tiempo mis hermanos me podrían cuestionar por qué había tomado la decisión de quedarnos en la zafra. También pensaba permanentemente en el abuelo Silverio, preguntándome, ¿cómo estará, va a morir solo? Eso no va a estar bien.

Una ladrillera

La familia decidió retornar a La Paz. Sabían que trabajo no les faltaría porque conocían de diferentes labores en cerámica que podría asegurarles un futuro.

En San Aurelio para siempre serían esclavos de la gente, de los dueños o del ingenio azucarero. Walter pensaba permanentemente “¿qué voy a vender? ¿Qué voy a hacer? Mi trabajo eso no más es por acá. Ahora, si vuelvo al pueblo, en el pueblo se vivía bien, del mismo lugar comíamos pescado, del mismo lugar tomamos leche”.

Con la decisión tomada, toda la familia encaminó sus pasos hacia Santa Cruz de la Sierra. No había ningún tipo de transporte, así que recorrieron largas distancias caminando de día y durmiendo en el monte. En la carretera se toparon con la fábrica de ladrillo Gambote, que en ese entonces se hacía a mano.

—¡Uta¹⁵ es lo que sabemos hacer!, y mis hermanos asintieron con la cabeza.

Inmediatamente pidieron trabajar en la fábrica y el encargado les dijo:

—¿Si te doy contrato, diez mil ladrillos me entregas? ¿Sabes hacer ladrillo?

15 Expresión común en varias localidades del departamento de La Paz para denotar sorpresa o afirmar una actitud.

Lo aprendido durante varios años, desde la infancia precoz, no se olvida, e inmediatamente contestaron que sabían hacer los ladrillos, inclusive ensalzaron su trabajo, cual panadero que alaba su pan, porque realmente tenían la experticia requerida y sabían lo que estaban hablando. Con las herramientas necesarias, como pala, picota y molde, comenzaron a trabajar. Los hermanos más pequeños colaboraron trayendo agua para hacer el barro.

El trabajo provoca un hambre feroz, y en plena ruta no sabían cómo abastecerse de alimentos, pero tuvieron mucha suerte porque en un pueblo cercano dos toros se enfrentaron a muerte y uno de ellos había muerto. Los campesinos subieron al animal a un carretón y lo llevaron hasta la fábrica de ladrillos y preguntaron si eran los huérfanos. Sorprendidos, los Melendres respondieron afirmativamente e inmediatamente recibieron como regalo toda la carne, con una sola condición:

—Deben devolver el cuero del toro sin ningún agujero.

Aclararon, además, que el vacuno murió en un enfrentamiento y su carne no se podía vender, y daba pena echarla a perder. Para los Melendres fue una bendición tener ese alimento a disposición y rápidamente la prepararon con sal para que se vuelva chalona. Lamentablemente, la otra mitad restante se tuvo que enterrar, porque no advirtieron que el olor a carne atraía a las víboras y deberían tomar sus previsiones.

—Hemos consumido ávidamente pues éramos ocho personas, pero además pensamos en que deberíamos acompañar la carne con otros alimentos. La mayor de mis hermanas menores tenía doce años, y nos informó que había visto, en una parcela cercana, yuca y cholo. Lamentablemente no teníamos dinero y tuvimos que robar esos alimentos. Nos remordía la conciencia recordando las palabras del abuelo Silverio que nos señaló que no deberíamos robar. La vergüenza se acrecentó aún más cuando nos enteramos que los cultivos agrícolas pertenecían a la persona que nos había dado la carne. Esa noche misma, sin cobrar por nuestro trabajo en la ladrillera, decidimos alejarnos del lugar en un camión grande, lleno de patos, y así nos dirigimos a Santa Cruz de la Sierra.

Santa Cruz de la Sierra

En la capital cruceña Walter comenzó a trabajar de albañil, con un sucrense, en el hotel Las Américas, que estaba en construcción, cerca al mercado Los Pozos. Sus tres hermanos menores fueron a vender jugo de lima, los cuatro más pequeños se quedaban en un cuartito chiquito que alquilaron. Con el trabajo de la zafra habían logrado adquirir una grabadorita, una cama y una cocinita, pero...

—El ratero se llevó todo, sin nada nos hemos quedado.

El dinero no alcanzaba a pesar de que trabajaban mucho, y por esta razón Walter decidió hablar con la señora que atendía en la tienda donde compraba pan todos los días. Le comentó de su precaria situación, cómo estaba su compleja situación con sus hermanos y las condiciones que los obligaron a salir de La Paz.

La señora le dijo que también era de La Paz, y que ella tenía un horno y una panadería. Le preguntó si sabía hacer pan, porque necesitaba un ayudante y su panadero era de avanzada edad, pero tenía mucha experiencia y necesitaba apoyo. Walter tenía tantas ganas de mejorar su situación económica que le dijo que aprendería rápido. Inmediatamente le hizo la oferta verbal, comenzaría ese mismo día a las ocho de la noche hasta las cuatro de la madrugada.

Descansaría cuatro horas y a las ocho de la mañana seguiría trabajando como albañil en el hotel. Uno de sus hermanos era muy inteligente. Walter tenía mucho apoyo de él porque trabajaba con la misma agilidad en la albañilería y en la panadería.

Además, la señora se compadeció de la precaria situación, porque ni cama tenían para dormir, y les ofreció un cuarto grande con un patio igualmente grande, aspecto que les favoreció económicamente, ya que paulatinamente las tareas se fueron acrecentando, pues sus hermanos comenzaron a hacer salteñas y venderlas.

—En la panadería rápido trabajábamos y el maestro bien nos pagaba. Como era mayorcito, descansaba, e incluso se dormía y nosotros avanzábamos el trabajo.

Como reconocimiento a este apoyo, el maestro les daba raciones de diferentes tipos de pan: coliza, sarna y marraqueta que podían vender, muy aparte de su contrato verbal con la dueña del horno. Además, el maestro les invitaba los panes que se deshacían al momento de la elaboración. En ese tiempo estaban muy felices porque comían y dormían muy bien.

En un feriado —no había actividades en la panadería ni en la albañilería— salieron a pasear juntos todos los hermanos y, caminando por la ciudad, pasaron por la avenida Cañoto. Ahí había una tienda grande de artesanías llamada Inka Products, similar a los negocios de La Paz. Walter quedó totalmente atónito porque pensaba que solamente en la capital paceña había estas tiendas donde se vendían productos para turistas.

—En mi familia, cuando mi papá vivía, nos transmitía un código de comportamiento para la vida: “a la gente se la saluda siempre; no hay que tener miedo, solamente hay que estar limpio, bien aseado, bien vestido y bien recortado el cabello; hay que hacerle frente a todo, sea grande o pequeño”. Recordando esta frase les pedí a mis hermanos que me esperen en la puerta y, a paso firme, entré en este establecimiento, sin tener miedo ni dubitaciones.

—Señora, buen día —le saludé.

—Buen día, ¿de dónde eres? —le respondió.

Le contestó que era paceño y la señora le preguntó qué ofrecía. Como Walter era hábil para el trabajo en barro le ofertó cerámica tiwanakota, y le explicó que elaboraba réplicas de pumas, kirus, floreros con figuras antropomorfos, principalmente *wako* retratos (“caras”).

La señora realizó constantemente viajes en avión a La Paz para comprar cerámica en cantidad, pero que en ese tiempo ya no había muchas variedades y por eso dejó de ir. También le explicó que transportar la cerámica desde La Paz era difícil por la fragilidad del material. A pesar de eso era un producto que se vendía rápido.

Walter le ofreció trabajar con ella y la dueña de Inka Products aceptó. Además, estaba intrigado sobre qué tipos de productos se podían elaborar. La señora inmediatamente comenzó a buscar en sus mostradores y sacó un azucarerito medio feíto. Se lo mostró y afirmó enfáticamente:

—Como esto quiero.

Su sorpresa fue infinita porque era una de las piezas que él había elaborado.

—Pero eso es mío.

La señora le miró profundamente a los ojos, interrogándolo con mucha extrañeza.

—¿Pero vos has hecho esto?

—Le dije que tome la pieza y vea la parte de abajo. Yo siempre colocaba una frase, “Hecho en Bolivia Walter”.

Le preguntó si él era Walter, y este afirmó con la cabeza. El contrato verbal se hizo de inmediato.

—Me haces quinientos pumas. Yo voy a ir en avión a traer..., no, macana. Mejor vos traé aquí.

Ese mismo momento Walter comentó con sus hermanos esa formidable noticia y tomaron la decisión de volver a la ciudad de La Paz.

—Aquí en Santa Cruz hay venta para la cerámica. Nosotros estamos trabajando y sufriendo como albañiles y como panaderos. E inmediatamente renunciamos.

En el hotel Las Américas le preguntaron qué había pasado y qué sería de sus hermanos si él renunciaba. Eran muchas explicaciones para responder, así que Walter les dijo que iban a vivir con su abuelo, sin decirles que iban a trabajar en la cerámica.

En la panadería también renunciaron. La señora, muy extrañada, les dijo que en ese trabajo estaban bien, que habían comenzado una buena vida. Disimulando que irían donde su abuelo, los Melendres volvían a su departamento. Regresaron a La Paz sobre un camión, en un viaje que duró una semana.

Servicio militar en La Paz

En 1981 Walter tenía 21 años y le faltaban por cumplir dos requisitos de vida: la escuela y el cuartel. No había terminado su educación, pero más urgente era entrar al cuartel, pues estaba al borde del límite de edad. “Cuando sea mayor ya no me van a recibir”, pensaba.

—Tenía un remordimiento..., pues no estaba cumpliendo con mis sueños cercanos.

Un día escuchó por la radio el llamamiento al servicio militar y decidió ingresar al cuartel. A sus hermanos los dejó en diferentes lugares y a sus hermanas en una pensión, como ayudantes.

Ingresó a los Colorados de Bolivia, guardia presidencial, en la ciudad de La Paz, y debería cumplir con un año de servicio. En el cuartel existen una serie de nombres para identificar a las compañías de 81 soldados. Walter integró la Compañía C, Cachorros Salvajes. En total eran como 700 soldados de diferentes lugares. En los días de visita Walter no tenía a nadie que “echara de menos” y no recibía a nadie. Los fines de semana de franco, que son los días de salida para visitar a los parientes y retornar a la casa, no sabía a dónde dirigirse. Lo más recomendable era visitar a sus hermanitos, por su puesto, pero no tenía dinero.



Figura 9: Walter Melendres en el servicio militar en 1981.

Fuente: Archivo MUSEF.

—No quería a ir “mano vacía” —dice Walter—. Lo mejor era quedarme en el cuartel y lavar mi ropa.

En el cuartel es común colocar sobrenombres o apodos, y al verlo lavar la ropa con tanto afán le pusieron el nombre de Moroco.¹⁶ Le preguntaron por qué no salía, y les dijo que la comida ahí era muy buena. Además, había 50 soldados, entre potosinos y orureños, que se quedaban de guardia en el cuartel porque no tenían familia en la ciudad de La Paz.

—No contaba con ningún apoyo familiar. Cuando eres huérfano ni los tíos te quieren ver. Yo los saludaba en la calle y me decían que no éramos parientes. No podía dejar a mis hermanos ni siquiera en la comunidad, porque la gente podía hablar de forma negativa, mucho miramiento hay. En la ciudad de La Paz conocí a otras personas con apellidos desconocidos que me ayudaron para cuidar a mis hermanos.

En el cuartel normalmente los antiguos y los instructores (sargentos, suboficiales, subtenientes, tenientes, capitanes, etc.) aprovechan de una forma u otra las cualidades o virtudes de los soldados en diferentes ramas, como albañilería, cocina, dibujo, mecánica, etc. En algunos casos para beneficio de la tropa o en otros para favorecer privadamente a los oficiales y suboficiales, siendo esto es lo más común.

En su cacha,¹⁷ por alguna razón extraña o accidente del destino, tenía un cenicero pequeño que no sabe por qué estaba ahí. Walter recuerda que habían pasado la instrucción

¹⁶ En aymara se denomina *murugu* a los objetos redondos, como las piedras, que sirven para moler algunos picantes como el ají, locoto, ulupica u otros. O bien para moler otros productos alimenticios.

¹⁷ Maleta de madera que emplean las personas que hacen el servicio militar.

diaria, en orden abierto (marchas, trotes, voces de mando, etc.). Al finalizar el día, les preguntaron qué sabían hacer o qué actividad realizaban en la vida civil. Varios de sus camaradas¹⁸ contestaron:

—Labrador, en la chacra trabajo.

—Yo soy mecánico.

—Carpintero.

Cuando le tocó el turno de responder le preguntaron enfáticamente:

—Y vos, ¿qué sabes hacer?

Le daba vergüenza responder “albañil”, pero Walter, que había trabajado jugando desde niño, tenía otra opción. Respondió unívocamente:

—Ceramista.

Era una tarea desconocida.

—¿Cómo es ceramista? —le preguntó el teniente a cargo de la compañía.¹⁹

Con mucho orgullo afirmó que tenía una muestra en ese momento. Pero la instrucción que le dio el oficial fue que le muestre la cerámica más tarde. Pasadas las horas, Walter logró nuevamente hablar con el teniente y le expuso la cerámica.

Algo frecuente en el cuartel era el maltrato constante, golpes, ejercicios, más golpes, descanso, muchos más golpes...; por esta razón, Walter decidió obsequiar esa cerámica para ganar su voluntad, con tal de no hacerse pegar. El teniente quedó muy impresionado. Le gustó el regalo. Para él era muy interesante y lindo.

—¿Tú has hecho? ¿Cómo haces?

A grandes rasgos explicó cómo extraían el barro de los yacimientos de arcilla. Contó que, con la mano, realizaban la manufactura y que posteriormente se colocaba a los hornos para su cocción. Luego se pulía y pintaba para, finalmente, vender el producto. La cerámica fue mostrada al coronel, quien le llamó inmediatamente.

—A ver, soldado, tú que has hecho esta cerámica, ¿puedes hacer platos planos? ¿Puedes hacer con cabezas de perrito agarrando una granada?

—Le dije que sí, y que si podía mostrarme una fotografía o ilustración. Inmediatamente desplazó su mano al bolsillo, sacó un papelito y pude ver el diseño. Era un trabajo fácil los veinte platos que requería el coronel. Luego me dijo que eran para él y si podían hacerse en una semana. Pero como en el campo era tiempo de cosecha, más o menos por mayo, y se estaba escarbando la tierra, le dije que tardaría un mes. El coronel necesitaba los platos para

18 Referencia militar que se usa para los compañeros que son soldados del mismo rango.

19 Grupo de soldados que se componen de 81 efectivos. En su interior están organizados por secciones y escuadras.

obsequiarlos, después de terminada la revista,²⁰ a una delegación con el objetivo de “quedar bien”. Los platos deberían tener la siguiente inscripción: “Regimiento Colorados de Bolivia. Infantería Cachorros Salvajes”.

Además, le dijeron que guarde bien sus cosas en la cacha. Le proporcionaron una licencia por ese tiempo y le dieron dinero para sus pasajes.

Se fue al campo, donde el abuelo Silverio, para escarbar²¹ oca, recogimos trigo y en una semana rápido hice los platos...

—¡Este sarnal!²² Va a su pueblo y grado le dan todavía, nosotros aquí tanto estamos sufriendo ni grado nos dan.

En ese tiempo gobernaba Bolivia un presidente militar, Celso Torrelío Villa (1981-1982). La dotación de ropa al regimiento Colorados era completa, desde calzoncillos hasta las mallas, jaboncillo, cepillo de dientes, pañuelo, incluyendo las indumentarias militares. “Parecían ricos”, eso les decían. Como formaban parte de la guardia del Palacio de Gobierno, entonces el trato se tornó más favorable hacia ellos, y esto era evidente, y con mayor énfasis en una dictadura militar.

Walter se quedaba los fines de semana a lavar su ropa y algunos de sus camaradas, al observar su rutina, y a cambio de dinero, le pidieron que también lavase sus ropas. Inicialmente trabajó para cinco soldados, luego para diez, 20..., hasta llegar a los 40. Por cada prenda cobraba un peso boliviano. La necesidad de salir de franco orillaba a sus camaradas a pedirle que lave sus uniformes. El pago debería estar acompañado con el jabón de dotación militar que tenía cada soldado.

Este trabajo era una buena fuente de ingresos económicos, con pingües ganancias porque en el cuartel había agua gratis y espacio para colgar y secar la ropa. Cada semana recibía como 80 pesos bolivianos de ganancia que posteriormente se fue acrecentando.

—Además, mis camaradas sabían también que era huérfano, no tenía ninguna visita y cada uno traía un pancito, un platanito, una naranjita, un platito, una galletita. Recibía mucha comida cada domingo y dinero también.

Walter comparaba sus ganancias con el Socorro, que es un estipendio económico que brinda el Estado para todos los reservistas cuando están en su servicio militar. En aquella época era de 18 pesos bolivianos, que se pagaba mensualmente. Es decir, que sus ganancias superaban en mucho este soporte económico.

Faltando tres meses para el licenciamiento,²³ Walter pidió permiso al coronel para poder ver a sus hermanos y visitarlos.

20 Es una especie de examen donde se demuestra todo lo aprendido en el cuartel que está relacionada con responder a la voz de mando, instrucción abierta y cerrada.

21 Término coloquial que se usa para cosechar diferentes tipos de productos.

22 Se refiere al soldado inicial que comienza a tener heridas en la cabeza, orejas, labios, etc., por la exposición permanente al sol.

23 Se le llama así a la fecha en que se cumple el servicio militar y que normalmente dura un año.

—Ya tengo platita, pues, coronel. Con plata puedo ir a verlos, puedo rogarme a alguien, puedo regalarles dinero a mis hermanos menores... puedo llevar un poco de dinero.

El coronel aprobó su solicitud y le dijo que podía salir cada martes. Sin embargo, le advirtió:

—Pero no vas a decir a nadie. A escondidas no más vas a ir a verlos.

Ese día salió de inmediato, y rápidamente fue a ver a sus hermanitos. Les regaló dinero, por fortuna todos se encontraban bien. Después pensó que podía comenzar una vida nueva en el cuartel. “Estoy ganando y tengo dinero, ya no voy a salir del cuartel... lavaré ropa para todo el regimiento y voy a acrecentar mis fondos económicos”.

Con este plan en mente, de quedarse en el cuartel, pidió hablar con el coronel.

—Hable, sarna.

—Solicito²⁴ quedarme en el cuartel después del licenciamiento.

—¿Y para qué quieres quedarte?

—Aquí se gana plata. Acá se puede hacer plata.

—¿Cómo puedes ganar plata acá?

—Estoy lavando ropita para los soldados, para mis camaradas.

—¿Estás lavando?, ¿y jabón de dónde tienes?, ¿lavas gratis?

—Me pagan.

—¿Cuándo lavas?

—Cada domingo.

—Está bien. El agua es gratis, ¿pero dónde vas a secar?

—Seco en el alambrado.

—¡Sarna de mierda, carajo! Aquí no puedes enseñar a flojear a los soldados. El soldado viene a aprender a lavarse y cocinarse, y a la educación, ¡y vos lavando, sarna carajo! Vaya al calabozo.

Con dos números²⁵ lo mandaron y lo encerraron en el calabozo por un día y una noche sin comer. Walter se arrepintió haber hecho esa solicitud, debía haberse quedado callado.

Luego, el coronel ordenó que lo sacaran del calabozo y le hizo sentar frente a frente, y le dijo:

24 Palabra usada en los ámbitos castrense para pedir autorización en cualquier actividad a realizar.

25 Son soldados que sirven como mensajeros o estafetas cuando están de guardia.



Figura 10: Walter Melendres con sus camaradas del cuartel en instrucción abierta en los Colorados de Bolivia.

Fuente: Archivo MUSEF.

—Soldadito, aquí no puedes quedarte. Vos vienen a aprender a lavarte la ropa, a cocinar, a la instrucción. El cuartel es una universidad... Educación, disciplina y trabajo aprendes acá... Ahorita estás haciendo mal, no puedes quedarte. A mí me van a destinar a otro lado y cuando me vaya, a vos como a perro te van a botar. Yo te puedo autorizar a que te quedes, pero no se puede, ¿dónde vas a dormir?... Me acuerdo de vos, ¿tú eres el que ha hecho y regalado los platos no ve?

—Sí, yo soy Walter Melendres.

—¿De dónde has sacado esa materia prima?

—En mi pueblo.

—¿La pintura?

—En mi pueblo.

—¿Con qué quemas?

—Con taquia de llama.

—¿Y de dónde sacas?

—De mi pueblo.

—¿Y casa y horno?

—En mi pueblo.

—Vuélvase a su pueblo en vez de estar trabajando de albañil, de estar trabajando en la panadería o de lavador de ropa. Ahora ya serás reservista, ándate al pueblo y no cometas delitos, no matar a la gente, no robar, no contrabandear, no hacer droga, no ser flojo, nada más, ¡tan lindo trabajo haces! Gracias a vos el Regimiento ha quedado bien, ahora andá a hacer nuevas cosas. Andá a fabricar cerámica.

Estas palabras que impactaron de por vida en Walter.

Entonces llegó el día del licenciamiento. Cuando salió del cuartel tenía platita en los bolsillos, unos 7.000 pesos bolivianos.

Sus camaradas, que tenían padre y madre, eran bien recibidos en la puerta del cuartel, con mixturas, flores y regalos, y los embarcaban en sus autos. Walter salió con sus dos cachas viejas y nada más.

—Salí bien oso, como soy de tener dinero, hice parar un taxi.

Se metió la idea de que el cuartel fue como una universidad, aprendió cosas buenas, recordó las recomendaciones del coronel.

