

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/343290165>

Economía popular desde abajo

Book · June 2017

CITATIONS

18

READS

5,039

1 author:



Giraldo Cesar

National University of Colombia

18 PUBLICATIONS 128 CITATIONS

SEE PROFILE

Economía popular desde abajo

César Giraldo
Coordinador

Economía popular desde abajo

**César Giraldo
Coordinador**

Ediciones
desde abajo

Economía popular desde abajo
César Giraldo (Coordinador)

Junio de 2017

Ediciones desde abajo
www.desdeabajo.info
Bogotá D. C., Colombia

ISBN 978-958-8926-38-4

Diseño y diagramación: Difundir Ltda.
Carrera 20 N°45A85, telf.: 345 18 08

Bogotá, D.C. - Colombia

El conocimiento es un bien de la humanidad.
Todos los seres humanos deben acceder al saber,
cultivarlo es responsabilidad de todos.

Se permite la copia, de uno o más artículos completos de esta obra o del conjunto de la edición, en cualquier formato, mecánico o digital, siempre y cuando no se modifique el contenido de los textos, se respete su autoría y esta nota se mantenga.

Índice

| | |
|---------------------------|----------|
| Introducción | 9 |
|---------------------------|----------|

César Giraldo

| | |
|---|-----------|
| Reflexiones teóricas sobre economía popular..... | 21 |
|---|-----------|

La economía política de lo popular como fuente de derechos

| | |
|------------------------|----|
| sobre lo público | 23 |
|------------------------|----|

Alexandre Roig

| | |
|---|----|
| La economía popular carece de derechos sociales | 47 |
|---|----|

César Giraldo

Lo que no debería ser la economía popular, desmitificando el discurso

| | |
|--------------------------|----|
| del emprendimiento | 69 |
|--------------------------|----|

Camilo Guevara

El derecho es una espada y no un escudo

| | |
|---------------------------------------|----|
| para los rebuscadores en Bogotá | 93 |
|---------------------------------------|----|

Laura Porras

Entre desposesión y legitimación: algunas consideraciones

| | |
|--|-----|
| sobre el origen social de los sectores populares en Colombia | 129 |
|--|-----|

Carlos Alberto Suescún

La sobrevalorada ilusión de las microfinanzas y las realidades

| | |
|---|-----|
| de la financiación en la economía de los sectores populares | 147 |
|---|-----|

Diego Guevara y Paola Zambrano

| | |
|--|------------|
| Testimonios y prácticas de economía popular | 169 |
| Visita a San Andresito en Bogotá | 171 |
| Verónica Gago, Esneider Pesca y César Giraldo | |
| El trabajo en las calles: territorialización, control y política en el centro de Medellín a comienzos del siglo XXI | 181 |
| Melquiceded Blandón | |
| Carreras y angustias de los conductores de taxi en Bogotá | 207 |
| Angie Catherine Cabezas Martínez y María Fernanda Rincón Rivera | |
| Economía Popular en Bogotá. El caso de las ventas ambulantes en la Localidad de Suba..... | 273 |
| Nohora Angélica Sierra Gaona | |
| El oficio del reciclaje: actores y perspectivas de organización | 285 |
| Diana Duarte, Catalina Giraldo y Luisa Fernanda Tovar | |
| 285 | |
| La diversidad en lo “popular”: estrategias de reproducción campesina y estructura social en el centro del Huila | 309 |
| Camilo Andrés Salcedo | |

Índice de gráficos y tablas

| | |
|---|-----|
| Gráfico. Asimetría en los términos de intercambio en la economía popular | 57 |
| Tabla. Características del emprendedor | 74 |
| Tabla. Programas de promoción emprendista en Bogotá según población objetivo | 80 |
| Tabla. Colombia: Población urbana, 1938-1993 | 137 |
| Gráfico. Estratificación socioeconómica Bogotá D.C..... | 139 |
| Ilustración. Opiniones de reportes de la prensa | 250 |
| Ilustración. Taxista: un actor peligroso | 251 |
| Ilustración. Usuarios en contra del taxi | 252 |
| Ilustración. Caricatura del conductor de taxi | 253 |
| Gráfico. Ciclo de aprovechamiento | 295 |

Introducción

César Giraldo
Docente, Universidad Nacional de Colombia

¿Qué se entiende por economía popular?, Esta es la cuestión central que se plantea en el presente libro. Se parte del principio de que la pregunta debe ser contestada a través del estudio de las formas en que los sectores populares resuelven su sobrevivencia económica. Este enfoque difiere de aquellos que abordan el tema desde otras perspectivas, como es el caso de las visiones acerca de la informalidad, la pobreza, la exclusión y la marginalidad, entre otras. La diferencia metodológica estriba en que tales enfoques hacen una definición de su objeto de estudio y luego pasan a visualizar esa definición en la realidad. Aquí se toma el camino inverso: se parte de la realidad de los sectores populares, y a partir de ello se construyen categorías que permitan comprenderla.

Una característica general de la economía popular es que su actividad está al margen de la ley, pues no cumple con los códigos laborales, tributarios, ni registros mercantiles, entre otros. Pero como señala Laura Porras: “Esas formas de trabajo no pueden ser vistas como trabajo ilegal, en el sentido que están por fuera del derecho estatal, porque en la sociedad existen pluralidad de órdenes legales, pues la inaplicabilidad del derecho Estatal está usualmente compensada con un aumento en la regulación local no-estatal, la cual está conformada por las reglas que se desarrollan ‘espontáneamente’ en la vida social”.

Estar al margen de la ley es distinto a realizar actividades delictivas. Y en este sentido Alexandre Roig expresa que “sería excesivo calificar las economías de los sectores subalternos como economía delictiva, so pretexto que una parte de las actividades giran en torno al tráfico de drogas”. Cuando se observa este fenómeno en el territorio, se encuentra que es la autoridad policial la que termina en las actividades delictivas, porque el poder mo-

netario del narcotráfico la corrompe, lo que hace que la economía popular quede atrapada entre el poder de la droga y una autoridad policial corrupta.

Aquí se vuelve a la pregunta de Roig “¿Cómo pensar entonces la economía política de lo popular? ¿Qué categorías, conceptos y nociones permiten nombrar y abarcar un universo tan heterogéneo que oscila entre el trabajo precarizado y las actividades delictivas? En otros términos ¿qué tienen de común entre sí y que tienen de común con la sociedad en su conjunto?”.

Por ejemplo, en palabras de César Giraldo, esa economía es necesaria para la reproducción social y biológica de las ciudades “pero el producto de su trabajo no es valorado, y sus actores no son tenidos en cuenta en la construcción de las políticas públicas. Son trabajadores que le entregan su vida a la sociedad, suministrándole bienes y servicios básicos, pero a pesar de ello no reciben a cambio un mínimo de derechos sociales”. El mismo autor agrega que los trabajadores de la economía popular “no son consultados para el diseño de las políticas públicas porque se considera que su actividad económica está por fuera de la ley” y que “el Estado, por principio, no negocia sus políticas con quienes están al margen de la legalidad”.

Melquiceded Blandón lo percibió de la siguiente manera en su trabajo con los vendedores callejeros de la ciudad de Medellín: “El vendedor callejero reclama que las políticas públicas lo asuman como una realidad social y que estas se construyan de forma participativa con cada colectivo implicado; Ellos no tienen por qué estar ausentes de las discusiones sobre la forma estética de la ciudad, sobre la organización de las ventas callejeras, sobre la disposición de mobiliario en zonas reguladas, etc. Decisiones que afectan sus experiencias de vida y que son tomadas por otros sujetos, configurando otra exclusión que deriva en despilfarro público y perpetuación pasiva de las ventas callejeras”.

Las políticas públicas se hacen en contra de los sectores populares, quienes en resistencia crean prácticas y contra-discursos, que le pueden permitir al investigador identificar categorías que son pertinentes para el análisis. Resistencia, porque dicha política los desconoce y finalmente los ataca,

como se aprecia en los trabajos que aquí se presentan, en los que se analizan categorías en disputa como: espacio público con respecto a los vendedores informales, libre competencia con respecto a la población recicladora de oficio, y, en general para todos los sectores, formalización, emprendimiento y micro-finanzas.

Comencemos por el espacio público. Cesar Giraldo señala que mientras para los vendedores de la calle dicho espacio lo constituye el territorio donde ejercen un trabajo honrado para llevar el pan a sus hijos, para los poderes inmobiliarios se trata de un espacio físico y estético, que debe estar limpio de vendedores, quienes causan desorden e inseguridad, lo que termina produciendo una desvalorización de los inmuebles. Esta discusión también la desarrolla Blandón. Los poderes inmobiliarios no hacen esa relación directa en el debate, utilizan el argumento que el espacio público es un bien común, y quienes lo aprovechan económicamente son gorriones (tomadores de renta) que sobreponen su interés particular al interés general.

Pero resulta que históricamente el espacio público ha sido el espacio donde se desarrollaron el mercado, la política, la cultura, y la comunidad. Se trata de una construcción social. “La idea de espacio público [en el discurso oficial] dice Angélica Sierra basado en un concepto estético que quiere un espacio limpio y vacío es transformada por la de un espacio habitado y regulado bajo las lógicas de la vida popular”.

Otra categoría en disputa es la de libre competencia. Con respecto a la población recicladora de oficio y en relación con esa categoría, Diana Duarte, Catalina Giraldo y Luisa Fernanda Tovar señalan: “La política del gobierno colombiano hacia esta población es la formalización. Sin embargo, en este proceso los recicladores se ven enfrentados a una carrera por cumplir exigencias que desconocen al sujeto, sus condiciones y sus años de servicio. Los nuevos parámetros institucionales abogan por una selección darwinista del más fuerte, reafirmando una libre competencia que permite el ingreso de la gran industria privada del reciclaje (...) la política nacional y los lineamientos para el manejo de estos residuos están destinados a favorecer empresas privadas y otros sectores diferentes a las organizaciones de recicladores de

oficio, quienes perciben este hecho como una estrategia para excluirlos de la cadena de valor”.

A estos trabajadores se les está negando el acceso a los residuos aprovechables, que tienen un valor económico, con el argumento de la libre competencia. Esta disputa fue muy clara durante la administración de Gustavo Petro en Bogotá (2012-2015), cuando el alcalde creó una empresa pública para garantizar el acceso cierto y seguro al material por parte de los recicladores de oficio. El gobierno nacional y los órganos de control consideraron que esa medida fue una violación a la libre competencia, lo que le costó la destitución como alcalde.

Desde la orilla del mandatario se dieron argumentos legales y formales, pero sería ingenuo pensar que se trataba de un ejercicio técnico e imparcial. Había una disputa por el excedente económico, porque el reciclaje es una fuente importante de recursos en la que el gran capital tiene puesta la mira. Lo mismo se puede decir respecto al espacio público, porque detrás de su control están los grandes comerciantes que quieren excluir a los vendedores ambulantes, las multinacionales que patentan los superlogos, como Adidas o Nike, y no quieren perder las rentas que generan sus marcas, y sobre todo, el poder inmobiliario que no quiere que sus inmuebles (y la riqueza financiera que apalancan) se desvaloricen.

Y es que la sociedad no paga la deuda que tiene con los sectores populares cuando proveen bienes y servicios. Cada integrante de la economía popular entrega su vida cuando ejerce su actividad para que alguien encuentre lo que necesita al paso, para que la ciudad no sucumba ante los residuos sólidos, para que se lleven a cabo las reparaciones de los elementos que resuelven nuestra vida cotidiana, para poder transportarse, para que estén cuidados los niños o las personas que requieren una atención especial.

Y no se trata como señalan las últimas tres autoras mencionadas “de solicitar subsidios ni apoyos asistencialistas del gobierno, sino de exigir que el Estado y la sociedad reconozcan su deuda histórica”. Al respecto, Roig se refiere a “cuatro espacios objetos de (re)valorización del trabajo popular: el tesoro público, el espacio público, las quiebras públicas y los deshechos públicos”.

El primer espacio, el tesoro, porque lo popular tiene un derecho sobre las finanzas públicas, que son parte del excedente social que debe ser canalizado a través del Presupuesto Público para la materialización de los derechos sociales, derechos de los cuales carecen. El segundo, el espacio público urbano, porque es el “derecho a la ciudad. Este derecho se funda en la deuda del desarraigo producido por una ausencia de distribución de la riqueza (por ejemplo por una reforma agraria) o por el uso de la violencia en la apropiación de las tierras”, como sucede en Colombia, donde “es una regularidad histórica que la violencia y el despojo de los medios de vida de los habitantes del sector rural, terminan engrosando las cifras de nuevos habitantes de zonas urbanas”. Carlos Suescún complementa su anterior apreciación diciendo: “debe reconocerse el estatus de víctima a las clases populares. Ya sea por su migración forzada del campo a la ciudad, o por su revictimización, acaecida cuando por vender en el espacio público son objeto de vejámenes por parte de la misma institucionalidad, que los considera delincuentes o porque los declarados informales y evasores”.

El tercer espacio, es el de las quiebras públicas. La experiencia argentina de las empresas recuperadas se basa en el principio el cual frente a la quiebra de la empresa, los trabajadores tienen derecho sobre la misma, “usando la deuda salarial como fuente de derechos sobre el capital. Esta pugna implica revertir la jerarquía de deudas a favor de los trabajadores”. Finalmente, el cuarto espacio señalado por Roig, los deshechos, es el derecho de los recicladores de oficio (cirujas) de un deshecho que todavía puede ser reciclado y por tanto genera un excedente económico.

Esos cuatro espacios de los que habla Roig “reconectan histórica y significativamente la valorización del trabajo popular con el derecho, entendiendo que el derecho es el que puede producir referencialidad del valor del trabajo cuando el valor de cambio esta desconectado de los procesos generales de valorización”.

Pero, en cuanto al derecho, el Estado en vez de reconocérselo a los sectores populares, lo utiliza para atacarlos. Ese es el argumento central de trabajo de Porras, precisamente titulado Más como espada que como escudo: hi-

pótesis sobre la relación de los rebuscadores con el derecho en Bogotá. La autora llama “rebusque” a la actividad económica de los sectores populares, utilizando la expresión que ellos mismos utilizan. Esa denominación lo testimonia Sierra en su trabajo de la siguiente manera “los vendedores manifestaron de manera inmediata su descontento con que nosotros nos refiriéramos a ellos como populares e incluso como trabajadores (...) Nos dijeron: ‘nosotros somos rebuscadores’”.

Porras afirma que la ley que se le aplica a los rebuscadores es la de los códigos administrativos y de policía “Cuando los conflictos se traducen a lenguaje administrativo, se castigan de una forma más efectiva porque la justicia administrativa no solo es más fácil de implementar, sino que además ofrece menores garantías procesales: no se requiere mens rea, por lo general, es suficiente la responsabilidad objetiva y se aplican estándares más bajos de prueba. Por ejemplo, el uso de instrumentos sancionatorios mediante las licencias crea, aunque esos instrumentos no son formalmente penales, un sistema sofisticado y depurado de vigilancia, en la medida en que generan una dicotomía entre quienes están adentro y quienes están afuera del sistema. En otras palabras, entre el agente autorizado que necesita ser sistemáticamente supervisado y el agente no autorizado que necesita ser sistemáticamente excluido. Con el uso de licencias, los funcionarios públicos tratan de limpiar lo sucio, silenciar lo ruidoso; en otras palabras, higienizar la pobreza”.

Para perseguir a los sectores populares, el Estado los incluye en el derecho policial y administrativo. Pero al mismo tiempo, los excluye del derecho al trabajo y a la inclusión en la protección social. Están fuera de la ley, si se trata de los derechos sociales; están dentro de la misma, en relación con lo penal.

Esta claridad la manifiesta Albeiro Camacho, dirigente social de los vendedores de los San Andresitos, quien además se queja de cómo los están criminalizando con el estatuto anticontrabando: “es claro que si nos tildan ahora de delincuentes es porque ven nuestra fuerza creciendo”. Él mismo muestra que en tiempos electorales los políticos los buscan para que pongan votos, pero luego, cuando se convierten en autoridades, los persiguen. Así relataron Gago, Giraldo (César) y Pesca el encuentro con el dirigente.

La visión de lo legal es diferenciada de acuerdo con su origen: si proviene de los sectores populares o de las clases legitimadas en el poder; lo mismo sucede con la visión del espacio público y el uso de los residuos sólidos, como se vio atrás. Es decir, lo popular es la visión de los sectores subalternos que se contraponen a la visión de los sectores dominantes, impuesta desde el poder para lograr la dominación.

Por ser de los sectores subalternos lo popular contiene una cultura de resistencia, como lo señalara Stuart Hall en sus trabajos. Esto abre un campo de investigación gigantesco, desconocido debido a las visiones reduccionistas señaladas al comienzo, que parten de una definición a priori y luego intentan acomodar la realidad de lo popular a esa definición. El desafío en este campo debe abordar una valiosa complejidad aún por descubrir.

Para el Banco Mundial, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) lo popular, los sectores populares, la economía popular hacen parte de una realidad informal, marginal o propia de un sector desestructurado. Todo lo contrario, tienen una estructura compleja, aún desconocida. Sin embargo, no existe la intención política de ver esa realidad en su verdadera dimensión precisamente porque hacerlo sería subversivo. Se trata de una realidad donde se construyen territorios, cadenas productivas, poderes, sistemas de financiación y modalidades de protección social alternas. Donde el narcotráfico entra en la disputa por el control, donde el Estado crea un dispositivo de intervención mediante la asistencia pública y el clientelismo, ante la incapacidad de integrar dichos sectores al contrato social.

Un ejemplo de las estructuras que surgen en los sectores populares es el de los mecanismos de protección social que se desarrollan ante la ausencia del Estado. Así lo describe Camilo Salcedo, quien en su trabajo de campo encuentra que “Dentro de las familias extensas (abuelos, padres, hermanos, primos, tíos), los lazos de solidaridad contruidos entre los miembros de las comunidades han funcionado como una herramienta para la protección y cuidado tanto de los niños y niñas en crecimiento, como de quienes se encuentran en la tercera edad y no pueden trabajar”.

Estas prácticas en los sectores urbanos hace que, en palabras de Sierra, “La calle, al constituirse en el lugar donde se desarrollan las actividades de rebusque, se convierte también en escenario de reproducción de la vida doméstica. (...) [En ella] Se mezclan el espacio privado de lo doméstico, donde se da la reproducción social y biológica, con el espacio público de la calle, donde se ejerce la actividad económica”.

Podemos ahondar en otros temas, pero lo cierto es que se trata de un escenario potente y múltiple donde también se dan prácticas culturales de resistencia, y se crean contra-discursos en oposición a los que emanan de los poderes dominantes. En la medida en que esos contra-discursos se hagan explícitos, se difundan y se sistematicen, se puede generar una identidad cultural y de clase social. Ese es el sentido del libro que aquí se presenta. De hecho, los cambios sociales a favor de la humanidad, han sido producto de los contra-discursos apropiados por la mayoría de la población y que se convierten en la fuente de inspiración para las fuerzas sociales revolucionarias.

Pero la pugna no termina y para contener los contra-discursos, se promueven otros orientados a dominar a los sectores populares que los construyen. Uno de ellos es el de emprendimiento. Camilo Guevara describe este discurso de la siguiente manera: “Se trata de promover a los pobres para que dejen de depender de la asistencia y pasen a generar ingresos a través de proyectos productivos, a autoemplearse a través de un emprendimiento. (...) Este discurso pretende entonces hacer ver que las únicas desigualdades existentes son desigualdades en el esfuerzo y el talento y así permite re-conceptualizar las políticas sociales, en las que el antiguo beneficiario es ahora un cliente por el rol activo que asume”.

Pero el emprendimiento supone legalización, acceso al crédito formal y pago de impuestos, y precisamente la economía popular subsiste porque se resiste a incurrir en los costos que demanda la formalización. Es que la economía popular está por fuera de las formas legales porque la ley le es hostil y la persigue. El Estado pretende extraerle recursos, pero no les provee derechos sociales. Igual intención tienen los bancos y las grandes marcas, que no toleran que con la economía popular se democraticen los patrones

de consumo que pretenden imponer con sus súperlogos para extraer rentas monopólicas.

Camilo Guevara continúa “las experiencias de ‘éxito’ [del emprendimiento] son más publicitadas pero menos frecuentes que las experiencias de ‘fracaso’. Esta exposición extrema de los ‘triunfadores’ en diferentes medios ha ayudado a individualizar la experiencia del fracaso, que se traduce en: ‘tu sientes que el estúpido eres tú y que todo te pasa sólo a ti. Sólo a ti te han fallado esos negocios que te liberarían del infortunio de temer por tu futuro y el de tus hijos. Sólo tú has padecido aquello que el dinero no puede comprar. Sólo tú...Solo a ti...”

Ligado al discurso del emprendimiento está el del microcrédito. Diego Guevara y Paola Zambrano señalan que con la ayuda del microcrédito se puede acceder a soluciones de mercado para generar ingresos, de tal forma que las personas de menores recursos puedan depender menos de la asistencia social”. La tragedia es que más del 95% de las personas que caen en la trampa del emprendimiento por subsistencia termina fracasando: queda con una deuda que no tiene cómo pagar y con un proyecto de vida destruido. Descienden en el mencionado “valle de la muerte”.

Por otra parte, “el sujeto pobre (emprendedor), es ahora considerado como un cliente de una entidad financiera, más que como un beneficiario de una política social”. Pero allí también hay resistencia, remarcan los autores, porque “para no caer en las garras del sistema financiero, los sectores populares desarrollan mecanismos de financiamiento basados en la solidaridad (familiar o de amistad) o en aportes colectivos tales como juntas, roscas, cadenas, o ‘natilleras”.

El artículo de Guevara y Zambrano recuerda que “La pobreza no se ha reducido en los países que han desarrollado masivos programas de microcrédito. Tal es el caso de Bangladesh, con la famosa experiencia del Grameen Bank, creado por Yunus, acción que le permitió obtener el premio nobel de la paz”. Las razones son muchas e invitamos a los lectores a revisar el artículo.

En torno al financiamiento de la economía popular, hay otro fenómeno preocupante que es el del “gota a gota o el paga-diario”, que “ En un país en postconflicto como Colombia (...) está en muchas regiones bajo el control de actores armados; por otra parte, en muchas zonas urbanas los que manejan el negocio de este tipo de créditos informales están vinculados con actores mafiosos y criminales”.

La existencia del gota a gota, de un lado, y del microcrédito, por el otro, muestra que en el financiamiento de los sectores populares se presenta un conflicto por extraerles excedente entre la banca y la mafia. Como señala Roig, los sectores populares “(no) están protegidos en la relación de deuda financiera, porque allí predomina el poder del acreedor: los sectores populares tienen incorporada la obligación de pago de deudas, sin que puedan negociar o tener derechos protegidos (...) El sujeto se convierte en un deudor que se encuentra en grave riesgo de perder la libertad, al poder ser apresado si no responde con esa renta futura; o su vida, si cae en el circuito de la deuda informal como es el caso del “gota a gota” en Colombia o la “cueva” en Argentina. Es una sumisión distinta a la del obrero asalariado, en donde la extracción de plusvalía se da a través del tiempo de su trabajo que es apropiado por el capitalista”.

Así como los sectores populares pierden con la relación de deuda, también pierden en el intercambio mercantil, como lo desarrolla César Giraldo. En primer lugar, porque los productos que le entregan a la sociedad involucran mucho más trabajo que los productos que compran, lo que significa que son más explotados. Este es el caso de los taxistas quienes pueden tener jornadas de trabajo de hasta de 16 horas diarias, como lo muestran Cabezas y Rincón.

Y, en segundo lugar, porque tienen una necesidad de “obtener recursos monetarios para pagar cuentas que a la postre terminan transfiriendo rentas al capital monopólico o especulativo. Por ejemplo, al pagar la cuenta del celular el dinero al final va a parar a los bolsillos de un capitalista como Carlos Slim, el segundo hombre más rico del mundo. Al pagar los servicios públicos, el dinero al final va a parar a los bolsillos de los propietarios de las empresas de servicios privatizadas o a los de sus acreedores. Y se puede continuar:

detrás de la vivienda, está la hipoteca (así se pague arriendo al dueño de la casa, quien igual tiene que pagar la hipoteca), detrás del electrodoméstico está el prestamista, detrás del computador está el dueño del monopolio de Windows y Word, detrás del transporte están quienes financian los equipos y la renta petrolera, detrás del internet y la televisión por cable está un operador internacional, detrás del IVA están los acreedores del Estado, y un largo etcétera”.

Para finalizar, una perspectiva de acción: “Es el habitante de la ciudad quien toma la vocería que en el pasado tenía el trabajador, y se convierte en el principal interlocutor frente a los poderes públicos. El problema es que ese ciudadano carece de mecanismos de representación. No tiene representación a través del trabajo, como eran las formas sindicales del pasado, porque su trabajo se da bajo esquemas distintos a la fábrica o la empresa. Se da en la famiempresa, la venta callejera, los trabajos a domicilio, las reparaciones, el pequeño taller, el trabajo doméstico. Las formas de representación están referidas con reivindicaciones ligadas al derecho a llevar a cabo su trabajo, el costo y la disponibilidad de los servicios públicos y el transporte, el acceso a vivienda, la seguridad en el barrio, los apoyos para el cuidado de las personas enfermas o discapacitadas, acceso a la salud, estar reportados en las bases de datos de deudores morosos. Reivindicaciones que se expresan en el territorio, ya no en la fábrica porque ésta dejó de ser la fuente principal de generación de trabajo”¹.

1 (2016). *Política Social Contemporánea. Un paradigma en Crisis*. Universidad Nacional de Colombia. Documento Escuela de Economía N° 70 ISSN 2011-6322-Junio. Bogotá.

Reflexiones teóricas sobre economía popular

La economía política de lo popular como fuente de derechos sobre lo público*

Alexandre Roig

Cuando se aborda la economía de los sectores populares, se encuentra que no hay una relación entre sus prácticas y el dispositivo de derechos sociales. Se trata de una situación distinta a los sectores que se insertan en el mundo económico a través de una relación salarial formal, la cual implica la afiliación a un sistema de protección social, de seguros sociales.

En los sectores populares las políticas llamadas “asistencialistas”, de distribución de ingresos, no están conectadas significativamente con una relación de derecho fundada sobre la relación fiscal, en la cual la obligación de pagar impuestos (incluidas las cotizaciones a la seguridad social) esté asociada con el derecho a prestaciones sociales obligatorias que cubran los principales riesgos sociales. En el neoliberalismo, es el individuo quien debe asumir la responsabilidad y los costos de su propia protección.