Al día siguiente, ya abordó en otro taxi, fue hasta su pueblo después de recoger a sus hermanos menores que estaban en distintas casas, agradeciendo a todos los que les dieron cobijo. En algunas familias ya no querían entregar a sus hermanos porque ya se habían acostumbrado a ellos. A mucha insistencia los recogió y luego a sus hermanos les dijo:

—Debemos trabajar mucho. Las mujercitas cocinarán y nosotros los varones traeremos agua y haremos arcilla.

Nuestra gran tarea, la arcilla. Volviendo Santa Cruz para cumplir una promesa

Ser reservista del cuartel da un estatus social muy importante, principalmente en las zonas rurales y áreas periurbanas, porque el trato de la comunidad cambia, puedes ser capaz de casarte o bien ocupar cargos de autoridad: es como obtener tu mayoría de edad.

En cuanto el abuelo Silverio los vio llegar y se enteró de todo, se puso muy feliz, porque su nieto mayor había cumplido con el deber patrio. Luego Walter le dio la noticia de que se quedaría toda la familia en la estancia a trabajar la tierra y hacer cerámica. Estaba tan contento que hizo el faeno de un toro, además contrató un grupo de tarqueada y se hizo una fiesta grande.

—Tú me cuidarás ahora, tú eres hijo de mi hijo —dijo el abuelo Silverio—. Aquí tendrás tu esposa y tu familia, ahora tú te harás cargo del terreno. ¡Te felicito, mi nieto!

Entonces comenzaron a trabajar la cerámica. Walter recordaba que tenían un pedido pendiente para Santa Cruz. Después de un año estaban para cumplir la tarea. Trabajaron sin descansar y sus hermanos aprendieron a realizar la cerámica.

—Hicimos trescientas unidades con diferentes formas: platitos, chuwititas, pumitas..., bien bonitos hemos fabricado.

El embalaje es una tarea muy delicada. Cada pieza debe ser envuelta con papel y luego se acomodaban en varias cajas. Cuando se acabaron las cajas, entonces utilizaron canastas grandes de pan. Cargaron las cerámicas a un camión que llevó la valiosa carga hasta el Cruce Viacha, en la ciudad de El Alto. Y posteriormente Walter esperó otro coche para dirigirse hasta Santa Cruz de la Sierra.

En un camión tráiler que estaba cargado con cemento se apilaron todos los paquetes de cerámica. El conductor le dijo que a veces había en el camino rateros que hurtaban la carga; viajar con compañía era lo más seguro. Este duró una semana.

Walter utilizaba la carga de cemento como lugar de descanso, acomodaba su cuerpo encima de las bolsas que estaban calientes, que parecían recién salidas del horno por su exposición diaria al sol, era muy acogedor para dormir.

Sin embargo, un día antes de llegar a la capital cruceña llovió muy fuerte, como suelen caer los aguaceros en esa región y Walter dormía profundamente en la cabina. Abrió los ojos lentamente y recordó intempestivamente que la carga de cerámica no estaba tapada, saltó ágilmente y fue a revisar el estado de las cajas de cartón. El infortunio se hizo presente de nuevo en su vida, pues todas estaban remojadas, debilitadas por la humedad. Además, con el movimiento del camión, las piezas de cerámica se rompieron en varios pedazos y todos los restos se encontraban amontonados. “No servirán”, pensó Walter, y sentado en la carrocería fue botando cada fragmento en el camino, mascullando el dolor y la tristeza de lo acontecido. Luego Walter lloró desconsoladamente por su descuido, que solo era suyo, pues evidentemente el dueño del camión no tenía la culpa.

Sin embargo, las cerámicas que embolsó en las canastas no sufrieron tal descalabro y se veían bien. Más de 100 piezas de cerámica de diferente variedad habían superado el impase con éxito. Cada pieza, antes del incidente, debería venderse a 15 pesos bolivianos. En total, por la venta de las 300 unidades, los Melendres calcularon recibir 4.500 pesos bolivianos. Pero el percance redujo la cantidad de cerámica a la tercera parte. Walter estaba muy compungido porque debería comprar arroz, azúcar, ropa y material escolar para los menores. La mitad restante del dinero serviría para ahorrar. El destino estaba trazado, habría ahorros, pero no se podrían comprar insumos.

Llegaron al alojamiento Cochabamba, en Santa Cruz de la Sierra, y la señora encargada le dijo:

—¿Quieres una pieza de habitación o afuerita vas a dormir?

—Afuerita no más.

Walter no tenía dinero y descansó un poco a la intemperie, aunque en el alojamiento. Al día siguiente, muy temprano y como un buen habitante andino, fue a la tienda de artesanías a resolver una reunión pendiente por más de un año, llevando consigo la cerámica. Al verlo llegar, la dueña de Inka Products, hizo la pregunta de rigor ante tan dilatada ausencia:

—¿Qué ha pasado con usted, farsante? ¿Dónde se ha metido?

Walter explicó lo sucedido:

—Estaba en el cuartel un año. Ahora, en cuatro meses, hemos producido. Desde ahora ya no vamos a fallar, más cerámica voy a traer.

La señora reclamó, “¿por qué habían traído tan poca mercadería?”. Pero una vez que vio el producto le agradaron las figuras de pumas y afirmó que iban a lucir muy bien en su vitrina, y también le pidió que trabajara imágenes con cóndores.

Cada pieza que le mostraba Walter a la dueña de Inka Products era para regocijarse, pues se alegraba notablemente. En ese momento, la pena de Walter cambió por el gozo imperante en el ambiente. Con ese maremágnum de felicidad decidió pedir entre 45 y 50 pesos bolivianos por cada cerámica. La señora propuso tener un solo precio por cada cerámica: 45 pesos, y acordaron que precederían así. De esa manera, se sumaban los 4.500 presupuestados con sus hermanos por las 300 piezas de cerámica. Entonces, en ese momento de felicidad extrema sabía que no abandonaría esta actividad, herencia de siglos de sus abuelos.

Sin más que hacer, inmediatamente volvió a La Paz. La tentación de hacerlo por avión era grande; estaba feliz, pero para abaratar costos retornó en flota o, como antiguamente se denominaba, *jusquña*.

De noche llegó a La Paz y compró frutas, arroz, azúcar, ropa, juguetes..., así retornó a su pueblo. Al llegar lo recibieron alegremente, pero no contó la desgracia del viaje. Solo de forma entusiasta los motivó a que deberían trabajar con muchas más ganas.

La cerámica

Más o menos en 1983 sus hermanos menores ya estaban en la escuela y les fue muy bien con el trabajo como ceramistas. Sin embargo, estos productos en La Paz eran muy baratos, solo costaban entre cinco a diez pesos bolivianos. Es entonces cuando las personas del pueblo comenzaron a pensar y hablar mal de por qué los Melendres tenían tanto dinero y por qué no salían de la casa, y peor aún cuando los veían con bicicletas nuevas o estrenar una cocina a gas. También maliciaban cuando los hermanos menores vestían buena ropa.

—Cuando viajábamos a Santa Cruz los vecinos afirmaban que íbamos a pisar coca en vez de ir a la zafra.

Los argumentos eran tan falaces que en el pueblo sostenían que Walter era un capo para pisar la coca y que por eso se habían vuelto ricachos.²⁶ Pero estos comentarios no eran dichos de frente. Cuando estaban compartiendo algunas bebidas en alguna fecha festiva y cuando estaban ya embriagados, le decían a Walter:

—¡Walter Melendres cocainero, carajo!

—Ah, ¿qué están hablando?

Pero Walter no respondió. Prefirió esperar a que los comunarios estuvieran sobrios y los desafió, diciendo que les podía enseñar a pisar coca.

—Enséñanos, pues.

26 Término coloquial usado para referirse a las personas que tienen mucho dinero.

—Deben traer botas de goma, con las botas se pisa la coca toda la noche a la luz de las velas.

Walter estaba seguro que por las noches los comunarios veían a la distancia la luz que iluminaba por la ventana y por esta razón malintencionadamente pensaban que toda la noche pisaban coca. Evidentemente pisaban, pero el barro, amasado con los pies para trabajar con la cerámica.

Un día se los dije y no me creyeron. Dijeron que con ese trabajo no se podía tener tanto dinero. Les expliqué que el producto de mi trabajo lo vendía en diferentes lugares, sin revelarles que realizaba traslados hasta Santa Cruz.

Pero como es imposible ocultar secretos, un día sus hermanos menores fueron interrogados por los comunarios y develaron su profunda verdad. Les informaron cómo hacían la cerámica y cómo entre todos los hermanos trabajaban la arcilla cada día.

Luego les interrogaron dónde vendían sus productos. Dijeron que sus contactos estaban en Santa Cruz. A partir de esta noticia los comunarios se pusieron a averiguar y comenzaron a vender cerámica en la capital cruceña, rebajando los precios hasta llegar a 30 pesos bolivianos.

La dueña de Inka Products en Santa Cruz le reclamó, diciendo que estaba ofertando sus productos muy caros, porque los seguía vendiendo en 45 pesos bolivianos. Los comunarios le dijeron que ellos hacían la cerámica, y que Walter era el comerciante que solamente hacía los pedidos. Por eso, siendo los productores, redujeron las cerámicas a precios mínimos. Entonces Walter avizoró que los costos y ventas se reducirían como en La Paz; y comenzó a rebajar de 15 a diez y de diez a cinco.



Figura 11: Uno de los primeros premios otorgado a Walter Melendres por el extinto Instituto Boliviano de Cultura (IBC) en 1986.
Fuente: Walter Melendres y Archivo MUSEF.

Nacen los t'ilinghos

Los t'ilinghos son una colección de muñecos de cerámica pequeños y delicados, los cuales representan a personas de ambos géneros, diversas edades y ataviados con indumentaria tradicional andina. Algunos de estos muñecos vienen acompañados de animales, lo que añade un toque de autenticidad y encanto a estas piezas artesanales.

Su creación estuvo antecedida por un mercado colmado de cerámica tiwanakota que, como ya se vio un poco más atrás, hizo que todos los precios bajen considerablemente. Por eso Walter tuvo que tomar otras medidas de urgencia para seguir produciendo cerámica, pues encima la competencia era muy grande. Un día recordó que trabajaba con una señora llamada María Elena Sanjinés, que tenía su tienda frente a la iglesia San Francisco, en La Paz. Entonces fue a visitarla. Comentaron que ya no había venta para la cerámica. Que los precios habían bajado demasiado. Entonces Walter le dijo que él estaba pensando hacer unas mejoras en las cerámicas, hacerlas cocer bien y pintarlas bonito. Algo distinto que atraiga a los compradores. Le preguntó si tenía un horno eléctrico. La señora María Elena le contestó que sí.

Le dijo a continuación que la capacidad de su horno era de 20 x 20 cm. Walter le contestó que el objetivo que él veía como efectivo para hacer cerámicas diferentes era mejorar el proceso de cocción. Sin embargo, el horno de la señora María Elena no era lo suficientemente grande porque un plato que él hacía, por ejemplo, medía 30 x 30 cm y necesitaba dos kilos de arcilla.

Entonces la señora María Elena, solo como un comentario, le propuso que realice cosas pequeñas.

—Walter, tú eres bandido.²⁷ Yo sé qué puedes hacer. ¿Por qué no haces miniaturitas, cositas chiquititas que pueden entrar a mi horno y así lo puedo esmaltar?

—Ya pues, señora, claro que sí —dijo Walter sin pensarlo dos veces—. Además, cuando yo tenía mis cinco años hasta mis diez, hacía animalitos, llamitas, ovejitas, vaquitas.

De inmediato retornó a su casa un poco desanimado, pero con una pequeña flama de ganas que se fue acrecentando. Con sus hermanos empezó a amasar el barro, como en su niñez, hicieron llamitas, vaquitas, ovejitas de todo tipo. También pensó en otras variantes como ratoncitos, chanchitos, gallinas, patos y otras formas más. Se animó realizando ratoncitos-músicos tocando platillos y tambores o bien ratoncitos farreando en una mesa u otros durmiendo y así surgieron diferentes formas a partir de su iniciativa.

Cada día producía 100 piezas de cerámica. Cada pieza podía venderse a 1 boliviano, entonces la ganancia por día era de 100 pesos. En una semana tenía 600 piezas disponibles para llevar a la tienda.

En ese tiempo, 1983, un sueldo básico era de 400 pesos bolivianos.

Pero la interrogante era cómo calentar el horno de barro que era demasiado enorme para piezas tan pequeñas; Walter redundaba en sus interrogantes de cómo acomodar en el horno. Pensando qué hacer surgió la idea de usar soportes de metal para contener a las miniaturas. Les dijo a sus hermanos, que vayan al basurero a recolectar latas y ollas.

27 En el argot paceño, bandido puede ser entendido como inteligente o audaz.

Después de esperar impaciente llegaron con un envase de lata de leche, una olla de aluminio y otra achinada.²⁸ En estos tres tipos de recipientes se colocaron hasta el tope las miniaturas, y se introdujeron al horno, y se esperó el proceso de cocción. Al día siguiente abrieron el horno enfriado para descargar y sacar lo horneado, pero vieron sorprendidos cómo la olla de aluminio había desaparecido totalmente, se había fundido y consumido como papel, y las piezas que contenía cayeron al fuego y se perdieron. En la olla achinada las piezas se habían adherido a la pared de la olla porque se había derretido su pintura y no se podía despegar, pues estaban bien colados. Es decir, también se perdió el producto. Sin embargo, cuando revisaron la lata de leche descubrieron que estaban bien, el recipiente había soportado muy bien las altas temperaturas y era buena para esta tarea.

Los Melendres estaban muy felices y llevaron las figuras, en una pequeña caja, a la casa de la señora María Elena Sanjinés en la zona de Achumani. Walter temblaba de emoción y de inseguridad, no sabía si la señora aprobaría estos productos; pensaba y oraba, y además repetía en voz baja:

—No quiero ser flojo.

La señora Sanjinés sacó paulatinamente cada una de las piezas y comenzó a reírse a carcajadas.

—¡Qué chistosas son estas figuras!

Miro ávidamente cada obra de arte; al chanchito con su mamadera que dormía tapado con una cama, al ratón manejando un tractor.

—¿Dónde has visto estas escenas?

—En mi pueblo.

—Qué interesante.

La señora tenía dos empleadas, a las cuales llamó.

—Chicas, ayúdenme. Al Walter hay que atender bien, traigan un sándwich. Y con ganas vamos a pintar y meter al horno estas piecitas.

En su tienda tenía stands grandes, pero estaban tan bien adecuados que habían reducido espacios para exhibir objetos en miniatura. Así empezaron a trabajar con la señora Sanjinés.

—Ahora... —dijo la señora Sanjinés—, ¿su precio cuánto va a ser? Tus platos cuestan quince y dieciocho pesos. ¿Estos cuánto valdrán? No será pues tan caro...

Entonces, en ese momento, aprovechando las circunstancias, alegrías, carcajadas, buen humor que habían generado los trabajos en miniatura, Walter le dijo que nadie haría el trabajo como él, y en vez de proponer la venta a un peso subió el valor al 100 por ciento. Cada unidad costaría dos pesos.

28 Ollas, platos y vasos también llamados jarros. Este tenía un soporte de metal recubierto por una capa de pintura metálica usada comúnmente hasta la aparición de los productos de porcelana en la década de 1980.

—Solo te venderé a dos pesos.

—¡Ah, está bien! Voy a pintar, pintar y pintar, voy a trabajar y voy a vender a seis y diez cada uno.

—Pero señora, ¿tú vas a ganar diez y yo solo dos pesos?

—Veremos...

En ese momento le pagó 1.200 por el trabajo. Era mucho dinero para Walter, había triplicado un sueldo básico de un mes en una semana. Así, felices, siguieron trabajando con cerámica moderna y dejaron de realizar la tiwanakota.

Economía

Página SIETE Domingo 25 de julio de 2010
economia@paginasiete.bo

9

Walter Melendrez, un emprendedor aymara de talla internacional

El "Tilincho" muestra cómo se construye un mejor país

● **HISTORIA** El barro, como le llama él a la arcilla, es oro en sus manos. 18 países de todo el mundo disfrutan su arte.

Página Siete / La Paz

El "Tilincho" exportador. Así fue bautizado este pequeño hombre orgulloso de su tierra San Salvador de Machaca, de su raza aymara y de su talento como emprendedor. Walter Melendrez es la envidia de algunos, pero es el ejemplo de muchos. Sus pequeñas obras de arcilla esmaltada se venden en 18 países del mundo. Su empresa emplea a 60 jóvenes, y el año pasado logró exportar más de \$us 500 mil. Hoy viaja por el país enseñando a jóvenes a ser emprendedores.

"Así vamos a construir un mejor país, produciendo, generando empleo, sin envidias ni cosas malas", dice.

Todos los logros alcanzados hasta ahora parecen un sueño cuando recuerda su niñez y los años difíciles de su juventud. "Cuando era un adolescente se murió mi madre, a la semana siguiente se murió mi padre. Desde entonces, soy padre y madre para mis hermanos menores".

Siempre pensando en sacar adelante a su familia, un día decidió dejar su tierra natal para buscar mejor suerte en las ciudades. Primero La Paz, luego Santa Cruz. Lo intentó todo, albañil, panadero, lavador de autos, pero nada funcionó como él quería.

"Parecía que éste era mi destino", afirma.

Con poco más de 20 años, decidió volver a su tierra. En todo el tiempo que estuvo fuera nunca olvidó sus habilidades con la arcilla. Su ollato emprendedor no le falló. "Mis abuelos ya eran buenos con la arcilla, hacían tejas. Mi papá fabricaba los platos y las ollas que teníamos en la casa. Y yo a los 12 años ya era capo, podía hacer cosas", dice.

Después de la muerte de sus padres, Walter Melendrez perfeccionó su técnica con la arcilla fabricando juguetes para sus hermanos menores. Llegó el día en que el pasatiempo se convirtió en su fuente de vida y no fue fácil. Nació el emprendedor.

Comenzó a mandar sus miniaturas a algunos amigos que dejó en Santa Cruz y La Paz, todavía

Walter Melendrez muestra las pequeñas obras que pronto tendrán un destino fuera del país.

no eran de una gran calidad, pero gustaban mucho y se vendían.

El barro, como él le dice, se convirtió en su fuente de vida, aunque el éxito se dejó esperar un tiempo. "Trabajamos el barro con valor agregado".

"Comenzamos el año 82 con la ayuda de mis hermanitos más grandes, pero recién comenzamos a tener calidad y a exportar el año 95. Desde entonces tengo clientes en Italia y España y hasta ahora están conmigo".

Mientras la producción subía al igual que los contactos internacionales, se fue haciendo más complicado trabajar desde su comunidad, Khonkho Villa, en San Salvador de Machaca, provincia Ingavi de La Paz. Entonces decidió el traslado a El Alto.

Ahora la historia de Cerámicas Walter es distinta. La exigencia de los mercados exteriores le obliga a lograr cada día mayor calidad y a innovar. De los "tilinchos" (gente pequeña y traviesa) pasó a fabricar animales de la zona del altiplano, aviones, nacimientos de Navidad, entre otros. Hoy su éxito está en las figuras de Evo y los Elekes.

"No puedo quedarme dormido, todo el tiempo tengo que usar mi coco (cabeza). Tengo que innovar, crear, crecer".

Una lección de vida que nunca olvidará y su ingreso triunfal al mercado de China

Varios fueron los momentos duros vividos en su carrera como emprendedor. Lo que nunca olvidará es su primer viaje a una feria internacional. "Por primera vez fui a una feria en Frankfurt, Alemania, llevando mis tilinchos. Me han dicho que lleve unos ternos y nada más. Pero fue una frustración, un fracaso, porque todos querían mis tilinchos y me pedían mi dirección, producción, catálogo y yo no he llevado ni tarjetas personales, no sabía. No logramos ni un solo contrato y

gastamos 4.500 dólares". Tardó un año en reponerse del golpe. Volvió a juntar dinero y regresó al mismo lugar pero esta vez "bien armado". "Como un soldado cuando va a la guerra, con todo. Catálogos, tarjetas, panfletos, todo. Y regresamos con dos contratos, Italia y España".

Así, y ahora con el apoyo de Internet, los clientes se fueron sumando hasta llegar a 15 el año 2008. "El año pasado hemos hecho contratos con clientes de Canadá, Bélgica y Portugal, con eso estamos ahora en 18 países".

Otra gran noticia llegó hace algunos días desde China. Su presencia en la feria de Shanghai le permitió recibir un contrato para exportar un millón de piezas en el siguiente año. "Es otro íeto y ahora estamos trabajando desde las cuatro de la mañana hasta las 10 de la noche", afirma.

"Todo, dice, depende de la calidad del trabajo. "Con calidad las puertas se abren".

Talento y trabajo

"Quiero dejar a los jóvenes un ejemplo"

Página Siete / La Paz

"Mi éxito puede ser el tuyo. Si yo puedo, seguro que tú también". No se acuerda dónde ni cuándo escuchó estas frases, pero hoy son el motivo de su vida.

Primero enseñó a sus siete hermanos el arte de trabajar la arcilla, ahora cada uno de ellos tiene su propia empresa y también son exportadores.

Después involucró a gente de su comunidad y ahora, tiene un plan para reunir jóvenes de escasos recursos económicos y enseñarles a trabajar la arcilla.

El plan comenzó en Oruro con 40 alumnos; de ellos, ocho se incorporaron al equipo de trabajo de Melendrez y se están formando como futuros emprendedores. Pronto estará también en Sucre y otras regiones del país.

"Quiero dejar a los jóvenes un ejemplo de vida, que sepan que para salir adelante hay que caer y luego levantarse".

Indígena aymara, es un agradecido de su cultura y de la Madre Tierra, que entregaron a este país tantas bondades.