Así como la inserción económica de los sectores populares no está ligada a un dispositivo de protección social, en el marco de derechos sociales obligatorios, al mismo tiempo, tampoco están protegidos en la relación de deuda financiera, porque allí predomina el poder del acreedor: los sectores populares tienen incorporada la obligación de pago de deudas, sin que puedan negociar o tener derechos protegidos.

Lo que se devuelve es el crédito, que encierra al sujeto en la necesidad de mostrar permanentemente su sumisión, no tanto al proceso productivo sino a su disponibilidad plena para la renta. El sujeto se convierte en un deudoso que puede ser apresado si no responde con esa renta futura, o con su vida si cae en el circuito de la deuda informal como es el caso del “gota a gota” en

* Presentación Cátedra Jorge Eliecer Gaitán, Universidad Nacional de Colombia, Auditorio León de Greiff, 18 de noviembre de 2013, Bogotá. alexandreroig@hotmail.com

Colombia o las llamadas “cuevas” en Argentina. Es una sumisión distinta al obrero asalariado, en donde la extracción de plusvalía se da a través del tiempo de su trabajo que es apropiado por el capitalista.

La separación de los circuitos fiscales y de deuda con los circuitos de los derechos es la gran revolución cultural del neo-liberalismo, la que permite la individualización de la responsabilidad, revirtiendo la causa sobre el efecto (el pobre es pobre porque quiere).

Las deudas financieras que producen formas nuevas de dominación y de subjetivación pueden ser confrontadas por deudas sociales. Las lógicas de endeudamiento pueden someter o emancipar en función de cómo se construyen socialmente los derechos sobre el excedente. Es el caso de la disputa de los recicladores (cirujas) sobre el derecho sobre los residuos sólidos urbanos, o de los vendedores de la calle sobre el uso del espacio público. Los recicladores o los vendedores de la calle no buscan ser absorbidos por el proceso industrial, sino que aspiran a ser reconocidos en acceso al excedente social, a los derechos sociales, y como actores sociales y políticos.

En el caso de la Argentina, la economía de los sectores populares permanece invisibilizada por el mundo académico y sigue sin embargo desafiando a la política. Después de una década de gobiernos progresistas y populares en la región, a pesar de avances históricos considerables, entre el 35% y el 44% de la población económicamente activa sigue formando parte de una economía desprotegida (Dalle y Palomino, 2012).

El paradigma de las políticas sociales no parece apropiado para enfrentar un proceso distante de ser marginal, y menos en sus versiones focalizadas. No se transforma la situación de un porcentaje tan elevado de la población con asistencialismo. Nos enfrentamos a una configuración institucional problemática que sostiene un régimen de acumulación que no termina de producir un modo de regulación más igualitario. El interrogante sale de la “luchas contra la pobreza” y vuelve entonces a la órbita de la economía política

En este sentido, lograr caracterizar la economía de los sectores subalternos es en sí un objetivo fundamental tanto desde un punto de vista académico como político y eso por varias razones. En primer lugar, porque los enfoques dominantes sobredimensionan algunas prácticas sobre otras. Se puede extender la lista de “experiencias” heterológicas (para no usar el término de “alternativas” cuya etimología del “re-nacer” nos parece excesiva) sin comprender las lógicas sociales que subyacen a estos procesos. Es el caso de las cooperativas, de las empresas recuperadas, de los feriantes o vendedores ambulantes, de los mercados o de los sistemas financieros populares, de las monedas sociales y de los recicladores, entre otras. Cada una de estas experiencias es sin duda valiosa para la inteligencia y la práctica política, pero su incuestionable existencia no habilita a operar un proceso metonímico que nombre al conjunto de la economía de los sectores populares desde los adjetivos que se acostumbra a emplear para calificar estas prácticas: solidaria, social, o alternativa. Igual sería excesivo calificar las economías de los sectores subalternos como economía delictiva, so pretexto que una parte de las actividades giran en torno al tráfico de drogas; claramente se puede identificar procesos de solidaridad en la economía, pero no permite postular una ontología solidarista que se confrontaría, o co-existiría en el mejor de los casos, con una ontología egoísta.

En segundo lugar porque estos enfoques invisibilizan la trama compleja y contradictoria de actividades de los agentes que forman parte de este sector de la economía. Es posible participar de una cooperativa, vender drogas, prostituirse o hacer algunas “changas” sin que esto implique estar en distintas economías. Justamente el punto central que nos parece relevante resaltar es la necesidad de pensar la articulación de estas prácticas heterogéneas en una economía general o como lo sugiere Ariel Wilkis (2013), armar el rompecabezas de las múltiples formas del dinero. Los sempiternos problemas de comercialización o de acceso al capital a los cuales se confrontan estas experiencias dan cuenta, entre otros ejemplos posibles, de la dificultad de pensar estas economías por fuera de una economía general y por fuera de la economía capitalista.

¿Cómo pensar entonces la economía política de lo popular? ¿Qué categorías, conceptos y nociones permiten nombrar y abarcar un universo

tan heterogéneo que oscila entre el trabajo precarizado y las actividades delictivas? En otros términos ¿qué tienen de común entre sí y que tienen de común con la sociedad en su conjunto? En este sentido saldremos de las discusiones que se debaten entre lo popular como parte o lo popular como todo (Aboy Carlés, 2010). Entenderemos tanto lo popular como una “parte” del todo como “parte del todo”, captando sus lógicas en el marco de una economía política de lo popular a su vez específica y universal.

Las dificultades de la política en transformar la economía popular en pos de una mayor justicia social e igualdad (en los casos de gobiernos proclives a estos idearios) tienen en primer lugar una dimensión cognitiva. No es tanto en el fracaso de las políticas sociales y en sus posibles correcciones que hallaremos respuestas, sino en las limitaciones de los conceptos que han versado sobre este universo de la vida económica. Las categorías que abarcan y aspiran a explicar el porqué y el cómo de la producción social de los mundos de la economía popular son las de “pobreza”, “exclusión”, “marginalidad” o “informalidad”. Todas ellas resultaron de alguna manera frustrantes (Kessler, 2011) en el sentido que fragmentan, prejuzgan, no establecen dialécticas cuando las hay y no permiten evolucionar con la dinámica del capitalismo. Los matices que entre ellas existen, remiten a distintos procesos en el seno de la estructura social y su relación con las políticas públicas, pero en definitiva no terminan de permear las relaciones, los objetos y las experiencias concretas que se producen en (y que producen a) los sectores populares.

Uno de los objetivos generales que nos propondremos es pensar categorías que se acerquen a la experiencia de los sectores populares. Esta finalidad no se acota a la ambición de conocer, es una condición necesaria del hacer, del sentido de la acción política y de la construcción de subjetividades capaces de transformar el proceso objetivado.

Las experiencias de los sectores populares remiten a dimensiones políticas, económicas y simbólicas que requieren establecer rupturas cognitivas con respecto a las visiones dominantes. Estas últimas se inscriben en la tradición que lanzara Larisa Lomnitz (1975) en su obra *Cómo sobreviven*

los marginados. Según esta literatura, el mundo de los sectores populares se circunscribe a la reproducción cuasi biológica, siempre en el límite de la existencia, donde las estrategias se agotan en llegar al día de después. Si bien esta realidad describe a una parte extrema de la población, la experiencia y los estudios recientes muestran por el contrario que en los sectores populares hay ahorro –o sea excedentes– (Roig, 2012), gastos improductivos como fiestas, juegos, consumos suntuarios (Figueiro, 2013), y relaciones sociales complejas mediatizadas por el dinero (Wilkis, 2013). La vida se produce como en cualquier otra clase social, aunque los universos simbólicos y las prácticas económicas y políticas se hayan diferenciado durante las últimas décadas. Mientras que la clase trabajadora protegida se acomodó y se consolidó en los imaginarios de la clase media, los sectores subalternos han desarrollado referencias y prácticas propias (Grimson, 2013; Migueis y Semán, 2006); que fundan lo que E.P Thompson (1971) ha denominado “una economía moral de las multitudes” cuya heterogeneidad es hoy en día la clave de comprensión de las subjetividades múltiples producidas por el capital.

Sin pretender describir estos imaginarios y sin ningún tipo de juzgamiento de valor, limitémonos a una idea que desarrollaremos a posteriori: justamente por el desarrollo de identificaciones propias, no todos los sectores populares aspiran a ser proletarizados. Pero a su vez, esto no implica renunciar a tener derechos. El sueño popular no converge con la fantasía desarrollista pero no se aleja de las aspiraciones socialdemócratas o populistas. La valorización de la disponibilidad del tiempo, la preocupación por el reconocimiento de la valentía, del respeto *stricto sensu* (Bourgois, 2010), las virtudes maternas, y el hedonismo son algunos de los valores muchos más anclados que los proyectados por las visiones moralizantes sobre lo popular. Al mismo tiempo la aspiración popular sigue versándose en términos de derechos del desempleado, del desplazado, del vendedor ambulante, del migrante, del feriante, del miembro de una cooperativa...

El problema esencial desde nuestro punto de vista, es que no está establecida la fuente de estos derechos, que no están conectadas las lógicas de la experiencia popular con los dispositivos de derecho. Algunos dirán rápida-

mente que la cuestión se dirime en su condición de ciudadano. Sería cierto si sus reclamos se limitaran a reivindicaciones de participación formal a los procesos electivos. ¿Pero qué pasa cuando lo que se pide es un uso del espacio público para valorizar su trabajo? ¿Qué pasa cuando lo que se pide es participar del negocio de la basura separando y vendiendo lo reciclado? ¿Qué pasa cuando las reivindicaciones están en el orden de lo que se suele llamar los derechos económicos y sociales? ¿Qué pasa cuando su reclamo de derecho confronta con el derecho de clases legitimadas?. Es lo que analizaremos en una segunda parte entendiendo que la reivindicación por lo público toma una forma singular en términos de derechos.

La economía política de lo popular...

Los sectores populares no se limitan a sobrevivir, sino que viven; y como toda vida, para ser comprendida, solo puede ser aprehendida desde la heterogeneidad, sin abandonar la ambición de comprender lo común.

Esta heterogeneidad, da cuenta en primer lugar, de los tipos de actividad que se desarrollan dentro de la economía popular. Es necesario establecer lo específico y lo común de un “motoquero” (mototaxista), un cartonero (reciclador), una empleada doméstica o un trabajador informal de una pequeña Pyme.

En segundo lugar hace referencia a la trama de actividades que un sujeto de la economía popular puede encarnar. Una misma persona puede en un mes “cirujear” (reciclar), vender estupefacientes, estar empleado informalmente en un taller manufacturero o percibir asignaciones monetarias del Estado, entre otras posibilidades del abanico de fuentes de ingresos.

La producción de la vida por encima de su reproducción y la heterogeneidad de las prácticas sociales populares son dos puntos de partida. Estas perspectivas pretenden desembarazarse de consideraciones normativas, focalizándose en los objetos que circulan o sirven de pago, en los universos simbólicos de referencia, en las politicidades específicas, en las prácticas económicas y sus sentidos.

La discusión sobre la especificidad podría remitir a un ejercicio analítico de demarcación de una frontera. Cualquier proceso de objetivación de un límite entre lo popular y lo no-popular corre el riesgo del arbitraje. Nuestra ambición no es establecer una separación, sino objetivar un posicionamiento social a través del sistema de precios. En este sentido enmarcamos nuestro argumento en una sociología del dinero, que considera que las formas monetarias tanto como los precios son por lo menos objetivadores de jerarquizaciones y de una posición social. Pensar el conjunto de ingresos (por trabajo, por políticas sociales, por renta, etc.), las tramas fiscales, las relaciones financieras y las estructuras de costos son, en este sentido, determinantes de posiciones sociales específicas que caracterizan una jerarquización que el dinero objetiva.

En este punto pretendemos completar los análisis de Ariel Wilkis (2013) en su obra *Las sospechas del dinero*, analizando la inscripción de relaciones sociales en tramas institucionales que permiten justamente caracterizar la posición de los sectores populares en el modo de desarrollo. En este texto no volveremos sobre los trabajos empíricos que sostienen nuestro argumento, nos fundaremos sobre ellos para abstraerlos.

Podemos considerar que los sectores en análisis están en primer lugar por fuera de una relación salarial. Estar en una actividad no registrada, implica carecer de derechos de protección social y una relación tendencialmente individualizada con el propietario de los medios de producción o con su propia actividad.

De esta condición de trabajador precarizado, aun cuando sea un “cuenta-propistas”, se deduce un segundo elemento: la ausencia de relación fiscal directa asociada a su actividad. Se inscribe sin embargo en relaciones fiscales indirectas (a través del IVA) o en tramas tarifarias (pago de servicios o impuestos locales). Desde el punto de vista de su forma de inscripción en los regímenes fisco-financieros, se posiciona en una figura de tributante pero que no construye subjetivamente una fuente de derechos sobre esta base. Las políticas llamadas “asistencialistas” de distribución de ingresos no están de hecho conectadas significativamente con una relación

de derecho fundada sobre la relación fiscal. En el caso de la Asignación Universal por Hijo, podríamos decir provocativamente que la política se convertiría en derecho en el momento en que un gobierno pretenda suspenderla pero que la misma no está, por el momento asociado a un estatus fundante de derecho.

El tercer factor que caracteriza a esta población es tal vez el más invisibilizado, pero remite a la inscripción en una relación de deuda financiera donde predomina el acreedor. Dicho de otra manera, los sectores populares tienen incorporados la obligación de pago de deudas, sin que puedan negociar o tener derechos protegidos. Un trabajador de una cooperativa en Argentina, nos contaba en una entrevista cómo había comprado una moto a crédito por 5.000 pesos. Tras haberse atrasado en el pago de una cuota, tuvo que devolver la moto pero siguió pagando sus cuotas “para no tener problemas” según sus propios dichos. A esta relación asimétrica se suma un sistema de costos financieros que oscilan entre el 48 y el 75 por ciento anuales en créditos formales y hasta el 1200% en prestamistas no registrados llamadas “cuevas” en la Argentina o “gota a gota” en Colombia.

En términos más generales y como cuarto elemento de la delimitación del universo de lo popular, consideramos que están en una estructura de costos regresivos. Costos financieros como ya marcamos anteriormente pero también costos en bienes de consumo, vivienda, etc. Más allá de los mecanismos de estratificación o de subvención tarifaria –siendo que gran parte de los gastos de los sectores populares son en alimentos y en vestimenta– en general se aplica la lógica de “cuanto más pobre más caro” o si se quiere se podría fundar el adagio “decime cuánto gastas por lo que compras y te diré cuán pobre eres”. Las lógicas de consumo fraccionado (compras de insumos en pequeñas cantidades que operan como lo contrario a la economía de escala), del consumo localizado y de la compra en cuotas hace que los bienes adquiridos sean mucho más caros en términos absolutos y relativos de sus ingresos que en sectores sociales más altos.

Esta caracterización da cuenta en primer lugar de una funcionalidad particular de los sectores populares dentro del capitalismo argentino aunque

pensamos que se puede extender al conjunto de las economías latinoamericanas. Si retomamos el debate de los años 60 entre Cardoso y Nun sobre el excedente de mano de obra, la discusión oscilaba entre considerar a los sectores populares como “ejército de reserva” o como “masa marginal” entendida por Nun como una categoría que *“implica así una doble referencia al sistema que, por un lado, genera este excedente y, por el otro, no precisa de él para seguir funcionando”* (Nun, 2001: 87).

Tendemos a pensar que una parte de los sectores populares inscritos en una relación de precariedad laboral, siguen operando como ejército de reserva (en particular los sectores precarizados del mundo productivo formalizable) pero que la “masa marginal” (un 25% de la población) tiene una doble funcionalidad. En primer lugar funda políticas y discursos securitarios por las dificultades de incorporarlos a los procesos productivos. Responde así a una securitización de la relación con los sectores populares que vuelven a aparecer como clase peligrosa pero paradójicamente por su autonomización de los procesos productivos normalizadores del capitalismo.

La segunda funcionalidad es propia a la inscripción en tramas fiscales y financieras paradójales dónde son sujeto de deuda financiera pero no tienen derechos vinculados al lazo fiscal. Muchos trabajos cualitativos (Müller, 2009; Sciré, 2012 y Wilkis, 2013, entre otros) dan cuenta de la amplia financiarización de los sectores populares que se traducen en la inscripción en una relación de explotación de tipo D-D’ sobre la cual nos detendremos en el segundo punto y que son indisociables de una lógica normativa específica.

Es en este punto que encontramos una bisagra fundamental entre lo específico de la economía política de lo popular y su inscripción en una modalidad general de la economía capitalista contemporánea: la forma disimulada y paradójal de la financiarización, que es lo común a todos pero que cobra una forma específica en los sectores populares en su relación a los derechos. La tendencia rentística del capital (Vercellone, 2011) se expresa tal vez de manera más aguda en el proceso de financiarización de la economía popular. Subsume las lógicas de producción a la captación del excedente por parte de los dueños del capital crediticio. En este

sentido no se distingue de la economía general salvo que en esta relación deudor-acreedor financierizada, desaparecen mediaciones sociales (sistema bancario y relación salarial) y se producen nuevas subjetividades jurídicas que se encarnan en la figura del “deudoso” que analizaremos a continuación. Pero además, con la indiferenciación del origen del dinero para el capital financiero, vemos una transformación del universo moral de lo popular que se distancia del mundo obrero que ya no predomina como referencialidad cultural. Para un acreedor lo importante es el flujo de dinero independientemente que haya sido producido por trabajo, robo, tráfico de drogas, etc... Independientemente de cualquier valorización moral y política que esto pueda implicar la desindustrialización se traduce en indisciplina de los sectores populares y en una construcción de referencias valorativas propias y distintivas.

En este sentido la voluntad de los discursos desarrollistas o neo-desarrollistas de integrar a los sectores populares en los procesos industriales y que plantean por ende que los problemas sociales encuentran su solución en la re-proletarización masiva y pasiva de los mismos, se confrontan a un escollo central: las subjetividades de los sectores populares se autonomizaron de los procesos industriales de socialización y se someten a los procesos indiferenciadores de las finanzas. “Manejar sus tiempos” y “buscar el respeto” (por los objetos de distinción, por las adecuaciones a los valores de masculinidad o de femineidad) se sustituye a la lógica del esfuerzo y del reconocimiento del mundo industrial. Ser un “buen pagador” se sustituye a la lógica de ser un “buen trabajador”.

Cualquier intento de aplicación del modelo desarrollista corre el riesgo de verse acompañado por una re-proletarización que solo puede tomar una forma violenta como lo fuera en el siglo XIX, si no es acompañada por la reconstrucción de mediaciones simbólicas. Esto no significa que no haya que industrializar, es otra discusión, sino que es necesario entender que la economía política de lo popular implica entender la relación social capitalista desde su forma subjetiva, aquella que surge de la relación d-d’ y que dista de ser una transición hacia un pleno empleo formalizado. Lo que sugerimos no es justamente que haya habido una emancipación de los sectores populares

al escapar a la relación industrial sino que una nueva moralidad sustituye o entra en competencia con la moral proletaria.

De la relación D-D' como fuente de derechos sobre lo público

Tenemos conciencia de que la financiarización de los sectores populares es una idea contra-intuitiva, aunque exista desde el Antiguo Régimen (Fontaine, 2008). Las concepciones sobre la pobreza definidas desde la carencia, han invisibilizado justamente que esta economía, como todas (Bataille, 1957), se rige según la destrucción de los excedentes producidos, que ahí está el nudo de la producción de las relaciones sociales. Justamente dónde se posiciona el excedente, cómo es captado o cómo circula, define el tipo de relación que se establece entre clases, grupos o personas.

Encontramos un modelo de esta reflexión en Marcel Mauss (1925) y la figura del don y contra-don, entendido no solamente como un tipo de relación, sino como arquetipo de las relaciones sociales incluyendo las relaciones sociales capitalistas. No retomaremos aquí el desarrollo teórico completo, limitémonos en plantear que nuestras sociedades construyeron relaciones de producción entorno a una triple obligación: “dar” el trabajo, “recibir” el trabajo subsumiéndolo al capital en el proceso productivo, y “devolver” bajo forma de salario. Lo que se dio es tiempo de trabajo y energía, fuerza de trabajo actualizada, potencia manifestada y desgastada que nunca es compensada por el salario. La imposible equiparación de lo dado con lo devuelto funda el plus-valor, y es a su vez el excedente que sigue flotando en la relación de producción. Es justamente lo que Marcel Mauss manifiesta cuando nos dice en las conclusiones del ensayo sobre el don que *“toda nuestra legislación de seguridad social, este socialismo de Estado ya realizado se inspira en el principio siguiente: el trabajador ha dado su vida y su labor a la colectividad, por un lado, y a sus patrones por otro y, si tiene que colaborar con la obra de seguridad, aquellos que se beneficiaron con sus servicios no se liberan de sus deudas hacia él con el pago de un salario; y el Estado, como representante de la comunidad le debe, junto con sus patrones y con sus propios aportes, cierta seguridad en la vida, contra el desempleo, contra la enfermedad, contra la vejez y la muerte”* (Mauss, 1925).

La fuerza de trabajo nunca es compensada aunque el trabajo lo sea, por una simple razón: la vida es finita y cualquier desgaste de tiempo y de energía es incompensable si el fruto del trabajo es ex-propiado. Pero además porque, como justamente lo que se da es vida, lo dado es inconmensurable. Cualquier medida de la fuerza del trabajo es un fetiche (Marx), produce una mercancía ficticia (Polanyi), manifiesta un simulacro (Klossowski). Es a través de un proceso contable a posteriori que se pretende cerrar el ciclo del don, suturar la diferencia. La creencia en la veracidad de esta operación, o la idea de que hay un fundamento sustancial de un valor a priori, forma parte de la dominación misma, de la disimulación de un don regresivo en el sentido que lo devuelto es menos que lo dado y que por ende funda una deuda.

La relación financiera es todavía más compleja. Lo dado no es el crédito, sino la prueba por parte del futuro deudor de su compromiso de devolución. Lo dado en la relación financiera es la prueba del pago, es el historial crediticio, es la manifestación corporeizada del compromiso de pago, es la demostración de un capital moral (Wilkis, 2013). Lo que se devuelve es el crédito, que encierra al sujeto en la necesidad de mostrar permanentemente su sumisión, no tanto al proceso productivo sino a su disponibilidad plena para la renta. Esta misma idea se encuentra en el texto de Marx titulado “Crédito y Banco” de 1844, mismo al que Mauricio Lazzarato (2013) nos sugiere volver: *“El crédito es el juzgamiento que la economía política tiene sobre la moralidad de un hombre. En el crédito, en lugar del metal o del papel, es el hombre en sí que se convierte en mediador del intercambio, no en tanto que hombre, pero en tanto que existencia de un capital y de sus intereses. Desde ahí, quitando su forma material, el medio de intercambio ha regresado sin duda al hombre y se reinstaló en el hombre, pero únicamente porque el hombre está por fuera de sí mismo y porqué se convirtió para él-mismo en una forma material. No es que el dinero, en el seno del sistema de crédito, sea abolido en el hombre; es el propio hombre que se cambia en dinero, dicho de otro modo, el dinero se encarna en el hombre. La individualidad humana, la moral humana se transforma a la vez en artículo de comercio y en existencia material del dinero”* (Marx, 1844).

No se diluye la explotación, sino que toma una forma más compleja y disimulada dónde la subjetivación del capital se vuelve más evidente porque es el cuerpo mismo que se convierte en dinero. *“Todas las virtudes sociales del pobre, el contenido de su actividad social, su existencia misma representa para el rico el reembolso de su capital y de sus intereses usuales. La muerte del pobre es el peor incidente para el acreedor. Es la muerte del capital y de sus intereses”* (Marx, 1844). Encontramos esta misma idea en la moneda viviente de Klossowski (1998), que da cuenta justamente del carácter inmediatamente corporal del trabajo, del capital y de las mercancías: *“La presencia corporal del esclavo industrial encaja absolutamente en la composición del rendimiento evaluable de lo que puede producir (su fisonomía es inseparable de su trabajo), hay una distinción aparente entre la persona y su trabajo. La presencia corporal ya es una mercancía, independientemente y además de la mercancía que dicha presencia contribuye a producir. Y de aquí en más, o bien el esclavo establece una relación estrecha entre su presencia corporal y el dinero que la misma produce, o bien el esclavo se sustituye a la función del dinero, convirtiéndose él mismo en dinero: a la vez riqueza y equivalente de riqueza”* (Klossowski, 1998).

Klossowski toma a la prostitución como forma prístina del trabajo, como la relación que permite pensar el trabajo porque ahí el cuerpo es medio y fin del trabajo, de la misma forma que en la relación D-D' dónde la mercancía deja de operar como fetiche que disimula la relación real. En este sentido la relación entre trabajo, cuerpo, dinero y subjetividad es inmediata. La captación del excedente por el capitalista se asocia a la captación de las subjetividades manifestada en una dominación sobre los cuerpos. Esta relación se puede ver en la figura del “deudoso” que propone Francois-Vincent Raspail (1839) en *Lettre sur les prisons de Paris* analizando una disposición del código civil de entonces:

“Recurriré a la palabra de deudas, endeudados y deudosos. Pero todo no es deuda en lo que se debe y no todo deudor tiene la calidad para convertirse en deudoso. Usted puede tomar prestado cien mil francos, cuatro millones incluso sin que el acreedor tenga derecho de aprehender su cuerpo. Pero hay casos dónde por cincuenta francos su cuerpo puede servirle de

empeño. Uno no es deudoso por haber tomado un préstamo sin tener la intención de pagar, la ley no tiene ni siquiera la potencia de clasificar este tipo de deudas entre los robos. El deudoso es aquel que firma su deuda y reconoce por escrito que contrajo la obligación de pagar. Si el día del vencimiento a mediodía en punto no satisfizo al acreedor, desde este momento comienza su culpabilidad frente al acreedor que lo acecha y se le tira encima con cuatro vigorosos testafierros, lo empaqueta como un árbol de navidad y lo conduce delante del presidente del tribunal civil al efecto de su identificación y de ahí, tras ordenanza, va a una casa de detención dónde se consume su ruina así como el título que posee el acreedor. El acreedor pierde todo pero tiene consuelo porque sigue poseyendo otras cosas. El deudoso desde ese momento no posee nada más que su cuerpo que está a cargo de otro, para servir de empeño al acreedor del cuál es propiedad exclusiva. El usurero lo posee al mismo título que sus pesos. El acreedor es propietario de un hombre que solo tiene el derecho de estar en una jaula, y debe alimentarlo a sus expensas. ¿No tenemos para estos pequeños placeres los loros que otorgan más y que cuesta menos a su legítimo poseedor?” (Raspail, 1839).

Vemos ahí una forma particular de relación de dominación dónde la autoridad se ejerce directamente por el acreedor, dónde la justicia sólo opera como cámara de registro de un acto, dónde ya no hay mediaciones en la relación política que se establece entre el deudoso y su acreedor. Allí el cuerpo es dinero inmovilizado. En este sentido el deudoso es potencialidad pura de un flujo futuro que se produce subjetivamente por el encierro dado por la morosidad previa.

Los textos de Marx, Klossowski y de Raspail dan cuenta de un tipo de economía política dónde la relación de explotación propia a la captación financiera del excedente se acompaña de una subjetivación moral, tal como nos señalara Nietzsche (1887) en el segundo discurso de la genealogía de la moral.

Si admitimos que lo propio de la financiarización es inscribir a los trabajadores en estas relaciones de tipo D-D' que remiten tanto a la captación fiscal como

a la captación financiera, vemos que en los dos casos se plantea un problema central: no hay una conexión significativa entre la captación del excedente y los derechos, tanto en el ciclo fiscal como en el ciclo financiero privado.

Ahora bien, los trabajos etnográficos actuales (Müller, Ossandon y Wilkis), dan cuenta de la existencia de esta financiarización y de que los sectores populares se encuentran, por ende, en esta trama de subjetivación que los modelos de crecimiento fundado sobre el consumo masivo han agudizado. La pregunta que plantea esta economía política de lo popular nos lleva a formular el problema del derecho en los sectores populares.

En este sentido, el problema se puede plantear esquemáticamente en dos direcciones. En primer lugar, el neo-liberalismo ha operado una retroversión sobre el individuo de la responsabilidad por su protección y los costos de la misma. No solamente ha aumentado el costo de su reproducción sino que lo ha desvinculado de una lógica de derechos sociales propia a la relacionalidad que planteaba la explotación, tal como lo vimos en el fragmento citado de Marcel Mauss.

En segundo lugar, el derecho ha tenido un gran proceso de auto-referencialidad inclusive en la órbita de los derechos humanos (Roig, 2007). Este proceso no solamente individualizó los derechos colectivos sino que ha centrado la lógica jurídica en una circularidad que hace que un humano tenga derechos por ser humano. Lejos estamos de las concepciones de 1789 en Francia donde el Tercer Estado que no era nada, aspiraba a serlo todo (Sieyès, 1789), fundando sus derechos sobre la deuda histórica del sometimiento en el antiguo régimen. Lejos quedó la idea de los redactores de la declaración de derechos humanos del 10 de diciembre de 1948, Cassin y Eleonora Roosevelt, quienes pretendían que el Holocausto y las explosiones de Hiroshima y Nagasaki fueran la fuente de los derechos humanos, deudas históricas de la humanidad hacia ella misma frente a la posibilidad de su aniquilamiento. Lejos estamos en esta concepción del hecho que en la Argentina, los derechos humanos se defienden en nombre de los 30.000 desaparecidos, deudas históricas de la lógica de la represión hacia la sociedad en su conjunto.

El trabajo de Memoria cobra ahí un sentido particular: garantizar la sustancialidad del derecho. Los humanos no tienen derechos por ser humanos, los humanos tienen derechos porque la humanidad está en deuda con ella misma. Una lógica similar permeaba los derechos colectivos (sindicales, laborales, de huelga o de protesta) hasta que como lo vimos en el 2000 en un gran operativo simbólico en la Comisión de Derechos Humanos de la Naciones Unidas, se trató de transformarlos en derechos individuales, dónde el derecho del trabajo se convierte en derechos de acceder al mercado del trabajo, dónde el derecho sindical se convierte en el derecho de elegir el sindicato que se quiera. Estos desplazamientos que orientan y limitan la práctica jurídica al debido proceso, diluyen los imaginarios sociales sobre la sustancialidad del derecho, su vinculación con las deudas sociales.

En este sentido, los sectores populares se encuentran en una trama doblemente compleja. Se inscriben en una deuda financiera y fiscal que no se traduce en reconocimiento de derechos sustanciales. La separación de los circuitos de la deuda con los circuitos de los derechos es, desde nuestro punto de vista, la gran revolución cultural del neo-liberalismo, la que permite la individualización de la responsabilidad, revirtiendo la causa sobre el efecto (el pobre es pobre porque quiere), y la auto-referencialidad del derecho que derrumba los faros de las luchas sociales erguidos en tiempos revolucionarios.

Sin embargo, si no tomamos como definitivo este proceso, si consideramos que es posible resistir a esta tendencia, sería justamente reconectando significativamente la deuda con derecho. La economía de los sectores populares tal como la hemos descrito, da cuenta de un doble desafío. Ver cuáles son las deudas sustanciales que existen hacia los trabajadores populares tanto de un punto de vista de lo común como en cada actividad específica. A su vez, pensar la economía política de lo popular requiere manifestar concretamente las experiencias paradójales de las existencias en términos de derechos. Me limitaré aquí a cuatro espacios-objetos de (re)valorización del trabajo popular: el tesoro público, el espacio público, las quiebras públicas y los deshechos públicos.

El derecho sobre el tesoro público

La explotación propia a la relación D-D' (fiscal y financiera) abre a una conexión entre la experiencia del “deudoso” con un derecho sobre el tesoro público. Esta captación del excedente no se circunscribe al proceso productivo sino a los circuitos fiscales y financieros generales. La deuda que funda es inmediatamente social, en el sentido que sale del espacio productivo para remitir al conjunto social cuya riqueza se objetiva en el tesoro público, locus del atesoramiento de un excedente. Lo popular tiene un derecho sobre el tesoro público en el sentido de una redistribución (directa por distribución de ingresos o indirecta por infraestructuras) que se funda sobre la ausencia de mediaciones en la relación deudor-acreedor (relación salarial-entidades financieras). La conexión significativa entre explotación financiera y gasto fiscal hace que las políticas de transferencias de ingresos escapen a la relación mal llamada “clientelar” para entrar en el orden del derecho sobre lo público, en este caso el tesoro público. La inserción en el circuito de captación del excedente y del gasto público es justamente lo propio de un proceso de ciudadanización a través del reconocimiento de una deuda social fundada sobre la explotación financiera.

El derecho sobre el espacio público urbano

El segundo circuito que abre a derechos a la valorización del trabajo es el espacio público urbano. Las ciudades, tal como lo han demostrado Henri Lefebvre (1968), David Harvey (2013) y Sandro Mezzadra (2005), son el lugar de concentración del excedente y se vinculan estrechamente con los procesos migratorios internos o externos. El acceso al espacio público, la posibilidad de la valorización del trabajo de los feriantes, de los vendedores ambulantes, de los “trapitos” o “tarjeteros” se funda en la deuda que produce la concentración urbana en el origen de los flujos migratorios forzados (desplazamiento) o aparentemente “voluntarios”. Este derecho es un derecho a la valorización del trabajo sobre el espacio público, es lo mínimo de un *derecho a la ciudad* que se funda sobre la deuda del desarraigo producido por una ausencia de distribución de la riqueza (por ejemplo por una reforma agraria) o por el uso de la violencia en la apropiación de las tierras, como en el caso de Colombia.

El derecho sobre el deshecho público

Otro gran excedente producido por el proceso productivo y de consumo es el de los residuos sólidos urbanos, coloquialmente llamados basura. Para pensar este punto me voy a apoyar en la producción de una cartografía realizada en el Barrio de José León Suarez donde, a través de un proceso inductivo de consultas con organizaciones sociales y trabajadores que se definen como “cirujas” (recicladores), se reconstruyeron los circuitos y procesos de trabajo en los barrios y en lo que es el principal depósito final de residuos de la Argentina. Varias plantas sociales llevan adelante un trabajo de reciclado así como centenares de personas suben a la “montaña” de residuos, también llamada “Shopping”, buscan y separan basura esquivando o confrontando los 60 policías que “custodian” la basura. En estas confrontaciones el, 15 de marzo de 2004 murió Diego Duarte, ejecutado por la policía y cuyo cuerpo sigue desaparecido (Dujovne Ortiz, 2011). En el proceso de elaboración de la cartografía dos grandes símbolos se han constituido, el primero es la figura de Diego Duarte como ícono de la reivindicación de un modo de vida y un lema “La república de los cirujas”. La noción de república tiene aquí resonancias múltiples, es tanto un espacio político diferenciado pero no secesionista, que aspira a un reconocimiento. El implícito es mucho más federalista. El segundo, la cosa pública es la basura en sí misma, lo que queda del proceso productivo y que se presenta como algo que es de todos. Se reivindica un derecho político a un modo de existencia como un derecho económico a un proceso de transformación de la cosa desechada, que sin embargo todavía puede ser reciclada. En este sentido lo reciclado remite a la idea simple de que lo “enterrado” puede todavía ser “utilizado” en el proceso productivo ya que tiene energía y materia que todavía puede ser degradada, es decir que no ha llegado a su nivel entrópico, que todavía está vivo. Esta idea simple se asocia para los cirujas tanto a la basura como al que trabaja de la basura. Este derecho sobre el deshecho público es un derecho a la apropiación y transformación del excedente. El Movimiento de los Trabajadores Excluidos (MTE) en la capital Argentina ha luchado por una relación de obligación hacia los “cartoneros” usando justamente la idea de contribución a la ecología que la ley de basura cero ha facilitado. Es decir su legitimación en la apropiación de la basura está vinculada a la

idea de deuda fundada sobre la funcionalidad ecológica de su trabajo, que podemos expresar en términos de continuidad de la utilidad del excedente material sólido, producido por la producción y el consumo.

El derecho sobre las quiebras públicas

La institución de la quiebra es previa al propio capitalismo, sin embargo, en nuestras sociedades la normativa jurídica ha establecido cuatro tipos de deudas que llevan a la quiebra a una empresa. Deudas con los bancos, deudas con los proveedores, deudas fiscales y deudas salariales. En la Argentina se llevó adelante un proceso denominado de empresas recuperadas que han tenido entre sus lemas, “resistir, ocupar y producir”. La lucha central de estos trabajadores consiste en llegar a apoderarse de los medios de producción usando la deuda salarial como fuente de derechos sobre el capital. Estas pugnas implican la reversión de la jerarquía de deudas a favor de los trabajadores y dan cuenta de uno de los procesos más claros del planteamiento de Mauss de que la deuda del trabajo no se salda con el salario, y que si el flujo salarial se suspende por la quiebra, entonces la apropiación es legítima, ya que la deuda del trabajo es inconmensurable (como no lo es la fiscal, la comercial o la bancaria).

Conclusión: la república y lo popular

Los pocos elementos que dimos para pensar una economía política de lo popular permiten por lo menos entender que estamos frente a una forma de vida no transitoria. Que los cirujas (recicladores) o los vendedores ambulantes no buscan ser absorbidos por el proceso industrial, sino que aspiran a ser reconocidos. Pero esta búsqueda de revalorización no necesariamente nos tiene que llevar a pensar que estamos en una economía de doble velocidad, en circuitos desconectados dónde la “república de los cirujas” no sería parte de una lógica federativa sino el inicio de una insularidad que transformaría lo popular en el otro del no-popular.

Los cuatro espacios-objetos de (re)valorización del trabajo popular: el tesoro público, el espacio público, las quiebras públicas y los deshechos públicos; éstos son los fundamentos de una reflexión sobre una república

dónde lo popular está en el centro de la política. Reconectan histórica y significativamente la valorización del trabajo popular con el derecho, entendiendo que el derecho es el que produce la referencialidad del valor del trabajo, en procesos donde el valor de cambio está desconectado de los procesos generales de valorización.

En este sentido, la reconstrucción de los circuitos de captación del excedente, al conectarse con procesos de endeudamiento, permiten abrir pistas para una agonística que se opone a la autoreferencialidad del derecho. Las deudas financieras que producen formas nuevas de dominación y de subjetivación pueden ser confrontadas por deudas sociales. Las lógicas de endeudamiento pueden someter o emancipar en función de cómo se construyen socialmente los derechos sobre el excedente. En este sentido, una economía política de lo popular abre la pregunta sobre los procesos sociales de valorización dónde la sustancialidad del trabajo reside en las deudas socialmente reconocidas que fundan su circulación y su medición. La forma del trabajo “informal” reside en la conmensurabilidad de lo que produce el derecho indisociable del fruto de una lucha por la cosa pública.

Lejos de los “formularios” que estabilizan las convenciones del valor es la confrontación que pone el precio del trabajo: cuánto vale la tonelada de basura reciclada, en qué calle se puede vender, cuánto cuesta el objeto o el capital adquirido a crédito, estas cuestiones escapan hoy en día a una normativa clara.

En este sentido, no pensamos que tengamos que tener políticas hacia los sectores populares, sino que la política se expresa en lo popular, no como forma de exclusión de lo no-popular sino como forma de hegemonización de lo popular. Es una lógica de construcción de derechos desde las deudas y sus jerarquías, que define las prioridades de la política, es en la reconexión significativa entre deudas y derechos que existe la esperanza mínima del disciplinamiento del capital. La revalorización del trabajo popular no es lucha contra la pobreza, es una economía política donde el derecho ocupa el centro del dispositivo político, donde lo popular es lo que hegemoniza el proceso político sin pretender ser todo, pero dejando de ser simple expresión de una parte.

Es una esperanza, en sociedades financiarizadas, de pensar en la posibilidad de una república que discipline al capital y permite la manifestación de la democracia, fundada de nuevo sobre la prevalencia del derecho sustancial e inmanente, el que se nutre de las deudas de la humanidad hacia ella.

Bibliografía

- Aboy Carlés, G. (2010) “Las dos caras de Jano: acerca de la compleja relación entre populismo e instituciones políticas”, en *Pensamiento plural*, N° 7, julio-diciembre. Recuperado en <http://pensamentoplural.ufpel.edu.br/edicoes/07/02.pdf>
- Bataille, G. (1987). En *La noción de gasto* en “La parte maldita” (pp. 25-43). Barcelona: Ed. Icaria.
- Bourgois, P. (2010). *En busca de respeto-vendiendo crack en Harlem*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Dalle y Palomino, H. P. (2012). El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011. *Revista de Trabajo/ Año 8*.
- Dujovne Ortiz, A. (2011), *¿Quién mató a Diego Duarte?*, Buenos Aires: Penguin Random House/Grupo Editorial Argentina
- Figueiro, P. (2013). *Lógicas sociales del consumo. El gasto improductivo en un asentamiento bonaerense*. San Martín: Unsam Edita.
- Fontaine, L. (2008). *L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*. París: Gallimard.
- Grimson, A. (2013). *Mitomanías Argentinas. Cómo hablamos de nosotros mismos*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Harvey, D. (2013). *Ciudades rebeldes Del derecho de la ciudad a la revolución urbana*. Salamanca: Ediciones Akal.
- Kessler, G. (2011). Exclusión social y desigualdad ¿nociones útiles para pensar la estructura social argentina? *Laboratorio*, N° 24, , Instituto Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires y Universidad Nacional de Mar del Plata, 15-38.
- Klossowski, P. (1998). *La moneda viviente*. Córdoba: Alción Editora.
- Lazzarato, M. (2013). *La fábrica del hombre endeudado*. Buenos Aires: Amorurtu.
- Lefebvre, H. (1968). *Le Droit à la ville*. Paris: Éditions Anthropos.
- Lomnitz, L. A. (1975-2006). *Cómo sobreviven los marginados*. México: Siglo XXI editores.
- Mauss, M. [1925], *Essai sur le don*, en Mauss, M. (1950), *Sociologie et anthropologie*, Paris: PUF

- Marx, K. (1968 [1844]) “Crédit et Banque” en *Ouvres*, vol 2, Économie, 2. París: Gallimard.
- Mezzadra, S. (2005). *Derecho de fuga. Migraciones, ciudadanía y globalización*. Madrid: Editorial Traficante de Sueños.
- Miguez y Semán, D. P. (2006). *Entre santos, cumbias y piquetes. Las culturas populares en la Argentina reciente*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Müller, L. (2009). “‘Então, eu fui à luta!’: repensando as representações e práticas econômicas de grupos populares a partir de uma trajetória de ascensão social”. *Política/Sociedade* 8 (15): 147-172.
- Nietzsche, F. (1996 [1887]), *La genealogía de la moral*. Madrid: Alianza Editorial.
- Nun, J. (2001). *Marginalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Ortiz, A. D. (2011). *¿Quién mató a Diego Duarte?* Buenos Aires: Penguin Random House Grupo Editorial Argentina.
- Raspail, F.-V. (1839). *Réforme pénitentiaire. Lettre sur les prisons de Paris*. París: Tamisey et Champion.
- Roig, A. (2007), “Discurso y moneda en la creación de la convertibilidad” en Papeles de Trabajo, *Revista virtual del Idaes/Universidad Nacional de San Martín*, año 1, número 1. Recuperado en <http://www.idaes.edu.ar/papelesdetrabajo/paginas/Documentos/ROIG.pdf>
- Roig, A. (2012). *Deuda de vida y futuro: la economía de los sectores populares, el ahorro y la protección social*. Centro de Estudios Sociales de la Economía Idaes–Unsam/Conicet.
- Sciré, C. (2012). *Consumo popular, fluxos globais. Práticas e artefatos na interface entre a riqueza e a pobreza*. São Paulo: Annablume.
- Sieyès, E. (1983 [1789]), *¿Qué es el Tercer Estado?*, México: Unam
- Thompson, E. P. (2000 [1971]). *Costumbres en común. Estudios en la cultura popular tradicional*. Barcelona: Crítica.
- Vercellone, C. (2011), *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista*. Buenos Aires: Prometeo.
- Wilkis, A. (2013). *Las sospechas del dinero*. Buenos Aires: Paidós.

La economía popular carece de derechos sociales

César Giraldo*

La visión dominante sobre la informalidad señala que se trata de una economía realizada por personas pobres que desarrollan actividades desorganizadas por fuera de los marcos legales. La visión alternativa, la de la economía popular, reivindica que se trata de trabajadores urbanos que buscan la reproducción ampliada de la vida, en vez de la acumulación capitalista, quienes a su vez pueden construir formas de trabajo solidarias. Se trata de afirmaciones que no son del todo ciertas.

Lo cierto es que la economía popular es necesaria para la reproducción social y biológica de las ciudades latinoamericanas, pero el producto de su trabajo no es valorado, y sus actores no son tenidos en cuenta en la construcción de las políticas públicas. Son trabajadores que le entregan su vida a la sociedad, suministrándole bienes y servicios básicos, pero a pesar de ello no reciben a cambio un mínimo de derechos sociales. Lo que reciben son ayudas asistenciales atadas a un régimen político clientelista. El neoliberalismo, en vez de trabajadores los pretende presentar como empresarios, despertándoles la ilusión de que por esa vía tendrán un negocio próspero, camino que a la postre termina llevándolos al fracaso y la frustración.

¿Informal o popular?

La economía informal y la economía popular ¿son la misma cosa? Ambos conceptos hacen referencia a la misma población pero desde dos visiones distintas. No existe una definición teórica sobre la informalidad, lo que existe son definiciones estadísticas. Cuando se intenta hacer una definición teórica, tomando como referencia a De Soto (1987) y los organismos multilaterales,

* Docente de Universidad Nacional de Colombia y Director del grupo de Investigación de Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo del Centro de Estudios para el Desarrollo CID de la Universidad Nacional de Colombia.

se dice que se trata de una economía que está por fuera de las formas legales pero que su objeto es lícito. Pero se trata de una tautología: la economía informal es la que está fuera de las formas.

El concepto de la informalidad induce a la connotación de que se trata de una realidad informe, sin estructura. De hecho, la literatura sobre la materia habla de “sector no estructurado”. Sin embargo, es todo lo contrario: Al interior de la economía popular existen estructuras y normas propias que la regulan, tales como reparto del territorio, mecanismos de financiación (por ejemplo el gota a gota en Colombia), división del trabajo, horarios, sistemas de protección social, liderazgos. De manera que el llamado sector informal no es un sector informe, sino un sector estructurado en sus dimensiones económicas, sociales y políticas. Antes que denominarlo informal deberíamos empezar por reconocer la ignorancia sobre la materia.

Ante la carencia de marcos teóricos, la informalidad se la termina concibiendo como una economía periférica que orbita alrededor de un núcleo económico central. Hay varias perspectivas de este enfoque dual: Economía pre capitalista (*versus* capitalista), tradicional o pre moderna (*versus* la moderna), marginal (*versus* economía central), ejército de reserva (*versus* asalariados), excluidos (*versus* incluidos), y por supuesto, economía informal (*versus* la formal). Estas visiones, al ver la informalidad como algo periférico, conducen a que su preocupación académica se dirija a caracterizar el núcleo económico central (dependiendo como lo definan) y la informalidad simplemente queda como un residuo.

Se tiende a asimilar la informalidad con la pobreza. Por ejemplo la OIT (2013) señala que “*las características de la economía informal son en gran medida negativas, ya que puede atrapar a las personas y las empresas en una espiral de baja productividad y pobreza*” (p. 10). Pero los trabajadores de la economía formal que ganan un salario mínimo son pobres, al mismo tiempo que en el sector informal quienes tienen actividades bien ubicadas y acreditadas no son pobres, por el contrario, pueden ser muy ricos.

Asociar la informalidad con la pobreza presenta el mismo sesgo que asocia la economía popular con la reproducción de la vida, y no la acumulación

de capital¹, en el sentido que la economía popular está al límite de la reproducción biológica y social. Sin embargo, como lo señala Roig (2013), si bien esto puede reflejar la realidad de una parte de dichos sectores, allí «*hay ahorro –o sea excedentes– gastos improductivos como fiestas, juegos, consumos suntuarios*”.

Que la informalidad, o la economía popular, es la economía de los pobres, termina siendo un mito. Que la economía informal es una economía no estructurada, otro. Y hay una tercera afirmación que es problemática: Que los sectores de la economía popular son solidarios. No lo son en cuanto la mayoría de sus actividades económicas se hacen en el marco de la competencia de unos contra otros, lo son en cuanto se enfrentan a la adversidad.

El principio de la solidaridad es el que se invoca en las propuestas de la llamada economía social y solidaria. Si bien esta propuesta suena bien en el discurso, choca contra la realidad cotidiana. Por una parte, porque la mayoría de las actividades se mueven en un mundo de competencia férrea donde cada uno está preocupado por su propio negocio, y de la otra, porque los procesos cooperativos son presos de contradicciones internas que sólo pueden ser superadas con niveles de politización que permitan darle una perspectiva diferente a la cotidianidad económica.

El individualismo, que es una de las caras de la economía popular, es la característica que aprovecha el neoliberalismo para proponer el emprendimiento como alternativa.

Esta propuesta cala en los sectores populares porque despierta en cada sujeto la ilusión de agrandar su negocio, de salir de la precariedad siendo un empresario exitoso: Tener un local propio, un taller, un restaurante. El problema de esta alternativa es que el fracaso de los emprendimientos supera el 90% al tercer año².

1 Este era el enfoque inicial de José Luis Coraggio, quien tiene un peso muy importante en la discusión, pero a pesar que ha modificado dicha visión, dicho enfoque se mantiene en muchos de los estudiosos del tema.

2 Si bien las estadísticas al respecto varían según la fuente, de todas formas en el mundo de los negocios para el emprendimiento se ha acuñado expresión del “*valle de la muerte*”.

Aquí se va a plantear otro enfoque de política pública, que no bascule entre una supuesta solidaridad que no es evidente cuando se trata de la actividad económica, o un individualismo que los presenta como empresarios cuando en realidad se trata de trabajadores precarizados en la mayoría de los casos. Hay solidaridad en cuanto a derechos sociales que tienen por conquistar o resistencias frente a los ataques del Estado, y hay individualismo en cuanto tienen que luchar día a día por conseguirse “*el diario*”: los ingresos monetarios para satisfacer las necesidades inmediatas de la familia y pagar las cuentas.

Lo que aquí se va a plantear es que una política pública hacia la economía popular, en primer lugar, debe partir de su reconocimiento como un sector productivo, que debe ser tenido en cuenta y consultado, al igual que se hace con los diferentes agentes económicos y sus representaciones legales. En segundo lugar, que se trata de ciudadanos que le están entregando el fruto de su trabajo a la sociedad, la cual disfruta de los beneficios de los bienes y servicios que la economía popular les proporciona, pero que dicha sociedad no le retorna la compensación debida en cuanto a la valoración de su trabajo.

Reconocimiento

Los trabajadores del llamado sector informal no son consultados para el diseño de las políticas públicas porque se considera que su actividad económica está por fuera de la ley: No pagan los impuestos propios generados directamente por la actividad económica³, no tienen registro mercantil, no tienen derechos de propiedad claramente definidos. Y el Estado por principio no negocia sus políticas con quienes están al margen de la legalidad.

Es el caso de la política hacia el espacio público, que se tomará aquí como ejemplo. Mientras que para la definición de dicha política no se pide la

3 Esto no quiere decir que no se pague ningún tipo de impuesto. Por ejemplo en los insumos que se adquieren puede estar implícito un IVA que se pagó en otra parte. Pero eso es distinto a que la actividad en concreto de la economía popular (por ejemplo un salón de belleza, la venta de comida, la reparación automotriz) esté llevando a cabo un registro de las transacciones económicas, verificable por la oficina de impuestos, y a partir de allí liquidar y pagar los impuestos a que hubiera lugar: nacionales y locales, directos e indirectos, cotizaciones a la seguridad social.

opinión de los vendedores de la calle, por el contrario si se lo hace con el comercio organizado y los gremios de la propiedad inmobiliaria.

La política de espacio público nunca menciona que detrás de cada vendedor informal hay una familia sin protección social, que se ve obligado a utilizar el espacio público para poder sobrevivir, y que se trata de un ciudadano sin derechos. Lo que invocan tales políticas, en relación a la venta callejera, es la opinión del gremio de los comerciantes formales que afirman que los vendedores de la calle están haciendo un uso abusivo en su propio beneficio de un bien común llamado espacio público (Cámara de Comercio, 2005), la de los gremios de la construcción que afirman que afean la estética de la ciudad, y la de los propietarios de inmuebles que califica a los vendedores ambulantes como un factor de inseguridad y de obstáculo a la libre circulación. Estas opiniones son recogidas por los medios de comunicación que generalmente están ligados a dichos poderes económicos. Si bien sus argumentos invocan principios técnicos (bien común, estética, circulación, seguridad) sería ingenuo pensar que su punto de vista no está relacionado con su interés económico. Como lo señala Narciso (2011) *“los espacios públicos que son presentados por los planificadores y administradores como diseñados para el ‘bien común’, son en verdad diseñados para promover actividades que excluyen a ciertas personas y benefician a otras”* (p. 7).