"Los bolivianos somos talentosos y yo siempre les digo a los jóvenes que tienen que meterse a la cabeza que podemos, los bolivianos podemos, no tenemos nada que envidiar. Tampoco hay que morir si al principio las cosas no te salen como quieres".

Melendrez también asiste a las universidades y colegios a ofrecer charlas a los jóvenes para alentarlos a ser emprendedores y así apoyen el desarrollo social y económico del país.

"Nosotros hemos empezado con un horno de barro y al principio nuestras ganancias eran centavos, pero hay que tener mucha paciencia y perseverancia".

Datos generales

► **La empresa** • Cerámicas Walter. Gerente general Walter Melendrez (50).

► **Productos** • Miniaturas de arcilla con esmalte. Ahora también usa oro y plata para adornar sus pequeñas figuras.

► **Cifras** • El 90 por ciento de su producción es para la exportación. El año pasado vendió más de medio millón de dólares. El resto es para el mercado local.

► **Tiendas** • Galería Chuquigato, Plaza San Francisco, Calle 21, San Miguel.

► **Dirección** • Villa Bolívar "C", Calle 1, Número 5123. Camino Villa Adela. Fono: 2832359. www.c.walter.com.

Figura 12: T'ilinchos en diferentes figuras.

Fuente: Página Siete (25 de julio de 2010).

Walter fue promotor de diversas figuras y nombres como platos, azucareros, kirus con pumas, kirus con cóndores. Ante esta nueva creación surgían interrogantes sobre cómo denominar a estas piezas, que no tenía ningún sentido ritual sino más bien suntuarios.

—En aymara miniatura significa *t'ilt'*²⁹ —le dijo a la señora Sanjinés, pero ella no podía pronunciar la palabra. Pronunciaba como *t'ili t'ili*,³⁰ pero no era adecuada, “era fea”.

Walter propuso utilizar *t'ilis* o *t'ilincho*.³¹ La señora Sanjinés inmediatamente le dijo que *t'ilincho* estaba bien. A Walter, por su estatura, en tono de chiste, sus amigos le decían también *t'ilincho*, era un nombre adecuado para sus recientes obras.

Los *t'ilinchos* son miniaturas que representan cualquier objeto o ser vivo, como animales, mujeres, hombres e incluso ekekos.

Ese 1983 fue un tiempo de cambios. Además de crear los *t'ilinchos*, las piezas más representativas de la habilidad artística de Walter, también implicó el traslado del taller. Aprovechando que en la ciudad de La Paz había energía eléctrica y los hermanos menores deberían ingresar a la escuela, migraron definitivamente a la urbe porque querían mejorar y dejar de lado los fracasos. Los *t'ilinchos* generaron como 10.000 pesos y se había completado toda la demanda de la señora Sanjinés.

Esas figuras no eran conocidas, ninguna otra tienda tenía estas formas, ni los gringos sabían de su existencia. La señora Sanjinés le recalcó a Walter que tenía muchos *t'ilinchos* y que no se vendía muy seguido. Le dijo que volviera a su pueblo a sembrar y cuidar el ganado, y agregó:

—Pero no vale traicionarme.

—¿Por qué, señora?

—Porque yo te he dado esa idea. No puedes vender los *t'ilinchos* a otros comerciantes.

Sin ingresos nuevamente, Walter se sentía muy conflictuado. “¿Qué voy hacer ahora?”, pensaba.

—Me cuestionaba cuidar animales porque se debe esperar buenos años para tener resultados, y cultivar requería mucho esfuerzo y paciencia. Y además estaban de por medio las condiciones climáticas que ponían en riesgo la producción agrícola.

No había otra opción que “traicionar a la señora” y ofrecer el producto a otras tiendas. Llegó la hora de hacer negocios, porque las necesidades eran urgentes y tenían que ganar de su habilidad, producción y trabajo. Para la señora Sanjinés el concepto “traicionar” estaba relacionado con el monopolio de sus productos y que solamente ella podría tenerlos, evitando la venta a otros comercios.

Entonces, comenzaron ofreciendo *t'ilinchos* a otras tiendas y el producto les agradaba mucho.

29 La palabra *jisk'a* también se utiliza para significar “pequeño”, aunque este término conlleva una connotación de respeto.

30 Se lo utiliza como un término despectivo para describir a alguien que es objeto de burla o rechazo.

31 El sufijo “chu” o “cho” se utiliza como un diminutivo afectuoso para referirse a personas u objetos.



Figura 13: Proceso de elaboración de los t'linchos.
Fuente: Fotografías de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).

—¡Oh!, qué bonito.

—Pero un día un comerciante me dijo que no podía vender solamente las figuras hechas en terracota, sin pintar. Hay que recordar que la señora Sanjinés era la encargada de pintarlos.

El comerciante le preguntó:

—¿Pero por qué no puedes pintarlos vos, Walter?

—¿Con qué puedo pintar?

—Con pintura al óleo.

Entonces fue a preguntar cuánto costaba la pintura al óleo, pero en ese tiempo era muy cara y solamente logró comprar pintura acrílica. Era más o menos 1984 y de esa forma habían comenzado a incursionar en la pintura.



Figura 14: Reconocimiento periodístico de los t'ilinchos.

Fuente: Archivo MUSEF.

Los ekekos

Después a los hermanos se les ocurrió otra iniciativa: vender t'ílinchos en forma de ekeko en la feria de Alasita. Lo interesante es que Walter no conocía qué era un ekeko, pese a ser aymara y campesino.

—¿Cómo será el ekeko? No conozco.

Le explicaron que era una persona extendiendo sus brazos tipo cruz, y en la espalda debería tener una quena, charango y un quintal de cañawa.

—¿Para qué es el ekeko?

—Es el dios de la abundancia.

Aceptó gustoso escuchando las ideas de las personas, pensando cómo debería ser un ekeko. No tenía ningún modelo para hacer la copia, todo dependía de su imaginación. Proyectó realizar 100 ekekos con sus hermanos, primero trabajando las bolitas para dar la base a las cabezas, cuerpos, brazos, piernas, etc. Todos los Melendres participaron del trabajo con tareas específicas para avanzar más rápido.

—Tú vas a hacer charanguitos, tú las quenitas, yo voy a hacer cabecitas y cuerpiitos.

Organizados de esta manera, trabajaron en la mesa y como le dijeron que los ekekos tenían forma de hombre crucificado, asumieron que debería ser así. Llevó los ekekos a la Feria, que en esa época estaba en la avenida Tejada Sorzano. Le dijeron que les gustaba y que estaban muy bien elaborados.

Ese año, por primera vez, salieron a vender a la feria de Alasita, y además se prestó un puesto de un artesano que quería que oferte unas maletas en miniatura. Este le dijo que podía exponer los t'ílinchos en la mesa. Entonces desembaló los ekekos, muy orgulloso, y se acercaron unos gringos y, apreciando el producto, dijeron:

—¡Oh!, qué bonito.

—Es el dios de abundancia. Tener un ekeko es útil para ser ricos.

—Okey, dios de la abundancia... para ser rico hummm..., dame veinte ekekos para mí... A mis familiares voy a regalar para que sean ricos.

De esta forma se fueron vendiendo los 100 ekekos y solamente le quedó la mitad. Entonces Walter se animó ir a pasear por la feria para ver ekekos en otros lugares. Se enteró que los ekekos eran elaborados de madera, plata, yeso. Cuando vio al ekeko por primera vez quedó estupefacto, este tenía gran cantidad de insumos, casita, auto, canasta, alimentos, etc. Se avergonzó mucho porque sus ekekos solamente tenían tres objetos cargados a la espalda.

—Mis ekekos eran para ser pobres.

Ocultó todos los ekekos y sacó un solo ejemplar. Logró obtener un calendario con la imagen de ekeko, el cual tenía muchos insumos. Entonces comenzaron a elaborar miniaturas con autos, casitas, canastitas, frutitas y adornaron copiosamente a los ekekos. Walter decía:

—El ekeko no había sido como una persona crucificada, sino que tenía los brazos extendidos con las manos en posición de saludo.

El cliente enseña

Walter poco a poco, y conversando con los clientes, fue aprendiendo los detalles y particularidades para hacer las diferentes figuras.

—El cliente es un huésped. Nuestro papel es escuchar a los compradores. Si somos malcriados y no escuchamos, entonces no aprenderemos ni tampoco conseguiremos nada. Gracias a María Elena Sanjinés, a quien le fallamos, porque teníamos que cubrir nuestras urgencias básicas de sobrevivencia... pero ella se enojó.

—¡Carajo!, me has traicionado.

—Señora, me vas a disculpar... es que el hambre y la necesidad eran grandes. Como tengo hermanitos no tenía otra opción.

Así justificó la “traición” que le endilgaba la señora Sanjinés, pero esta también le dijo:

—Te voy a perdonar, pero las mejores cosas, los mejores diseños y obras son para mí. A los demás les ofreces y vendes otras cosas.

—Ese mismo día, cuando estaba en el puesto de venta en la feria, conocí a Pato Rocha, que trabajaba como profesor y con los t’ilinchos. Su tarea era muy interesante porque los había esmaltado.

Los trabajos pintados con acrílico eran muy básicos, el acabado en esmaltado se veía muy fino. Pato solicitó que él se encargara de vender estos t’ilinchos esmaltados y ofreció a retribuir el servicio. Walter aceptó. Sin embargo, le canceló muy poco. Ese día vendió solamente los t’ilinchos del Pato, dejando de lado los suyos.

Pero Walter, una mente inquieta, le preguntó cómo había llegado a ese acabado. La respuesta fue inmediata:

—En horno.

Recordó que la señora María Elena tenía el mismo acabado, entonces el punto fundamental del este era la cocción en horno. Comenzó a preguntarse e indagar, y también ahorrar para conseguir esta herramienta fundamental para su trabajo. En Bolivia no había empresas que los fabricasen y preguntando a dos de sus contactos le informaron que compraron el horno en los Estados Unidos.

Una vez que tuvo algunos ahorros se apersonó donde un amigo y le preguntó dónde había comprado su horno. Le pidió que le llevara a la tienda para conversar con su dueña. En la tienda primero mostró, a la empleada que lo atendió, uno de los t’ilinchos. Este le agradó mucho, quedó muy impresionada. El *t’ilincho* era una especie de carta de presentación que Walter utilizaba para generar un mejor diálogo. Preguntó a la empleada el precio del horno que necesitaba.

—El más chiquito.

Era el más económico y al que Walter podía acceder, excepto por un inconveniente: solamente había ahorrado 700 dólares y el monto total era de 1.200. La empleada llamó a la dueña para ver qué se podía hacer en su caso. Cuando ella llegó y escuchó a Walter, le propuso dejar un adelanto para asegurar la venta del horno.

De ahora en adelante, la preocupación de Walter era conseguir los 500 dólares restantes para completar el pago. La primera idea era acudir a los bancos, pero en esa época no había los planes financieros que actualmente trabajan en El Alto y que podrían darle el préstamo.

Dos años después de su fundación (6 de marzo de 1985), la ciudad de El Alto presentaba un escenario prometedor en 1987, con un potencial económico en constante crecimiento.

De manera que Walter decidió averiguar en la urbe paceña y visitar las casas bancarias. Cuando llegó a una de ellas preguntó cómo podría prestarse dinero para comprar el horno.

La conversación de Walter con el agente de préstamos fue de lo más parca e insensible. Una vez expresada su petición, la respuesta no se hizo esperar, cual mecánica ritualidad económica le preguntó aburridamente:

—¿A qué se dedica usted?

—Le mostré orgulloso un *t'ilincho*, pensando que mi interlocutor reaccionaría favorablemente, que se iba a alegrar viendo esta agradable obra de arte. Pero su actitud fue totalmente ausente.

—¡Ah!, ¿es barro, no? ¿En dónde haces?

—En El Alto.

—¿Tienes casita? ¿Dónde?

—Tengo. En El Alto también.

—No creo que tu casa en El Alto valga tanto como para justificar el préstamo. Además, ¿con cómo piensas pagar? Dudo que estas figuras de barro se vendan.

Algunos banqueros tienen una fama de insolentes, principalmente con los postulantes a prestatarios. Viendo el *t'ilincho* ningún banco le quiso prestar el dinero que necesitaba. Entonces solamente le quedaba trabajar para ahorrar los 500 dólares que le faltaban.

El Fomento a Iniciativas Económicas (FIE) aparece en 1985. En esa época todavía no era banco sino una Organización No Gubernamental (ONG) que proporcionaba dinero para apoyar a pequeños prestatarios, principalmente mujeres. En 1987 le ofrecieron a Walter la posibilidad de facilitarles los dólares que le faltaban, pero además le enseñarían cómo administrarlos y cuánto serían los intereses. Era una oferta interesante y que potencialmente iba a sacarlo de su problema. Solamente necesitaba prestarse 500 dólares, nada más. Walter les mostró los *t'ilinchos*. Sin embargo, contrariamente a lo que sucedió con los bancos, la reacción del ejecutivo de FIE fue distinta:

—¡Qué bonito! —se admiró el de FIE.

—¿Tu casa dónde es?

—Por aquí no más vivo. A pie vengo por el Cruce Viacha. Allí no más es mi casa.

—Tu trabajo es muy atractivo..., muy positivo. Se aprobará tu préstamo, te voy a programar entonces y mañana te visitaré e informaré a mis superiores cuál es tu trabajo. Es importante que yo conozca tu casa.

Fue grande la alegría de Walter, pues FIE aprobó el préstamo y de inmediato se realizó el desembolso del monto solicitado. Inmediatamente los Melendres se contactaron con la tienda de los hornos. Pagaron los 1.200 dólares y al fin tuvieron la anhelada herramienta, empaquetada, y desesperados sacaron el horno de su caja.

—Pequeño, bien bonito había sido.

Habían preparado varios t'linchos y la pintura estaba lista para la cocción. Sin embargo, no tenían ni la menor idea del funcionamiento del horno. ¿Cómo se encendía? Venía con un catálogo que estaba en inglés y no entendían las instrucciones.

La idea inmediata fue buscar un electricista que les cobró 80 bolivianos como jornal de trabajo, pero tampoco podía entender el contenido del catálogo.

—¿Cómo será esto? —se preguntaba el electricista—. Estoy perdiendo tiempo, ¡págame no más, me has perjudicado!

Walter se sintió frustrado al cancelar el pago por un trabajo que no se había realizado. Estaba listo para empezar, ya que el horno estaba cargado y solo faltaba encenderlo. Después de pedir consejo, le recomendaron contactar a un traductor del colegio Inglés Católico, conocido por su excelencia en la enseñanza del inglés. Pero tampoco pudieron hacerlo.

Tenían un equipo que no funcionaba. Los hermanos estaban desmoralizados.

El hermano menor de los Melendres, Asuko, que tenía solo siete años, ya estaba en la escuela. Había perdido a sus padres cuando era un bebé. Un día su curiosidad lo llevó a descubrir cómo encender el horno. Este se encontraba enchufado y con un dedo el niño apretó un interruptor y, emocionado al ver qué ocurría, gritó con entusiasmo:

—¡Hermano Walter, parece que se ha encendido! Se ha prendido una luz roja. Eso no más había que encender.

A partir de ese momento hornearon y trabajaron intensamente con la cerámica.

Entre 1987 y 1993, la familia logró acumular un significativo capital económico y estabilidad financiera, lo que les permitió adquirir terrenos para cada uno de los hermanos y hermanas mayores. Después de 15 años de dedicación a la cerámica, Walter se había convertido en un experto alfarero, perfeccionando sus técnicas. Cada hermano decidió formar su propia familia y, según la tradición andina, los pretendientes de las hermanas solicitaron la mano de las mujeres a Walter, como hermano mayor. Como regalo de bodas, Walter les obsequió una mesa y sillas para que continuaran trabajando en cerámica. En 1990 Walter también consolidó su familia nuclear y tuvo hijos.



Figura 15: Walter Melendres ejerciendo como autoridad de su comunidad.

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.

Mallku, autoridad originaria

Nacer en la comunidad, poseer terrenos y permanecer en ella eventualmente o permanentemente, te permiten tener beneficios y obligaciones. Como en la mayoría de las poblaciones andinas, sus habitantes deben realizar cargos obligatorios, ya sea como autoridades originarias o autoridades campesinas-sindicales. Es decir, que se debe ocupar puestos obligatorios sin percepción económica, cumpliendo un servicio dirigencial para la comunidad, y que se realiza por el lapso de uno a dos años, dependiendo del lugar de origen.

La comunidad suele asignar estos cargos a matrimonios o, en casos excepcionales, a ancianos acompañados de sus hijos, cuando el cargo les toca por rotación. Como Walter era mayor de edad, avalado por el servicio militar y además estaba casado, los miembros de la comunidad le asignaron el cargo de Mallku originario en el pueblo. Walter estaba consciente de esta obligación.

—Cuando no realizas “cargo” la comunidad puede entrar en un ampliado convocando a todos los comunarios y determinar que pierdas tus terrenos y reasignarlas a otras personas. Como en nuestra propiedad había yacimientos de arcilla de muy buena calidad, y para no perder esta veta productiva, aceptamos realizar esta función social-religiosa.

Las responsabilidades comunales deben ser cumplidas a cabalidad. Debes concentrarte en realizar todas las funciones en beneficio de la población, dejando de lado tus actividades familiares y económicas, y soportar los gastos como los viajes a la ciudad, la alimentación, los gastos por trámites, etc. Estratégicamente, Walter le pidió a su esposa, la señora Clara Flores, que atiende el negocio de cerámica. Coincidió que ese año hubo una feria en el Coliseo Cerrado.



Figura 16: Participación de Walter Melendres en el Premio Eduardo Abaroa junto a su esposa Clara Flores (2012).
Fuente: Archivo MUSEF.

Ferias y viajes

Walter decidió participar en una feria en el Coliseo Cerrado de la ciudad de La Paz. Al momento de inscribirse en el evento —que duraría una semana—, se percató que no tenía nombre. Si bien en ese tiempo no era muy imprescindible contar con la razón social, en estos eventos era un requisito.

Primero hizo una fila muy larga y cuando estuvo frente a la ventanilla, la encargada le preguntó:

—¿Qué vas a exponer?

—Cerámica.

—¿Razón social?

—Señorita, no entiendo. ¿Qué es razón social?

—¿Nombre?

—Walter Melendres Quiso.

—¿Qué hace?

—Cerámica, señorita. T'ilinchos.

—¿No tiene nombre tu taller?

—No.

—Cerámica Melendres es muy largo. ¿Cerámicas Walter está bien?

De susto, le dijo que sí, que el nombre de la empresa era Cerámicas Walter. Fue una primera participación con buenos resultados porque ganaron un diploma por el mejor trabajo.

A partir de esta participación su vida comenzó a cambiar raudamente. Una noche (como a las 11) llegó vestido de autoridad a su casa, con poncho, chicote, sombrero, etc., y su esposa, doña Clara, que lo estaba esperando, le dijo:

—Walter, tienes una carta. Dice que vas a viajar.

—¿A dónde será, pues?

Walter estaba feliz ante la buena noticia. Abrió la carta y su vista pausadamente siguió todas las líneas de la carta: “Usted es el elegido para representar a Bolivia en Frankfurt- Alemania con las miniaturitas... en una gira de exhibición con 5.500 expositores de todo el mundo... mañana se debe presentar para una reunión a las 8:00 am”.

Esa noche, por emoción, Walter no podía dormir.

—En la madrugada de ese día, a las cuatro, ya estaba despierto, no podía conciliar el sueño. A las seis me duché y a las siete ya estaba saliendo de casa para estar puntual en la reunión. Llegué pero estaba cerrado. Estuve esperando casi dos horas y para el colmo abrieron las oficinas a las diez. Llegó una mujer, una licenciada, y me dijo:

—¿Tú eres el famoso Walter?

—Sí, soy yo.

—Te han elegido..., te hemos estado buscado una semana. Nadie tiene como tus productos que están con un buen acabado y excelente manejo de técnicas. Tu artesanía hará quedar bien a Bolivia. ¿Cómo has creado?, ¿quién te ha enseñado?

—Hacía siempre cerámicas tiwanakotas, después he aprendido estas miniaturitas.

—Te han elegido para una exposición de artesanías en Alemania, pero esto no es feria de ventas. Debes considerar que falta solamente un mes para tu viaje, ahora estamos en diciembre, y los primeros días de febrero tienes que estar en Europa. Hay un experto en Cochabamba, anda allí, él te va a orientar bien del viaje, cómo hay que presentarse.

Sin embargo, se trataba solamente de la nominación para el viaje, el cual debería ser cubierto en su totalidad por Walter, que comenta este hecho de la siguiente manera:

—En mi bolsillo no tenía ni un solo dólar. El monto económico para viajar requería lo siguiente: El stand, seiscientos dólares; pasajes, mil quinientos; inscripción, seiscientos; traductor, setecientos cincuenta por cinco días; estadía, mil quinientos cincuenta.

Y la licenciada me preguntó:

—En total son cinco mil dólares. ¿Tienes esa cantidad?

—A pesar de no tener, dije que sí.

Al escuchar que había sido premiado estaba muy alegre, era una gran sorpresa, la primera tarea e inmediata era viajar a Cochabamba, porque Walter no había tenido este tipo de experiencias internacionales y necesitaba urgentemente una orientación. La persona de contacto, según la referencia de la licenciada, sabía exportar y viajaba a diferentes lugares.



Figura 17: Participación de Walter Melendres en Frankfurt-Alemania en 1996.

Fuente: Archivo MUSEF.



Figura 18: Primer contacto de Walter Melendres en 1995.

Fuente: Archivo MUSEF.



Figura 19: Participación de Walter Melendres en Frankfurt-Alemania en 1996.

Fuente: Archivo MUSEF.