Todo aquello que llene esos espacios y que esté por fuera de los patrones que se imponen desde la planeación, tiende a ser criminalizado porque causa desorden, inseguridad, y afea la ciudad. Esa visión de la planeación está reforzada con los intereses económicos que allí se expresan: inmobiliario, financiero, comercial y transportista. Desde la visión de los planificadores municipales se invoca la reubicación de los vendedores en bazares, o centros comerciales, los cuales fracasan porque los locales terminan abandonados, o convirtiéndose en bodegas, porque esas reubicaciones con un discurso esteticista, y uno empresarial, desconocen circuitos económicos, la configuración del territorio, y las tradiciones de los vendedores. Como dice Vergara (2009) *“esta ciudad ideal, proyectada en los escenarios de planeación, entra en contradicción con prácticas sociales que obedecen a otras lógicas de acción”* (p. 157).

Detrás de esta lógica lo que se busca es la valorización de inmuebles con el propósito de aumentar la riqueza urbano-teniente, y el capital financiero que se apalanca sobre ella. La visión de estos poderes económicos es la que prima en la definición del espacio público y en las normas que lo regulan. Esta definición lleva hacia la ilegalidad a quienes se toman el espacio público en franca resistencia para llevar a cabo su actividad económica, que son los sectores más precarizados de la sociedad, que no tienen otra opción porque carecen de derechos y seguridades. Pero así como la definición del espacio público ha estado marcada por determinados poderes económicos, esa definición también debe incluir a los sectores que han estado excluidos. Sin embargo, el Estado entra a intervenir en esa disputa por quienes pagan impuestos y se someten a las regulaciones comerciales y administrativas: las clases sociales legitimadas.

Los trabajadores de la economía popular tienen una jerarquía social inferior, incluso respecto a otros trabajadores. No tienen seguridad social, ni garantía en los ingresos, y dado que su actividad económica es considerada ilegal, también carecen de derechos sociales, civiles y económicos que puedan ser reclamados por la vía legal. Hay una jerarquía social que está oculta y que hace que las relaciones de intercambio, que en apariencia son equivalentes, no lo sean, y tampoco lo sean las formas de valoración de su trabajo.

Su trabajo no es valorado

Para un vendedor ambulante un producto que comercializa puede ser el resultado de toda una mañana, al sol y al agua, esperando al comprador, mientras que para el comprador puede significar una fracción ínfima de su ingreso. Por ejemplo, la venta de un producto alimenticio para el vendedor puede ser resultado de una penosa jornada de trabajo, mientras que para quien consume el producto puede ser un gasto ínfimo de su presupuesto.

Cuando un alto ejecutivo bancario en una noche de farra consume licores de alta gama en un bar de una zona exclusiva, la cuenta que paga al final puede ser alta, ¿que incluye ese alto valor?: El precio de los licores refleja el pago de un arriendo costoso (se trata de una zona exclusiva), los impuestos (en

esas zonas no se puede consumir licor de contrabando), los salarios del personal de servicio que incluye la seguridad social, y por supuesto la ganancia extraordinaria que recibe el dueño del negocio por estar en un sitio de moda. Lo que paga el ejecutivo que consume corresponde a una porción razonable de su alto ingreso, el cual se genera con una jornada laboral normal (ocho horas diarias de lunes a viernes). Sin embargo cuando después de beber el licor consume alimentos en la calle para calmar el hambre, esos alimentos son producidos por un vendedor ambulante, que debe arrastrar su carro un trayecto largo, con todos los insumos, empezar su jornada iniciando el día para abastecerse y hacer las preparaciones previas, y estarse toda la noche a la intemperie esperando al cliente (dicha jornada pueden ser 16 horas)⁴. En este caso el alto ejecutivo paga por su porción alimenticia una suma ridículamente pequeña en relación a su ingreso.

El ejemplo muestra que el trabajo del ejecutivo y del vendedor ambulante se valoran de forma distinta porque su posición en la jerarquía social es distinta. El intercambio mercantil entre ambos no es equivalente. Esa porción alimenticia que para el vendedor puede significar un trabajo de horas, para el comprador no equivale ni un segundo de su trabajo. Y si se habla de productividad el vendedor ambulante al menos fabrica alimentos comestibles, mientras que el ejecutivo maneja relaciones públicas que permiten a los clientes del establecimiento financiero y a los dueños del mismo extraer rentas financieras que son la expresión de un producto social que no se genera allí. Más allá de intercambios de equivalentes, lo que está detrás es una jerarquía social, y conforme a ella una valoración diferente del trabajo, y una distribución desigual del excedente económico. Esto no puede ser explicado sólo desde las relaciones económicas en el seno del mercado, como lo pretenden los economistas ortodoxos.

Para ellos, como dicen:

“La racionalidad y libertad implican que los individuos entran en relación sobre la base del principio de equivalencia que funda el intercambio mercantil. La autonomía de este modo de socialización está

4 Por ejemplo, desde las 2 pm hasta las 6 am.

asegurada cuando se piensa en términos puramente naturales en el mundo de bienes, independientemente de toda institución social y, en particular, de todo orden monetario. [...] El principio igualitario, extendido a la totalidad de los miembros de la sociedad, parece estar ligado a la posibilidad de reducir la estructura social a lo cuantitativo. Las desigualdades cuantitativas, esencialmente las diferencias de «riqueza», tienen sentido y significado sólo en una sociedad donde los individuos son identificados como potencialmente iguales y con un mismo estatus: fundamentalmente, son conmensurables (Aglietta et.al, 1998, pp. 17 y 18)”⁵.

En el intercambio los individuos no son iguales, y en esa desigualdad la economía popular es la que termina perdiendo. En el intercambio se presenta una doble pérdida. La primera tiene que ver con los términos de intercambio de los productos que producen y venden respecto a los productos que compran, la segunda con la fuga de sus gastos monetarios hacia los rentistas que están detrás de los servicios a los que acceden. Los productos que llevan al mercado tienen mucho más trabajo que los productos que compran, y ello se manifiesta en que lo que compran es muy caro y les cuesta mucho esfuerzo reunir los recursos para ello. Este punto, por ejemplo, se ha argumentado desde el feminismo cuando se habla de reconocer y valorizar el trabajo doméstico. La segunda pérdida tiene que ver con los gastos monetarios: Es preciso recaudar recursos monetarios para pagar una serie de servicios y deudas que no dan espera, detrás de los cuales está un capital financiero o monopolista que extrae rentas.

Comenzando con lo que aquí se ha llamado términos de intercambio, Pérez, Chena y Barrera (2010) señalan que la informalidad es una forma de las empresas para trasladar costos comprando en dicho sector, a bajos precios, insumos y servicios. Es el caso de la maquila cuando las grandes empresas logran tercerizar hacia pequeñas (muchas de ellas empresas familiares) fases del proceso productivo. A las pequeñas empresas, gracias al trabajo precarizado que emplean, incluyendo el de sus propietarios, se les hace el pago de

5 Traducción del autor.

manera exacta de acuerdo a las necesidades de la producción, sin reconocer tiempos muertos o tiempos de descanso, y trasladándole todos los riesgos.

Pero eso explica sólo la parte más evidente del intercambio desigual y no la más significativa. La dificultad del análisis reside en las unidades productivas que no están ligadas directamente a unidades mayores de producción o distribución, que es el caso de la mayoría de los integrantes de la economía popular. Aunque no existen estudios que permitan sustentar empíricamente esta afirmación, un trabajo que realizó Gaviria (2006) sobre la llamada Área Metropolitana Centro Occidente en Colombia encontró que *“no se observa una clara conexión de estas unidades económicas emplazadas en las viviendas y la industria local, de manera que no es posible concluir sobre la participación de estas unidades en procesos de maquila”*.

Existe un segundo aspecto del intercambio desigual, señalado por Pérez, Chena y Barrera, quienes afirman que *“estos pequeños productores proveen mercancías baratas y mano de obra ocasional a las grandes empresas (que de esa manera bajan sus costos) y productos de consumo masivo baratos a los asalariados y su familia, permitiendo que se mantengan los salarios bajos (se reduce el valor de reproducción de la fuerza de trabajo)”* (p. 173). Esto significaría que los capitalistas extraen más plusvalía porque pueden pagar bajos salarios, gracias a que sus trabajadores consumen bienes salario que son producidos por trabajadores de la economía popular que reciben un precio muy bajo por el producto de su trabajo. Habría que ampliar esta afirmación al hecho que no sólo se trata de bienes salario, sino de un conjunto de bienes y servicios de consumo masivo, incluso para las clases medias y altas.

Como lo dice la Unión General de Trabajadores Informales de Colombia (Ugti) en su página web, la economía popular. *Es la fuente de suministro de gran cantidad de bienes y servicios que constituyen la satisfacción de las necesidades básicas de la población, tales como vestido, alimentación, vivienda, transporte, reparaciones, oficios domésticos, tratamiento de basuras, cuidados cosméticos, y el cuidado de personas vulnerables. Y a pesar de ser la base de la supervivencia social y biológica de la ciudad,*

sus trabajadores son los más precarizados". Se trata de bienes y servicios que son imprescindibles para la supervivencia de la sociedad, por los cuales se paga un precio muy reducido, que tiene como resultado la precariedad de la mayoría de quienes producen esos bienes y servicios y la carencia de sus derechos sociales.

Se trata de un intercambio desigual que se expresa en la relación de los precios de las mercancías que producen contra las que compran en el mercado. Como señala Roig *"Cuanto más pobre más caro (...) Las lógicas de consumo fraccionado (compras de insumos en pequeñas cantidades que operan como lo contrario a la economía de escala), del consumo localizado y de la compra en cuotas hace que los bienes adquiridos sean mucho más caros en términos absolutos y relativos de sus ingresos que en sectores sociales más altos"*.

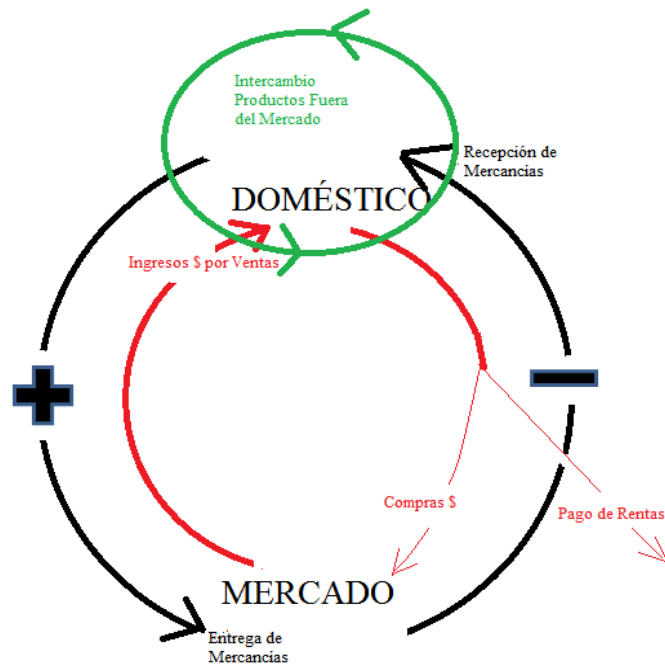
La desigualdad en el intercambio está relacionada con la precariedad de la mayoría de los integrantes de esta economía. La precarización económica ha llegado a un grado tal que grupos crecientes de la población han tenido que generar iniciativas económicas desde sus hogares como una forma de supervivencia. Las llamadas famiempresas. La producción desde la unidad doméstica permite combinar la función de reproducción económica con la reproducción social, en particular combinar el cuidado y labores domésticas con las actividades de producción para el mercado. Ello tiene consecuencias sobre la definición del trabajo como categoría social y política, y el nuevo papel que la familia desempeña.

La asimetría en los términos de intercambio se aprecia en la gráfica 1, en la cual las líneas externas ilustran cómo las mercancías que van desde el orden doméstico (que es la unidad productiva predominante en la economía popular) hacia el mercado incorporan más valor en términos de trabajo (línea con signo +) que las que reciben del mismo mercado (signo -).

En dicha gráfica también se puede ver que también se presentan intercambios al interior del orden doméstico que están por fuera del mercado, los cuales aparecen en el círculo superior. Como lo señaló Polanyi (1976), el

intercambio mercantil no es la única forma de asignación de recursos en la sociedad: Está también la reciprocidad y la distribución de tareas; a lo cual Mauss (1971) agrega el don y el contra-don, que se podría expresar como el intercambio de favores. Estas formas toman más fuerza cuando la familia y la comunidad tienen mayores dificultades para acceder a los recursos monetarios.

Gráfica 1: Asimetría en los términos de intercambio en la economía popular



Fuente: Elaboración propia

Atrás se dijo que un primer aspecto del problema es el de los términos de intercambio gravosos hacia la economía popular. El segundo se refiere a la fuga de gastos monetarios hacia rentas que extrae el capital. Esto afecta no sólo a los actores de la economía popular, sino a toda la población en

general, en la medida en que consolida la “*acumulación por desposesión*” (Harvey, 2007), que hace referencia a las prácticas de expropiación y acumulación monopólicas de propiedades privadas, colectivas o estatales. Este proceso se aceleró con los procesos de privatización que transfirieron monopolios públicos a capitales privados, con la reforma financiera que hizo depender a las empresas y al Estado de los mercados financieros privados, y con la desregulación económica que le dio más poder de mercado al gran capital.

Hay referencias que se pueden consultar al respecto, lo que se quiere destacar aquí, con relación a la economía popular, es que si bien muchas actividades pueden ser suplidas en esta economía sin recurrir al intercambio mercantil mediado por el dinero fiduciario, es preciso obtener recursos monetarios para pagar cuentas que a la postre terminan transfiriendo rentas al capital monopólico o especulativo. Por ejemplo, al pagar la cuenta del celular, el dinero al final va a parar a los bolsillos de un capitalista como Carlos Slim, el segundo hombre más rico del mundo. Al pagar los servicios públicos, el dinero va a parar a los bolsillos de los propietarios de las empresas de servicios privatizadas o a los de sus acreedores. Y se puede continuar: detrás de la vivienda está la hipoteca (así se pague arriendo, el dueño de la casa igual tiene que pagar la hipoteca), detrás del electrodoméstico está el prestamista, detrás del computador está el dueño del monopolio de Windows, detrás del transporte están quienes financian los equipos y la renta petrolera, detrás del internet y la televisión por cable está un operador internacional, detrás del IVA están los acreedores del Estado, y un largo etcétera.

Esto se representa en la gráfica 1 en las líneas internas, donde se aprecia que sólo una parte del flujo monetario por ingresos por ventas que recibe el orden doméstico retorna para las compras de insumos y las mercancías para el consumo, debido a que una parte de ese flujo monetario se “fuga” hacia el pago de las rentas atrás mencionadas. De manera que la sujeción a lo monetario implica no sólo explotación, sino también control: La necesidad de generar ingresos monetarios para saldar las facturas que llegan todos los días.

Fuera del contrato social

La economía popular tiene una pérdida en el intercambio mercantil, y una fuga de sus ingresos monetarios hacia el capital financiero y monopolista. Además, carece de derechos sociales. No recibe las prestaciones sociales en términos de derechos, las recibe en términos de asistencia social. La asistencia, al ser discrecional, genera una relación de deuda entre quien canaliza dicha asistencia y el individuo beneficiado, la cual es cobrada a través de la fidelidad política. El eje de la relación clientelar reside en la mediación que ejerce el político (o su representante) entre una demanda frente al Estado y un grupo local, o un individuo en particular. Se percibe que el logro de ciertas demandas frente a la administración pública debe pasar por la intermediación del político. Se genera una relación de don y contra-don. La relación clientelista involucra a un intermediario y tiene el carácter de un regalo (favor). El intermediario debe canalizar ciertos beneficios (una ayuda, un trámite o un contacto, entre otros), y a cambio recibe una fidelidad política. Esta fidelidad no necesariamente es exigida mediante términos taxativos, generalmente funciona en el contra-don que devuelven los beneficiarios, quienes moralmente se sienten obligados.

Este esquema de relación es distinto a la relación de derechos, porque el derecho implica una exigencia, no una dádiva. El derecho social es una deuda que se le exige al Estado y que se inscribe en un contrato social (que también implica obligaciones), que se define mediante un acuerdo institucional construido por la vía política y que tiene una expresión legal y presupuestal. Los derechos sociales hay que materializarlos y eso significa gasto público.

La ausencia de derechos sociales hace parte del intercambio desigual que se señaló atrás, porque cuando una persona (y detrás de ella una familia) lleva al mercado productos para la venta, está satisfaciendo necesidades de la sociedad tales como comida, vestido, reparaciones, cuidado de enfermos. Y en ese proceso esa persona está entregando su vida.

Cuando compramos en la calle una mercancía, ese vendedor ha estado todo el día allí esperando para que en la marcha podamos comprar lo

que necesitamos. No somos conscientes de que ese vendedor cuando se enferma no puede trabajar y por tanto no puede llevar el sustento a su familia, que necesita ir al baño y probablemente no lo tiene disponible en la proximidad, que se envejece, que consume su vida allí. Y la sociedad, que satisface parte de sus necesidades gracias a esa labor no le reconoce nada a cambio, no le reconoce derechos.

Pero al mismo tiempo que no reciben derechos tampoco pagan los impuestos propios de la actividad (si pagan indirectamente los impuestos implícitos en lo que compran). Como lo señala Roig, se presenta una “*ausencia de relación fiscal directa asociada a su actividad. Se inscribe sin embargo en relaciones fiscales indirectas (a través del IVA) o en tramas tarifarias (pago de servicios o impuestos locales)*”. Es distinta a la relación del trabajador asalariado (desde operarios, hasta personal administrativo y directivo) porque de su salario emanan unas cotizaciones para la seguridad social (bajo la forma de aportes patronales o laborales), y esas cotizaciones le generan el derecho a unas prestaciones sociales. Al mismo tiempo de su salario se genera un impuesto a la renta, que normalmente se recauda sobre retenciones en la fuente. También, en el caso de los empresarios de la economía formal, su actividad genera unos impuestos directos que deben ser pagados.

En estos casos, las prestaciones sociales son derechos que nacen de la obligación de tributar. Hay un contrato social que se expresa en la fiscalidad: el ciudadano debe pagarle impuestos al Estado y al tiempo tiene unos derechos sociales que debe cumplirle ese Estado; por otro lado el Estado tiene el derecho a cobrar impuestos, y tiene unas obligaciones sociales con sus ciudadanos. Pero la Economía Popular está por fuera de ese contrato social. No sólo no está dispuesta a pagar impuestos directos, sino que no recibe las prestaciones sociales en términos de derechos, sino de asistencia social⁶, atada a un régimen político clientelista.

Más allá de ahondar este tema, lo que se quiere señalar es que esta lógica funciona en los sectores de la economía popular. Se trata de una población

6 Supone una contraprestación de fidelidad política, no es un derecho exigible sino un favor que se agradece.

que carece de derechos sociales, desafiada de los sistemas institucionales tales como: protección social, garantías laborales, vivienda propia en barrios legalizados. La población que recibe los beneficios, en un momento determinado puede prestarse para otorgar su voto a cambio de ese beneficio, pero rechaza estas formas como práctica colectiva.

Es una relación de dependencia y oportunista, que se traduce en un control social de los sectores populares pero no en un proyecto político estructural que permita expresar sus intereses. Ese control está sujeto a la capacidad del político de cumplir con los favores prometidos, dejar de cumplir con el favor significa la pérdida de la fidelidad política, y ese compromiso se tiene que estar renovando a medida que se dan los procesos electorales (Tosini, 2007). Si bien ese mecanismo ha permitido la reproducción de las prácticas clientelistas, y la reproducción del poder político, es a la vez un mecanismo inestable de control social.

Para mitigar dicha inestabilidad, las políticas neoliberales tratan de potenciar el proceso con programas que despierten en la población iniciativas individualistas que cierran el camino a proyectos colectivos. Esas iniciativas en la actualidad toman la forma de los programas de emprendimiento y microcrédito.

El neoliberalismo debe profundizar las prácticas clientelistas y al mismo tiempo re-definirlas. Las profundiza porque el debilitamiento de la sociedad salarial destruye el contrato social que existe detrás de dicha sociedad. Las redefine porque entran operadores privados en la provisión de las prestaciones sociales, de manera que la relación con el régimen político no sólo depende del político que tiene su clientela, sino la dependencia se extiende hacia las Organizaciones No Gubernamentales, y organismos similares, de la contratación pública, en un marco de descentralización política. Mientras que, por un lado, proliferan los contratistas que dependen políticamente de quién tramita el contrato, por el otro, se debilitan las organizaciones sociales de base porque la ayuda adquiere un carácter individualista. Antes del neoliberalismo, las prácticas clientelistas también dominaban las relaciones políticas con la comunidad, en razón de la debilidad de la relación salarial.

Dicha relación hacía que el acceso a las prestaciones sociales fuera un derecho ligado al trabajo y no de una liberalidad de un político. Sin embargo el neoliberalismo debilita aún más la relación salarial, y genera más precariedad en los sectores populares, lo que los hace más vulnerables y dependientes de los partidos políticos que canalizan la asistencia social.

El fracasado camino de la formalización

La forma en que los sectores populares se insertan en el mundo económico y el poco respeto a la legalidad, evidencian la crisis del paradigma de la ciudadanía liberal vigente. Las formas económicas y jurídicas legales no permiten la sobrevivencia de los sectores populares. Para sobrevivir hay que saltarlas. En el rebusque de los sectores populares es válido el contrabando, el plagio o la invención (poco importa la diferencia), la ocupación del espacio público (Gago, 2013). Son formas de sobrevivencia que se construyen y no le están pidiendo permiso al poder estatal. No se respeta el derecho de propiedad de una marquilla o de un modelo, no se respeta la orden de desocupar el espacio público, no se declaran impuestos.

Como señala Raúl Álvarez (2008) *“las prácticas ilegales forman una parte necesaria de las estrategias de supervivencia de la población de los barrios marginales”*. El no cumplimiento de la ley es una forma de resistencia. Es claro que si una actividad de la economía popular tuviera una contabilidad debidamente auditada, pagara impuestos, y tuviera los registros de ley, no sería viable porque sus competidores no incurrirían en dichos costos.

Precisamente las políticas de formalización buscan a través de procesos de emprendimiento legalizar dichas actividades, lo que significa incorporarlas al circuito fiscal (cobrarles impuestos) y al circuito financiero (cobrarles a través del crédito renta por el uso del dinero). Allí hay una disputa en el orden político y en el económico. La disputa tiene que ver, de un lado, con la política pública de incorporar al régimen de acumulación vigente estas actividades a través de los circuitos fiscales y financieros, y de la otra, la resistencia de los sectores populares a no hacerlo, a no legalizarse.

Se diría que son actividades que no se sujetan a las normas que emanan del derecho positivo, que son las normas escritas expedidas por un órgano legislativo, u otro poder público a través de reglamentaciones, decretos, o actos administrativos similares. No obstante, esta afirmación no es del todo cierta. Si bien están excluidos de la seguridad social y de los códigos laborales, comerciales e inmobiliarios, al mismo tiempo están altamente intervenidos por el código de policía, la reglamentación del espacio público, y el régimen administrativo. En palabras de Laura Porras (2013), la ley para estos sectores actúa *“como espada y no como escudo”*.

Las autoridades públicas en su desconocimiento del fenómeno, intervienen con políticas represivas en cuanto son actividades ilegales, pero también con programas de asistencia en cuanto son sectores peligrosos, y con un discurso que reivindica el emprendimiento como una forma de re articular la economía popular a la institucionalidad y el régimen de acumulación.

El discurso del emprendimiento tiene dos propósitos. Por una parte, generar una subjetividad que sea funcional a la realidad social que viven los sectores populares, al pretender crearles el imaginario de poder alcanzar el éxito a través de su propio negocio gracias al esfuerzo individual. Es un discurso pertinente, en la medida en que se dirige a resolver las necesidades materiales de las personas y las familias, quienes en la precariedad están adelantando iniciativas económicas desde la economía doméstica. Por otra parte, incorporar a los sectores populares en los regímenes tributario y financiero, para extraerles el excedente económico.

Comenzando con la subjetividad, dicho discurso despierta la ilusión de los pobres de que algún día tendrán un negocio próspero si se esfuerzan, son juiciosos y constantes. Es un discurso que está ligado con la práctica cotidiana del rebusque económico. Dice Blanco (2010) que en los casos de *“mujeres jefas de hogar, el emprendimiento está fuertemente vinculado a significantes tales como ‘familia’, ‘hijos’, el ‘estar sola’, el de la ‘responsabilidad de salir adelante por los tuyos’”*.

La efectividad del discurso del emprendimiento está en su capacidad de racionalizar las prácticas de los sujetos, y dar un sentido y una explicación a su quehacer. Pero al mismo tiempo se promueve el discurso de la responsabilidad, y el de culpar a los pobres de sus éxitos o fracasos. En este caso culpabilizarlos de su condición de pobreza. Es un discurso que enlaza lo económico (proyecto productivo), con lo político (control a través del microcrédito y la capacitación) y lo cultural (auto responsabilizar a los pobres).

Se pretende capacitar a los actores de la Economía Popular suponiendo que ellos no saben ejecutar su actividad económica. Que el problema reside en que no tienen un plan de negocios, no saben llevar la contabilidad o carecen de mercadeo. Se pretende transmitir tales enseñanzas a personas que llevan años o décadas en una actividad económica, desconociendo o invalidando sus saberes, los cuales han sido contruidos a través de un largo proceso.

El desconocimiento de la realidad de la economía popular de los supuestos expertos que hacen los cursos de capacitación, y el hecho de pretender forzar la generación de proyectos productivos que cumplan con todas las normas legales, entre ellas las de pagar impuestos, lleva al fracaso rotundo de la gran mayoría de tales proyectos de emprendimiento.

Incluso existe una expresión en la literatura sobre el tema: “*el valle de la muerte*” para graficar esta realidad. Se olvida que precisamente el no cumplir las normas y no pagar impuestos son las razones por las que la economía popular puede subsistir. Si bien no existen estadísticas confiables, en general la literatura menciona que en el caso de los emprendimientos por necesidad, más del 90% fracasa al cabo del tercer año.