Una vez en el valle cochabambino, buscó a la persona y la encontró. La primera impresión de impacto que recibió fue que ya era considerado como muy famoso. Walter agradeció sus halagos y luego le preguntó cómo debería viajar para la exposición, qué requisitos debería cubrir.

Esa persona se refirió a su trabajo como muy interesante y bonito, y que ese trabajo iba a conquistar el mundo. Le dijo que por cada modelo solo debería llevar una muestra y que él también viajaría y estaría observándolo para colaborar en cualquier necesidad.

Le explicó que eran cinco días, y que en cada jornada debería utilizar un traje, que incluía corbata. Walter estaba muy preocupado, ya que solo contaba con un traje. De esta forma se hizo confeccionar cuatro más para todas las jornadas.

Esta persona pertenecía a una fundación llamada Wiñay, donde trabajaban 220 mujeres, cuyo trabajo tenía procesos y acabados diferentes que no se igualaban a su trabajo, porque tenían castillos y campanas.

Aunque Walter permanentemente iba a vender a Cochabamba y Santa Cruz, no se imaginaba la dimensión del viaje para una feria internacional.

En nuestro país vendía extrañamente más a turistas extranjeros que valoraban su trabajo, aspecto que le motivó, por lo menos, a conocer un país como los Estados Unidos, aunque su primera experiencia sería Alemania.

Hasta que al fin llegó el día del viaje. La licenciada lo despachó, en febrero, hacia Frankfurt, deseándole bienestar y mucha suerte. Despegó desde El Alto hasta Santa Cruz en un pequeño avión. Luego tomó otro vuelo hasta San Paulo (Brasil) en un avión mediano, y de allí hasta Frankfurt (Alemania) en un avión grande. Durante el viaje fue muy bien atendido con comida y bebida. Pero cuando llegó se sentía extraño.

En Alemania el traductor le hizo llegar a un hotel, y por las mañanas de esa semana le ayudaba a llegar al lugar del evento. Instaló las carpas todo el día, bien decorado; al día siguiente ingresaron a las ocho de la mañana y a las diez abrieron la atención a los clientes. Le proporcionaron una mesa con cuatro sillas, una para el traductor y otra para él, además de dos sillas restantes para el comprador y su acompañante.

El primer cliente quedó impresionado, aunque Walter no entendía el alemán ni el inglés. Los interesados miraron muy impresionados la exhibición, intercambiaron opiniones y luego se dirigieron al traductor, a quien le expresaron que los trabajos eran muy buenos y le solicitaron una tarjeta personal, teléfono, fax, catálogo.

Horror, desesperación, impotencia.

Walter no tenía tarjeta personal, no tenía teléfono ni fax y mucho menos un catálogo. No era simplemente vestir con un traje distinto cada día, había sido mal informado, no sabía si intencionalmente o era un descuido del artesano de Wiñay.

Luego le preguntaron en qué tiempo elaboraba las cerámicas. ¿En un día?, ¿una semana?, ¿un mes?, ¿o un año? Era mucha información que proporcionar a los interesados, y tampoco Walter sabía que se debería suministrarse esos datos. En fin, por toda la experiencia que tenía en la elaboración de la cerámica, sabía en cuanto tiempo podía trabajar cada pieza, en su mente decía: “Haré cien en el día, pintaré otros cien”.

Pero los interesados llegaron a la conclusión de que su stand no pertenecía a una empresa, querían trabajar con Walter, pero no existían las garantías empresariales que ellos requerían para solicitar productos en cerámica porque no tenían formas para comunicarse con el productor. Walter estaba impactado.

—En esta feria de entrada me quemé, antes de entrar al horno me he quemado porque no tenía nada... mis trabajos eran tan buenos, y había varios interesados que querían contar con mis productos.

El organizador del evento le dijo:

—¡Walter, caramba!, por lo menos deberías prestarte de tus vecinos teléfono. Debían orientarte bien los bolivianos, ¿qué ha pasado?, ¿cómo tan lindos productos tienes y no puedes promocionarlos? En vano vas a abrir la última jornada, el quinto día ya no atiendes el stand, más bien anda a observar y date una vueltita, son cinco mil quinientos expositores.

En la feria no se presentaban ni autos ni alimentos, eran solamente regalos y adornos ornamentales de todo tipo de material (paja, madera, aluminio, metal, vidrio), todo para obsequiar en fechas importantes. En esas circunstancias se dirigió directamente a la exhibición de cerámicas.

Se encontró con cerámicas de grandes dimensiones, de uno y dos metros de alto, miniaturas con diferentes formas, es decir, había una gama amplia de productos en cerámica. El elemento clave: cada stand tenía en sus mesas, catálogos y tarjetas por cantidades, y una persona bien vestida, de traje y corbata, informando todos los pormenores. Era admirable la disposición y atención cordial.

En este lugar volvió a ver a la persona que le había informado en Cochabamba cómo debería realizar la presentación, y sinvergüenzamente le preguntó:

—¿Cómo te está yendo?

—Por favor, hermano, debías decirme que traiga a Frankfurt por lo menos un tríptico, número de teléfono, aunque sea prestado. Debías brindarme toda la información necesaria para presentarme en la feria.

—No te preocupes. Tú quieres exportar y yo quiero exportar. Cuarenta pasos hay que cumplir.

—¿Cuáles serán esos pasos? Yo puedo cumplir.

—Te voy a indicar. No tengas pena, así siempre es comenzar.

Al día siguiente, sin tapujos en la cara, le volvió a preguntar si había recuperado algo de su inversión. Walter, un poco molesto, le dijo que no. Internamente sus sentimientos habían sido quebrantados, estaba a punto de llorar, pues había invertido 5.000 dólares sin ningún rédito. “He quebrado, en vano invertí en viaje de ida y vuelta”, pensaba.

—Walter, como no has sacado ningún contacto, para ti tengo una sorpresa.

—¿Cuál será la sorpresa?

—Walter, ¿tienes tu familia, cuántos hijos tienes?

—Tengo cinco hijos, son pequeños, también tengo hermanos menores.

—Te vas a Cochabamba. Vas a enseñar a las señoras alfareras. De profesor vas a trabajar por tres meses y te pagaré mil dólares. Mil dólares no gana nadie. Si mejoramos con este proyecto, mucho más te aumentaremos, hasta quinientos, y ganarás hasta mil quinientos dólares. Solamente mi docente vas a ser, no vas a trabajar como trabajas. Además, yo trabajo temprano, desde las cuatro de la mañana hasta las diez de la noche haciendo muñequitos.

—Déjame pensar, mañana en el vuelo te aviso.

Walter viajó de retorno con el representante de Wiñay, y al día siguiente le preguntó si estaba de acuerdo con la propuesta. En ese momento pensó que los 1.000 dólares de pago por tres meses de enseñanza implicaban un riesgo, porque el representante de Wiñay aprendería todas las técnicas y luego lo botaría sin nada, y encima reproduciendo sus creaciones, es decir, que él nomás exportaría, aprovechándose de las circunstancias.



Figura 20: Sello de originalidad de Creaciones Walter.

Fuente: Fotografía de Gabriela Berdeja (Archivo MUSEF).

Como todo en la vida es un aprendizaje, Walter había asimilado que debería contar con mucha información, y deseaba exportar personalmente, recordando que la próxima feria de este tipo sería en agosto. Su empeño le permitiría recuperarse del fracaso, y volvería con mejor perfil de información.

—¿Cómo es Walter?, ¿has pensado en mi propuesta?,

—No voy a ir a Cochabamba a enseñarte.

El representante de Wiñay se enojó ante la drástica respuesta. Desde ese momento viajaron distanciados. Llegando a La Paz, él continuó viaje hasta Cochabamba. Walter estaba dolido y le contó a su esposa lo sucedido. Cómo había fracasado por falta de buena información. Solo compró chocolates para sus hijos. Por lo demás, todo el dinero fue mal invertido.

Sin embargo, había soluciones, como conseguir un socio con un capital de 7.500 dólares. Así lo hizo, y de inmediato compró la línea telefónica y fax, y elaboró un tríptico con toda la información. Para el trabajo contrató a varias ayudantes, y aunque no le gustaba trabajar con moldes ya que su trabajo era manual de tipo artístico, consideró que las empleadas no podrían trabajar un objeto de forma manual, en estas circunstancias era necesario hacer moldes para acelerar el trabajo.

Una vez contratadas, les enseñó el oficio de ceramistas. En una semana aprendieron y de esta forma empezó un nuevo ciclo de producción. Ese primer viaje fue como un despertar, para Walter fue como una gran universidad o como un doctorado. A pesar del fracaso rotundo, a su vez aprendió cómo entablar negociaciones y con su socio presentaron buenos trabajos, y además calcularon cuántos productos realizarían por día y por mes.



Figura 21: Walter Melendres en Italia.
Detrás de él, la catedral de Milán.
Fuente: Archivo MUSEF.

Como algunas veces la vida te da otra oportunidad, y más aún si trabajas para ello, Walter nuevamente viajó a Alemania en agosto y los primeros tres días se concretaron contactos con Estados Unidos, Italia, Alemania, Francia, México en la penúltima jornada y, para finalizar, con España. Estos seis contactos le pusieron la vida muy feliz. Volviendo a Bolivia se contactó con su socio y le informó sobre los progresos del viaje. “A trabajar y aprovechar”, era la consigna.

Pedidos de artesanía y creatividad

Llegó el primer pedido desde los Estados Unidos, uno de 50 pesebres. Cada uno valía 1,50 dólares y el total de la venta era solamente de 75 dólares.

—¡Solo cincuenta pesebres! —decía la señora Clara, su esposa, enfadada—. Para eso tanto has gastado. En dos viajes perdiste diez mil dólares.

Todos estaban desanimados, incluyendo el socio. Sin embargo, gracias al impulso de Walter siguieron trabajando. Luego se comunicaron desde Italia pidiendo 200 pesebres, que eran como 300 dólares. Ni bien se entregó el pedido a Italia, se recibió otro desde Estados Unidos, esta vez de 500 unidades (equivalía a 750 dólares). Después llegaron solicitudes desde Alemania y España. Como en los anteriores casos querían, inicialmente, validar primero si el producto iba a tener demanda.

A pesar de todas estas circunstancias la señora Clara fue clave en todo este proceso. Le animó de forma permanente, al inicio buscando un socio. Además, en las épocas de poco laburo no le pidió, por ejemplo, que busque otro trabajo como la albañilería.



Figura 22: Walter Melendres exportando a Italia desde Creaciones Walter en 1996.

Fuente: Archivo MUSEF.

Finalmente llegó una solicitud mayor de Alemania, pero en el taller de cerámica ya no tenían productos para remitir y contrataron un nuevo grupo de personas con experiencia, pero cuyo trabajo fue muy deficiente, el producto final de mala calidad. Aún así así mandaron a Alemania, con tal de cumplir. Error fatal, porque Alemania dejó de pedir productos.

—Nunca más pidieron artesanía. Estábamos conscientes que habíamos mandado un producto mal terminado.

Gracias a la experiencia adquirida en el taller, lograron producir artículos de alta calidad y establecer contacto permanente con clientes en Estas Unidos, Italia, España y México, donde se venden ekekos, lo que marcó el inicio de su negocio internacional.

En seis meses se pudieron recuperar los 10.000 dólares y los clientes en Italia pedían más nacimientos para la venta con diferentes puertas de iglesias. Entonces elaboraron nacimientos con entradas de las iglesias de San Francisco, San Sebastián, Santo Domingo, etc., sacando fotografías de todos los santuarios existentes en la ciudad de La Paz y copiaron su misma estructura. Una vez que se acabaron las opciones de puertas de iglesias fueron a otras ciudades como Oruro, Cochabamba, Potosí, Santa Cruz, Sucre, Santa Cruz y al final como ya no había más modelos, acudieron a los templos de las provincias.

—Como ya no había más formas para copiar, inventé otros modelos con una, dos o tres torres. Mi cliente manifestó que estas iglesias eran bonitas, y preguntaron si eran de Bolivia, y les respondía afirmativamente, mintiendo. Inclusive les dije que deberían venir a nuestro país. Después elaboré pequeñas ollitas con figuras dibujadas de montañas, como el Illimani, afirmando que era una montaña poderosa con su poncho blanco, con botas de oro, bastón de

oro, y así era su historia. Al interior de los platos se colocaban pesebres al pie del Illimani y su historia, y así empezamos a inventarnos e innovar.

Walter exporta barro a Europa

En 1997 se publicó, en un periódico local, la noticia de que “Walter exportaba barro a Europa”, información que tuvo una repercusión insólita entre los bancos nacionales. Desde el momento en que salió esa publicación los bancos lo buscaban ofreciéndole préstamos con muchas facilidades. En el pasado varias entidades financieras le dieron la espalda y diez años después anhelaban trabajar con Walter.

—Walter, ¿no necesitas plata? Te podemos prestar —me decían.

Su respuesta fue contundente porque, además, trabajaba con el Banco FIE desde el principio:

—Ya no necesitamos de ustedes. Antes no querían facilitarnos dinero para financiar nuestra empresa..., a los ricos prestaban y a los pobres no.

12 | SANTA CRUZ ECONÓMICO | Santa Cruz de la Sierra DOMINGO 20 al sábado 26 de noviembre 2005 ||

El Personaje ▶ Wálter MELENDRES QUISO ▶ Gerente de Cerámicas Wálter

Emprendedor. Actualmente emplea a 38 artesanos, en su mayoría mujeres. Para el 2006 tiene proyectado ampliar su taller, es su comunidad natal y de esta manera crear nuevas fuentes de trabajo hasta alcanzar los 200 artesanos.

“Exportamos barro pero con valor agregado”

De oficio artesano y raíz ayмара, cuando era un niño, aprendió jugando a trabajar la cerámica. Mientras sus abuelos y padres, fabricaban tejas, ladrillos y utensilios como cántaros, ollas y fuentes; él, junto a sus siete hermanos menores, amasaba sueños infantiles con la arcilla y elaboraba sus propios juguetes copiando el entorno en miniatura.

Al quedar huérfanos los ocho hermanos, decidieron continuar con la tradición familiar, para entonces “nunca jamás pensamos que como artesanos nos volveríamos exportadores”, relata Wálter Melendres Quiso.

Hoy, Melestres es empresario de las artesanías, aprendió no sólo a darle forma a la arcilla, sino también a dirigir una empresa, buscar mercados y sobre todo a materializar su iniciativa, creatividad y optimismo. Sus adornos tienen una característica especial: la sonrisa, la misma que este artesano dibuja en su rostro por el trabajo y la vida.

—¿Hace cuánto hizo de la

La Capacitación
“CON LA FORMACIÓN TENEMOS BÁSICAMENTE UNA EMPRESA COMO DEBE SER

artesanía su fuente de trabajo?
—Cuando éramos niños y como vivíamos en un lugar turístico comenzamos a vender nuestros animalitos rústicos. Pero en 1980 al no haber fuentes de trabajo en el país decidimos dedicarnos por completo a la arcilla y mejorar nuestra técnica. Todos los hermanos tenemos pequeños talleres y nos agrupamos para cumplir con pedidos grandes.

—¿Sus hermanos son su competencia?

—No, porque cada uno de ellos realiza diferentes diseños.

—¿Cómo fue mejorando sus artesanías?

—Con capacitaciones de varias instituciones y del gobierno para mejorar el trabajo y la empresa. Antes yo era el administrador,

Visión | MELENDRES INVIERTE EN LA PROMOCIÓN DE SUS ARTESANÍAS



a una feria internacional en Alemania.

Como no tenía experiencia, no lleve catálogos, tarjeta personal ni otros materiales para hacer contactos, no me fue bien pero me invitaron para otra feria en el mismo lugar y volví preparado.

Entonces fácilmente conseguí comprador de Estados Unidos, Italia, Alemania, México y España. Regresé contento, los \$ 8 mil dólares que invertí (en la dos ferias) los recuperé en medio año con la exportación y hasta ahora mantengo mis clientes.

—¿A qué países llegan sus adornos?

—Exportamos a 8 países de Europa, 3 grandes ciudades de Estados Unidos, a México y Chile. Hasta 1996 teníamos 12 diseños, actualmente son 288.

—¿A cuánto alcanzan sus ventas?

—Hasta noviembre de este año hemos exportado un valor de \$us 25 mil y las ventas nacionales alcanzan los \$us 15 dólares.

—¿Alguna vez pensó llegar tan lejos?

—Una vez di una conferencia en una universidad y muchos decían: “como un campesino va a estar paseándose por Europa exportando el barro”. Y en realidad exportamos barro pero con valor agregado.

La gente dice que en El Alto hay barro y polvareda, pero yo como alfarero si camino con abarca y se pega la arcilla, luego la puedo sacar y fabricar un adorno para venderlo hasta en 50 dólares. Ese es el arte, la magia del artesano.

—En el taller trabajan 34 mujeres, en su mayoría jóvenes estudiantes.

—¿Cómo comenzó la exportación?

—Hace diez años participamos en una feria en La Paz y fuimos seleccionados junto a otros tres artesanos bolivianos para ir

Figura 23: Barro con valor agregado.

Fuente: Santa Cruz Económico (26 de noviembre de 2005). Archivo MUSEF.

De esta forma siguieron trabajando y creciendo profesionalmente —y en lo personal— de forma paulatina. La cantidad de productos en el proceso de elaboración y finalizados comenzó a ser mayor. El espacio no era suficiente para la demanda, y la elaboración de material en barro faltaba y era urgente la construcción de un galpón. Las condiciones eran favorables e hicieron la edificación.

En el taller aprendieron muchas personas por varios años de trabajo y, con el pasar del tiempo, los aprendices dijeron:

—Walter, ya hemos trabajado cinco años y queremos independizarnos.

Lo común es pensar, como en cualquier negocio, que la competencia siempre es negativa, pero para generar competitividad Walter tenía otro pensamiento: mientras más competencia había era mucho mejor. En el pasado compartía la idea de evitar y anular toda competencia porque había un marcado celo profesional entre los diferentes artesanos. Esto implicaba impedir el ingreso a personas ajenas al taller, es decir, se ocultaban los procesos y productos finales para evitar la copia y el plagio.

Analizando las circunstancias encontró el lado favorable de la competitividad. Por ejemplo, en la Alasita existen las novedades que atraen mucho a los clientes, primicias que en la siguiente feria son copiadas por otros artesanos, considerando que fueron las más vendidas el último año. En este sentido, para el siguiente año debería renovarse la producción con otras formas y colores, y por eso la competencia era beneficiosa y obligaba a generar nuevas propuestas, nuevos productos, evitando repetir trabajos realizados en las gestiones anteriores, es decir, una permanente innovación.

Entonces el éxito se concreta en proponer nuevas figuras, nuevos diseños. Es decir, esta percepción empresarial colocaba a Cerámicas Walter por delante de la competencia, que quedaba muy rezagada.

La clave de este triunfo era el aprendizaje en el mismo taller, que era su universidad. Lograron aprender 14 técnicas en el manejo de la cerámica; en el día a día cada solicitud era bosquejada en papel con todos los detalles, para así poder hacer modificaciones. Todo este trabajo requería mucha atención porque posteriormente se forjaba en los hornos, saldadas todas las observaciones. Luego se realizaba la presentación al cliente para su aprobación, como punto final y el más esperado, aspecto que permitió la exportación.

Hijos de Walter en la Escuela Renovada de Ceramistas

Los hijos de Walter también se beneficiaron de esta experiencia de aprendizaje. Desde muy pequeños participaron en las tareas de elaboración de cerámica y, en ocasiones, ayudaron a cumplir con los proyectos cuando faltaba personal. Con el tiempo, desarrollaron habilidades para crear miniaturas con sus pequeñas manos, una habilidad que perfeccionaron durante más de dos décadas mientras cursaban la educación básica y universitaria.

La complejidad de esta ocupación requiere una formación dual, que combina la teoría aprendida en las aulas del colegio y la universidad con la práctica en el taller. Esto ha permitido una formación multidisciplinaria con resultados destacados, ya que los jóvenes ahora diseñan y elaboran herramientas especializadas para facilitar el proceso de cerámica, e incluso construyen hornos industriales, lo que reduce costos y dependencia de importaciones para las nuevas generaciones de ceramistas.



Figura 24: Manejo de herramientas que agilizan la elaboración de chuvas de barro (adaptable a diferentes dimensiones).
Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).



Figura 25: Horno industrial elaborado en Bolivia por los hijos de Walter.
Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).



Figura 26: Termómetro industrial para la cocción de la cerámica. Debe estar entre los 800 y 1200 grados centígrados.
Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).

Con la elaboración y venta de la arcilla transformada se solventaron los gastos de la educación en la escuela y la universidad.

Valor inmenso de la arcilla que llevó a grandes escenarios, canales y universidades

Para Walter Melendres la arcilla es sinónimo de comida de día y noche, desayuno, almuerzo completo, cena. También con la venta de arcilla pudo adquirir vestimenta e incluso consolidar los matrimonios de todos los hermanos y algunos hijos de la familia. También la cerámica fue la base para comprar una casa y un automóvil. Gracias a la arcilla Walter viajó a diferentes lugares del mundo para asistir a concursos o ferias de emprendedores.

En la ciudad de La Paz la alcaldía patrocinaba emprendimientos de diferentes rubros. La actividad realizada en base a arcilla fue recibida con mucho agrado por los miembros ediles, además porque el monto de capital para iniciar una cerámica no sobrepasaba los diez dólares, considerando que en esa época no se utilizaban todavía los hornos industriales.