Atrás se dijo que el primer propósito del emprendimiento es generar una subjetividad individualista de responsabilizar a los pobres de su situación, el segundo es la formalización de las actividades de la economía popular que consiste en insertarlas en los circuitos de la tributación y el crédito. En la medida en que la economía popular no tributa, no transfiere parte de su excedente económico al Estado, y en la medida en que utiliza formas de

financiamiento por fuera del sistema financiero no le transfiere parte de su excedente a dicho sector.

Pero la apuesta por volver a los pobres emprendedores exitosos está perdida, a pesar que ese es el discurso que ya desde 2015, ha adoptado la banca multilateral y las políticas neo-liberales. Ellos reclaman que hay que pasar del asistencialismo a la promoción social, la cual consiste en que los pobres salgan de la dependencia de la asistencia y pasen a generar sus propios ingresos a través de programas de emprendimiento. Sobre ese diagnóstico es que se viene proponiendo para la región un dispositivo de políticas públicas que permitan llevar más allá los programas de asistencia, y transformarlos en políticas de superación de la pobreza, a través de la generación de ingresos mediante proyectos productivos (Grosh et.al., 2008 y Ribe, Robalino y Walker, 2010).

Pero ese camino está destinado al fracaso, es un callejón sin salida. Las herramientas de los promotores del neoliberalismo están agotadas. Con la asistencia pública y el emprendimiento tratan de mantener el control social, pero ese camino no es sostenible. Al mismo tiempo, en algunos territorios, el poder de la droga logra imponer su dominio, mediante el control armado y el crédito informal, pero ese dominio es inestable porque es competido por otros poderes armados que surgen de la misma droga.

Se trata de un espacio de disputa en donde caben propuestas alternativas. Ese espacio también está siendo llenado por las religiones cristianas, las cuales le ofrecen un sentido de vida a poblaciones que se mueven entre la desesperanza y la supervivencia. Se hace necesaria una reflexión sobre esta realidad social, que por ser tan cotidiana, terminamos por no verla.

Bibliografía

- Aglietta, M.; Andreau, J.; Anspach, M.; Birouste, J.; Cartelier, J.; De Coppet, D.; Malamoud, C.; Orléan, A.; Servet, J. M.; Théret, B.; Thiveaud, J.M. (1998). Introduction. En Aglietta y Orléan (direction). *La monnaie souveraine*. Editions Odile Jacob, Paris
- Álvarez, R (2008). De la ley a las prácticas. Confrontaciones sociales por el uso del Derecho. IX Congreso Nacional de Sociología Jurídica. Rosario 13, 14 y 15 de Noviembre de 2008. Sociedad Argentina de Sociología Jurídica. Publicación Electrónica <http://www.casm.org.ar/nuevo/200812practicasillegales.htm>
- Blanco, Osvaldo (2010), Microcrédito y Emprendimiento en Chile. Un análisis desde la ideología y el análisis de discurso. En María Mercedes Di Virgilio, María Pía Otero y Paula Boniolo [coordinadoras] *Pobreza y desigualdad en América Latina y el Caribe Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales-Clacso*, 2010. pp. 251 a 280.
- Blandón, M. (2011). El trabajo en las calles: territorialización, control y política en el centro de Medellín a comienzos del siglo XXI. Tesis de Maestría, Universidad de Antioquia, Facultad de Enfermería, Medellín. <http://tesis.udea.edu.co/jspui/bitstream/10495/1509/1/EL%20TRABAJO%20EN%20LAS%20CALLES%20TERRITORIALIZACI%C3%93N,%20CONTROL%20Y%20POL%C3%84DTI-CA%20EN%20EL%20CENTRO%20DE%20MEDELL%C3%84DN%20A%20COMIEN.pdf>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2005). Efecto de las ventas Callejeras sobre los Establecimientos de Comercio en cuatro zonas de Bogotá. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá.
- De Soto, Hernando (1987) en Panel realizado en el Centro de Estudios Públicos, el 20 de noviembre de 1987. La presente versión ha sido editada por el CEP. Estudios Públicos, 30 (otoño 1988). Hernando de Soto, Manuel Mora y Araujo, Manfred Max.
- Gago, V. (2013). El consumo popular como marca de una época. Periódico *Le Monde Diplomatique*, edición 172, octubre, Argentina.
- Gaviria, M. (2006). Exclusión Social y Economía Popular en Risaralda. El caso de las viviendas de uso mixto en las zonas urbanas. En *Revista*

- Páginas*, revista académica e institucional de la UCPR, (76), Pereira, Colombia.
- Grosh, M; del Ninno, C; Tesliuc E; y Ouerghi, A (2009). Políticas de protección social eficaces. Banco Mundial, Washington D.C.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Akal, Madrid.
- Mauss, M (1923 1ª ed., 1971). *Sociología y antropología*. Tecnos, Madrid
- Narciso, C (2011). *Urbanismo neoliberal y diseño de espacio público*. Universidad Autónoma del Estado de México. Facultad de Arquitectura y Diseño. Coloquio Internacional de Diseño 2011. <http://2012.coloquiodedisenio.org/coloquio-2011/conten/mesa1/neoliberal.pdf>.
- OIT (2013). Informe V (1). La transición de la economía informal a la economía formal. OIT, documento ILC.103/V/1 preparado para la Conferencia Internacional del Trabajo, 103ª reunión, 2014. Ginebra
- Pérez, P; Chena, P; y Barrera, F (2010) La informalidad como estrategia del capital En Libro Mariana Busso y Pablo Pérez (coords.) *La corrosión del trabajo*. Ed. Miño y Dávila, Buenos Aires
- Porras, L (2013). *Formalización laboral: la importancia de re-significar un debate manoseado*. Mimeo, Bogotá.
- Polanyi, Karl (1976) “El sistema económico como proceso institucionalizado”, en Maurice Godelier (comp.), *Antropología y economía*, Anagrama, Barcelona.
- Roig, A (2013). *La economía política de lo popular como fuente de derechos sobre lo público*. Presentación de Alexandre Roig en Cátedra Jorge Eliecer Gaitán, Universidad Nacional de Colombia, el 18 de noviembre del 2013, Bogotá.
- Ribe, H; Robalino, D; y Walker, I (2010). *Hacia una protección social eficaz para todos en América Latina y el Caribe. De los Derechos a la Realidad*. Banco Mundial, Unidad de Protección Social Departamento de Desarrollo Humano Región de América Latina y el Caribe, Washington D.C.
- Tosini, M.M. (2007). Notas sobre el clientelismo político en la Ciudad de México. En revista *Perfiles Latinoamericanos*, enero-junio, número 029 Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Distrito Federal, México
- Vergara, M (2009). Conflictividad urbana en la apropiación y producción del espacio público-el caso de los bazares populares de Medellín. Revista

Bitácora N° 14. Universidad Nacional de Colombia. <http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/bitacora/article/download/18512/19415>

Índice de gráficas

Grafica 1: Asimetría en los términos de intercambio en la economía popular.

Lo que no debería ser la economía popular, desmitificando el discurso del emprendimiento

Camilo Guevara*

El emprendimiento ha venido a constituirse como uno de los medios privilegiados en la lucha contra la pobreza. Ante la imposibilidad del gobierno de garantizar un puesto de trabajo, se estimula a los desempleados a arriesgarse en una actividad emprendedora, para lo cual se les da capacitación para la adquisición de unas “competencias”, y el acceso a un crédito. Este discurso también ha venido sirviendo para moldear el trabajo de los sectores populares e incorporarlos en la legalidad y con ello ponerlos a facturar, pagar impuestos y sacarlos de sus territorios tradicionales de trabajo.

Los sectores populares que sucumben en las mieles del emprendimiento, en su gran mayoría, se enfrentan a un estruendoso fracaso, porque las deudas y las obligaciones legales los ahogan. Sin embargo, las escasas experiencias de “éxito” son ampliamente publicitadas. Esta exposición extrema de los “triunfadores” en diferentes medios, ha ayudado a individualizar la experiencia del fracaso, que se traduce en: “tú sientes que el estúpido eres tú y que todo te pasa sólo a ti. Sólo a ti te han fallado esos negocios que te liberarían del infortunio de temer por tu futuro y el de tus hijos. Sólo tú has padecido aquello que el dinero no puede comprar. Sólo tú ...Solo a ti.”

Se trata de promover a los pobres para que dejen de depender de la asistencia y pasen a generar ingresos a través de proyectos productivos, a auto emplearse a través de un emprendimiento. Las políticas sociales ligadas a la dependencia (caricaturizadas como Estado niñera) son criticadas porque hacen que las personas no sean capaces de conseguir los medios de subsistencia por sí mismas, y por el supuesto costo fiscal que significan. La dependencia se ha

* Economista de la Universidad Nacional, Magíster en Sociología y estudiante del Doctorado en Economía de la misma Universidad Nacional de Colombia. Profesor de la Universidad Nacional de Colombia y la Universidad Javeriana. Correo: camilo.guevara.c@gmail.com
Twitter: @camangue

convertido así en un anti valor, cuando por otra parte también es fundamental para establecer vínculos con otras personas (amor, solidaridad y confianza).

Este discurso pretende entonces hacer ver que las únicas desigualdades existentes son desigualdades en el esfuerzo y el talento y así, permite re conceptualizar las políticas sociales en las que el antiguo beneficiario es ahora un cliente por el rol activo que asume. El estatus de la persona beneficiada es la de un parásito que no trata de poner en juego sus *capacidades*, donde poco importa que el contexto para emplearse este deteriorado.

Así, en los últimos años hemos asistido al auge de la figura del “emprendedor”. Este ha sido uno de los rasgos característicos del nuevo espíritu del “capitalismo” (cómo tipo ideal), aunque se muestre con distinta intensidad en las diferentes formas de capitalismo. Este discurso ha servido de referente al proponer un modelo normativo de cómo deben configurarse las relaciones sociales siguiendo una relación empresarial. El discurso del emprendimiento surge en el marco de las transformaciones de la empresa y el mundo del trabajo y es una de las principales soluciones que se ofrecen ante la pérdida masiva de empleos. No obstante, este discurso también ha venido sirviendo para moldear los diferentes tipos de trabajos (atípicos, temporales, populares, etc.) y que los evalúa y transforma según el modelo del emprendedor de sí mismo, legitimando y profundizando la responsabilidad individual en la reproducción de la fuerza de trabajo, como también permeando y orientando las subjetividades, haciendo del gobierno de sí (conductas orientadas por la relación de competencia y la autogestión) el punto de aplicación del gobierno de los otros. Es imperante entonces comprender este discurso en todo su entramado discursivo-práctico para empezar a entender las posibilidades de la economía popular sin el lente del emprendimiento, como se intentará en los demás capítulos del libro. Empezaremos entonces con la presentación de los múltiples fragmentos de este discurso que tiene varios niveles de comprensión y actuación.

El discurso del emprendimiento

El concepto del emprendimiento, como otros conceptos, se ha resignificado a lo largo del tiempo. Podemos rastrear su uso en economistas como Richard

Cantillon o Joseph Schumpeter en el cual el “*entrepreneur*”, o el hombre de la innovación, era casi que un modelo para ciertas capas de la población y no precisamente un modelo para desempleados, asalariados y personas en situación de pobreza. El discurso del emprendimiento¹ de finales del siglo XX y comienzos del siglo XXI, está ligado precisamente a la masificación del poder “ser empresario” pero también al hecho de que hay que actuar sobre distintos niveles, pues es un discurso que propone a su vez maneras de “estar con los otros”, de percibir, de imaginar y sobre todo de ser-en-el-mundo. Como suele repetirse en esta literatura: “*El emprendimiento es una actitud de las personas, una cultura, una capacidad central de las empresas y una característica del entorno competitivo en las ciudades y los países*” (GEM, 2010-211, p. 9). Es necesario entonces comprender estos distintos niveles que pretende plantear la cosmovisión emprendérista.

En primer lugar, se ha propuesto teóricamente la idea del capitalismo emprendedor, que ha venido ganando espacio y cuyo motor de crecimiento sería la innovación. En esta propuesta, la importancia ya no estaría en *las grandes industrias sino que los protagonistas del nuevo crecimiento económico serían los pequeños negocios*². Así, el principal obstáculo a la innovación, no es la ausencia de oferta sino de “demanda de la innovación”. Esto significa que la innovación no se ve limitada por la ausencia de ingenieros, especialistas, o infraestructura sino que se ve limitada porque los empresarios

- 1 En esta re-significación suelen establecerse diferencias entre emprendedores y empresarios. Por ejemplo, se dice que “El emprendedor hace las cosas él mismo o las controla personalmente mientras el empresario delega y controla resultados... El emprendedor hace muchas cosas mientras el empresario genera mucho valor.... El emprendedor premia el esfuerzo mientras el empresario premia los resultados...”. Referencias tomadas aleatoriamente del blog de Santiago Antognolli, consultor y mentor de emprendimiento, pagina web <http://www.sht.com.ar/archivo/entrepreneurs/empresario.htm#Autor>. Consultado el 25 de abril de 2016.
- 2 Sin duda esto recuerda la vieja idea de “lo pequeño es hermoso” (1973) del economista E. Schumacher, en la que apostar por las grandes industrias es buscar la auto-destrucción. No obstante, las justificaciones de Schumacher tenían en parte un trasfondo místico y religioso al extrapolar nociones del budismo y de la filosofía de Gandhi como la felicidad, la descentralización, la localización del trabajo y el asociar lo pequeño a la tranquilidad y la realización personal. Los trabajos académicos sobre el capitalismo emprendedor son más bien cientificistas, en el sentido de que los argumentos para justificar las practicas vienen en ropajes matemáticos y “lenguaje técnico” con el que se interpretan hechos empiricos a la luz de la óptica emprendedora. (Baumol, Robert, & Carl, 2009)

perciben que las nuevas actividades van a ser de baja rentabilidad. Así, el nuevo rol de los gobiernos, debe ser *el de incrementar la baja demanda de innovación*. El nuevo mandato del Estado sería el de incentivar y conectar a los individuos para la creación y mantenimiento de “un ecosistema de negocios” y la tarea esencial de “la nueva política industrial” la de obtener información sobre las externalidades³ (positivas y negativas) que genera el sector privado y la forma en que las aborda, para tratar de aplicar políticas adecuadas. Se trata de que el Estado, pero también las empresas privadas, conozcan las oportunidades y limitaciones que enfrentan los emprendedores y desarrollen las herramientas adecuadas. Por esta razón, Rodrick (2004) cree que se trata de un proceso de descubrimiento a diferencia de la concepción que establece a priori, créditos o subvenciones para el desarrollo.

Así, el discurso del capitalismo emprendedor goza hoy de una gran aceptación en círculos académicos y no académicos. Hay diversos factores para tal aceptación, pues como hemos visto hay una propuesta teórica que se presenta como la recuperación de la pieza perdida del crecimiento económico (Baumol, Robert, & Carl, 2009) y que a su vez seduce por los nuevos roles que juegan las instituciones y el Estado, en un mundo en el que se dice que los paradigmas intervencionistas y del libre mercado se han desgastado. No obstante, también el terreno para el desarrollo del emprendimiento ha sido abonado primero por las reestructuraciones guiadas por los imperativos de flexibilidad:

“Flexibilidad productiva, a través de la reorganización del espacio industrial; flexibilidad tecnológica, gracias al creciente protagonismo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación; Flexibilidad organizativa, mediante las nuevas concepciones de la firma, de los organigramas y del marketing; flexibilidad en el uso de la mano de obra, con la extensión de la temporalidad laboral; flexibilidad financiera, basada en una fuerte liberalización de las operaciones bursátiles; flexibilidad ideológica, merced a una extensión de los estilos de vida pro-empresariales” (Ortega, 2003, 21, N° 1) y *flexibilidad de la pro-*

3 Una externalidad es una actividad que no estaba prevista en la producción y que puede mejorar o empeorar la situación de otros, sin que se pague por ella.

tección social gracias a que “*la empresa flexible* se ha convertido en modelo para el sistema de protección social”. (Sennett, 2003, p. 191).

También agregaremos a esta lista de relaciones moldeadas por la flexibilidad, una que puede denominarse, flexibilidad crediticia, que consiste en la reducción de garantías y condiciones que se piden para otorgar un préstamo en los bancos tradicionales, pero también en la explosión de los microcréditos y “bancos para pobres”⁴ con los cuales se financian “proyectos productivos”.

Pero recapitulemos, atrás se dijo que en primer lugar se introduce un discurso emprendedor basado en la innovación y la flexibilidad. En segundo lugar, dicho discurso goza de gran aceptación por que ha conectado con el espíritu de su tiempo; con las transformaciones culturales e imaginarios sociales *institucionalizados* que permiten su aceptación y *tolerancia*. A su vez, también la cultura emprendedora profundiza y recrea ciertos valores y concepciones sobre lo que es un ser humano. Así, el emprendismo nos propone una reflexión que hay que comprender en varios niveles, pues no solo se trata de la comprensión crítica de un sistema que le asigna nuevos roles a las instituciones y que continua profundizando “la destrucción de proyectos colectivos”, sino que también nos demanda la comprensión crítica de una “concepción renovada sobre el individuo, el “ser uno mismo” (Dufour, 2007, p. 23), “el ser emprendedor”.

La cultura emprendista se difumina así rápidamente al absorber o integrar otros discursos con los cuales comparte los códigos culturales del nuevo espíritu del capitalismo (*Coaching, New Age y psicología positiva entre otras*), pero también llega a penetrar otros discursos o esferas donde el emprendismo provee una “solución”, como es el caso de la lucha contra la pobreza o la resistencia por parte de ciertos movimientos a las grandes industrias. En otras palabras, el emprendismo *se alimenta* con discursos psicológicos, éticos, académicos y políticos, pero también *alimenta* y dota de sentido ciertos paradigmas de otros campos. Tenemos entonces una *trama emprendista*, resultado del contacto entre la cultura emprendista, el individuo, la empresa y la sociedad. Veamos cómo se teje esta trama.

4 Bancos por los cuales Muhammad Yunus recibió el premio nobel de paz en 2006

El emprendedor

El emprendedor “es aquel que a partir de la identificación de una oportunidad decide aprovecharla, poniendo toda su capacidad al servicio de la nueva aventura, buscando encontrando y organizando los recursos técnicos, humanos y de capital para poner en marcha su ejecución” (Timmons, 2001). No obstante, para llevar a cabo esta tarea son necesarios *factores motivacionales, características personales, físicas, intelectuales y competencias generales*.

El éxito se mide entonces por el conjunto de habilidades y características que hay que tener, y *sobretudo ser*, para poder moverse, o en realidad conectarse y desconectarse de *los proyectos*, que en el mundo emprendista son la búsqueda de oportunidades, contactos y mercados para dar salida a sus productos. A continuación hacemos una selección de los valores en los que suele hacerse mayor énfasis y que señalan la norma; la grandeza del individuo en el mundo emprendista. Este es el prototipo del emprendedor:

Tabla 1. Características del emprendedor

| Un emprendedor exitoso | |
|-----------------------------------|-----------------------|
| Debe tener | Debe ser |
| Autoestima | Constante |
| Habilidades de Gestión | Arriesgado |
| Capacidad de adaptación a cambios | Trabajador Incansable |
| Sacrificio por sus ideales | Innovador |
| Curiosidad | Planificador |
| Confianza en sí mismo | Proactivo |

Fuente: Elaboración propia con base en (CrearEmpresa, 2011), Conferencia Bogotá emprende

El discurso emprendedor refuerza así la tendencia al *saber hacer y al saber ser en el trabajo*, que ya se había observado en los manuales de gestión de la década del 90 (Boltanski & Chiapello, 2002). Este énfasis está ligado a las transformaciones del mundo del trabajo, en la cual ante la imposibilidad del gobierno de ser empleador de última instancia, se tiende a garantizar solo

la adquisición de unas “competencias” que les permitan a los desempleados “entrar a jugar” en la búsqueda de empleo.

Esta tendencia hacia la *empleabilidad* se desarrolla en el emprendismo con una finalidad que no es tanto la de “encontrar un trabajo” sino la de adquirir conocimientos para *emplearse* en el desarrollo de la propia empresa. No obstante, la cosmovisión emprendista profundiza sobre todo *el saber ser en general*, un tópico que no se había desarrollado tanto en el corpus teórico de los manuales de gestión de la década de los 90.

El emprendismo pretende *brindar un relato de vida y de desarrollo personal creíble*. Esto puede resumirse en que los horizontes y sentidos de vida se basen fundamentalmente en la realización de un proyecto empresarial sostenible. La consecución de este proyecto deviene en una vida realizada, mientras que el no poder desarrollarla deviene en impotencia, tristeza y pérdida del sentido de la vida. Es posible observar estas “consecuencias humanas” en aquellos que durante algún tiempo consolidaron una empresa, pero que ante condiciones adversas de competencia no han podido “reinventarse”. Estas personas sumergidas en la cosmovisión emprendedora, no solo experimentaron *el fracaso material* de su empresa y la necesidad de sobrevivir, sino afrontar el significado de perder el horizonte de vida.

La empresa y la cultura emprendista: coworking y networking

La cultura emprendista ha venido generado una serie de modas sobre las formas y espacios de trabajo que responden a la lógica de la *ciudad emprendedora*⁵. En primer lugar encontramos el *coworking*, en la que diferentes emprendedores y trabajadores comparten “un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos”. Se pretende entonces promover las relaciones entre em-

5 El concepto de ciudad en este caso remite al significado cotidiano de la palabra y no a la concepción de puntos de apoyo normativo que utilizan Boltanski y Chiapello. En este trabajo nos orientamos por la idea de que el emprendismo no exige, como tal, nuevas justificaciones morales sino que responde a una versión de la lógica de la *ciudad por proyectos*.

prendedores, trabajadores y profesionales de diferentes áreas, aunque se orienta generalmente a los trabajadores de Internet, diseñadores, programadores y periodistas o los sectores que en el discurso emprendista están ligados al emprendimiento de alto impacto, y que podrían dar pie a relaciones proveedor-cliente. Así, el *coworking* pretende afianzar una noción de *comunidad* que no está ligada a la solución de las preocupaciones que conciernen a *todos* los integrantes de la misma, sino en la que cada integrante expone sus “proyectos personales” y los demás se articulan solo si encuentran coincidencias con sus propios proyectos. Los *centros de coworking*⁶ están constituidos por espacios abiertos y “espacios inteligentes menos pesados que una oficina” cuyo propósito es ayudar a generar creatividad e innovación. Se brindan escritorios individuales y grupales, acceso a internet, sala de juegos y otros espacios para compartir tiempos de descanso con otras personas. Todo esto por una cantidad de dinero que depende de los planes tomados. En estos centros se desarrollan actividades de *networking* las cuales van encaminadas a propiciar esas relaciones cliente-proveedor y además a que de la mano de emprendedores se mejore el perfil de las empresas. Estas actividades de *networking* van desde desayunos y almuerzos con emprendedores exitosos, que se realizan en los centros de emprendimiento elite como lo son los centros de *coworking* hasta las conferencias, y ferias comerciales en los centros de emprendimiento público. Estas actividades buscan que las personas presenten sus empresas o sus ideas de negocio y puedan encontrar clientes, proveedores, inversionistas, desarrolladores, diseñadores y aliados.

La cultura emprendista ha generado entonces “nuevas modas de trabajo” de acuerdo a los fines de su cosmovisión; la de potenciar el “desarrollo personal y el desarrollo profesional empresarial”.

6 Estos espacios de interacción en el mundo son más bien recientes, aunque en Bogotá ya hay 2 centros de coworking (Hubbog y Urban Station) y que la ubican como una de las ciudades latinoamericanas pioneras en el tema, junto con Sao Paulo y Buenos Aires. No obstante, aunque se afirme más bien como publicidad, que el coworking empieza a tomar fuerza en Bogotá y en el mundo (Ver la nota. <http://www.bogota.gov.co/article/coworking-una-forma-de-trabajo-que-toma-fuerza-en-colombia-y-en-el-mundo>) todavía no hay estadísticas para medir el impacto de este tipo de interacciones.

Otros tentáculos del emprendimiento

El emprendimiento ha llegado a potenciar otras esferas como la ética; cuando las empresas al auspiciar proyectos de emprendimiento dotan de contenido sus programas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

También ha llegado a las universidades, cuyas facultades de administración han creado unidades de emprendimiento en los que se dictan cursos tanto a estudiantes como a particulares. Así, la academia ha ayudado a *elaborar y potenciar el emprendimiento a nivel teórico y conceptual*, a través por ejemplo de la creación de indicadores como la tasa de actividad emprendedora (TEA) y el observatorio global de emprendimiento GEM⁷. Se da así en las facultades la creación de un campo de conocimiento (*el emprendimiento*), que genera un lenguaje, investigación y unos expertos en la materia, lo cual entre otras cosas facilita el consumo de productos de emprendimiento (libros, cursos, talleres y conferencias), pues en el imaginario social los investigadores de las universidades se apartan de la escolástica, los relatos y las fabulas, para generar conocimiento “científico”. El emprendimiento es entonces un “saber” que también se legitima simbólicamente en las universidades.

A su vez, el emprendimiento ha venido a constituirse como una de los medios privilegiados en la lucha contra la pobreza. El *sujeto pobre* (emprendedor) es ahora considerado como un *cliente* de una entidad financiera, más que como un *beneficiario* de una política social⁸. Además, con el advenimiento de la “segunda revolución individualista” (Lipovetski, 2003) la persona beneficiada es sinónima de una persona incapaz. Las políticas sociales ligadas a la “dependencia” se ven caricaturizadas y no solo se atacan desde

7 Este observatorio global surgió en la London School of Business y el Babson College, prestigiosas facultades de administración.

8 Esta re-conceptualización del sujeto pobre y de la política social, también está en el marco de la demanda por mayor bancarización, y que se argumenta como necesaria para aumentar la circulación del dinero, la promoción del ahorro y el crédito, pero en la que realmente se buscan nuevos nichos de mercados y así aumentar aún más las ganancias de las instituciones financieras.

una perspectiva fiscal sino como la imposibilidad que conlleva “ser alguien”, de no conseguir los medios de subsistencia por sí mismo.

En resumen, el discurso emprendista absolutiza el rol del individuo al enfocarse en un *saber-ser* general que implica todas las dimensiones de su existencia pues en los primeros discursos del nuevo capitalismo veíamos discursos que giraban más hacia un *saber-ser y un saber-hacer*, más que todo en el trabajo. Este discurso pretende entonces hacer ver que las únicas desigualdades existentes son desigualdades en el esfuerzo y el talento y así permite re conceptualizar las políticas sociales, en las que el antiguo beneficiario es ahora un cliente por el rol activo que asume. El status de la persona beneficiada es la de un parasito, que no trata de poner en juego sus *capacidades*, donde poco importa que el mercado laboral no ofrezca los puestos necesarios para garantizar el pleno empleo. Los individuos asumen mayores responsabilidades de su futuro pues ya no hay colectivos, estatutos y protecciones que domestiquen los azares cotidianos.

El capitalismo se ha transformado pasando de un proyecto “de integración al de inserción, de progreso al de proyecto, de igualdad de derechos al de igualdad de oportunidades y de ciudadano al de usuario” (Ortega, 2003, p. 118).

Hasta aquí, hemos observado la propuesta del emprendismo como discurso. Presentaremos a continuación algunos resultados de las practicas del emprendimiento, a partir de un trabajo de campo llevado en la ciudad de Bogotá con algunos centros de emprendimiento.

El avance del emprendimiento en Bogotá

El discurso del emprendimiento se ha venido impulsando con fuerza en el mundo y particularmente en Bogotá desde hace aproximadamente unos 15 años a través de diversas instituciones y organizaciones que han venido implementando *programas* para el fomento de la cultura emprendedora. No obstante, es importante señalar que desde hace algunas décadas atrás ya se habían generado algunos programas, planes y líneas de crédito de apoyo a la microempresa pero con menor alcance y relativamente poco éxito y no

tenían el marco conceptual del emprendimiento. Es el caso por ejemplo de la fundación Corona, que en los años 70, fue la primera en Colombia en utilizar el término “microempresa (...para) brindar servicios de apoyo, tales como capacitación y crédito al considerarlos un elemento crucial para abordar la pobreza y mejorar el nivel de vida de los trabajadores por cuenta propia” (Wiesner & Parra, 2007, p. 2).

También es relevante mencionar que bajo algunas modalidades de tercerización en las empresas, se ha dado espacio para la generación de emprendimientos. Este ambiente para el emprendimiento se ha generado ya que la subcontratación es “un acuerdo entre dos partes: una empresa y trabajadores de modo individual u organizados en grupos (...) con el fin de realizar una fase de la producción” (Valero, 1999, p. 94). A su vez, este ambiente se ha potencializado por los programas de apoyo a las pymes, por el anhelo de los trabajadores por “ser independientes” y por las reformas laborales introducidas desde los años 90. No obstante, según señala Valero, los factores más determinantes han estado asociados a factores más bien de tipo económico como por ejemplo los tipos y condiciones de mercado, los problemas en los procesos productivos y el tipo de demanda (Valero, 1999).

La tercerización de procesos suele plantearse en dos ámbitos. El primero se conoce como *outsourcing*, y es en el que se entrega a un tercero un proceso que no corresponde al objetivo principal de la empresa y el segundo denominado *offshoring*, en el que una empresa local, en este caso colombiana, ofrece sus servicios a una multinacional. El discurso del emprendimiento ve oportunidades en estos dos procesos de subcontratación, pues los trabajadores (también emprendedores) pueden ver oportunidades de negocio en empresas que han tercerizado o están buscando tercerizar. No obstante, la otra cara de esta moneda son los trabajadores que se han visto “obligados a emprender”, en las que se ha convertido trabajo asalariado formal en labores subcontratadas.

Resumiendo, tenemos que hay algunos antecedentes y caminos de llegada a lo que hoy conocemos como emprendimiento. Ya en términos de la conceptualización y desarrollo del emprendimiento, podemos observar que el

discurso se ha desarrollado a través de diversas iniciativas, programas e instituciones, que podemos esquematizar teniendo en cuenta el tipo de actividad que desarrollan y la población objetivo a la que se dirigen. Así, hemos podido establecer entre las *instituciones que prestan acompañamiento al emprendedor* ya sea de tipo jurídico (trámites para crear empresa, etc.), administrativo (elaboración de planes de negocio) y/o de emprendimiento (talleres de espíritu empresarial), las *instituciones que financian* los proyectos de emprendimiento y por ultimo aquellas instituciones que brindan acompañamiento y a su vez ofrecen financiamiento.

A su vez, podemos distinguir que estos programas e instituciones de promoción del emprendimiento se dirigen a diferentes tipos de población que podemos esquematizar en 4 tipos: *población vulnerable, población diferenciada, población desempleada y población establecida en actividades de baja rentabilidad*.

Esta caracterización por población objetivo nos muestra que las organizaciones, instituciones y programas que despliegan el discurso emprendista tienen objetivos definidos.

Tabla 2. Programas de promoción emprendista en Bogotá según población objetivo

| Iniciativa, Institución, Programa | Población | | | |
|--|------------|--------------------------|-------------|-------------|
| | Vulnerable | Diferenciada | Desempleada | Establecida |
| Bogotá Emprende (SDE-CCB) | | X (Interesados) | X | X |
| Fondo Emprender (Sena) | | X (Estudiantes) | | |
| Unidades de Emprendimiento (Universidades) | | X (Jóvenes, Interesados) | | X |
| Fundaciones (Carvajal, Corona, Mario Santo Domingo, compartir) | X | | | |
| Cajas de Compensación (Compensar) | | X (Mujeres) | X | |
| Colombia Joven | | X (Jóvenes) | | |
| Emprendimientos Sociales | X | X | X | X |

| | | | | |
|---|---|--------------------------|--|---|
| Centros de Emprendimiento Privados (<i>Hubbog, Urban Station</i>) | | X (Interesados, pagando) | | X |
| Incubadoras de empresas | | | | X |
| Parquesoft | | X (Interesados) | | X |
| Programas Gubernamentales | X | | | |

Fuente: Elaboración propia

Una de las instituciones con mayor influencia en el desarrollo del emprendimiento en Bogotá, por el rango de población a la que está dirigido, es el programa Bogotá-Emprende, también denominado Centro de Emprendimiento, creado en 2006 por la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá y la Cámara de Comercio de Bogotá y que “durante cinco años (2006-2011) ha apoyado la creación de 14.288 empresas, la vinculación de más 131.500 emprendedores y empresarios y ha realizado actividades en las que cerca de dos millones de personas han participado” (GEM, 2010-211).

Así, Bogotá Emprende se ha venido constituyendo como el centro de emprendimiento más visible en Bogotá y aún más importante, *como la institución que más ha venido expandiendo el discurso del emprendimiento en la ciudad*. El reporte GEM Bogotá 2010-2011 afirma que, “según datos del programa Bogotá Emprende (que atiende anualmente a más de 700.000 personas involucradas en la creación o puesta en marcha de nuevas empresas), *son más mujeres que hombres* las que acuden a este programa de apoyo al emprendimiento, lo cual da una percepción interesante sobre el tipo de emprendimiento que se vislumbra en las futuras mujeres empresarias”.

No obstante, dado que la principal motivación de la mayoría de gente que ha recurrido a Bogotá Emprende para iniciar proyectos de emprendimiento es la necesidad⁹, “la proyección de un perfil de mujeres empresarias” refleja más bien que la precaria situación laboral recae con mayor peso sobre las mujeres que sobre los hombres, tesis que ya ha sido explorada en diversos estudios de género (Pineda & Acosta, 2009 y Sdde, 2013). En efecto, hay una tendencia estructural de la desigualdad de género en el mercado laboral colombiano en la que la participación laboral de la

⁹ Ver artículo y cifras en <http://www.elspectador.com/impreso/negocios/articulo-294831-emprender-crecer>. Consultado el 10 de julio de 2014.

mujer se ha estancado en lo que se ha denominado techo de género de la participación (Pineda & Acosta, 2009).

Por otra parte, en el año 2010, el Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID) de la Universidad Nacional hizo una evaluación del programa Bogotá Emprende, contratada por la Cámara de Comercio de Bogotá, para evaluar sus impactos en empresarios y emprendedores. Una de las principales conclusiones “es que, aunque el programa logra su objetivo de afianzar los fundamentos teóricos en la formación sobre emprendimiento y desarrollo empresarial, a través de preparación, asesoría y motivación (...) *estos servicios no cumplen con las expectativas de la mayoría de los beneficiarios, puesto que estos manifestaron buscar ayudas económicas*” (CID-Unal, 2009, p. 3). Una segunda conclusión importante es que “los usuarios no siempre tienen una clara distinción entre los componentes o áreas de acción del programa y pone de manifiesto la necesidad de profundizar en la adecuada utilización de los canales y el lenguaje para llegar al usuario de estratos más bajos, pues en muchas ocasiones el lenguaje y las herramientas utilizadas, como por ejemplo internet, resultan inapropiadas para la población de los sectores populares de bajo nivel de estudios y la población mayor” (CID-Unal, 2009, p. 3). Otra conclusión importante es que el programa tiene un mayor impacto para los empresarios establecidos que para los emprendedores, pues la mayoría de las empresas participantes en Bogotá Emprende, durante 2006 y 2008, muestran que en general sus ganancias han crecido en este lapso de tiempo debido a su participación en el programa. Igualmente, el estudio establece que entre estas empresas, el número de empleados ha crecido o se ha mantenido en 8 de cada 10 empresas participantes (CID-Unal, 2009, p. 4).

En la parte final del estudio y a modo de recomendaciones, el CID sugiere que el programa Bogotá Emprende: “direccione con claridad las ventajas obtenidas con la formalización, en términos de reconocimiento ante el Estado y los entes territoriales, en términos de acceso a fuentes de financiamiento, contratación y la posibilidad de acceder a nuevos mercados” (CID-Unal, 2009, p. 5). También es importante que el programa “identifique las combinaciones de servicios que ofrecen mejores resultados en términos

de creación y emprendimiento para fortalecerlos, incrementar su oferta por medio de la frecuencia de los servicios y buscar la implementación de planes de seguimiento basados en el apadrinamiento u observación por parte de empresarios con experiencias en sectores específicos”. (CID-Unal, 2009, p. 5). A su vez se recomienda “ampliar la cobertura de los talleres y las cápsulas de emprendimiento” para evitar que los “usuarios” terminen utilizando los servicios por descarte o por falta de cupo.

Pareciera así que las recomendaciones, frente a las expectativas de mayor financiación, tienen como base mayor profundización del discurso del emprendimiento en términos del espíritu empresarial, la motivación, los conocimientos jurídicos y de administración.

Enfrentando el fracaso

En términos generales, las experiencias de “éxito” son más publicitadas, pero menos frecuentes que las experiencias de “fracaso”. Esta exposición extrema de los “triunfadores” en diferentes medios ha ayudado a individualizar la experiencia del fracaso, que se traduce en: “tú sientes que el estúpido eres tú y que todo te pasa sólo a ti. Sólo a ti te han fallado esos negocios que te liberarían del infortunio de temer por tu futuro y el de tus hijos. Sólo tú has padecido aquello que el dinero no puede comprar. Sólo tú....Solo a ti... (Ergas, 1998, p. 26).

Hemos querido entonces reconstruir algunas experiencias que han vivido algunos emprendedores al cargar sobre sus hombros su futuro, pues allí podemos ver vívidamente el impacto y las consecuencias del emprendimiento. Reconstruimos algunos testimonios de personas que pidieron crédito y asesorías en dos centros de emprendimiento. Bogotá Emprende y Fondo Emprender del Sena.

Por ejemplo, una de las personas entrevistadas que emprendió un negocio de confección con una línea de crédito con el Fondo Emprender del Sena nos relató que:

“la Interventora me pedía tres cotizaciones de diferentes proveedo-

res, obviamente con todos los requisitos: firma, consecutivo, etc. y ahí mismo la factura de quien sería mi proveedor. Una factura antes de comprar, antes de que el proveedor recibiera la plata es una cosa muy complicada de lograr. El Fondo Emprender entonces le pagaría al proveedor y haría todos los descuentos de ley, entonces de esos 61.500.000 más o menos que recibí 21.000.000 se fueron en impuestos nunca me dieron un peso físico, sino que siempre les pagaban a los proveedores de esa manera...entenderás que conseguir proveedores de esa manera es muy complejo y se pierde la oportunidad de recibir descuentos aparte de eso te miden por tus propias metas, pero mientras haces el plan de negocios nunca te asesoran como tal”

Otra persona que emprendió un negocio de producción de silicona, limpia-vidrios y otros productos para carros nos comentó:

“Los interventores solo se fijan en resultados y no ven que la realidad es otra, que hay que pagar arriendo, servicios, insumos... todo es plata y la gente quiere las cosas chan con chan...además...obligan al emprendedor a pagar seguros, internet y telefonía, vigilancia y seguridad, y a sacar un montón de permisos absurdos: estos montos son elevados... y como somos Régimen Común toca pagar IVA, retefuente etc.”

Ante la dificultad de cumplir las metas, y ante la necesidad de dinero en efectivo, se preguntó sobre el papel de las alianzas y el papel de las redes, que como vimos es uno de los elementos centrales para impulsarse.

Una de las personas entrevistadas que terminó cerrando su empresa sobre producción de dulces y galletas nos comentó:

“Intenté por todo lado mejorar la situación de la empresa y duré así como dos años, en talleres, ferias y ruedas de negocio de Bogotá Emprende, pero tuve muchos inconvenientes y el Sena siempre estuvo invisible para colaborar, fui cada mes juicioso a la cámara de comercio y no, no funcionó porque no llamé el interés de las demás empresas

ni para alianzas, porque carecían de elementos competitivos y yo también, entonces íbamos a vernos las caras llenos de optimismo y deudas y en ese momento todavía no andaba tan mal pero, no, eso no funciona porque son 15 o 20 empresarios que difícilmente tienen algo en común, igual yo establecí una alianza con alguien y allí fracasamos terriblemente”.

No obstante, dos de las personas establecidas si han tenido buenas impresiones con las redes de emprendimiento. Una de las entrevistadas que tiene una empresa de producción de “chocolates empresariales” añadió que para que funcionen hay que tener ciertas habilidades. En sus propias palabras:

“cuando uno quiere algo, las puertas se le van abriendo y me di cuenta que tenía mucha facilidad para relacionarme con la gente, para hablarle a la gente, para hacer amigos donde quiera que iba, y eso me ayudó mucho en las ferias para conseguir clientes, gracias a Dios mi empresa sigue creciendo y mi sueño se está realizando”.

Otro emprendedor, dedicado a producir cerveza artesanal, nos señaló la importancia de una buena gestión de redes sociales para dar a conocer los productos, pues en su caso gracias a las promociones, los mensajes, la imagen y la publicidad, pudo empezar a llevar la cerveza negra (un tipo de cerveza que produce) a más clientes distribuyendo puerta a puerta y este mecanismo se ha convertido en un canal importante de su expansión.

En estos dos casos hemos visto ejemplos de personas que han podido moverse en las redes por sus habilidades, pero quizá también por los tipos de actividad y la suerte que también ha jugado de su lado, pues sin duda no solo basta con tener habilidades y capitales y utilizarlos en un campo determinado, pues como el mismo discurso reconoce no hay camino seguro para el éxito.

Hemos podido reconocer que la experiencia de “triunfar” en el emprendimiento se vive como la realización de un sueño y de un proyecto de vida. No solo la alegría de tener unos ingresos que apartan la vulnerabilidad, sino el sentimiento de sentirse realizado, de ser reconocido por los demás

como alguien que se hace a sí mismo, dado precisamente el estatuto que tiene el individuo y su independencia. No obstante, en estas mismas proporciones puede llegar a sentirse el fracaso y estas experiencias cobran relevancia cuando un numeroso grupo de personas las está padeciendo.

Uno de los entrevistados frente al cierre de su empresa reciclaje industrial nos dijo:

“ahora la situación es muy complicada para mí, pues estoy atravesando un proceso jurídico en el cual estoy demandado por Peculado por Apropiación ante la Fiscalía, al no poder responder por el dinero que me prestaron ya que el monto con intereses es muy alto como para poderlo pagar en tres años que es el plazo máximo para el pago total”

A su vez, una de las entrevistadas que experimento el cierre de su empresa nos dijo:

“Fue un desgaste emocional y económico, perdí mis ahorros y ahora estoy endeudada, terminé peleando con mi hermano que era socio de la empresa, es difícil asociarse con alguien que no tiene aspiraciones, que solo está acostumbrado a ser trabajador dependiente y que le digan haga tal cosa”

Dada la aparente aceptación del discurso, le pregunte si volvería a intentar una experiencia de emprendimiento y me respondió: *“Yo le digo a la gente que hay que crear empresa, pero yo no lo intentaría otra vez, para mí fue muy desgastante”*

Otra de las mujeres entrevistadas nos relató:

“involucré totalmente a todo mi entorno, a mi familia, mis estudios, mis sueños, mis aspiraciones, cada instante de mis días. No pude más cuando me enfermé tanto, cuando vi que mi padre no recibía arriendo hacía meses por la planta de producción, cuando vi que mi hermana ya no tenía con que cuidar a su hija, rompí con todo en ese momento,

aunque mi familia es lo más importante que tengo, en ese momento sentí una ruptura terrible porque les estaba afectando su ingreso y mi fama de “éxito dada desde pequeña por mi rendimiento académico” se fue al trasto, a veces caminaba una o dos horas por la ciudad para llegar a algún lado por no pedir 2.000 pesos..., se me pasó por la cabeza la idea de suicidarme. (...) como impartían tanta seguridad en cuanto al papel del Sena, uno pensaba que todo podría salir bien.....no indicaban nada del peso de las consecuencias sólo la idea de hacerle (...) Intentando salvar las cosas decidí decirles a Fondo Emprender que terminaba y que no tenía como pagar, envíe derechos de petición y todo sustentando mi situación porque finiquitar la empresa es sinónimo de pagar 70’000.000 (...) por el momento el proceso está parado, igual no puedo pagar esa plata”.

Podemos sugerir la tesis de que con la expansión y aceptación del discurso del emprendimiento, y que está centrado en el “*saber-ser*” no solo en el trabajo sino en la vida en general, las experiencias del fracaso remiten a graves consecuencias no solo “*materiales*” (que trae entre otras el endeudamiento), como la precariedad y vulnerabilidad, ya de por sí extremadamente degradantes de la condición humana sino que también a medida que va penetrando el discurso, ese fracaso se experimenta cada vez más fuerte en términos “*emocionales y psicológicos*” como el vacío del “*sentido de la vida*” de “*ser alguien*” que tornan aún más complejo el control del presente por parte de los individuos para planear el futuro.

El fracaso en esta última dimensión, se experimentaría más en términos de lo que Bourdieu (1999) llamó la ausencia de “*aceptación*”, y que según su explicación, es la peor de las privaciones humanas, pues el no reconocimiento o aceptación de “*ser alguien*” se traducen en no tener un motivo para vivir, y que se convierte en la “*neurosis*” central de nuestro tiempo, como lo ha mostrado la escuela de la logoterapia, encabezada por Víctor Frankl (1991). En este sentido puede notarse que “*frente a las nuevas formas de explotación, favorecidas notablemente por la desregulación del trabajo y el avance del trabajo temporario, las formas tradicionales de acción sindical resultan inadecuadas*” (Bourdieu, 1999, p. 628).

Es necesario entonces articular a la comprensión crítica de los nuevos mecanismos de dominación, que están ligados más a la seducción que a la coacción (como en el caso del emprendismo), nuevos frentes de batalla, pues si bien es cierto que “ser consciente de los mecanismos que hacen que la vida sea dolorosa, casi invivible, no significa neutralizarlos; sacar a la luz las contradicciones no significa resolverlas” (Bourdieu, 1999, p. 631), tampoco podemos desechar “los efectos de los efectos de ser conscientes del origen social de la infelicidad en todas sus formas, incluyendo hasta las más íntimas y secretas” (Bauman, 2004, p. 225).

En este sentido se despliega la propuesta del filósofo francés Félix Guattari cuando plantea que las nuevas resistencias y revoluciones “no sólo deberán concernir a las relaciones de fuerzas visibles a gran escala, sino también a los campos moleculares de sensibilidad, de inteligencia y de deseo” (Guattari, 1996).

Reflexiones sobre el devenir del emprendimiento

En varias de nuestras prácticas cotidianas, el “yo” de hoy toma las características de un “yo emprendedor”. Un “yo” listo para empacar y vender. En esta era de explosión de las redes sociales, incluso si no tenemos la intención de estar vendiendo algo, lo estamos haciendo, pues en espacios como Facebook nos tratamos a nosotros mismos como pequeñas empresas que debemos gestionar y promover al tomarnos, por ejemplo, “una buena foto” seleccionarla y subirla y esperar que los demás le den *clik* en “me gusta”.

El nuevo héroe de la cultura global no es como antaño, el santo, ni el reformador, ni el científico, sino que ese lugar en disputa lo está ocupando el emprendedor. Basta ver las reacciones que generó en todo el mundo la muerte de Steve Jobs (CEO de *Apple*), y que entre otras cosas, colocó su biografía, un himno al hombre que se hace a sí mismo, en los primeros lugares de los libros más vendidos, incluso en Colombia¹⁰.

10 Ver la noticia en <http://www.caracol.com.co/noticias/entretenimiento/steve-jobs-el-libro-mas-vendido-en-colombia-garcia-marquez-es-tercero-en-mexico/20120224/nota/1634294.aspx>. Consultado el 8 de mayo de 2013

Uno de los mayores riesgos de que la visión emprendérista siga expandiéndose y posicionándose en el “imaginario y en el corazón” de los seres humanos, está en que fija unos parámetros de lo que deben “ser” y “hacer” los seres humanos en el mundo. Así, el éxito y sobretodo la frustración, ya no solo son cargas materiales sino también simbólicas, pues el fracaso al cerrar una empresa, un fenómeno por cierto muy frecuente, se experimenta en depresión y pérdida del sentido de la vida.

En todo caso, el emprenderismo es un discurso relativamente joven, a juzgar por el tiempo que lleva desarrollándose académicamente en las distintas universidades, pero también institucionalmente, como hemos visto en el caso de Bogotá que es una de las ciudades “más avanzadas” en el desarrollo del emprendimiento. No obstante, este discurso puede seguir expandiéndose, pues a pesar de que empíricamente más emprendedores fracasen que aquellos que tienen éxito, el discurso sigue haciendo énfasis en que el éxito es fundamentalmente de capacidades personales y que hay que caerse y levantarse las veces que sea necesario. Nos preguntamos además si eso es posible en este ambiente individualizado, *en el que perder y fracasar son sinónimos de ser un cero a la izquierda y en el que además el reconocimiento está dado por lo que la gente hace y no por el hecho de solo ser un ser humano.*

El grado de penetración de esta cultura emprendérista es un asunto que no está determinado, que está en juego y que también dependerá de la posición crítica y de la construcción de mecanismos de resistencia que asuman los diferentes actores sociales y que hasta ahora ha sido más bien escasa. Cuando decimos que hay grados es porque puede mostrarse que el discurso emprendérista no logrará sustituir completamente al capitalismo industrial. Esto frente a los discursos que postulan teóricamente la sucesión del capitalismo industrial al emprendedor, pues es difícil concebir un capitalismo cuya esencia solo sean los pequeños negocios, ya que entre otras razones, cerca de la mitad del comercio mundial está en manos de menos de 500 grandes empresas, como han argumentado Luc Boltanski y Eve Chiapello (2002), al criticar la enseñanza de las leyes de oferta y demanda en un mundo dominado por monopolios u oligopolios.

Por otra parte, no es posible que toda la población esté embarcada en la aventura incierta del emprendimiento, pues los capitalistas necesitan una franja considerable, así no sea mayoritaria, de trabajadores asalariados y “estables” que puedan producir y consumir para que estos puedan mantener sus privilegios y reproducirse.

El tema entonces en juego son los grados de penetración que este discurso pueda lograr, sobre todo por las consecuencias en términos de vulnerabilidad y precariedad, a las que se añaden las causadas por el “discurso del ser” promovido por la cultura del emprendimiento. Esto es aún más relevante en Bogotá, un entorno en que más de la mitad de la actividad económica de la ciudad se encuentra localizada en “la economía popular” y que el discurso del emprendimiento quiere conceptualizar a través del “emprendimiento por necesidad” y llevar al “emprendimiento por oportunidad”.

Habiendo hecho el ejercicio de “deconstrucción conceptual” del discurso del emprendimiento, nos enfrentamos a una realidad masiva de economía popular en Bogotá. En el corto plazo y dada la inmediatez de la situación de los trabajadores populares, quizá lo más importante sea trabajar para ampliar los grados de empoderamiento económico, social y político. Por ejemplo, contra el fondeo que suele realizarse con altas tasas de interés anual por el riesgo latente de pérdida, ya sea en la banca comercial o con los prestamos informales “gota a gota”. No obstante, también es necesario tratar de salir del inmediatismo y tener una perspectiva de largo plazo y preguntarse por los derechos sociales de los trabajadores populares. ¿Qué tipo de sociedad y de individuo se está construyendo con los modelos productivos y laborales actuales? El debate es complejo, como puede verse en los demás capítulos del libro. El devenir entonces de los trabajadores populares o lo que pueden “llegar a ser” es algo que no está inscrito. Hay disputas por esa apropiación sobre el devenir de lo popular. Lo importante en todo caso, es tener claridad sobre aquello que no debería ser un referente para ese advenimiento de lo popular. El discurso del emprendimiento no debe ser una de esas posibilidades por sus consecuencias políticas, sociales y personales, como lo hemos mostrado. Sería además seguir caminando por la senda que nos ha trazado el neoliberalismo.

Bibliografía

- Alonzo, L. E. (2007). *La crisis de la ciudadanía laboral*. Barcelona: Anthropos.
- Bauman, Z. (2004). *Modernidad líquida*. Mexico: FCE.
- Baumol, W., R. L., & C. S. (2009). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. New Haven: Yale University Press.
- Boltanski, L., & Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.
- Bourdieu, P. (1999). *La miseria del mundo*. Mexico: FCE.
- Castel, R. (2010). *El ascenso de las incertidumbres*. Mexico: Fondo De Cultura Económica.
- CID-Unal. (2009). *Evaluación de impacto y desempeño del Programa Bogota Emprende Ficha Resumen*. Bogotá: Unal.
- Cotler, P., & Rodríguez Oreggia, E. (2008). Rentabilidad y tamaño de préstamo de las microfinanzas en México. Un estudio de caso. *Revista Economía mexicana Nueva Época*, vol. XVII, N° 2, segundo semestre de 2008, 149-169.
- CrearEmpresa. (2011). Crear Empresa. *El Espectador*.
- Dufour, D. R. (2007). *El arte de reducir cabezas*. Madrid: Paidós.
- Enste, F. S. (March de 200). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII, 77-114.
- Ergas, D. (1998). *El sentido del sin sentido*. Chile: virtual.
- Felípe, J. (2009). *Inclusive growth, full employment and structural change*. Londres: Anthem Press.
- Frankl, V. (1991). *El hombre en busca de sentido*. Barcelona: Herder.
- Garcés, C. R. (2006). *Impacto de las microfinanzas: resultados de algunos estudios*. Énfasis en el Sector Financiero.
- GEM. (2010-211). *Global Entrepreneurship Monitor Bogotá*. Bogotá: Universidad De Los Andes.
- Guattari, F. (1996). *Las 3 ecologías*. Valencia: Pre-textos.
- Gudynas, E. (03 de Marzo de 2012). Agencia Latinoamericana de información. Obtenido de <http://alainet.org/active/53106>
- Hammer, M., & Champy, J. (1994). *Reingeniería*. Bogotá: Norma.