—Para formar parte de este grupo inicialmente nos hemos inscrito con más de tres mil emprendedores de La Paz. De esos, clasificamos trescientos y después de una segunda revisión llegamos a ochenta, que continuaban en carrera para ver quiénes serían los ganadores. Esta convocatoria seguía la línea propuesta también por SOBOCE.³² Para que podamos ganar estos premios fuimos investigados, y se dieron cuenta que no solamente era emprendimiento de una o dos personas, porque nos estudiaron de ¿dónde obteníamos la arcilla?, ¿a cuánto vendíamos los productos?, ¿Con cuántas personas trabajábamos y facilitábamos puestos laborales? Dudaban que realizáramos viajes locales y más aún de aquellos desplazamientos transoceánicos, y se sorprendieron la forma en que se organizaba la fábrica. De esta manera salimos ganadores



Figura 27: Entrega del premio empresarial La Paz Líder 2008 a Creaciones Walter.

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.

32 Sociedad Boliviana de Cemento. Esta es una fábrica de cemento con explotación de yacimientos de arcilla ubicada en la ciudad de Viacha (La Paz).



Figura 28: Certificado del premio empresarial La Paz Líder 2008.

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.



Figura 29: Reconocimiento del MUSEF por su participación en la XXVII Reunión Anual de Etnología (tema cerámica).

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.

También surgieron otros reconocimientos como el Premio Plurinacional Eduardo Abaroa 2012 en la categoría cerámica. Para participar en este tuvo que inscribirse. El jurado hizo una investigación *in situ*, interrogando a los componentes de Cerámicas Walter y revisando las instalaciones de su taller. Además, examinó la infinidad de certificados de participación en diferentes eventos y concursos. Coincidentemente en esta jornada se celebraba también el día del padre (19 de marzo) y ni en la casa ni en el trabajo se acordaron de felicitarlo.

—Nadie me abrazó ni me invitaron algo. A las siete de la noche todos los trabajadores se fueron a sus casas, y yo seguía trabajando. Bien triste me quedé por la actitud olvidadiza de los empleados y de la familia. De repente sonó mi celular.

—¿Walter Melendres?

—Sí.

—Estoy llamando del Ministerio de Culturas. Hoy es día del padre, felicidades. ¿Ya lo abrazaron?

—No.

—Entonces le envió un abrazo y le tengo una sorpresa. Usted es el ganador del Premio Eduardo Abaroa. Mañana tiene que pasar BOA³³ para recoger su pasaje ida y vuelta. La entrega del premio será en Santa Cruz. También debe recoger un vale para un hotel de lujo donde usted se hospedará por una noche totalmente gratis. ¿Tiene esposa, disculpe?

33 Boliviana de Aviación, empresa de transporte aéreo con sede en Bolivia que comenzó a operar desde 2009.

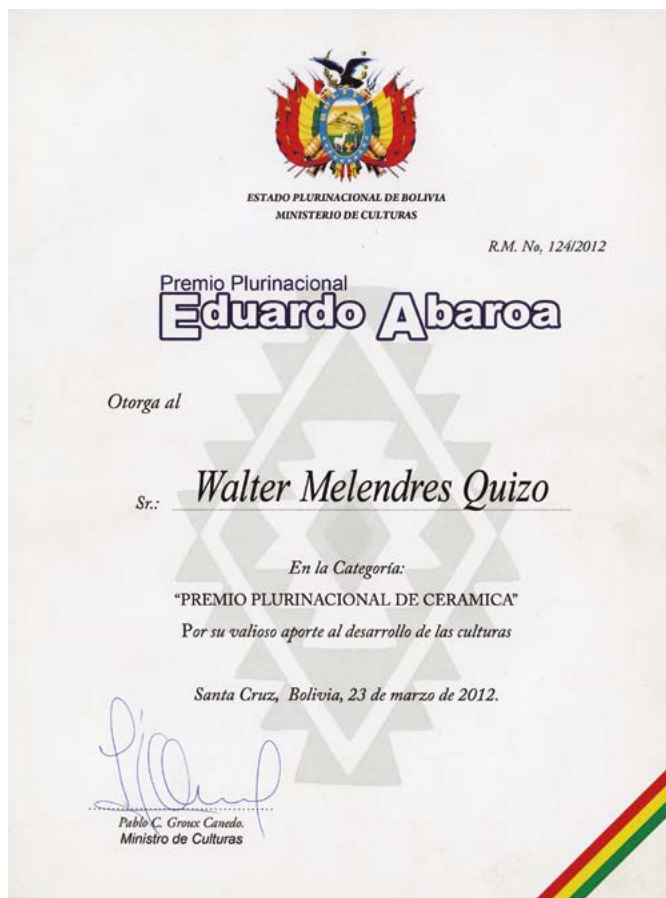


Figura 30: Premio Plurinacional de Cerámica 2012.

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.

—Sí.

—Entonces debe recoger dos pasajes de avión.

Walter fue a Santa Cruz con la señora Clara al acto de premiación. Pero antes los organizadores les preguntaron cuántos invitados iba a tener. En esa ciudad residía uno de sus hermanos con su familia. Contestó que serían cinco personas en total. El día de la entrega se sentaron en el número de mesa asignado. Era en un local grande, había tragos y comidas, el trato era impecable.

El maestro de ceremonias llamó una por una a las personas ganadoras para entregarles sus premios y diplomas de reconocimiento. Hubo un momento en que prácticamente todos los ganadores recibieron sus premios.

—Yo estaba confundido porque no me llamaron, ni por mi nombre ni el de la empresa.

Su hermano, sintiendo la misma preocupación y solidarizándose con su pena, le dijo:

—¿Quién puede pagar tu pasaje y tu hotel así nomás? Eso debe ser tu premio.

Cuando Walter estaba totalmente compungido y sin entender lo que ocurría. Entonces lo llamaron:

—Señor Walter Melendres Quizo.



Figura 31: Premio recibido en Estados Unidos.

Fuente: Walter Melendres y Archivo MUSEF.

Había estado programado para recibir la premiación al último. Era el primer premio. Ofuscado ante la grata noticia se levantó de su silla y cada paso que daba hacia el escenario retumbaba en su corazón. Era el seleccionado, el elegido, el premiado.

—Cuando estaba subiendo las gradas casi lloré de alegría. Era casi imposible soportar las ganas de lagrimear. Pensaba en mis adentros: “no soy pues nada, ni soy profesional, gracias Dios, gracias Pachamama,³⁴ gracias achachilas³⁵”.

Recibió un diploma, una medalla y un cheque gigante de 30.000 bolivianos. Estaba totalmente atónito y feliz.

Walter comenzó a recibir premios y le pidieron que realice algunas conferencias relacionadas con el surgimiento de empresas. Convocado inicialmente a un medio de comunicación católico por Marco Antonio Fernández, después este le pidió que dé una conferencia relacionada sobre cómo hacer una empresa como emprendimiento. Walter no sabía dar conferencias, “¿cómo será?”, se preguntó, y se lo dijo al señor Fernández. Este le preguntó si alguna vez había asumido el cargo de autoridad en su comunidad.

—Eso te servirá —expresó Fernández—. Así como hablabas ante tu comunidad, habla ante el público. Tu historia cuentas. Cómo has empezado, cómo te has quedado huérfano, tus subidas y bajadas, cómo fuiste a Alemania...

De esa manera empezó a hablar en diferentes espacios y medios de comunicación. Sus charlas se publicaron en los periódicos. Esta difusión le permitió asistir a diferentes universidades como conferenciante.

34 Deidad andina denominada como la Madre Tierra de donde recibimos sus diferentes productos, sean en plantas, minerales o la misma arcilla.

35 Los achachilas o los *apunaka* son los cerros y son los ancestros protectores ritualizados de las comunidades indígenas y campesinas.

—En una primera ocasión me habían grabado y no me di cuenta, y a partir de esta grabación habían producido un DVD que circulaba y se difundía por diferentes universidades. Uno de los encargados de esa universidad me dijo: “vas a disculpar, Walter, hemos grabado tu disertación, pero ahora en persona los estudiantes quieren conocerte, te vamos a pagar”.

Las conferencias de Walter duraban entre 30 a 40 minutos. En ellas contaba sus andanzas y compartía escenario con grandes licenciados e ingenieros. De esa forma conoció a Samuel Doria Medina, cuyas conferencias eran bien aburridas, inclusive el público se dormía, no tiene carisma. Walter se preguntaba cómo ha estudiado con mucho dinero, hasta su empresa es grande, los jóvenes no le daban mucha importancia.



Figura 32: Certificado por una conferencia en la Universidad Tecnológica Boliviana en 2012.

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.



Figura 33: Agradecimiento por una charla a estudiantes de las Maestrías en Administración de Empresas y Administración de Empresas-Concentración Pymes en la Universidad Católica San Pablo en 2012.

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.



Figura 34: Charla a estudiantes en la Universidad Salesiana en 2013.

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.

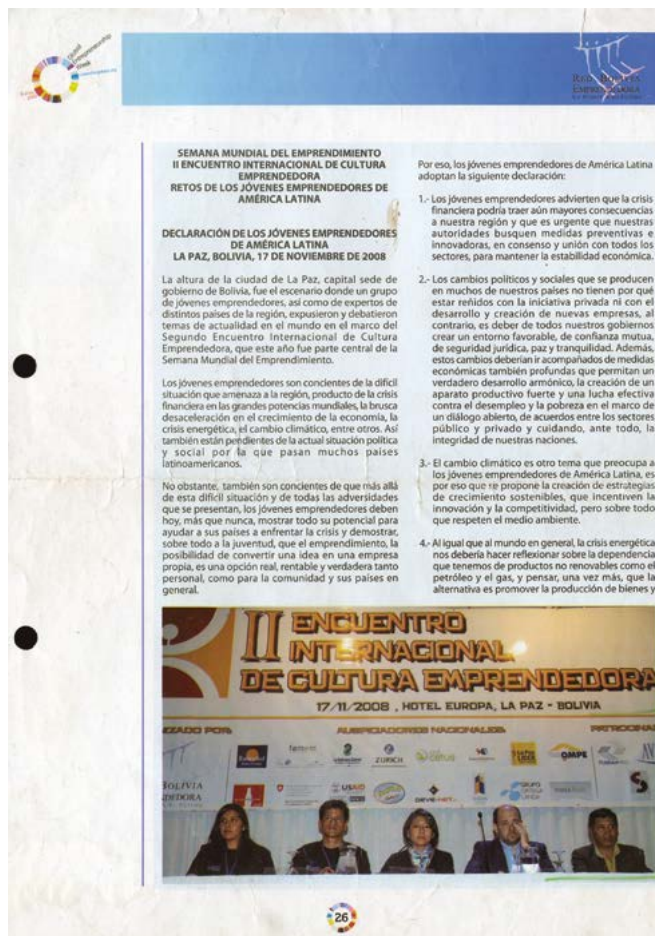


Figura 35: Participación en el II Encuentro Internacional de Cultura Emprendedora (La Paz, 17 de noviembre de 2008).

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.

El valor agregado en cada proceso productivo

En sus conferencias contaba que, con solo diez bolivianos, empezó sus tareas de ceramista, utilizando la arcilla como base de su trabajo. En las presentaciones los asistentes estaban atentos a su intervención, y para generar una mayor dinámica en la charla, Walter pedía a los asistentes que intervengan con preguntas.

Estudió cómo la materia prima, que era el barro, podía tener un valor agregado. Este proceso, que parece tan simple, ocultaba un complejo sistema de actividades y conocimientos: extraer arcilla de los yacimientos de diferentes colores, cargar el producto en burro y luego en camión. Después preparar, machucar, moler y tamizar la arcilla, para posteriormente agregar agua, proceso denominado *llinki*, y amasar la pasta para expulsar las burbujas de aire o pequeños residuos. Finalmente se debe hacer macerar.

El resultado final es una pasta de arcilla impecable que se puede transformar en el torno o en el molde, es decir, cada uno de estos procesos es en sí mismo un valor agregado que contribuye a todo el proceso y le da mucho más valor. Walter continuaba su disertación con la explicación del cocido del bizcochado, la pintura y su ingreso al horno, en otras palabras, terminado otro valor agregado hasta su transformación final en la cocción y su presentación final fuera del horno.



Figura 36: Amasado de la pasta de cerámica.

Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).



Figura 37: Proceso de extracción de arcilla roja en Khonkho Liki Liki.

Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).

Conquistando el mundo

Todos los productos tienen valor agregado, todos los artesanos, con su fuerza motora, hacen trabajar a Bolivia: tejedor, maderero, joyero, vidriero, etc., trabajan con valor agregado, porque en los diferentes procesos de la cadena operatoria existen especialidades para cada uno de los especialistas.

Gracias a sus conferencias gratuitas en la universidad, Walter pudo compartir sus conocimientos en Administración de Empresas y de esa manera aumentar su visibilidad. Esto lo llevó a ser invitado a otras ferias y, finalmente, a recibir la oportunidad de viajar a Estados Unidos y Canadá.

Ya con la experiencia de las exposiciones de cerámica que tuvo en Europa, Walter se preparó para estos viajes, pero esta vez muy bien. Tenía los elementos necesarios como tarjetas y catálogos. Como ambos son países distantes y como tenía poca experiencia en desplazamientos, Walter se perdía en los aeropuertos. Un caso singular le pasó en Atlanta, cuya estación aérea es gigantesca, motivo por el cual se retrasó un día. Sin embargo, este inconveniente no le impidió que realice un contrato para proveer de cerámica a un cliente en Estados Unidos y a una empresa en Canadá.

Particularmente para este país exportaron juegos de ajedrez en cerámica. Para hacer este encargo, primero tuvo que averiguar qué piezas tenía el ajedrez y sobre todo cómo podía adaptarlas a la realidad boliviana. Recordó que, antiguamente, en el Norte de Potosí³⁶ había peleas entre orureños y potosinos, qaqachakas y laymes. A los primeros los elaboró con sombrero y a los laymes con *lluch'u*. Envío muchos ejemplares en cajas de madera elaboradas por otras empresas para darle una mejor presentación y de esta manera se hicieron conocer en el ámbito internacional.

Las sorpresas seguían llegando, como su ingreso al prestigioso *Catálogo mundial*. Este era una publicación de referencia que documentaba la trayectoria de expertos en arte de todo el mundo. Esta inclusión lo catapultó a la escena internacional, abriendo puertas a contactos globales, incluyendo algunos desde Japón.

³⁶ El Norte Potosí es un complejo cultural y territorial que actualmente está conformado por el sur de los departamentos de Oruro y Cochabamba y el norte de Potosí, un territorio reducido de la antigua nación Qara Qara Charcas del período Prehispánico.



Figura 38: Conferencia en la Universidad Católica Boliviana San Pablo en 2013.

Fuente: Fotografía de Walter Melendrez y Archivo MUSEF.



Figura 39: Participación en la XXII versión de Expoartesánias Corferías en Colombia (2012).

Fuente: Archivo MUSEF.

Precisamente, ya con el teléfono de línea fija instalado, llegó un requerimiento vía fax desde el país nipón. Solicitaban más fotografías del trabajo que el taller realizaba en cerámica. Walter recuerda claramente que en esa época no existía la posibilidad de envío de información e imágenes vía email o WhatsApp. Se tomaba una fotografía, se la revelaba y se la enviaba mediante DHL. Gracias al teléfono fijo y al fax, Cerámicas Walter comenzó a ser conocidos y a contactarse con franceses, italianos, colombianos, etc.

Como se dijo, el *Catálogo mundial* permitió a Cerámicas Walter establecer mayores aperturas a diferentes mercados en el ámbito mundial, y cumplir con los pedidos. La empresa fue creciendo paulatinamente de acuerdo a los requerimientos, y se acrecentó el número de empleados. Para la empresa no fue fácil levantarse, por eso aquella analogía que se hace con los aviones es errada. Es decir, no levanta el vuelo y asciende sin mayores problemas. No. Para Walter nos fue así.

—En este taller hemos fracasado con los envíos. Por ejemplo, Alemania. En esa oportunidad estuvimos de bajada. Solo con otro viaje nos levantamos.

Walter se refiere a los múltiples desafíos que surgen al crear emprendimientos como el suyo. En este sentido, tuvieron dos problemas significativos: la escasez de pinturas de calidad en el mercado, que son una materia prima fundamental de la empresa, y el desgaste del horno debido al gran volumen de producción.



Figura 40: Certificado de participación en la Mostra Mercato Internazionale dell' Artigianato (Italia, 2014).

Fuente: Fotografía de Walter Melendres y Archivo MUSEF.

Por estas razones y otras más, conformar una empresa es un trabajo complicado, no es una tarea que se efectúa de la noche a la mañana. A pesar de estos inconvenientes, paso a paso, poco a poco, la fábrica se fue encaminando. Claro que algunos jóvenes que trabajaban en el taller querían los resultados rápidamente.

—Despacio, sufriendo-sufriendo, se van consolidando los objetivos. A veces nos adeudábamos solicitando préstamos del banco, acciones que generaban obstáculos en el pago de sueldos y nuestros empleados no podían aguantar sin sus sueldos y tampoco entendían la tarea de administración de empresas.

Después de superar estos desafíos, Walter contrató administradores y expandió el alcance de su empresa, llevando sus productos a ferias internacionales en países como Colombia, Italia, Estados Unidos, Perú y Chile. Enfocándose en la calidad y la excelencia, Cerámicas Walter también buscaba ganar premios y reconocimientos por su trabajo.

Además de Italia, Walter obtuvo certificados de reconocimiento y diplomas en varios otros países, por ejemplo, Estados Unidos, Perú y Chile. Aunque el dinero es efímero, estos certificados representan un legado duradero que refleja la calidad y la dedicación de su trabajo.

En Bolivia, la obtención de visas para viajar a Europa y Estados Unidos se ve complicada por numerosos requisitos y trabas burocráticas. Sin embargo, gracias a los certificados conseguidos, Walter pudo obtener visas de manera más sencilla y, además, pudo renovar sus pasaportes vencidos para respaldar sus viajes internacionales.

Materia prima

—Pienso que en toda Bolivia existen arcillas para elaborar diferentes cerámicas —dice Walter—. No solamente tenemos un tipo de greda en mi comunidad, simplemente hay que conocer sus variedades. Podemos encontrar greda de todo color: roja, negra, ploma, verde, azul, amarilla, rosada, café. A pesar de estas variaciones, finalmente cada cerámica cuece o se quema

en color ladrillo o anaranjado. Su cocción no es en azul u otros colores, aunque alguna vez vi que cuece también en negro y otras en blanco.

Hay algunas personas que no conocen estas diferenciaciones y afirman que no hay arcilla en sus regiones. Para encontrar esa variedad se deben buscar los yacimientos en los lechos de los ríos, barrancos, depresiones, etc. Es posible encontrar yacimientos de arcilla en casi cualquier lugar.

Walter sostiene que en Bolivia debería existir una gran empresa dedicada al manejo y producción de la arcilla, así como se hace con el gas u otros recursos naturales y mineralógicos. Los bolivianos cada día comemos y bebemos en recipientes foráneos, tomamos nuestro desayuno en tazas hechas en China, almorzamos en platos chinos y, cuando nuestro estómago está lleno, corremos al baño y nos sentamos en inodoros fabricados en China. Antes de retirarnos del escusado utilizamos lavamanos importados de China y de la misma manera para las construcciones, pisos y paredes usamos azulejos chinos. Es decir, el monopolio de la arcilla transformada en diferentes insumos llega desde China.

Sin embargo, en Bolivia existe la arcilla, y solamente faltan emprendimientos y emprendedores para darle su verdadero valor.

Mientras trabajaba la cerámica, Walter descubrió que existe un amplio campo de trabajo.

—Si nos damos cuenta hay una variedad gigantesca de productos. Por esta razón, mi objetivo es enseñar a cada sector. Planificando podríamos gestionar que en Oruro puedan trabajar azulejos, en Potosí cerámica tiwanakota..., y así sucesivamente podríamos asignar lugares y productos para poder distribuir la arcilla.

Como se dijo más atrás, los bolivianos consumen productos de cerámica importados desde China que llenan las calles. Sin embargo, en tiempos del COVID-19 Cerámicas Walter puso a la venta unos platitos de cerámica tipo ecológico, los cuales fueron adquiridos por mucha gente.

—Este hecho nos levantó la moral, porque pensamos en elaborar estos platos para consumo local y para exportación. Comenzamos a pensar en implementar nuevos modelos para enaltecer a la cerámica y realizar este trabajo a un mediano plazo, es decir, dentro de cinco años.

La cerámica, mi vida

—Recuerdo que la gente me criticaba porque decían que “arcilla no más trabajaba” y evidentemente este trabajo es polvoriento y me reprochaban que “andaba sucio”. Esto fue tan determinante que incluso me afectó en mi vida sentimental.

Cuando era joven, Walter estuvo enamorado de una mujer joven, y quería establecer una relación sentimental con ella, pero ella no aceptó su trabajo:

—Solo trabajas con arcilla y ese trabajo no es digno. ¿Con arcilla me vas a hacer vivir?, ¿con arcilla me harás comer?, ¿con arcilla me vestirás?

Los sentimientos de Walter estaban en conflicto y muy de corazón le decía a ella que su condición de vida iba a mejorar y que tenía buenos proyectos para perfeccionar su situación económica, pero no fue convincente y lo dejó.

—Posteriormente, tuve otra enamorada que luego se convirtió en mi esposa... Ella, contrariamente a la primera experiencia, siempre me ayudó. No tenía respuestas desagradables como la anterior.

El testimonio de Walter recuerda cómo es imposible “soplar contra el viento”. Cuando volvió de Europa, en una de las ferias internacionales a las cuales había asistido esa ex enamorada de cuyos recuerdos se había olvidado, lo buscó y llamó por teléfono:

—Walter, yo tenía que ser tu mujer. Conmigo estaremos.

Sabiamente le contestó:

—¿Recuerdas que en una oportunidad me despreciaste? Ahora ya no es posible estar contigo porque tengo cinco hijos.

La respuesta fue contundente, porque Walter tenía claro que existen personas que no valoran la arcilla..., la arcilla es vida, en la arcilla está el dinero.