- Lipovetski, G. (2003). *La era del vacío*. Barcelona: Anagrama.
- Marzano, M. (2011). *Programados para triunfar: nuevo capitalismo, gestión empresarial y vida privada*. Madrid: Tusquets.
- Moreno, A. (2008). Las leyes del desarrollo económico endógeno de Kaldor. *Revista de Economía Institucional*. Vol. 10. N° 8, 129-147.
- Ortega, A. S. (2003). La invasión de la ideología empresarial en los márgenes del mercado de trabajo. *Cuadernos De Relaciones Laborales*, 107-128.
- Ortega, A. S. (2003, 21, núm 1). La invasión de la ideología empresarial en los márgenes del mercado de trabajo. *Cuadernos de relaciones laborales*, 107-128.
- Pineda, J., & Acosta, C. (2009). Distribución del ingreso, género y mercado de trabajo en Colombia. En *OIT, Mercado laboral colombiano. Cuatro estudios comparativos* (pp. 13-57). Bogotá: OIT.
- Polanco, L. A. (2011). El motivo de lucro en las microfinanzas: un estudio con instituciones mexicanas. Universidad de Quintana Roo. *Revista de Economía*, vol. XXVIII, N° 76, primer semestre de 2011, 9-40.
- Polanyi, K. (1997). *La gran transformación*. Mexico: FCE.
- Rodriguez, O. (2001). La difícil consolidación de un Estado de bienestar, En: *Desarrollo económico y social en Colombia*. Bogotá: Unilibros, v.1, pp. 203-230, 2001.
- Rodrik, D. (2004). *Una economía muchas recetas*. Mexico: FCE.
- Sdde, S. D. (2013). *Mercado Laboral*. Bogotá: Publicaciones SDDE.
- Sennett, R. (2003). *El respeto: Sobre la dignidad del hombre en un mundo de desigualdad*. Barcelona: Anagrama.
- Timmons, J. (2001). *Entrepreneurship management and innovation*. Sydney: University of Western Sydney.
- Valero, E. (1999). "Subcontratación, reestructuración empresarial y efectos laborales en la industria". En L. G. Arango, & C. M. López, *Globalización apertura económica y relaciones industriales en América Latina* (pp. p. 92-117). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Wiesner, C., & Parra, E. (2007). *Caracterización de la microempresa de punta*. Bogotá: Universidad Externado.

El derecho es una espada y no un escudo para los rebuscadores en Bogotá

Laura Porras*

El propósito del presente texto es plantear una hipótesis sobre la siguiente pregunta: ¿de qué manera distintos marcos regulatorios estatales y no-estatales afectan las estrategias productivas de los trabajadores más vulnerables (que yo identifico como rebuscadores) en Bogotá? En términos generales la conclusión a la que llego es que la vulnerabilidad de los trabajadores más necesitados es construida legalmente y acentuada por el Estado. En otras palabras, vistos en conjunto, los marcos regulatorios existentes están perpetuando y reproduciendo la condición de vulnerabilidad de los rebuscadores, por lo cual el derecho está más implicado en el problema que en la solución.

El “rebusque” surgió como categoría emergente en mi trabajo de campo. Más que pequeños comerciantes, auto-empleados, emprendedores por supervivencia, o simplemente trabajadores, mis informantes se definían a sí mismos como gente que “se la rebuscaba” o “rebuscadores”¹. Rebuscar es un juego de palabras que se usa para señalar que una persona está buscando todo el tiempo algo, en éste caso, una fuente de ingreso para sobrevivir.

Teóricamente parto de un enfoque de pluralismo jurídico, según el cual en la sociedad existe una pluralidad de órdenes legales tanto Estatales como no Estatales. La inaplicabilidad del derecho Estatal está usualmente compensada con un aumento en la regulación local no Estatal, la cual está conformada por reglas que se desarrollan espontáneamente en la vida social,

* Abogada, Especialista en Gestión Pública y Maestra en Derecho de la Universidad de los Andes. Candidata a Doctorado de la Universidad de Ottawa (Canadá). Actualmente es profesora de carrera de la Universidad del Rosario (laura.porras@urosario.edu.co).

1 El presente texto está basado en los resultados preliminares de una de las partes que componen mi tesis doctoral. Gran parte de la información proviene del trabajo de campo que realicé durante dieciocho meses con diferentes grupos de trabajadores vulnerables en Bogotá (Septiembre 2012-Enero 2014).

y que son producto del comportamiento de los individuos al interior de un determinado campo social semi autónomo. Considerados como individuos de la periferia, los rebuscadores siguen una combinación entre reglas internas tanto compatibles como incompatibles con el derecho Estatal, así como reglas propias del derecho Estatal.

Un hallazgo del trabajo de campo es que el control social de la autoridad sobre las poblaciones periféricas se ejerce, sobre todo, a través del derecho administrativo sancionatorio. Cuando los conflictos son traducidos a lenguaje administrativo, son castigados de una forma más efectiva porque la justicia administrativa no solo es más fácil de implementar, sino que ofrece menores garantías procesales: no se requiere *mens rea*, la responsabilidad objetiva usualmente es suficiente y se aplican estándares más bajos de prueba. Por ejemplo, el uso de instrumentos sancionatorios (aunque formalmente no penales) a través de la exigencia de licencias, crea un sistema sofisticado y depurado de vigilancia, en la medida en que genera una dicotomía entre quienes están adentro y quienes están afuera del sistema, o en otras palabras, entre “el agente autorizado que necesita ser sistemáticamente supervisado y el agente no autorizado que necesita ser sistemáticamente excluido.” A través del uso de licencias los funcionarios públicos tratan de limpiar lo sucio, silenciar lo ruidoso, o en otras palabras, higienizar la pobreza.

Antes de abordar el fondo del problema, en la primera parte, voy a resumir -aunque sea superficialmente- algunos de los presupuestos metodológicos y teóricos básicos de los cuales parto para elaborar las hipótesis sobre la relación entre las estrategias productivas de los rebuscadores y el derecho. En la segunda, entraré en materia y tomaré como punto de referencia tres marcos normativos: derecho laboral, constitucional y administrativo, para analizar la influencia que ejercen (o no ejercen) sobre las estrategias productivas de los rebuscadores.

Más específicamente, intentaré responder preliminarmente los siguientes tres grupos de preguntas: 1) ¿El derecho laboral estatal (que puede ser entendido como marco normativo protector) logra penetrar el campo social semi autónomo de los rebuscadores? ¿Hasta qué punto? 2) ¿El derecho constitucional

(otro marco protector) logra penetrar el campo social de los rebuscadores? ¿Hasta qué punto? ¿Bajo qué circunstancias? 3) ¿Es posible argumentar que el derecho administrativo está invadiendo el campo social de los rebuscadores? ¿Con qué propósito? ¿Qué métodos se usan para inducir u obligar su cumplimiento? ¿Qué estrategias de resistencia utilizan los rebuscadores?

Presupuestos metodológicos y teóricos

Las hipótesis que planteo en el presente texto están basadas en dieciocho meses de observación participativa con diferentes grupos de trabajadores vulnerables en Bogotá (Septiembre 2012-Enero 2014). Mi trabajo de campo comenzó con dos grupos de vendedores ambulantes en los barrios San Francisco y Sierra Morena de la localidad de Ciudad Bolívar, a quienes fui introducida por líderes locales que hacen parte del Polo Democrático. Cada grupo de vendedores oscilaba entre 20 y 40 personas. Para acercarme a ellos les propuse un trato simple: durante el tiempo que me dejaran observarlos, yo les prestaba mis servicios de abogada de manera gratuita. Luego de cinco meses de trabajo de campo, empecé también a observar y a conducir entrevistas abiertas con otros grupos de rebuscadores, tales como recicladores, dueños y trabajadores de pequeños locales situados en barrios de invasión, trabajadores y dueños de fami-empresas, rebuscadores que combinan distintas formas de empleo y auto-empleo, entre otros. Adicionalmente, trabajé desde el 15 de enero y hasta el 15 de junio de 2013 en un grupo de investigación dirigido por el profesor César Giraldo (Universidad Nacional), que fue contratado por la alcaldía local de Suba para sugerir soluciones de política pública para los vendedores ambulantes situados en la localidad.² Como parte del proyecto, tuve acceso tanto a los datos cualitativos producto de entrevistas y grupos focales, como a datos cuantitativos producto de dos encuestas realizadas a vendedores del Rincón y Lisboa, los cuales también sirven como fundamento para lo dicho en el presente texto.

En la medida en que los datos recolectados son resultado del trabajo con muestras no representativas de rebuscadores en Bogotá, mis observacio-

2 Como producto final del proyecto se le entregó a la alcaldía de Suba un texto titulado “Construcción participativa de política pública dirigida a vendedores ambulantes de la localidad de Suba.” Ver: <http://www.suba.gov.co>.

nes no pueden generalizarse para las localidades en las cuales conduje el estudio (Ciudad Bolívar y Suba), ni para Bogotá, ni mucho menos para los rebuscadores en Colombia. Sin embargo, la mayoría de la población colombiana está concentrada en las grandes ciudades, la mayoría de auto-empleados precarios viven y/o trabajan en barrios urbanos periféricos, y los ejercicios prolongados de observación participativa con dichos grupos poblacionales son muy raros.³ En ese orden de ideas, considero que mis observaciones pueden brindar pistas importantes para entender algunas de las dinámicas de ésta nueva clase trabajadora. Siguiendo a Bourdieu (1998), la única forma posible de entender la lógica del mundo social, es sumergiéndose en las especificidades de una realidad empírica situada histórica y contextualmente, y presentarla como una representación de las posibilidades que se pueden encontrar en un universo que incluye también otras posibles configuraciones.

Uso el término rebuscador para referirme a la población de trabajadores más vulnerables de Bogotá, y no otras posibles categorías como trabajadores informales, trabajadores precarios o miembros de la economía popular. Las razones por las cuales no uso las categorías mencionadas las expongo con mayor profundidad en otro texto, donde básicamente argumento que se trata de categorías tan amplias que no logran aislar a los trabajadores más precarios, y que se equivocan al considerar que sus estrategias productivas se realizan en términos generales al margen del derecho (Porrás, 2015). El “rebusque” surgió como categoría emergente en el trabajo de campo. Más que pequeños comerciantes, auto empleados, emprendedores por supervivencia, o simplemente trabajadores, mis informantes se definían como gente que “se la rebuscaba” o “rebuscadores”. La primera parte de mi tesis doctoral se centra en caracterizar a los rebuscadores y al rebusque usando tanto métodos cuantitativos (análisis de correspondencias simples y múltiples) como métodos cualitativos (observación participativa y entrevistas). En el

3 Hasta donde tengo conocimiento, no hay artículos o libros publicados en Colombia donde se socialicen los resultados de ejercicios prolongados de observación participativa con rebuscadores. Recientemente se publicó el libro: “La precariedad laboral en Colombia: crónicas y reportajes.” El libro, que fue financiado por Fescol y la Escuela Nacional Sindical, incluye 22 reportajes periodísticos con trabajadores precarios, entre los que se incluyen algunos de rebuscadores.

presente texto expondré qué es el rebusque, y así sea muy superficialmente, algunas de sus características más importantes.

Cuando hablo de rebuscadores, me refiero a habitantes de estratos socioeconómicos inferiores (1 o 2)⁴, que se dedican a distintas formas de auto empleo por supervivencia, o que inclusive combinan distintas formas de empleo con auto empleo para lograr sobrevivir. Para dar una idea inexacta, aunque diciente del tamaño del grupo poblacional al cual me refiero, piénsese que según cifras del Dane del 2012, la mayoría de la población trabajadora de Colombia hace parte del sector informal (51%), y dentro de dicho porcentaje, la mayoría son auto empleados (65.9 a 67.5%). En otras palabras, existe una nueva clase trabajadora no asalariada (Porras, 2015). Rebuscar es un juego de palabras que se usa para señalar que una persona está buscando todo el tiempo algo, en éste caso, una fuente de ingreso para sobrevivir. Las siguientes son trece características compartidas por los rebuscadores con quienes realicé mi trabajo de campo:

1. Proviene de familias pobres de origen diverso, con bajo capital económico, cultural y social.
2. Viven (no necesariamente trabajan) en barrios pobres y estigmatizados de la periferia urbana.
3. Trabajan con ayuda de miembros de su familia (incluidos niños y ancianos) para obtener *el diario* (o ingreso mínimo necesario para cubrir las necesidades básicas).
4. Cubren sus necesidades básicas de manera diaria (es frecuente verlos, por ejemplo, comprando una cuchara de aceite para el almuerzo y no un frasco de aceite), pago de arriendo semanal por vivienda (es raro que sea mensual).
5. Su derecho a la seguridad social está severamente restringido. El único mecanismo de protección al cual tienen acceso es a salud subsidiada

4 En Colombia la población está clasificada en seis estratos socioeconómicos, siendo 1 el más bajo y 6 el más alto en cuanto a condiciones socioeconómicas, las cuales en este caso, están definidas principalmente por las condiciones del lugar de residencia. Esta clasificación con frecuencia se asocia con los niveles del Sisbén, que es una encuesta para definir el nivel de pobreza, siendo 1 el nivel más pobre, y 6 el nivel más rico. La población en los niveles 1 y 2 (y en ocasiones el 3) es considerada como pobre, y por tanto, sujeta a recibir subsidios estatales.

- (asistencial), pues están excluidos del resto de mecanismos institucionales de seguridad social.
6. En la mayoría de los casos les es difícil diferenciar entre el trabajo del hogar y el que les permite obtener ingresos monetarios. En todo caso, las jornadas laborales son muy largas (normalmente de 12 a 14 diarias) aunque suelen ser flexibles.
 7. Las mujeres suelen tener jornadas aún más largas porque en medio del sistema profundamente patriarcal en el que viven están comúnmente sometidas a una triple jornada (realizan las labores del hogar, trabajan y se ocupan del cuidado de niños y ancianos).
 8. Las enfermedades son comunes y la expectativa de vida es baja.
 9. Son profundamente desconfiados y huyen de las estrategias de cooperación así estén encaminadas a mejorar sus ingresos en el mediano plazo.
 10. Con toda frecuencia se topan con el derecho (para conseguir un cupo a sus hijos en el colegio, lograr que les realicen un tratamiento médico y acceder a los subsidios disponibles, entre otros), aunque no cuentan con los conocimientos mínimos para acceder a éstos.
 11. Tienen fuertes incentivos para permanecer en el auto empleo: reciben más dinero, tienen un horario flexible, evitan ser humillados por superiores jerárquicos, y pueden cumplir –muchas veces mientras trabajan– con las funciones de cuidado que le son atribuidas especialmente a las mujeres.
 12. La mayoría no aceptaría, así les pagaran lo mismo, un empleo “formal”.
 13. Carecen de voz colectiva, así como de una identidad colectiva en torno a la cual puedan asociarse.

Finalmente, cuando digo que voy a plantear hipótesis sobre la manera en que distintos marcos regulatorios estatales y no estatales afectan las estrategias productivas de los rebuscadores en Bogotá, lo hago bajo el enfoque teórico del pluralismo jurídico, el cual procedo a definir brevemente. Desde la década de los ochenta, un grupo de académicos compuesto tanto por abogados como por antropólogos, se interesaron por la manera como el derecho funciona en la práctica, y defendieron el concepto de pluralismo jurídico en oposición al concepto de centralismo jurídico (Engle Merry, 1988; Fitzpatrick, 1984; Griffiths, 1986; de Sousa Santos, 1987, 2004, 2005a y 2005b; Teubner, 1997 y Tamanaha, 2000). Quienes defienden la idea del centralismo jurídico,

sostienen que el derecho *es* y *debe ser* el derecho expedido y administrado por el Estado para los individuos que viven en él. En consecuencia, otros posibles marcos regulatorios no solo *deberían ser*, sino que *de facto son* jerárquicamente inferiores al derecho que proviene del Estado (Griffiths, 1986). En otras palabras, el centralismo jurídico está basado en aseveraciones no solo de cómo el mundo *debe ser*, sino en presunciones *a priori* de cómo el mundo realmente es.

Por oposición, los defensores del pluralismo jurídico sostienen que se equivocan quienes argumentan que solo el derecho expedido por el Estado es derecho propiamente dicho, pues la regla general es que al menos dos o más sistemas regulatorios coexistan en un determinado campo social (Griffiths, 1985 y Moore, 1986). En ese orden de ideas, quienes quieren aproximarse a la manera como el derecho funciona en la práctica, deben estar atentos a todas las diferentes versiones que pueden existir de “el derecho” y no solo al derecho Estatal. Para usar la metáfora de Boaventura de Sousa Santos (1987), el derecho es como los mapas. El derecho Estatal escrito se puede asemejar a los mapas cartográficos pintados, y el derecho no Estatal a los mapas mentales. La labor del investigador es usar los mapas pintados para que lo guíen, pero también indagar sobre los mapas mentales que tienen en la cabeza los individuos que pertenecen a determinado campo social. ¿Cuándo y bajo qué circunstancias se usan uno o ambos tipos de mapas? En ese orden de ideas, el objetivo de quienes defienden la idea de pluralismo jurídico es describir cómo el derecho *es* y no cómo *debería ser*. Su objetivo no es trabajar desde un escritorio, sino usar diferentes metodologías cualitativas que les permita fundamentar sus hallazgos empíricos. Como su interés radica en cómo el derecho funciona en la práctica, las presunciones no empíricas en que se fundamenta el centralismo jurídico son entendidas como el mayor obstáculo existente para desarrollar una teoría descriptiva del derecho (Griffiths, 1985).

A continuación resumiré brevemente algunas de las conclusiones más importantes de los pluralistas:

1. “La sociedad no es el todo homogéneo que supone el centralismo jurídico, sino un desorden caótico de grupos cambiantes que constantemente

- compiten entre sí, y que sostienen relaciones complejas entre ellos y con el Estado” (Griffiths, 1985, p. 27).
2. La heterogeneidad social (o pluralismo social) comporta heterogeneidad legal (o pluralismo jurídico). Como las sociedades son heterogéneas, existe una pluralidad de órdenes legales que generalmente coexisten al interior de un determinado campo social. Para las sociedades capitalistas, por ejemplo, de Sousa Santos (2004) identifica como mínimo seis órdenes legales que actúan entrelazados con diferentes estructuras sociales: derecho de familia (o derecho del hogar), derecho empresarial (o derecho de la fábrica o la empresa), derecho comercial (o derecho del mercado), derecho comunitario (que puede ser invocado tanto por grupos hegemónicos como por grupos oprimidos), derecho territorial (o derecho del Estado) y derecho sistémico (o derecho del sistema mundo) (De Sousa Santos, 2004, pp. 389-393). El pluralismo relativo de los diferentes campos sociales puede variar, pero lo cierto es que todas las sociedades son plurales tanto social como jurídicamente, aún a pesar de que algunas sociedades pueden ser más plurales que otras.
 3. El espacio social entre el legislador y el sujeto no está nunca normativamente vacío, pues la inaplicabilidad del derecho Estatal está usualmente compensada con un aumento en la regulación local no Estatal (De Sousa Santos, 1987 y Moore, 1978). Como el espacio social está siempre normativamente lleno, nunca vacío, es improbable que el derecho Estatal logre producir los resultados que le son anticipados.
 4. Tal y como sucede con el derecho estatal, la coerción también se usa para forzar el cumplimiento de otro tipo de ordenes legales no Estatales, en ocasiones inclusive con más fuerza. Desde el punto de vista de un cristiano que debe considerar un aborto, por ejemplo, es peor y lo disuade más la posibilidad de ser condenado al infierno que la de ser enviado a la prisión.
 5. Las mecánicas que surgen al interior de un sistema de órdenes jurídicos plurales es altamente dinámica. En otras palabras, la dialéctica entre sistemas legales se puede desarrollar y cambiar con el tiempo.
 6. Los sistemas jurídicos no solo interactúan los unos con los otros (interacción entre sistemas), sino que ciertas normas dentro de dichos sistemas pueden interactuar en distintos puntos de contacto con otras normas al interior de otros sistemas (interacción entre normas al interior

de sistemas o internormatividad). Ese tipo de interacciones también son altamente dinámicas (De Sousa Santos, 2005).

7. No hay consenso sobre si el derecho Estatal es jerárquicamente superior a otros órdenes jurídicos no estatales (Abel, 1982 y Merry, 1986), si en ocasiones está subordinado a otras formas sociales (Griffiths, 1985), o si lo mejor es acudir a una fórmula intermedia (Fitzpatrick, 1984).

Habiendo resumido muy apretadamente los puntos en común y algunos de los principales debates de quienes defienden el pluralismo jurídico, terminaré ésta primera parte introduciendo el concepto desarrollado por Sally Falk Moore (1978) de campo social semi autónomo, pues resulta central para desarrollar las hipótesis que planteo en la segunda parte del presente escrito. La propuesta de Falk Moore es tomar un pequeño campo que sea observable, y estudiarlo en términos de su semi autonomía, o en otras palabras, estudiar cómo puede generar reglas y costumbres y símbolos internamente, pero siendo también vulnerable a las reglas, decisiones y otras fuerzas que emanan del mundo que lo rodea. En sus palabras, “un campo social semi autónomo tiene la capacidad de producir normas y mecanismos para inducir u obligar su cumplimiento, pero al mismo tiempo está situado en una matriz social más amplia que puede afectarlo o invadirlo, algunas veces por invitación de las personas que se encuentran adentro, y algunas veces por invitación propia” (Moore 1978, p. 720).

Observar sociedades complejas en términos de campos sociales semi autónomos, permite aproximarse de manera práctica al lugar del derecho estatal en los asuntos sociales, así como a su relación con otros sistemas jurídicos no Estatales. Dentro de un Estado moderno regido por el derecho estatal, no hay campo social que pueda ser absolutamente autónomo desde una perspectiva jurídica formal. Sin embargo, tampoco existe total dependencia inclusive en instituciones altísimamente reguladas como los ejércitos o las prisiones. Lo cierto es que, ordinariamente, se encuentra semi autonomía de distintas variedades y niveles. En ese orden de ideas, el comportamiento de los individuos al interior de un determinado campo social está normalmente influido tanto por las reglas formales expedidas por el legislativo, las cortes y otras agencias formales del Estado, como por las reglas que se desarrollan

“espontáneamente” en la vida social (Moore, 1973, p. 744). Lo que sucede en la práctica, es que la forma en la que el derecho estatal afecta el comportamiento humano es frecuentemente exagerada, mientras que la forma en que las reglas no Estatales afectan el comportamiento humano suelen ser subestimadas. Tal vez la principal utilidad de observar un campo social semi autónomo, es que obliga a matizar la tendencia de exagerar los efectos del derecho estatal (Moore, 1973, p. 742).

Como grupo social que participa en actividades reguladas, los rebuscadores están situados en un campo social semi autónomo que genera normas internamente, pero que también es vulnerable y está influenciado por reglas que provienen de la matriz social más amplia en la cual está situado. Una de las razones por las cuales el concepto que plantea Moore es tan interesante, es porque no llega a conclusiones definitivas sobre la naturaleza o la influencia que ejercen distintos órdenes normativos. Distintas formas de derecho estatal, por ejemplo, pueden penetrar el campo sin que necesariamente lo dominen. Reglas no Estatales pueden situarse en una posición de superioridad con respecto a reglas estatales, pero inclusive si no lo hacen, siempre hay campo para la resistencia. En la medida en que interactúan, distintos marcos normativos tanto internos como externos pueden apoyarse, complementarse, ignorarse o frustrar los esfuerzos por dominar el campo. En ese orden de ideas, el derecho que efectivamente se aplica en un campo social semi autónomo, es resultado de patrones enormemente complejos de competencia, interacción y negociación. El trabajo del investigador que adopta como marco teórico el pluralismo jurídico, no solo es reconocer que existen múltiples esferas legales, sino desarrollar hipótesis relativas a las relaciones entre dichos marcos regulatorios. En otras palabras, el reto es rastrear los arreglos complejos y cambiantes entre diferentes órdenes legales al interior de un determinado campo social semi autónomo.

Algunas hipótesis sobre la relación de los rebuscadores con el derecho en Bogotá

Con el objetivo de describir, entender, analizar y evaluar la forma en que ambos regímenes legales, el estatal y el no Estatal, interactúan para influir

en las estrategias productivas de los rebuscadores en Bogotá, retomaré los tres grupos de preguntas mencionados al inicio del presente texto. Para dar posibles respuestas, voy a considerar el derecho laboral, el derecho constitucional y el derecho administrativo como campos regulatorios estatales en diferentes niveles y capas de interacciones.

El derecho laboral estatal no está en capacidad de penetrar el campo social semi autónomo de los rebuscadores

Respecto al derecho laboral estatal, mi hipótesis es que no está en capacidad de penetrar el campo social semi autónomo de los rebuscadores, principalmente por las siguientes razones: 1) En la mayoría de las ocasiones es inaplicable; 2) En los casos en que se puede aplicar, los rebuscadores carecen del capital cultural y económico requerido para que sus aspiraciones legales sean exitosas (usualmente no conocen sus derechos, tienen acceso limitado a los abogados y sus demandas son “tan pequeñas e inmanejables que el costo de hacerlas cumplir sobrepasa toda promesa de beneficio” (Galanter, 1974, p. 98⁵); 3) El Estado no está interesado en aplicar el derecho laboral aún en los casos aplicables; 4) Aún si estuviera interesado, las normas no Estatales que regulan las relaciones laborales se sitúan en una posición superior de poder frente a las reglas Estatales, y por lo tanto el derecho Estatal solo penetra el campo semi autónomo en ocasiones rara; 5) Los rebuscadores solamente usan el derecho laboral en casos muy excepcionales, no necesariamente con la esperanza de ganar un caso, sino con la intención de usar el derecho Estatal estratégicamente para demostrarse fuertes frente a su contraparte. En los siguientes párrafos, voy a explicar más detalladamente cada una de las cinco hipótesis que acabo de mencionar.