Tanto valor le asignó a la arcilla que en las conferencias siempre les decía a los jóvenes que la calidad es fundamental y no así la cantidad, que debe existir una constante innovación, palabras que nacen de la experiencia.

Gracias a las tareas que realizó en la arcilla, aparecen permanentemente nuevos proyectos. Es por esta razón que agradece siempre a la Pachamama y a los achachilas, porque en esta tierra, en todas partes, están las arcillas. Con esta materia prima pudo sacar adelante a sus hijos y terminaron sus carreras profesionales.

Los colores de la arcilla

Hay diferentes lugares donde se puede obtener los tipos de barros, particularmente en el departamento de La Paz, aunque deberían hacerse más estudios para conseguir mayores yacimientos en toda Bolivia.

Localidad	Provincia	Color de arcilla
Achocalla	Murillo	Verde
		Verde plomo
Laja	Los Andes	Amarillo (parecido a este color)
Viacha	Ingavi	Plomo
Jesús de Machaqa		Medio café
Khunkhu Liki Liki (Jesús de Machaqa)		Negro
Coro Coro	Pacajes	Medio café
		Café oscuro
		Blanco
	Aroma	Medio anaranjado

Tabla 1: Localidades con yacimientos de arcilla.

Fuente: Milton Eyzaguirre.

Al trabajar con diferentes tipos de arcilla y someterlas a altas temperaturas en el horno (más de 800 °C), todas adquieren un tono anaranjado o “rojo ladrillo”, excepto las arcillas blancas y negras, que mantienen su color original. Sin embargo, existe una arcilla de color café oscuro proveniente de la provincia de Pacajes, que se utiliza para pintar y decorar cerámicas.

Las materias primas para la cerámica son la arcilla y el agua, que hay en diferentes lugares; para trabajar se puede utilizar cualquier tipo de agua, pudiendo ser hervida pero menos salada porque la cerámica puede salir también salada y sazonar negativamente los alimentos.

Para obtener otros tonos se pueden mezclar como base las arcillas de color blanco, rojo y negro. Hay matices o tonalidades como el color rosado que se consigue después de mezclar el rojo con el blanco o bien para obtener el plomo es necesario el negro con blanco y para el color café se combinan rojo con negro. Empero, en la actualidad los ceramistas adquieren Esmaldetec, un pigmento europeo para mezclar.



Figura 41: Yacimiento de arcilla roja.

Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).



Figura 42: Extracción de arcilla roja.

Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).



Figura 43: Yacimiento de arcilla blanca.

Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).



Figura 44: Extracción de arcilla blanca.

Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).



Figura 45: Arcilla negra.

Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).



Figura 46: Extracción de arcilla negra.

Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).

Los colores se obtienen tanto de la piedra, que es durísima, como de la arcilla que además de ser dura es húmeda. Sin embargo, para los trabajos de cerámica es mejor usar la arcilla que está dentro la tierra; cuando se la extrae se la debe hacer secar, moler finamente con batán y luego cernir o tamizar para obtener, en forma de polvillo, el tinte.

La arcilla de color blanco se encuentra dentro la tierra y es muy dura y húmeda. Muchas veces se encuentra con metal ensarrado en partículas y se debe lavar con agua cuidadosamente para retirar el sarro porque este elemento puede teñir de rojo al momento de la cocción. La cerámica debe tener un color blanco como la leche.

La arcilla de color negro se encuentra en la naturaleza de forma redonda o similar a las heces de ovejas, y están dentro la tierra y una vez recolectada se debe quitar la capa superficial que es como cáscara, para obtener el color negro puro que está por dentro.

Walter Melendres, en una comunicación informal, me dice que otras tonalidades de arcilla, como el amarillo, se encuentran en yacimientos en los Yungas.

También existen diferentes colores en las piedras, por ejemplo el rojo, blanco y negro. Sin embargo, es muy difícil su preparación porque se necesitaría maquinarias para poder moler su estructura y obtener la materia prima para hacer la cerámica. En el pasado se transportaban en la espalda en *mantio* o *sawuta*, actualmente se usan saqañas.

El color verde brillante que se observa en algunas cerámicas, conocida como vidriada, se obtiene del cobre, que es una piedra que se debe moler finamente para obtener ese color. Sin embargo, no hay muchos yacimientos.

Las primeras cerámicas encontradas del período Prehispánico pertenecían a la cultura chiripa. Para hacerlas usaron la arcilla negra en su estructura; no descubrieron más colores, aunque en la pintura del engobe se observa el color blanco, pero muy poco.

También en el período Prehispánico los tiwanakota hacían sus trabajos con materia prima del mismo lugar y experimentaban una variedad de *saminaka*.

Por ejemplo, en la comunidad de Khunkhu Liki Liki hay asentamientos del período Formativo, donde se encuentra arcilla blanca que parece estuco. Antes, este material se utilizaba para pintar las casas, las paredes y los patios cuando había fiestas, pero esa arcilla blanca había servido para hacer cerámicas y pintura.

Walter afirma que en el pasado se decía (en aymara) *jawiñani* a la pintura. Por ejemplo, se utilizaba el barro rojo para marcar a las ovejas porque esta se impregna bien en la fibra, como la anilina, no se decolora y puede durar más de un año. Algunas familias pintan las cabezas de sus ovejas, otros la espalda, de tal forma que se pueden distinguir fácilmente cuando se juntan y evitar que se pierdan por la confusión.

El color negro no se utiliza mucho porque se dice que trae tristeza y pena.

La cadena operatoria de la cerámica y su vida social

Los abuelos les enseñaron a pedir licencia o permiso para extraer la arcilla. Primero, con una mesa ritual se realiza el pedido para la Pachamama y así extraer el barro para trabajar, luego se acullica³⁷ coca y se acompaña con *k'usa* macerada, un preparado de quinua. Se la emplea especialmente para este tipo de rituales porque antes no había cerveza ni alcohol. Se decía que si no cumplías con este ritual la persona se podía enfermar, “la Pachamama te puede agarrar”.

En la actualidad los alfareros no hacen ese tipo de ritual. Al respecto Walter afirma:

—Ni yo mismo acullico porque, a veces, cuando voy a Laja con mi auto, rápido empiezo a obtener la arcilla para no hacerme ver con el dueño porque me puede reñir, pero en ocasiones ya me conocen y me dicen: “puedes sacarte nomás, pero como forma de pago tienes que traer coquita, refresco, fideo...”.

No es fácil conseguir la arcilla para la cerámica porque se debe cavar hasta dos metros de profundidad para encontrar las vetas. También trabajan en los barrancos y cuando se topan con las capas de barro muchas veces perciben que no son grandes, aunque sí profundos, de 20 a 30 cm de hondura.

Esta tarea es muy pesada y se necesita ayuda de otras personas. En la comunidad la gente sabe sobre la profesión del ceramista Walter Melendres, y le piden coca y cerveza para hacer una mesa ritual y ofrendar a la Pachamama. En la actualidad ya no se prepara chicha de *jupha*.

—Tienes que poner cervecita para tener más fuerzas.

Luego se empieza a sacar toda la arcilla con picota, chontilla y pala. Una vez terminado el trabajo se paga a cada uno de los excavadores por el trabajo, y luego entrega dos cajas de cerveza más.

37 Es una especie de masticado, aunque no lo es plenamente, de la hoja de coca de forma ritual y social, que se realiza para pedir permiso a la Pachamama (“Madre Tierra”), a los apus o achachilas (“cerros”), fenómenos naturales (lluvia, viento, rayo, etc.) antes de emprender cualquier actividad comunal o familiar.

Posteriormente se debe trasladar en saquillos, aguayos o yutes a un espacio más cómodo, a una planicie. En algunos casos se carga la materia prima en camiones.

—Para manejar la arcilla actualmente se utiliza yute, pero antes se manejaba un tejido llamado *mantío*, que era de color negro y blanco hecho de lana de oveja. Solo era para manejar la arcilla, porque el tejido de colores llamado costal era para manejar papa, quinua, oca, etc.

Luego los fragmentos de arcilla se deben machacar con la picota, mazos de piedra o metal u otras herramientas hasta que se convierta en polvo fino.

Este polvo debe tamizarse o cernirse para que no exista ninguna piedra o partícula diminuta, porque perjudicaría el proceso de transformación de la pasta.

Una vez que se tiene este polvillo se debe mezclar con agua, principalmente en turriles, dependiendo de la cantidad. Se debe dejar reposar la mezcla por una o dos semanas, de acuerdo a las condiciones climáticas, calor o frío, para que se macere o madure.

Después se deben sacar las masas de arcilla y hacer reposar para que se escurra el agua. Una vez que se tiene listo el material se comienza a amasar el barro con los pies o las manos. Es una tarea intensa y requiere mucha fuerza para que la mezcla esté bien consolidada.

Esta tarea implica utilizar cortadores domésticos en base a hilos tensados, sean de algodón, fibras sintéticas o alambres que permiten fraccionar permanentemente las masas de barro, las cuales se vuelven a juntar y amasar secuencialmente.

La razón fundamental de este tipo de mezcla es eliminar toda posibilidad de presencia de burbujas de aire encerrado en el preparado de arcilla. Aunque son casi imperceptibles, pueden provocar que las piezas que se encuentren terminadas y colocadas en el horno, al momento de calor extremo, exploten por la dilatación de los gases y con sus fragmentos deteriorar las demás piezas. Por esta razón esta tarea es bastante delicada y requiere mucha dedicación.

Después de hacer la pasta, esta materia prima se debe guardar bien en un lugar seco y con techo para que no se moje con la lluvia.

Para realizar cualquier cerámica se debe mezclar la pasta, pero esto depende qué producto final se requiere. Para hacer las ollas y ollitas de barro, llamadas *jiwki*, que deben ser *chullqi* y sirven para tostar cereales, se mezcla el barro con un 80% de *chhalla*. Este material se obtiene en las orillas de los ríos, donde se lava la arena. Su textura es como el azúcar, muy fina y se llama *p'oke*. Este material es resistente al agua y al calor, es así que existe abundante materia prima en diferentes lugares.

Según los abuelos, al trabajar con el barro para crear diferentes formas de *yänaka* (platos, vasos, animales, etc.), había que tener mucho cuidado para evitar que se rajaran mientras se secaban. Además, se debían evitar ciertas actividades que pudieran alterar el proceso, como jugar con pelota, dejar que los perros ladraran o reír demasiado fuerte mientras se cocían en el horno.

Todo este proceso, enfatiza Walter, se debe hacer de todo corazón y de esta manera la arcilla tiene mayor durabilidad y no se fragmenta después de haber pasado por el horno.

Como todo en el contexto andino, también tiene *ajayu*. Se tiene claro que trabajar con la arcilla no es fácil. Cuando se emprende este trabajo el especialista no debe tener problemas, además no debe renegar, ni flojear, porque se puede abandonar las tareas, dejar el trabajo, “por eso la arcilla tiene poder”, dice Walter.

Siempre se debe emprender esta tarea con muchas ganas, con cariño a la arcilla, porque así los trabajos que se realizan saldrán bien y serán finísimos, con un buen acabado y podrán venderse rápido.

—Tampoco se debe trabajar con el pensamiento en otro lugar; debes concentrarte siempre en el trabajo que estás haciendo, de forma positiva, ese es el secreto de la arcilla.

Antes los hornos eran tradicionales y había de dos tipos: unos, a cielo abierto, estaban contruidos en un desnivel del suelo. Medían aproximadamente 50 cm de profundidad y un diámetro de dos metros en una especie de fosa. Otros eran elaborados con barro en forma de cilindro de diferente altura. En ambos casos se usaba, como un potente combustible, la *thaxa*³⁸ de la llama. Antes de encender el fuego en el horno se acomodaban con paja y encima se ordenaban las ollas, los tiestos, los platos, etc. Después se encendía el horno. El proceso de cocción era de toda la noche, aproximadamente ocho horas. Siempre se hacía un ritual para pedir permiso porque se tenía mucho cuidado y respeto. Pero ahora en la actualidad el proceso se ha modificado, porque se hace cocer en horno eléctrico y ya se tienen los recaudos del pasado.

En la comunidad de Walter no se conocían los platos de plástico ni aluminio. Se comía en envases de barro llamados *chuwa* y se cocinaba en ollas también de barro. La leche se hacía hervir en las mismas ollas, a su vez había fuentes de barro para lavar los utensilios y las manos. Las casas eran de barro, todo era de barro, hasta las chacras, el suelo es tierra y ahí crecen las plantas. El valor de la tierra, del barro, no se valora en la actualidad.

—Nuestra vida es de tierra y a muchos no les gusta la tierra, el polvo, el barro. Cuando haces caer al piso algún objeto de cerámica, el ruido es fuerte y te asusta porque el barro es de la Pachamama y ella tiene mucho poder y fuerza. Es difícil trabajar con la arcilla, pero sustenta nuestra alimentación.

En sus conferencias, Walter comparte con los empresarios su conocimiento sobre los materiales utilizados en la creación de platos de barro y destaca las ventajas de utilizar este tipo de recipientes. Aunque existen alternativas como platos de plástico o aluminio, Walter enfatiza que comer en platos de barro permite preservar el sabor y disfrutar de una experiencia gastronómica más rica y deliciosa.

Algunas personas dicen que la ciudad de El Alto es pura tierra, hay barro en todo lado, es polvoriento y no quieren ensuciarse sus zapatos. Walter responde a esta gente:

—Les respondo a esta gente que es mejor para mí porque yo piso ese barro, mi pie se va a “ensuciar” pero voy a lavar mis calzados y mi pantalón. Luego, con ese barro puedo hacer un ekeko, y el producto final poner a la venta en cincuenta bolivianos. Por eso hay que trabajar el barro con ganas, con cariño, así cualquier cosa puedes hacer.

38 Excremento de la llama que se emplea como combustible para elaborar alimentos. Es similar a la *taquia* o excremento de la vaca, aunque el primero es un combustible de alta inflamación.

Walter tiene un estudiante que se llama don Nicolás. Es profesor y tiene mucho conocimiento, pero sabe muy poco sobre los tiwanakotas. En el taller se aprende nuevas técnicas en base a pruebas, experimentos y errores, y le dice:

—Don Walter, enséñame..., tú eres el padre de la arcilla porque haces arrodillar a la arcilla, elaboras todo tipo de objetos, mosaicos, aretes.

—Me falta mucho por aprender.

Walter es un experto en la cerámica, “una persona como yo puede afirmar que evidentemente soy experto en cerámica, porque hice de todo”, explica. Sin embargo, esta afirmación que podría interpretarse como muy jactanciosa se justifica porque Walter es realista “...siempre hay algo nuevo por aprender, principalmente en el campo de la cerámica, que es una especialidad bastante amplia”. Nadie ha descubierto en su totalidad los pormenores de la arcilla y su tratamiento en diferentes entornos territoriales. Por eso siempre dice a la gente.

—Cuando una persona sabe trabajar la arcilla y realiza más descubrimientos, puede vivir eternamente, puede obtener buenas ganancias, ser rico y adinerado.

Walter realiza cualquier objeto para vender: aretes, collares, bienes suntuarios, material de construcción, adornos de casas para pisos, tejas, ornamentos; advierte que solamente se debe trabajar con muchas ganas y de todo corazón, realizando trabajos de fino acabado y así las personas adquieren estos productos porque el barro tiene mucho poder.

Tipos de cerámicas y recipientes. Herencia de los abuelos del Nayra Pacha o Ñaupa Pacha (Tiempos Antiguos)

Con la arcilla se pueden elaborar seis clases de ollas, herencia de los antiguos chullpas, que utilizaron en su vida social:

1. Una grande que sirve para pasar preste, cuando se congrega gran cantidad de personas.
2. Otra mediana llamada *tantiyu*, que sirve para cocinar sopa en las noches.
3. Una olla que se llama *pesque phukhu* y sirve para cocinar la *jupha*. Debe ser muy dura porque constantemente se tiene remover con una *wislla* o palo y no se puede romper.
4. Ollas más pequeñas sirven para cocinar ahogados o para hacer hervir el agua.
5. También está la caldera *chacto*. Su modelo es diferente. Sirve para hacer hervir el desayuno por las mañanas.
6. Olla para tostar cereales, *jiwki*, de dos formas diferentes, la primera para tostar granos grandes como maíz, y la segunda para tostar la *jupha* o cañahua con boca más angosta porque las semillas son pequeñas y al tostar se debe evitar que se derramen al suelo.

Como experto en este tema, Walter ofrece consejos detallados sobre cómo seleccionar y comprar envases de cerámica de alta calidad.

Cuando se compra una olla se debe tener cuidado en su primer uso porque no se debe colocar directamente agua para cocinar. Primero hay que untar en su interior grasa de llama o *garwa untu*, y recién se puede utilizar en la cocina. Antes las abuelas reñían a los niños porque



Figura 47: Aríbalo (*urpu*),
recipiente de estilo inka.

Fuente: Fotografía de Gabriela Berdeja (Archivo MUSEF).

este trabajo, que era asignado socialmente para ellas, no podía ser sustituido por ninguna otra persona. Si no realizas esta tarea inicial, la cerámica se vuelve porosa y tiende a rajarse y partirse. Además, el *untu* le da mayor resistencia y sabor a los productos preparados en su interior.

También están los baldes llamados *wakuña*, *wayuña* o *yuru*, que tienen una oreja y sirven para llevar y traer agua; otro recipiente son las tinas que son más grandes para lavar quinua, trigo o para hacer chicha. Pero otra variante son las tinajas *whirqi*, que sirven para lavar la ropa; las más pequeñas son los *puñu*, de barriga ancha y redondeada con cuello largo y angosto. Esta se utilizan para llevar agua en tiempo de cosecha o bien para guardar chicha de quinua, aunque ya no se ve en los mercados porque nadie hace y nadie compra tampoco.

Entre los platos o *chuwana* hay diferencias:

1. Para los papás es un plato más grande.
2. Para las mamás son platos medianos.
3. Para los hijos son platos pequeños.
4. Turuvaso.
5. Mecha chuwa.
6. Kapo chuwa.

Hay variantes de platos más grandes hechos de arcilla que tenían en el centro una yunta con un par de toros a la izquierda y derecha. Este plato ritual era obsequiado por el padrino de matrimonio a sus ahijados cuando construían y techaban su casa. Este plato de barro se debía poner encima de la casa; el padrino recomendaba a los flamantes dueños de la casa: “este plato con yunta los va a cuidar y deben ser como él y ella, un par que se ayuda y trabaja juntos”. Como es común en el área rural se debe construir una casa nueva para los recién casados. Entonces agregaba el padrino que la construcción de la casa y la consolidación de la familia debería perdurar por muchos años si se libaba la chicha en este recipiente llamado *turuvaso* (“torovaso”).

También había una especie de *mecha chuwa* (plato-mechero), donde se ponía grasa de llama, vaca, cerdo u oveja hasta el tope superior de la circunferencia del plato; en la grasa se insertaba un pedazo de tela que servía como pabilo y que se empleaba luego para alimentar una

flama y evitar que el fuego no desfallezca. Además, en el transcurso de la noche se aumentaba poco a poco la grasa para que dé lumbre toda la noche. Con esta luz, que era muy tenue, se hilaban en ruecas y tejía en el telar toda la noche. No se conocía el kerosene.

En la variedad (*sañu*) de platos se tiene claro que no todos son para servir alimentos porque también se usa el *kapo chuwa*, este muy pequeño que servía para hilar, para que la rueca no haga huecos en el suelo y dificulte el hilado y entorcelado de la fibra. Por esta razón “la rueca encima del platito bien baila”, menciona Walter.

También hubo los *kirunaka* o vasos de barro cuya estructura es bastante singular. Tiene una base cuya circunferencia es menor a la parte superior, un estilo heredado de Tiwanaku y que en la actualidad es más bien de uso suntuario, aunque se utilizó para libaciones de chicha en tiempo de los muertos.

Con la arcilla también se elaboran insumos para las casas, por ejemplo las tejas para techar que se usaban en vez de la calamina o la paja. Así los abuelos hacían todo de arcilla, no veían a la arcilla como una cosa inútil, era una materia prima muy primordial para la vivencia de las personas.

Siempre se hacían juguetes de barro para los niños y se hacían muñecas de barro, *loza imilla*, para las niñas. Además de caballos, toros, ovejas, gallinas, que eran bien queridos por aquellas personas que saben trabajar el barro.

En el tiempo del Nayra Pacha³⁹ los abuelos elaboraban llamas de arcilla, pero cuando llegaron los españoles impusieron imágenes de vacas, ovejas, cerdos, entonces la gente, temiendo represalias, hicieron a un lado a las llamas y otros animales locales, priorizando a los vacunos e imponiendo nuevas lógicas porque afirmaban, en base a las características de los toros, que tenían más fuerza y vigor. En Khunkhu Liki Liki se han encontrado huesos de llamas prehispánicas, evidenciando su valor cultural milenario.

—Tiwanaku, como cultura, perfeccionó la tarea de los maestros *sañu luriri*. Tuvieron variantes como los platos con patitas que seguramente servían para sahumar u ofrendar la *waxt'a*. Por ejemplo, en sus cerámicas no se encuentran azucareras ni saleros porque ellos no utilizaban ni azúcar ni sal.

Walter ha innovado estas formas y usos de acuerdo a las necesidades y de acuerdo a los requerimientos del cliente. Por ejemplo, a veces piden fruteros con figuras tiwanakotas.

La calidad de la elaboración de la cerámica tiwanakota es excepcional, con acabados cuya explicación no es suficiente. Actualmente se utilizan hornos eléctricos para la cocción de la cerámica con un fino acabado, resultado que conseguían los tiwanakota con hornos denominados como *wayrachina* y cuyo combustible era diferente.

—Todas las cerámicas eran para una actividad y una función, pero deberían estar bien cocidas y utilizaban madera *thola* o *thaxa* de llama. Estas arden mucho mejor y en el lugar antes solo había llamas. En el pasado los tiwanakota tenían variantes de recipientes como los *wako* retratos con caras y símbolos, aunque no se sabe para qué utilizaban y se desconocen sus nombres. Otros, como el vaso de barro *kiru*, se utilizaba en los rituales con sangre de llama que empleaban para challar las construcciones.

39 “Tiempo Antiguo” antes del proceso de invisibilización de América, antes de la ocupación española.



Figura 48: *Wayrachin*
(horno prehispánico).
Fuente: Fernández, 2016: 55.



Figura 49: Horno industrial eléctrico
para cocción de cerámica.
Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre
(Archivo MUSEF).

Vidriado

Los platos enlozados, técnica conocida como vidriado, se obtienen del plomo de yacimientos minerales locales, sin explotación minera. Esta técnica es común porque se usa también en Jesús de Machaca para el vidriado o enlozado de los platos. Este mineral en estado líquido, de color casi negruzco, se debe untar a la cerámica por medio de un trapo o sumergiéndolos y remojándolos de acuerdo a las necesidades por lapsos muy cortos de tiempo. Luego del proceso de cocción en el horno cambia su color a un color verde amarillo brillante-irregular, y se llama generalmente plato enlozado. Según Acevedo “...el vidriado fue desconocido en América precolombina” (s.f.: 17) y que esta técnica la trajeron los españoles. Aunque el vidriado se ha encontrado en varias piezas prehispánicas, como en la cerámica Pariti, como describe Sagárnaga (2007), y que se halla en la memoria oral de las poblaciones locales que permiten recurrir a yacimientos de minerales en varias zonas del Altiplano para lograr estos acabados.

En las ferias se utilizan platos enlozados para servir y disfrutar de la tradicional sopa de pescado *wallaque*. Sin embargo, existe la creencia de que estos platos pueden ser perjudiciales para la salud, ya que el plomo que contienen puede desprenderse gradualmente y mezclarse con los alimentos. No obstante, en los pueblos, esta preocupación no parece tener relevancia, ya que han utilizado este tipo de platos durante generaciones sin experimentar problemas de salud.

Es así que hay diferentes tipos de arcilla, diferentes tipos de *sami* (“color”) y hay variedad de cerámicas.

Tiempos de Nayra Pacha, wankarani, chiripa

Según Walter, en los Tiempos Antiguos o Nayra Pacha, existieron sociedades antes de Cristo, como los wankarani y chiripa. La elaboración de sus cerámicas eran toscas, no tenían un fino acabado, los colores que utilizaban para pintar eran el negro y blanco. Luego, y de acuerdo a las dataciones de los arqueólogos, surgió la cultura tiwanakota, momento en el que se mejoró el trabajo en cuanto a cerámica. Sus formas mejoraron con la inclusión de pumas, serpientes y cóndores muy estilizados.

En la actualidad la cerámica de arcilla ha perdido valor en las comunidades. Las ollas y platos de barro ya no son utilizados en la cocina, reemplazados por opciones más modernas como las ollas de aluminio y porcelana. Incluso los *yuru* o baldes de barro han sido sustituidos por versiones de plástico, lo que ha llevado a que solo unas pocas personas sigan utilizando productos de barro.

Walter dice que en estos tiempos han aparecido enfermedades como el cáncer, y probablemente sea porque la gente utiliza estos recipientes de material sintético, plásticos y aluminio. Parece que esta razón ha motivado a diferentes personas en un proceso de concientización y nuevamente ha comenzado a existir una demanda por recipientes y contenedores de barro: ollas, azucareros, saleros, platos, etc. Los platos que fabrican los chinos pueden provocar enfermedades por la composición material que tienen, según algunos comentarios. Entonces, para poder vivir bien, alejados de los males físicos, se deben hacer cerámicas de todo tipo.



Figura 50: Reconocimiento del MUSEF al trabajo de Walter Melendres en la Reunión Anual de Etnología 2014.

Fuente: Archivo MUSEF.

En este sentido, recientemente hubo un resurgimiento en la demanda de cerámica local, con compradores mayoristas solicitando grandes cantidades de productos. En particular, las ollas de barro y las ollitas para tostar granos *jiwk'i* son muy buscadas en los Yungas. Sin embargo, el taller de Walter se ha vuelto insuficiente para satisfacer esta demanda creciente y producir grandes cantidades de cerámica.

Los proyectos a futuro de Walter están relacionados con volver a Khunkhu Liki Liki para trabajar y hacer ollas de barro de todos los tamaños, desde las más grandes hasta la más pequeña, ollas para tostar. También pretende trabajar pequeños hornos de barro donde se pueda cocinar papas y otros alimentos de forma natural con las mismas funciones que el horno eléctrico u horno a gas, pero saludables.

Según su experiencia, en Alemania se han hecho investigaciones sobre el barro y han concluido que es algo muy valioso en contraposición a otro tipo de material que produce enfermedades. Este argumento es muy bueno para los alfareros porque, de esta forma, se regresaría a la elaboración de cerámica para el uso en todo tipo de necesidades. Así, los artesanos que trabajan con la arcilla, los *sañu luriri*, tendrían más trabajo y ganancia.

Actualmente, la esposa de Walter sigue cocinando en fogón o *k'eri*,⁴⁰ hecho con dos adobes y utilizando madera como combustible y en ollas de barro. Los alimentos se cocinan con sabores agradables, pero a sus hijos, que no están acostumbrados, estos no les gusta. En este sentido, el ceramista propone hablar con los jóvenes y concientizarlos sobre el consumo de alimentos sanos y que no solamente consideren este como un producto final, sino en todo su proceso de elaboración y transformación, porque comer sano y saludable puede ayudar a cambiar sus prácticas urbanas modernas.

—En nosotros está el trabajar y valorar nuestro barro —dice Walter—, en nosotros está el trabajar la tierra, el cuidarnos para no enfermarnos y estar saludables y no seguir como los españoles nos enseñaron. Debemos volver a las prácticas de nuestros ancestros.

Antes su abuelo hacía platos de arcilla y con eso realizaba la *turka* en los valles. Un plato de barro se cambiaba por dos llenos de maíz, lo mismo se hacía con quinua, cañahua y chuño..., si esa actividad retornaría sería muy positivo porque los cánones homogeneizantes del dinero cambiarían su factor aglutinante. Según Walter, cuando llegaron los españoles innovaron utensilios locales en algunas zonas. Trajeron de Europa la cuchara de metal, que se gasta rápido.

—Pero antes, ¿acaso se comía con cuchara? Yo me acuerdo que, cuando era niño, directamente se sorbía del plato, *juchhaña*; solamente el papá tenía una cuchara grande, pero esto es muy reciente históricamente hablando.

En la comunidad los abuelos y padres cuidaban a la gente (*jaqenaka*) y por eso se utilizaba todo de arcilla, desde recibir y manejar el agua, hasta cocinar los alimentos. Walter afirma que, por este uso natural de los recipientes a sus más de 60 años, no conoce enfermedades.

—Soy fuerte y sano. Pero ahora nuestros hijos, que han nacido en la ciudad, son más frágiles y débiles, no ven bien y utilizan lentes; ya no tienen ni dientes y desde jovencitos están enfermos. Además no piensan bien porque en las urbes las ollas, las *chacto*, los platos, las vasijas, las cucharas tienen aluminio y plástico dañan la salud.

40 Término aymara que se refiere a todo tipo de fogones, sean hechos de piedra, adobe o cerámica, y que sirve para cocer alimentos y cuyo combustible varía entre madera, *thola* (arbusto andino) o taquia (excremento de vaca).

Antes, recuerda Walter, se trabajaba y cultivaba en la tierra, que tenía también un tiempo de descanso y se volvía a sembrar en ella después de años de rotación, es decir, se le daba el tiempo perentorio para que repose y se recupere. “La tierra virgen donde se sembraba y cosechaba producía alimentos muy sanos para el consumo, por eso mi persona y mis hermanos somos sanos y no nos enfermamos”, menciona.

—Cuando yo vivía en mi pueblo no había auto en la comunidad para salir a la ciudad —añade—, por eso solamente utilizaban todo lo que hacíamos de barro, pero cuando ya vinimos a La Paz todo parecía de lujo: las ollas de aluminio o bien cocinar en anafre sin ensuciarte la ropa. En mi pueblo, al cocinar en el *q’echa*, se ensuciaba todo con el humo, las ollas negras y hasta la cara era negra. Pero así sucios estábamos bien alimentados y la comida era saludable, la carne bien cocida, así. Para recibir la leche ordeñada había un recipiente llamado jarra tarro. Mi mamá nos hacía tomar leche recién ordeñada, tibia, y la leche que sobraba se hacía queso.

La elaboración de cerámica requiere todo un proceso productivo, aunque en la actualidad los consumidores prefieren comprar fácilmente los utensilios. Evidentemente las cerámicas son frágiles y se rompen contrariamente a las ollas, platos, tinas, jarrones de aluminio y plástico que son más resistentes y se producen en grandes cantidades, con mucha inversión en maquinarias, herramientas que están provocando que desaparezcan las artesanías.

Hay zonas donde artesanos y alfareros siguen con el trabajo de alfarería como en las provincias Pacajes y Bautista Saavedra (La Paz) o en Tarata (Huayculi, Cochabamba), porque todavía hay compradores que son de las provincias o gente urbana que busca productos naturales. En las comunidades siguen cocinando en olla de barro, comiendo en platos de arcilla porque adquiere un toque más sabroso y delicioso. No es igual que cocinar en aluminio, o servir o recalentar en recipientes de plástico.

Sueños universitarios y de empresa

Walter innova permanentemente diferentes tipos de insumos para la cerámica que tienen impacto en los entornos locales e internacionales. Sin embargo, la génesis de estas actividades, el punto de partida, la inspiración, fue olvidada paulatinamente. El impacto de la cerámica tiwanakota, que había provocado comenzar esta vida de especialistas en barro, la había olvidado. Junto con esta terrible actitud, varios de los maestros que trabajaban con la reproducción de réplicas prehispánicas ya habían fallecido.

En respuesta a esta falta de reconocimiento hacia la memoria de nuestros antepasados y con el fin de recuperar y preservar su legado, Walter tiene el firme propósito de establecer una universidad o escuela técnica de bellas artes en Bolivia. Su objetivo es atraer a estudiantes locales y de otros países, como Perú, Chile y Ecuador, para enseñarles el arte de la cerámica y mantener viva la tradición.

—De este mundo me iré muy feliz —dice Walter—. Lo que deseaba lo he cumplido, exceptuando un tema: ahora me falta enseñar a jóvenes varones y mujeres, en todo lugar, sobre cerámica tiwanakota. Esta tarea no requiere mucho capital, porque en el mismo lugar se encuentran los yacimientos de arcilla de donde obtienes la materia prima. También puedes encontrar pintura natural, inclusive hasta horno puedes construir con material local. No es como el horno eléctrico y puedes utilizar como material de combustión, la *thaxa* de llama, que tiene los mismos resultados que un horno eléctrico.



Figura 51: Taller de cerámica de Walter Melendres.
Fuente: Fotografía de Milton Eyzaguirre (Archivo MUSEF).

El objetivo está centrado en exportar, “exportar barro” para nuestro beneficio, un concepto poco manejado en otros contextos.

Todos estos procesos, estas técnicas vinculadas con la cadena operatoria de la cerámica, debería ser enseñada en Bolivia. Mucho mejor si esta formación es para personas huérfanas, que son las que trabajan con mayor aprecio y más afán.

Otro objetivo de Walter es trabajar junto al Estado boliviano para promover el desarrollo de empresarios en el sector de la alfarería. Considera que tener una empresa no es complicado, ya que “con tres empleados ya eres un pequeño empresario”. Sin embargo, cree que el Estado puede apoyar a estos empresarios proporcionándoles pasajes y espacios en ferias internacionales, sin necesidad de ofrecerles dinero o empleo.

—Los stands son lo más costoso en los viajes —amplía este último tema—. Cuestan unos cuatro mil quinientos dólares y son necesarios para poder exhibir tu producción. Otros países financian este servicio a sus artesanos y facilitan su presencia en otros países y continentes.

Con este apoyo del Estado, afirma Walter, se puede dar trabajo a la gente, esa forma de ayudar a la gente puede repercutir y reproducirse desde un impacto micro a uno macro. Con la exportación se pueden realizar negocios en moneda extranjera (euros y dólares). Con estas divisas transformadas en bolivianos se paga a los trabajadores y con el resto se compran los insumos necesarios, es decir, se genera un proceso de circulación del dinero. Si hubiera muchos Walters habría mucho capital, muchas empresas noveles surgirían en Bolivia.



Figura 52: “Walter Melendres, exportador de barro boliviano”, publicación de 2008.

Fuente: Archivo MUSEF.

También se podrían construir grandes fábricas, por ejemplo en Achacachi (La Paz, provincia Omasuyos). Ahí se puede instalar una fábrica de cerámica donde trabajen unas 100 personas y así abastecer al consumidor. Al mismo tiempo, se puede normar la venta de productos de plástico y aluminio, eliminando su consumo. Empero, también se debe concientizar a las personas para que utilicen en la cocina enseres hechos de barro, haciendo propaganda e informando sus bondades para la salud.

Desde la formación escolar se debe enseñar a los niños y niñas el uso de platos de barro e incluso enseñar su elaboración. En Corocoro (La Paz, provincia Pacajes), existen yacimientos de arcilla, lo mismo que en Achocalla o Potosí. Se puede retomar la costumbre de utilizar la cerámica en utensilios y evitar el uso de plástico y aluminio, “así como los españoles hicieron al eliminar nuestras artesanías hechas de arcilla”, menciona Walter.

Con sus productos bien elaborados, según Walter, los artesanos se pueden trasladar a otros países.

—El año 2000 me desplacé hasta Chile con mis cerámicas, hasta una comunidad a cincuenta kilómetros de Santiago que se llama Pomaire, donde solo había diez alfareros que hacían ollas, sartenes y cuyos acabados era muy toscos, ni siquiera estaban pulidos. Era una pequeña comunidad que comercializaba a los turistas comida tradicional y, a pesar de sus acabados, en esa época vendía bien las artesanías.

En este sentido, el objetivo es informar a la población y concientizar en el uso de estos insumos en cerámica.

—Recientemente, el año 2022, navegando por internet, ingresé a la página web de Pomaire y la actividad de cerámica mejoró ostensiblemente, ha crecido grande y sus cerámicas ya tienen un fino acabado. Diversificaron su producción de sartenes de todo tipo con nuevos modelos atrayentes al consumidor, en arcilla, y con tonalidades negruzcas. En Bolivia podemos realizar ese tipo de cerámica.

Desde su infancia, Walter ha demostrado una insaciable curiosidad y energía. A lo largo de más de seis décadas, ha desarrollado una destacada trayectoria como ceramista, que le ha permitido explorar diversas ciudades de Bolivia, como Santa Cruz, y posteriormente expandir su horizonte hacia países vecinos y lugares emblemáticos del mundo, como Europa, Estados Unidos y Canadá.

El conocimiento acumulado por Walter en la elaboración de cerámica lo ha motivado a dar un paso más y compartir su experiencia con futuras generaciones. Su sueño es regresar a la comunidad y formar a nuevos profesionales en la cerámica, para que este conocimiento, que tiene siglos de transferencia de generación en generación, de crianza mutua de las artes o *yanak uywaña* (Espejo, 2022), se siga replicando y no desaparezca por culpa de la modernidad.

Es una tarea bastante compleja porque es fácil adquirir utensilios importados de plástico, poliestireno o polietileno, que contaminan el medio ambiente porque se usa por una vez y no son degradables. Se debe influir en el pensamiento de las personas para que nuevamente retomen el uso de objetos en cerámica que contribuyan a la salud de las personas y del entorno natural.

—Mucho tiempo he vivido en la ciudad —sentencia Walter—. Visitando permanentemente el pueblo he pensado que me iré ahí para morir, pero cumpliendo mi último deseo que es capacitar a muchas personas.

Glosario

Antiguo.- En términos castrenses, es el conscripto que ingresa una categoría antes que los mostrencos, es decir, con seis meses de antelación, y por esta condición tiene este denominativo. También se llama así a los cadetes que ingresaron a estudiar la carrera castrense uno, dos, tres o cuatro años antes que los recién llegados. También antiguo es aquella persona que está en un mismo curso pero que tiene mejores notas con relación a sus camaradas.

Costal.- Tejido de colores, principalmente negro, blanco o café con listas que se utilizan para llevar *jupha*, papa, chuño, etc.

Chacto.- Caldera.

Chua.- Plato.

Ch'ullqi.- Muy duro y resistente.

Chballa.- Arena.

Fuente.- Tina grande o fuente de barro.

Jawiña.- Untar.

Jikilla.- Cerámica.

Jiwk'i.- Ollita de barro que se utiliza para tostar.

Juchbaña.- Sorber.

Jupha.- Quinoa.

Jusq'uña.- Flota.

Kalluchu.- Cría de animal que se puede usar también en los apéndices o bolsitas pequeñas de las chuspas o wallquepus.

Kapo chua.- Variedad de plato muy pequeño que sirve para hilar y para que la rueca no haga huecos en el suelo, y así dificultar el hilado y el entorcelado de la fibra.

Kheri.- Fogón.

Kiru.- Vaso de arcilla para beber.

Koba.- Planta sagrada de olor profundo.

Kohachar.- Acción de sahumar.

K'usa.- Fermentado de maíz, chicha.

Loza.- Cosa brillante.

Loza imilla.- Muñeca de arcilla.

Llinki.- Arcilla remojada.

Llunkuna.- Bruñir, pulir.

Mantio.- Tejido de color blanco y negro que está hecho con lana de oveja. Generalmente lo utilizan los hombres para cargar cosas pesadas.

Manzar.- Obedecer.

Mecha chua.- Plato mechero donde se pone el cebo de llama.

Nayrapacha.- Tiempo Antiguo que se vivió antes del proceso de invisibilización de América, antes de la ocupación española.

Pesque phukhu.- Olla que sirve para cocinar la *jupha*.

Phich'is.- Prendedores metálicos de oro, plata o cobre.

Phuñu.- Tinaja pequeña, de barriga ancha y cuello angosto que se utiliza para llevar agua en la época de siembra.

P'uqhi.- Arcilla de color blanco que sirve para pulir la cerámica. También se usa para el consumo humano diluyendo con agua y mezclando con sal.

Q'echa.- Fogón hecho de adobe.

Saqaña.- Bolsa de fibra de plástico que se usa actualmente para transportar azúcar, arroz o harina en quintales.

Sami.- Color.

Sañu.- Variedad de cerámicas.

Sañu luriri.- Alfarero.

Sawuta.- Tejido de manta, aguayo y cama.

Tantiyu.- Mediano.

Taquia.- Excremento de la vaca usado para cocinar alimentos y cocción de la cerámica.

Teja.- Cobertor del techo hecho de arcilla y dividido por unidades.

Thola.- Arbusto andino utilizado frecuentemente para la combustión y el cocinado de alimentos.

Turka.- Intercambio.

Thaxa.- Excremento de llama que es usado como combustible para elaborar alimentos. Es similar a la *taquia* o excremento de la vaca, aunque la *thaxa* es un combustible de más alta inflamación.

Turuvaso o torovaso.- Cerámica ritual similar a un plato utilizado para la libación de la chicha y que presenta en el centro del recipiente las figuras de los toros o del arado.

Wallaque.- Sopa de pescado.

Wayuña o katuña.- Balde con una sola oreja.

Wislla.- Cuchara de palo de diferentes dimensiones.

Whirqi.- Tinaja que se utiliza para lavar ropa, aunque en la región valluna son las ollas de grandes dimensiones.

Yänaka.- Variedad de enseres, platos, cosas de cocina.

Yunta.- Caminar de a dos.

Yuru.- Balde.

Bibliografía

ACEVEDO, Sara.

s.f. *La loza de la tierra. Cerámica vidriada en el Perú*. ICPNA / URP. Lima, Perú.

ESPEJO, Elvira.

2022. *Yanak Uywaña. La crianza mutua de las artes*. Creative Commons. Cochabamba, Bolivia.

FERNÁNDEZ, Soledad.

2016. *Alianzas de Metal. La colección de minería y metales del Museo Nacional de Etnografía y Folklore, según la cadena de producción*. MUSEF. La Paz, Bolivia.

GLADWELL, Randi.

2007. “El Rango de Machaca (Quimsachata) como Zona de Producción Pastoral: Implicaciones históricas para comprender Paisajes del Pasado”. *Khonkho e Iruhito: Tercer Informe Preliminar del Proyecto Jach'a Machaga (Investigaciones 2006)*. John Wayne Janusek y Victor Plaza Martinez (redactores). s.e. La Paz, Bolivia.

SAGÁRNAGA, Jedú.

2007. “Cerámica vidriada en Pariti”. En: *Chachapuma. Revista de Arqueología Boliviana*, núm. 1: 65-69. La Paz, Bolivia.



II. CATÁLOGO DE WALTER MELENDRES QUIZO

**Milton Eyzaguirre Morales
Walter Melendres Quizo**

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 1
LLAMA DEL ALTIPLANO



Nombre: Llama del Altiplano.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 2 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 2
VACA DEL ALTIPLANO



Nombre: Vaca del Altiplano.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 3,5 cm; ancho: 2 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 3
TORITO



Nombre: Torito.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, rojo y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 4
GALLINA



Nombre: Gallina.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, rojo y negro.

Dimensiones: Largo: 4 cm; ancho: 2 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 5
LLAMA DEL ALTIPLANO (CRÍA)



Nombre: Llama del Altiplano (cría).

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 2 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 6
LLAMA CON CARGA



Nombre: Llama con carga.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 4,5 cm; ancho 2 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 7
TITI (GATO ANDINO)



Nombre: *Titi* (gato andino).

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Negro y blanco.

Dimensiones: Largo: 3 cm; ancho: 2 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 8
BURRO



Nombre: Burro.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Negro y blanco.

Dimensiones: Largo: 3 cm; ancho: 2 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 9
VACA CRIOLLA



Nombre: Vaca criolla.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 3,5 cm; ancho: 2 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 10
LLAMA BUSCANDO COMIDA



Nombre: Llama buscando comida.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco y negro.

Dimensiones: Largo 2,5 cm; ancho 2 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 11
GALLINA CRIOLLA



Nombre: Gallina criolla.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Negro y café.

Dimensiones: Largo 3,5 cm; ancho 2,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 12
ZORRO ANDINO



Nombre: Zorro andino.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Dimensiones: Largo: 2,5 cm; ancho: 2 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 13
QHIRI (COCINA)



Nombre: *Qhiri* (cocina).

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Terracota, negro y café.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 6 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 14
LA MAMÁ



Nombre: La mamá.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 15
NIÑO SENTADO



Nombre: Niño sentado.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Negro, café y blanco.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 16
VAQUITA ECHADA



Nombre: Vaquita echada.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Negro, café y blanco.

Dimensiones: Largo: 2,5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ETAPA NIÑO
CATÁLOGO 17
PERRO ALEGRE



Nombre: Perro alegre.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura en terracota.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, negro y café.

Dimensiones: Largo: 4 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ESTILO TIWANAKU

CATÁLOGO 18

LAPICERO MONOLITO



Nombre: Lapicero monolito.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Molde.

Tratamiento superficial: Terracota con la aplicación de engobe.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Negro, plomo, blanco, café.

Dimensiones: Largo: 14,5 cm; ancho: 7 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ESTILO TIWANAKU
CATÁLOGO 19
FLOTERO LARGO



Nombre: Florero largo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Molde.

Tratamiento superficial: Terracota con la aplicación del engobe.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Negro, rojo, blanco.

Dimensiones: Largo 14 cm; ancho 7 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ESTILO TIWANAKU
CATÁLOGO 20
LAPICERO



Nombre: Lapicero.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Molde.

Tratamiento superficial: Terracota con la aplicación del engobe.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Plomo, negro, blanco, rojo.

Dimensiones: Largo 11 cm; ancho 6 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ESTILO TIWANAKU
CATÁLOGO 21
LAPICERO RECTO



Nombre: Lapicero recto.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Molde.

Tratamiento superficial: Terracota con la aplicación del engobe.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo, negro, blanco y plomo.

Dimensiones: Largo: 11,5 cm; ancho: 5,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

ESTILO TIWANAKU

CATÁLOGO 22

CENICERO TIWANAKOTA CON LLAMA



Nombre: Cenicero tiwanakota con llama.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Molde.

Tratamiento superficial: Terracota con la aplicación del engobe.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Negro, blanco, rojo.

Dimensiones: Largo: 3 cm; ancho: 13 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE

CATÁLOGO 23

LA IMILLA



Nombre: La imilla.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Verde, azul y negro.

Dimensiones: Largo: 4,5 cm; ancho: 2,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE

CATÁLOGO 24

EL YUQALLA



Nombre: El *yuqalla*.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, negro, anaranjado y rojo.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE
CATÁLOGO 25
LA LLAMITA



Nombre: La llamita.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo, amarillo, verde, blanco, café y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE

CATÁLOGO 26

LA MUJER LLEVANDO AL BEBÉ



Nombre: La mujer llevando al bebé.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Celeste, verde, blanco, anaranjado y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE
CATÁLOGO 27
LA MUJER CARGANDO UN BULTO



Nombre: La mujer cargando un bulto.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Anaranjado, rojo, lila, beige y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE

CATÁLOGO 28

LA IMILLA PASTORA



Nombre: La imilla pastora.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo, celeste, anaranjado, plomo y negro.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE
CATÁLOGO 29
LA MUJER CON TINAJA



Nombre: La mujer con tinaja.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo, anaranjado, negro y blanco.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE

CATÁLOGO 30

EL YUQALLA CON ZAMPOÑA



Nombre: El *yuqalla* con zampoña.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, rojo, celeste, blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE

CATÁLOGO 31

IMILLA LLEVANDO PAPA EN LA CANASTA



Nombre: Imilla llevando papa en la canasta.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, rojo, anaranjado, beige y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE

CATÁLOGO 32

PAREJA EN BALSA DE TOTORA



Nombre: Pareja en balsa de totora.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, rojo, verde, azul, negro y beige.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE
CATÁLOGO 33
YUQALLA CON PINKILLU



Nombre: *Yuqalla con pinkillu.*

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, rojo, negro, blanco y verde.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE
CATÁLOGO 34
IMILLA LLEVANDO FRUTA



Nombre: Imilla llevando fruta.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, verde, rojo, beige y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE

CATÁLOGO 35

EL IQIQU POBRE



Nombre: El *iqiqu* pobre.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, azul, rojo, beige y negro.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE

CATÁLOGO 36

EL YUQALLA TOCANDO WANKARA



Nombre: El *yuqalla* tocando *wankara*.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, rojo, celeste, blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE
CATÁLOGO 37
EL MALLKU



Nombre: El Mallku.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Pintura acrílica.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, rojo, café, verde, blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 4,5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE
CATÁLOGO 38
EL YUQALLA CON CHARANGO



Nombre: El *yuqalla* con charango.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo, amarillo, celeste, blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA SIN ESMALTE

CATÁLOGO 39

NIÑO JESÚS



Nombre: Niño Jesús.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, verde y rojo.

Dimensiones: Largo: 2,5 cm; ancho: 2,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA TERRACOTA

CATÁLOGO 40

TORITO BRAVO



Nombre: Torito bravo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA TERRACOTA

CATÁLOGO 41

PERRITO



Nombre: Perrito.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 4 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA TERRACOTA

CATÁLOGO 42

GATO



Nombre: Gato.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA TERRACOTA

CATÁLOGO 43

VACA ECHADA



Nombre: Vaca echada.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 3 cm; ancho: 3.5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA TERRACOTA

CATÁLOGO 44

GALLO



Nombre: Gallo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA TERRACOTA

CATÁLOGO 45

ELEFANTE



Nombre: Elefante.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA TERRACOTA

CATÁLOGO 46

GALLINA



Nombre: Gallina.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA TERRACOTA

CATÁLOGO 47

PERRITO BRAVO



Nombre: Perrito bravo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 4 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 48
MADRE DEL ALTIPLANO



Nombre: Madre del altiplano.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Celeste, blanco, verde claro, negro y beige.

Dimensiones: Largo: 6,5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 49
HOMBRE CARGANDO FRUTA



Nombre: Hombre cargando fruta.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Azul, blanco, anaranjado, verde claro, negro y rojo.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 50
HOMBRE CON PLATILLO



Nombre: Hombre con platillo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Azul, blanco, verde claro, amarillo y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 51

ÑUST'A



Nombre: *Ñust'a.*

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Molde.

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo, anaranjado, verde, verde claro, celeste, blanco, amarillo y negro.

Dimensiones: Largo: 8 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 52

LA CHICHERA



Nombre: La chichera.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa. (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Anaranjado, celeste, café, azul y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 53
MUJER LLEVANDO SU OLLA



Nombre: Mujer llevando su olla.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Anaranjado, celeste, negro y blanco.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 54

LA PESCADERA



Nombre: La pescadera.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca. (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Anaranjado, verde claro, celeste, azul, negro y café.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 55
VIRGEN MARÍA



Nombre: Virgen María.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Verde, verde claro, blanco, rojo, amarillo y negro.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 56

TATA SAN JOSÉ Y EL NIÑO JESÚS



Nombre: Tata San José y el niño Jesús.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, verde claro, celeste, rojo, anaranjado y negro.

Dimensiones (San José): Largo: 5,5 cm; ancho: 2,5 cm.

Dimensiones (niño): Largo: 1,5 cm; ancho: 1,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 57
HOMBRE CON WANKARA



Nombre: Hombre con *wankara*.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Azul, blanco, verde, celeste, beige, rojo y negro.

Dimensiones: Largo 7,5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 58
EL ABUELO



Nombre: El abuelo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, rojo, café y negro.

Dimensiones: Largo: 6,5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 59
LA LECHERA



Nombre: La lechera.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, celeste, anaranjado, negro, café y azul.

Dimensiones: Largo: 6,5 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 60

MADRE REZANDO



Nombre: Madre rezando.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Anaranjado, azul, verde claro, beige y negro.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 61
LA FRUTERA



Nombre: La frutera.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Azul, verde claro, blanco, rojo, beige y negro.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 62

EL TAMBORERO



Nombre: El tamborero.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, anaranjado, verde claro, verde y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 63
MUJER LLEVANDO CANASTA



Nombre: Mujer llevando canasta.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Celeste, amarillo, beige, verde, rojo, negro y café.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 64

PAR DE YUQALLANAKA LLEVANDO AGUA.



Nombre: Par de *yuqallanaka* llevando agua.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Azul, blanco, negro, amarillo y rojo.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 3,5 cm (ambos).

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 65

HOMBRE CARGANDO QUINTAL DE QUINUA



Nombre: Hombre cargando quintal de quinua.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, celeste, negro, amarillo.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 66

PAREJA DE NOVIOS IRUITO URU EN FUGA



Nombre: Pareja de novios iruito uru en fuga.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, café, verde, celeste, rojo, verde claro y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 67
HOMBRE CON *PINKILLU*



Nombre: Hombre con *pinkillu*.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, rojo, beige, rojo y negro, amarillo.

Dimensiones: Largo: 7,5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 68

HOMBRE CON BOMBO



Nombre: Hombre con bombo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Molde.

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, anaranjado, rojo, verde, verde claro, beige, negro, blanco y celeste.

Dimensiones: Largo: 9 cm; ancho: 6 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 69
PAREJA EN CAMA



Nombre: Pareja en cama.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Celeste, rosado, verde, rojo, negro y anaranjado.

Dimensiones: Largo: 3 cm; ancho: 6 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 70

IMILLA VENDIENDO PAPA



Nombre: Imilla vendiendo papa.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Anaranjado, celeste, blanco, beige, plomo.

Dimensiones: Largo: 4,5 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE
CATÁLOGO 71
YUQALLA TOCANDO MOHOSEÑADA



Nombre: *Yuqalla* tocando mohoseñada.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Celeste, verde, amarillo, rojo, negro y blanco.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA CON ESMALTE

CATÁLOGO 72

IMILLA LLEVANDO CABEZA DE PLÁTANOS



Nombre: Imilla llevando cabeza de plátanos.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, rojo, celeste, blanco y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES
CATÁLOGO 73
TORTUGA MADRE



Nombre: Tortuga madre.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Verde claro, amarillo, rojo, azul y beige.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES**CATÁLOGO 74****TORTUGA CRÍA**

Nombre: Tortuga cría.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Verde claro, azul, rojo, anaranjado, amarillo y café.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES**CATÁLOGO 75****EL GATO FELIZ**

Nombre: El gato feliz.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Anaranjado, rojo, amarillo, azul, rosado y negro.

Dimensiones: Largo: 7 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES**CATÁLOGO 76****EL GATO CON FLORES**

Nombre: El gato con flores.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rosado, blanco, anaranjado, amarillo, celeste, verde claro, rojo azul y negro.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 3 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES**CATÁLOGO 77****EL GATO CRÍA**

Nombre: El gato cría.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Celeste, azul, amarillo, anaranjado, rosado, negro y rojo.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 2,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES**CATÁLOGO 78****ELEFANTE**

Nombre: Elefante.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, celeste, anaranjado, azul, verde claro, amarillo, rosado, negro y rojo.

Dimensiones: Largo: 7,5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES

CATÁLOGO 79

ELEFANTE CRÍA



Nombre: Elefante cría.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, plomo, verde claro, rosado, rojo, azul, anaranjado, celeste y negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 3,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES
CATÁLOGO 80
LECHUZA MACHO



Nombre: Lechuza macho.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Verde petróleo, anaranjado, rojo, guindo, celeste, blanco, amarillo, verde claro y negro.

Dimensiones: Largo: 6,5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES
CATÁLOGO 81
LECHUZA HEMBRA



Nombre: Lechuza hembra.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Azul, verde claro, rojo, anaranjado, celeste, negro, beige y café.

Dimensiones: Largo: 6,5 cm; ancho: 4 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES**CATÁLOGO 82****EL BÚHO**

Nombre: El búho.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Verde claro, blanco, beige, celeste, azul, rojo, amarillo anaranjado, negro y café.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA DE ANIMALES
CATÁLOGO 83
LLAMA CARGANDO OLLA



Nombre: Llama cargando olla.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, café, rojo, verde, amarillo, anaranjado, verde claro.

Dimensiones: Largo: 5,5 cm; ancho: 2,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA NAVIDEÑOS
CATÁLOGO 84
CAMPANA NAVIDEÑA



Nombre: Campana navideña.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Molde.

Tratamiento superficial: Esmalte a alta temperatura.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Verde, azul, verde agua, rojo, amarillo, anaranjado y blanco.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 6,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA NAVIDEÑOS
CATÁLOGO 85
CAMPANA NAVIDEÑA DE ÁNGEL



Nombre: Campana navideña de ángel.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Molde.

Tratamiento superficial: Esmalte a alta temperatura.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, verde, anaranjado, amarillo, celeste, rojo.

Dimensiones: Largo: 8 cm; ancho: 5,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA NAVIDEÑOS

CATÁLOGO 86

CAMPANA NAVIDEÑA DE MUJER CON BEBÉ



Nombre: Campana navideña de mujer con bebé.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Molde.

Tratamiento superficial: Esmalte a alta temperatura.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo, anaranjado, amarillo celeste, crema y negro.

Dimensiones: Largo: 9 cm; ancho: 6 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA NAVIDEÑOS
CATÁLOGO 87
EL PESEBRE ANDINO



Nombre: El pesebre andino.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte a alta temperatura.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, azul, rojo, negro, blanco.

Dimensiones: Largo: 6 cm; ancho: 6 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA NAVIDEÑOS
CATÁLOGO 88
PESEBRE TIWANAKOTA



Nombre: Pesebre tiwanakota.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte a alta temperatura.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo, celeste, anaranjado, blanco, amarillo, negro y rosado.

Dimensiones: Largo: 8 cm; ancho: 9 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA NAVIDEÑOS
CATÁLOGO 89
PESEBRE EN ILLIMANI



Nombre: Pesebre en Illimani.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte a alta temperatura.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, rojo, anaranjado, azul, blanco, verde, negro.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 6,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA NAVIDEÑOS
CATÁLOGO 90
PESEBRE EN FLOR



Nombre: Pesebre en flor.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte a alta temperatura.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, verde celeste, rojo y negro.

Dimensiones: Largo: 8 cm; ancho: 9 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA NAVIDEÑOS
CATÁLOGO 91
PESEBRE DEL ALTIPLANO



Nombre: Pesebre del Altiplano.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte a alta temperatura.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Amarillo, anaranjado, verde, azul, verde claro, celeste y negro.

Dimensiones: Largo: 6,5 cm; ancho: 7,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA NAVIDEÑOS
CATÁLOGO 92
PESEBRE EN CORONA



Nombre: Pesebre en corona.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte a alta temperatura.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco verde, anaranjado, celeste, verde claro y negro.

Dimensiones: Largo: 10 cm; ancho: 9,5cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA EN PLATO
CATÁLOGO 93
GATO EN PLATO



Nombre: Gato en plato.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, rojo, verde, amarillo, anaranjado.

Dimensiones: Largo: 5 cm; ancho: 8,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA EN PLATO
CATÁLOGO 94
ELEFANTE EN PLATO



Nombre: Elefante en plato.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, celeste, amarillo, anaranjado, verde claro, rosado, verde petróleo, rojo, negro, blanco.

Dimensiones: Largo: 7,5 cm; ancho: 8 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA EN PLATO
CATÁLOGO 95
GATITO NEGRO EN PLATO



Nombre: Gatito negro en plato.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, celeste, amarillo, anaranjado, rosado, rojo, negro y blanco.

Dimensiones: Largo: 4,5 cm; ancho: 8 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA EN PLATO
CATÁLOGO 96
LECHUZA EN PLATO



Nombre: Lechuza en plato.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, verde claro, amarillo, anaranjado, rojo, café, negro y blanco.

Dimensiones: Largo: 7 cm; ancho: 8,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA EN PLATO
CATÁLOGO 97
ELEFANTE CAFÉ EN PLATO



Nombre: Elefante café en plato.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, verde claro, amarillo, anaranjado, rojo, café, negro, rosado y blanco.

Dimensiones: Largo: 7,5 cm; ancho: 8,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA EN PLATO

CATÁLOGO 98

ELEFANTE PLOMO EN PLATO



Nombre: Elefante plomo en plato.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, verde claro, anaranjado, rojo, negro, rosado y blanco.

Dimensiones: Largo: 6,5 cm; ancho: 8,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA EN PLATO
CATÁLOGO 99
BÚHO EN PLATO



Nombre: Búho en plato.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Beige, amarillo, anaranjado, rojo, celeste, azul, café, negro y blanco.

Dimensiones: Largo: 7,5 cm; ancho: 8,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA EN PLATO

CATÁLOGO 100

GATO GORDO



Nombre: Gato gordo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, celeste, amarillo, anaranjado, verde claro, rosado, rojo, negro, blanco.

Dimensiones: Largo: 13 cm; ancho: 10 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

T'ILINCHUNAKA EN PLATO
CATÁLOGO 101
BÚHO VASIJA



Nombre: Búho vasija.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Beige, amarillo, anaranjado, rojo, celeste, azul, verde claro, negro y blanco.

Dimensiones: Largo: 9,5 cm; ancho: 10,5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 102
PAREJA MATRIMONIAL



Nombre: Pareja matrimonial.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Café.

Dimensiones: Largo: 34 cm; ancho: 27 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 103
MADRE SOLTERA



Nombre: Madre soltera.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 34 cm; ancho: 27 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE

CATÁLOGO 104

MADRE DE DOS BEBÉS



Nombre: Madre de dos bebés.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaqa (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 34 cm; ancho: 27 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 105
PAREJA ENAMORADA



Nombre: Pareja enamorada.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 34 cm; ancho: 27 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 106
LA VACA SOLTERA



Nombre: La vaca soltera.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 36 cm; ancho: 28 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 107
ELEFANTE SOLITARIO



Nombre: Elefante solitario.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 35 cm; ancho: 27 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 108
LA FAMILIA



Nombre: La familia.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 27 cm; ancho: 27 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 109
MADRE HUÉRFANA



Nombre: Madre huérfana.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 30 cm; ancho: 24 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 110
LA LLAMA ANDINA



Nombre: La llama andina.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 27 cm; ancho: 18 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 111
LA ABUELITA



Nombre: La abuelita.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 28 cm; ancho: 28 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 112
CABALLO ANDINO



Nombre: Caballo andino.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 23 cm; ancho: 19 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 113
CABALLO DE LA SELVA



Nombre: Caballo de la selva.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 37 cm; ancho: 27 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 114
LA AWICHA CON BEBÉ



Nombre: La *awicha* con bebé.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 29 cm; ancho: 16 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 115
LA HUÉRFANA



Nombre: La huérfana.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 31 cm; ancho: 22 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 116
HOMBRE CON ZAMPOÑA



Nombre: Hombre con zampoña.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 29 cm; ancho: 16 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 117
MADRE SIN BEBÉ



Nombre: Madre sin bebé.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Tono rojo anaranjado

Dimensiones: Largo: 35 cm; ancho: 27 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 118
MOLDE DE GATO



Nombre: Molde de gato.

Material: Estuco.

Técnica de elaboración y formación: Manual.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco.

Dimensiones: Largo: 18 cm; ancho: 22 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 119
EL TORITO BRAVO



Nombre: El torito bravo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 11 cm; ancho: 5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 120
EL CABALLO TERRACOTA



Nombre: El caballo terracota.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 10,5 cm; ancho: 5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 121
BEBÉ SOLITARIO



Nombre: Bebé solitario.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Alisado.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo anaranjado.

Dimensiones: Largo: 8 cm; ancho: 5 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 122
TROMPO EN AZULEJO



Nombre: Trompo en azulejo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Azul, rojo, anaranjado, guindo, celeste, verde claro, beige, negro.

Dimensiones: Largo: 10 cm; ancho: 19 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 123
FLOR EN AZULEJO



Nombre: Flor en azulejo.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Rojo, blanco, amarillo, negro, rosado.

Dimensiones: Largo: 10 cm; ancho: 10 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.

CERÁMICAS EN FORMATO GRANDE
CATÁLOGO 124
IGLESIA DE SUCRE EN PLATO



Nombre: Iglesia de Sucre en plato.

Material: Arcilla roja.

Técnica de elaboración y formación: Manual (modelado).

Tratamiento superficial: Esmalte.

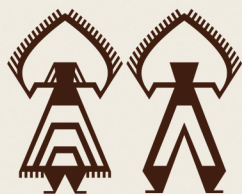
Lugar de obtención de la arcilla: Jesús de Machaca (comunidad Khunkhu Liki Liki).

Colores: Blanco, azul, rojo, verde claro, anaranjado, plomo, negro, guindo.

Dimensiones: Largo: 15 cm; ancho: 15 cm.

Fuente: Archivo MUSEF.

Fotógrafos: Diego Aguilar y Gabriela Berdeja.



**GRANDES
MAESTRAS Y MAESTROS**
DE NUESTRAS RAÍCES



ISBN: 978-9917-607-39-7



9 789917 607397