Primero. El derecho laboral estatal se aplica únicamente en casos muy raros. Después de la Segunda Guerra Mundial, la normatividad laboral fue desarrollada en la mayoría de los países occidentales alrededor de la protección de la relación de empleo estándar (en inglés: *Standard Employment Relationship-SER*), definido como un empleo continuo de tiempo completo, que está soportado en tres pilares centrales: “La relación bilateral de empleo

5 Traducción propia.

entre el empleado y el empleador, el tiempo estandarizado de trabajo (diario, semanal y anual) y la continuidad en el empleo (permanencia)” (Vosko, 2010, p. 51⁶). La atención se enfocaba en los asalariados (especialmente los trabajadores industriales) que no contaban con capital ni medios de producción, por lo cual estaban obligados a ganar su sustento vendiendo su mano de obra. Esos asalariados, también conocidos como “el proletariado”, eran –y todavía son– yo creo equivocadamente, asociados con los trabajadores más pobres.

Como confirma el análisis de Vosko (2010), desde la era neoliberal (el periodo después de los años 80), la relación de empleo estándar (REE) ha sido eclipsada cada vez más por formas de empleo “no estandarizadas” como trabajos de medio tiempo, contratos de duración limitada, trabajos temporales y el autoempleo. Para resolver la situación, el legislativo en países en vía de desarrollo y en países desarrollados, ha intentado extender el derecho laboral estatal originalmente pensado para proteger a trabajadores envueltos en una REE, a otros tipos de trabajo “no estándar”. Sin embargo, solamente los trabajadores en condiciones cercanas a las estandarizadas han logrado recibir protección laboral, a pesar de que quienes están más lejos son quienes más la necesitan (Vosko, 2010). Por ejemplo, la Convención de Trabajo de Medio Tiempo de la OIT (1994) limitó su alcance a los trabajadores de medio tiempo permanentes, excluyendo a los auto empleados así como a los que son empleados temporales. Como resultado, no solo se descuidó a los trabajadores de medio tiempo ocasionales, sino también a los que están en condiciones aún peores. Así mismo, la regulación que atañe a los trabajadores precarios auto empleados, incluida en la Recomendación sobre la Relación de Empleo de la OIT (2006), protegió solo a los trabajadores dependientes (aquellos sin contrato de empleo pero que dependen principalmente de un solo cliente), excluyendo a la mayoría que trabajan para más de un cliente. En conclusión, inclusive para los grupos de trabajadores protegidos por la nueva regulación, las propuestas más innovadoras se extienden únicamente a mecanismos de soporte económico y derechos limitados (Vosko, 2010).

De lo anterior se deduce que, mientras que en países desarrollados los trabajadores más pobres pueden al menos ser catalogados como trabajadores

6 Traducción propia.

“no estándar” (por ejemplo, de medio tiempo, de contrato temporal y auto empleados dependientes de un solo cliente), en varios países en vía de desarrollo la mayoría de los trabajadores que se desvían del REE no entran en la categoría de “no estándar” (por ejemplo, los trabajadores temporales casuales, quienes realizan trabajos temporales y los auto empleados dependientes de varios clientes, entre otros). En Colombia, cerca de dos tercios de la población trabajadora más precaria (aquella que yo identifico como rebuscadores) son auto empleados dependientes de varios clientes, lo cual teóricamente los sitúa en la esfera comercial y no en el mercado laboral. Pero, ¿están realmente en la esfera comercial? Se supone que los comerciantes deben poseer capital o medios de producción para justificar su exclusión de los esquemas regulatorios laborales. Eso no sucede en el caso de los rebuscadores. En conclusión, en la mayoría de los casos no se trata de un problema de existencia de regulación que, aunque bien intencionada, resulta no ser efectiva, o de un problema de falta de aplicación. Los realmente excluidos no existen legalmente como trabajadores que merecen protección según las categorías jurídicas tradicionales.

Segundo. Incluso cuando el derecho laboral Estatal es aplicable, los rebuscadores generalmente carecen del capital económico y cultural requerido para que un proceso judicial sea satisfactorio. Como lo dije antes, cerca de dos tercios de los rebuscadores son auto-empleados y dependientes de más de un cliente, lo que teóricamente los sitúa en la esfera comercial y no en el mercado laboral. Sin embargo, cerca de un tercio tiene una o más relaciones bilaterales de empleo. Por ejemplo, es usual que los rebuscadores “contraten” a alguien más para ayudarlos. La mayoría son personas muy jóvenes (usualmente con problemas de alcoholismo o de drogadicción), niños, ancianos, personas sin hogar y en ocasiones personas con discapacidades mentales o físicas. Según mis observaciones, a ellos se les paga menos de la mitad del salario mínimo, si les pagan con dinero. Como carecen de las capacidades necesarias para ser auto empleados precarios, terminan en relaciones bilaterales donde son frecuentemente abusados por trabajadores también precarios, pero con una posición mayor de poder. En ese sentido, teóricamente podrían iniciar acciones legales contra sus empleadores; sin embargo, usualmente no son conscientes de sus derechos, tienen acceso

limitado o nulo a abogados, tienen miedo de perder sus empleos, y así no lo tuvieran, sus demandas usualmente son tan pequeñas e inmanejables, que el costo del proceso sobrepasaría cualquier promesa de beneficio.

Tercero. El Estado no está interesado en facilitar la aplicación del derecho laboral estatal para los rebuscadores, inclusive en los casos aplicables. No es que los rebuscadores sean invisibles para el Estado o sus funcionarios. Por el contrario, como lo mostraré luego, los rebuscadores son muy visibles cuando se trata de aplicar diferentes tipos de derecho administrativo. Tampoco se trata de que los funcionarios públicos no quieran ayudar. Por el contrario, ellos creen que ayudan desanimando a los rebuscadores a gastar el dinero que no tienen contratando un abogado que probablemente pierda el caso. El Estado no facilita la aplicación del derecho laboral para los rebuscadores, simplemente porque éstos no hacen parte del contrato social. El derecho laboral fue pensado para proteger un tipo diferente de trabajadores: el proletariado. El proletariado está constituido en su mayoría por trabajadores industriales a quienes se les puede aplicar la legislación laboral que incluye estabilidad, posibilidad de avance social, horas fijas y sindicalización, entre otros. Sin embargo, ese tipo de marco normativo no se le aplica a los rebuscadores, quienes en ese sentido terminan pareciéndose mucho a lo que Guy Standing (2011) llama *denizens*: personas con un rango más limitado de derechos que otros ciudadanos. Son trabajadores desechables, sin acceso al Estado o a beneficios asociados con un contrato laboral (Standing, 2011, p. 96).

El hecho de que los rebuscadores sean excluidos del contrato social es algo que no se dice o discute abiertamente. Colombia ha vivido en medio de un conflicto armado interno por más de 60 años y uno de los argumentos centrales de los grupos al margen de la Ley es precisamente que un porcentaje considerable de la población ha sido históricamente excluida. La Constitución de 1991 fue redactada teniendo eso en cuenta. Sin embargo, el derecho laboral no se vio realmente afectado. En la práctica, si un rebuscador está envuelto en una relación bilateral de empleo, y se le presenta un problema, él o ella pueden buscar ayuda en el Ministerio de Trabajo (y nadie le va a decir que él o ella están excluidos). Una vez allí, muy probablemente será

enviado a una “reunión de orientación” con un funcionario público que muy amablemente lo desanimará de iniciar acciones legales por las “particularidades” de su caso. En el extraño caso en que el rebuscador insista, lo enviarán a la Defensoría del Pueblo para encontrar a un defensor público (pues no tiene dinero para pagarlo por sí mismo). La oficina del Defensor del Pueblo recibe solo 200 personas por día (las personas empiezan a hacer fila antes del amanecer para alcanzar un turno). En el escenario (improbable) de que el defensor acepte el caso, tomará algunos años de litigio ganarlo y luego de eso es casi imposible obligar a un empleador muy pobre (que también es un rebuscador) a pagar todas las obligaciones legales y las compensaciones. En resumen, los rebuscadores están excluidos de protección, bien sea por derechos *de jure* o *de facto*, y muy comúnmente de ambos. Todo esto puede parecer una simple falta de interés estatal, pero es más que eso. Aunque no creo en las conspiraciones, hay un sentido organizacional que permite que los empleados públicos rechacen las demandas de los rebuscadores sin pensarlo mucho. Finalmente, los rebuscadores no suelen oponer resistencia, ni sus superiores los van a criticar por rechazarlos. Existe la sensación de que se trata de una clase inferior, otra clase de ciudadanos. Ese sentimiento ha sido adquirido e interiorizado no solo por los funcionarios públicos, sino por los mismos rebuscadores. Rechazar o ser rechazado parece ser normal para todos.

Cuarto. Si todo lo anterior no bastara (el derecho laboral raramente se puede aplicar, y cuando es aplicable, los rebuscadores carecen del capital cultural y económico requerido para que una acción legal prospere, y si así lo tuvieran, el Estado no está interesado en aplicar el derecho laboral), el obstáculo más fuerte que tiene el derecho laboral estatal para penetrar el campo social semi autónomo de los rebuscadores, es que las reglas internas relacionadas con sus actividades productivas están situadas en relación de poder superior a las reglas externas que provienen del Estado, y por lo tanto las reglas internas desvían la operación del derecho externo en los pocos casos que podría aplicar. Eso no debería ser sorpresivo. Como lo dijo De Sousa Santos (1987) hace más de dos décadas, el capital legal no está distribuido equitativamente a través del campo legal y por lo tanto cada orden legal tiene un centro y una periferia. Las configuraciones legales en el centro

(en este caso, el derecho laboral estatal pensado para el proletariado) suele ser sacado del contexto en el cual se originó y exportado -o impuesto- a la periferia (donde se localizan los rebuscadores). En consecuencia, es en la periferia donde la interpenetración entre diferentes órdenes legales es más frecuente (De Sousa Santos, 1987, p. 292).

La inmensa mayoría de los individuos de la periferia siguen reglas internas que son incompatibles con el derecho Estatal. Por ejemplo, las reglas del derecho laboral Estatal que están relacionadas con estabilidad, posibilidad de avance social, horarios fijos y sindicalización, entre otros, no tiene sentido para los rebuscadores auto empleados ni tampoco para aquellos “empleados” por otro rebuscador carente de recursos. Las expectativas de los rebuscadores son distintas, así como las reglas internas que regulan sus actividades productivas. Por ejemplo, se espera que tanto los ancianos como los niños ayuden a incrementar los ingresos del hogar. También se espera que alcohólicos, drogadictos y discapacitados (tanto mentales como físicos) trabajen por muy poco dinero, por protección, o por un plato de comida. La legislación externa que prohíbe lo anterior no podría tener los efectos esperados, no solo porque son muy pobres los mecanismos para hacerla cumplir, sino porque el orden legal interno que regula el campo social en el que operan los rebuscadores es lo suficientemente fuerte para desviar la operación del derecho externo. Es razonable esperar, por ejemplo, que muchos rebuscadores evadan el cumplimiento de las regulaciones en materia de salubridad, porque no las conocen, piensan que son innecesarias, o porque aumentan los costos de sus estrategias de supervivencia. También se debe esperar que no sigan la regulación en materia de acoso laboral, porque están acostumbrados a vivir en áreas donde el comportamiento violento está altamente naturalizado. Muchos son también indiferentes a la regulación estatal en contra del acoso sexual en el trabajo, no solo porque también está altamente naturalizado en su entorno, sino porque en casos extremos, las formas que se usan para abordar la situación tienen poco que ver con los procedimientos establecidos legalmente.

No debería sorprendernos, por lo tanto, que algunas de las razones por las que los rebuscadores prefieren quedarse tal y como están -así les ofrecie-

ran un “trabajo formal”– están estrechamente relacionadas con evadir el derecho estatal laboral. Permaneciendo tal como están, ellos pueden recibir ayuda de otros miembros de la familia sin compensación; pueden ser sustituidos por sus parientes en ausencias temporales o permanentes; no tienen que lidiar con la humillación que muchas veces implica la subordinación; se pueden expresar como quieran así sean percibidos como rudos, violentos o desagradables por miembros de la sociedad más pudiente; cuentan con horarios flexibles; pueden aplicar a subsidios que solo están disponibles para aquellos que no tienen empleo formal, y por último, las mujeres pueden realizar actividades de cuidado, así eso les implique trabajar 14 horas diarias o más⁷. De nuevo, eso no significa que las condiciones de trabajo de los rebuscadores sean deseables o que a ellos les gusten. Lo que sucede, es que en la práctica solo pueden elegir sus estrategias de trabajo dentro de un rango limitado de opciones por su trayectoria particular en el campo social (Bourdieu, 1980). Eso no significa que ellos no puedan resistirse, o que eventualmente algunos de ellos logren ampliar sus opciones. Significa que solo sucede atípicamente, pues la presión es fuerte para atenerse a su sistema de normas vinculantes y costumbres. En otras palabras, si adoptar el derecho laboral estatal significa romper los límites de su *habitus* en el sentido de Bourdieu, entonces el derecho laboral Estatal es rechazado.

Según Tamanaha (2000), varios pluralistas jurídicos tienen una inclinación en contra del derecho Estatal y consecuentemente tienen la tendencia a idealizar las normas no Estatales. Ese definitivamente no es mi caso. Hay escenarios donde el pluralismo jurídico y la discreción en el nivel local son sin duda buenos para los trabajadores. Por ejemplo, el trabajo de Harry William Arthurs (1985) sugiere que al principio del siglo XIX en Inglaterra, los inspectores de las fábricas usaron su independencia para distanciarse de los intereses burgueses asociados con el derecho estatal. Sin embargo, el acatamiento de normas internas no es necesariamente bueno para los trabajadores. Pese a que logran responder a varias de sus necesidades, las reglas internas asociadas al *habitus* de los rebuscadores suelen ser violentas, así como perjudiciales para mujeres, niños y en general, los más débiles,

7 Desafortunadamente, el concepto de doble carga laboral no tiene sentido para mujeres que ni siquiera pueden trazar la línea que divide el trabajo de los oficios del hogar.

pues generalmente están altamente influenciadas por contenidos patriarcales, capitalistas y jerárquicos que legitiman arreglos inequitativos. En ese orden de ideas, en la mayoría de las ocasiones, las reglas internas terminan protegiendo a los miembros más fuertes de una comunidad (hombres, jóvenes, y personas saludables) y no a los más débiles. En ese sentido, estoy de acuerdo con Boaventura de Sousa Santos (2004) cuando argumenta que el pluralismo jurídico debe estar sujeto a una especie de “litmus test” para determinar cuáles formas contribuyen a reducir la inequidad de las relaciones de poder, reducir la exclusión social, y mejorar la calidad de la inclusión social, y cuáles, por el contrario, podrían agudizar intercambios inequitativos y aumentar la exclusión social. Hay tipos de normas para rebuscadores que son deseables y se deberían mantener (como las horas flexibles), pero también hay muchas otras formas que deberían ser rechazadas (como algunas formas extremas de trabajo infantil). Yo creo en la importancia de regulación Estatal, y en consecuencia me distancio tanto de los anarquistas de derecha como de izquierda.

Tal y como lo argumentan los pluralistas jurídicos, la vida socio legal siempre implica inter legalidad. La inaplicabilidad del derecho estatal es compensada por el incremento de la regulación local. En ese orden de ideas, en el espacio social entre el legislador y el sujeto, nunca hay un vacío normativo. La suposición que tanto abogados como economistas hacen cuando argumentan que el mercado laboral informal no está regulado porque el derecho laboral Estatal no existe o es inaplicable, no es cierta. Ahora bien, los sistemas legales se desarrollan y cambian con el tiempo. Mi argumento es que, por ahora, en lo que tiene que ver con el campo semi autónomo de los rebuscadores en Bogotá, las reglas internas que regulan sus estrategias productivas están situadas en relación de poder superior a las reglas externas. Sin embargo, ese arreglo es altamente dinámico y puede cambiar con el tiempo.

Quinto. Excepcionalmente los rebuscadores acuden al derecho laboral Estatal, no porque esperen ganar un caso, sino porque lo usan estratégicamente como arma para aparentar fortaleza. ES CURIOSO: LO VEN COMO UNA POSIBLE SALVACIÓN. Me explico: los rebuscadores no conocen el derecho laboral Estatal, pero han escuchado hablar de él. Para usar la metáfora

de De Sousa Santos (1987), si los ordenamientos jurídicos son como los mapas, los rebuscadores identifican mentalmente las reglas internas que regulan sus estrategias productivas muy bien (reglas no Estatales), pero tienen problemas al leer los mapas pintados (o del derecho laboral Estatal), no solamente porque no tienen acceso, sino porque no poseen el capital cultural requerido para leerlos apropiadamente. Aun así, normalmente pueden identificar puntos sueltos, usualmente fuera de contexto, los cuales fusionan con información de su mapa mental.

Una anécdota breve puede aclarar el argumento. Sandra, una rebuscadora adolescente con problemas de alcoholismo, me contó orgullosa que pudo amenazar a su jefa (otra rebuscadora que vende cerveza en un barrio de invasión) con una demanda judicial. La amenaza fue así: si su empleadora no le incrementaba su salario, ella la “demandaría” ante la oficina del alcalde local por no pagarle las prestaciones asociadas al contrato laboral, que ella creía que consistían en darle comida por la noche. La rebuscadora adolescente sabía que los empleados debían tener acceso a los beneficios de Ley, pero no conocía cuáles eran dichos beneficios. Como es común que los rebuscadores compartan la comida con sus empleados, Sandra llenó su falta de conocimiento legal, con conocimiento propio de su *habitus*. Nunca fue a la alcaldía local, pero de haberlo hecho, seguramente hubiera sido rechazada sin que ni siquiera le hubieran explicado que una demanda no se interpone ante un alcalde local sino ante un juez. Sandra pensó que su amenaza fue “exitosa” porque su empleadora aumentó su salario temporalmente, solo para decirle luego de un par de semanas que ya no la necesitaba más. Su empleadora me confesó que aunque se notaba que Sandra “conocía la Ley,” ella odiaba “lidiar” con “borrachos ambiciosos.”

El derecho constitucional estatal excepcionalmente penetra el campo social de los rebuscadores a través de la acción de algunos individuos que poseen una cantidad superior de capital en comparación con la base social

De acuerdo con Mariana Valverde (2009), existe un tipo de interlegalidad a la que nos deberíamos referir con el nombre de “pluralismo jurídico malo”,

que se da cuando los derechos y protecciones ganadas en una escala son invisibles en otras escalas (Valverde, 2009, p. 142). Por ejemplo, en su opinión, el surgimiento en Norteamérica y el Reino Unido de un derecho constitucional sofisticado, no ha hecho nada para minar “el cuasi medieval micro manejo de conductas inofensivas relacionadas con las regulaciones, por ejemplo, de parques, donde se prohíbe jugar, beber, acampar, etc.” (Valverde, 2009, p. 141). El punto es que no podemos esperar que grandes principios y planes guíen la gobernanza diaria, si los derechos constitucionales de la escala estatal no se coordinan con las regulaciones de bajo nivel que rigen los espacios urbanos.

**El derecho administrativo Estatal está invadiendo
el campo social semi autónomo de los rebuscadores,
aunque no sin resistencia**

Colombia es un Estado unitario descentralizado administrativamente, lo cual implica que hay un cuerpo sustancial de regulación, que no solo proviene del orden central sino del descentralizado, encargado de regular los más diversos ámbitos sociales, políticos y económicos de Bogotá. La ciudad, a su vez, está dividida en 20 localidades equipadas tanto legal como fiscalmente para tomar decisiones vinculantes. En los siguientes párrafos trataré de demostrar qué tipo de derecho Estatal se relaciona con la toma de decisiones de las distintas unidades administrativas del gobierno en sus diferentes niveles (o derecho administrativo Estatal), y más específicamente, el poder de sanción ejercido por las autoridades administrativas que opera ante el incumplimiento de los distintos mandatos que las normas jurídicas imponen a los administrados (o derecho administrativo sancionatorio), está invadiendo el campo social semi autónomo de los rebuscadores, así como limitando, disciplinando y controlando sus estrategias productivas.

Uno de las rebuscadoras con las que pasé más tiempo durante mi trabajo de campo fue con Patricia y su familia. Patricia es madre soltera de cinco hijos, cuando la conocí mantenía a su familia vendiendo cervezas en un local situado en un área muy precaria de Ciudad Bolívar que fue invadida por un grupo de colonos (del cual hacían parte sus padres) hacía más de 30

años. La propiedad de la tierra donde vivían y trabajaban aún no había sido titulada a su nombre, a pesar de que la ciudad reconocía que los predios tenían direcciones y los usaba para enviarles las distintas facturas de servicios públicos domiciliarios. Patricia solía vivir con sus padres, pero se mudó a un lugar más pequeño con sus hijos porque consideraba que éstos estaban siendo víctimas de tratos violentos por parte de su padre. Como la mayoría de los rebuscadores, Patricia había tenido muchos trabajos durante su vida. Además de vender cerveza y aguardiente en su “bar,” cuando yo la conocí, era una de las principales lideresas del barrio y trabajaba sin remuneración para Familias en Acción, que es un programa del Estado que pretende contribuir a la reducción de la pobreza y la desigualdad, otorgándole subsidios condicionados en dinero a 2.6 millones de familias⁸.

Hacia poco tiempo Patricia había cambiado su estrategia productiva. Pasó de rebuscársela vendiendo verduras en las calles, a rebuscársela vendiendo cerveza en un local pequeño. Vender verduras había dejado de ser rentable y ya no lograba proveerle el *diario* (o sustento mínimo necesario para vivir cada día), pues recién llegados que contaban con mayor capital acumulado, montaron una serie de pequeñas tiendas llamadas *fruvers*, donde las verduras y frutas se vendían a precios más bajos y en mejores condiciones de higiene que en la calle. Para los rebuscadores es muy difícil construir economías de escala, pues ellos desconfían profundamente de sus similares y huyen de las estrategias de cooperación. En consecuencia, la mayoría prefería salir del negocio (entre ellos Patricia), antes que asociarse para intentar competir con los *fruvers*. Luego de una semana en que me pidió acompañarla a “echar ojo” para ver qué se estaba vendiendo bien, concluyó que la cerveza era un buen negocio. Patricia estudió el mercado caminando alrededor de unos pocos barrios de Ciudad Bolívar sin hacer muchas preguntas. Me comentó que las ventas de cerveza estaban aumentando porque se veían más clientes afuera de los bares que antes. Hizo rápidamente cuentas de cuánto podría costarle comprar las primeras 20 cervezas para empezar su negocio, le pidió permiso a su familia para convertir una choza muy precaria que “era de ellos” (aunque la tierra no había sido titulada) en un

8 Para más información sobre Familias en Acción, se puede consultar: http://www.dps.gov.co/Ingreso_Social/FamiliasenAccion.aspx

bar, le encargó a su hijo cobrar algunos favores y montar una lista de músicaailable para atraer clientes, e incluso hizo arreglos de seguridad pidiéndole a su hermano que “le diera vuelta al bar” con frecuencia en caso de que ella tuviera problemas con clientes violentos que no “pudiera manejar.”

En total, Patricia necesitaba aproximadamente 160,000 pesos colombianos para empezar su negocio, pero no tenía el dinero. Para conseguirlo, usó el sistema llamado “gota a gota,” que es inmensamente popular entre los rebuscadores, pues para ellos es casi imposible tener acceso a crédito a través del sistema financiero. A través de dicho sistema, prestamistas privados que frecuentemente tienen vínculos cercanos con el narcotráfico o con milicias urbanas tanto de derecha como de izquierda, les prestan dinero a personas de muy bajos ingresos a tasas de interés altísimas que oscilan normalmente entre el 15% y el 20% diario. A Patricia le prestaron el dinero que necesitaba a una tasa del 20% de interés diario, y durante un tiempo fueron a cobrárselo por la tarde, todos los días. Los rebuscadores hacen todo lo posible para pagar sus deudas a tiempo y evitar ser víctimas de las sanciones de los prestamistas, que pueden terminar en amenazas de muerte o la muerte misma. Patricia obtuvo el dinero prestado, compró la cerveza, limpió y organizó su bar, y rezó para que toda la estrategia funcionara y ella pudiera pagar la deuda y comprar comida para sus hijos. La primera noche fue todo un éxito, así que me advirtió: “mañana empezaremos todo el papeleo. Afortunadamente te tengo de mi lado.”

Y de hecho, empezó. Para resumir en un párrafo lo que nos tomó muchas horas, Patricia necesitaba cerca de 6 licencias diferentes: registro mercantil, certificado de uso de suelos, certificado Sayco y Acinpro, concepto sanitario y certificado de manipulación de alimentos, certificado de seguridad y registro único tributario (RUT). Para obtener la mayoría de licencias, Patricia requería realizar un pago por lo cual tuvo que pedir más dinero prestado. Sin embargo, y a pesar de todo el esfuerzo que hicimos, Patricia no logró completar los requisitos necesarios para obtener todas las licencias que necesitaba. Por ejemplo, el hecho de que su humilde local estuviera situado en un barrio de invasión, complicaba el procedimiento para obtener un certificado de uso de suelos. A pesar de su frustración, Patricia se esforzó

al máximo por completar “el papeleo,” porque sabía que de lo contrario la policía y otros funcionarios públicos tendrían la “excusa perfecta” para cerrar sus “puertas,” aunque el local en el que funcionaba el bar no tenía puerta sino un plástico atravesado.⁹

Pronto aprendí que las licencias eran usadas como excusa por los policías y otros funcionarios públicos para intimidar selectivamente a los rebuscadores que les eran coyuntural o permanentemente molestos. En el caso de la policía, ocurría básicamente cuando recibían “demasiadas quejas” (no importa si fundamentadas o no) acerca del comportamiento de un rebuscador en particular. Las quejas normalmente eran interpuestas por vecinos del lugar que consideraban que algún rebuscador los había amenazado, hacía mucho ruido, era muy sucio, tomaba licor con frecuencia, o generaba algún otro tipo de “desorden público.” Los policías promedio que atienden ese tipo de casos en las calles de Bogotá son pobres también. Muchos de ellos provienen e inclusive viven en las mismas áreas de origen de los rebuscadores. Sin embargo, su trabajo y otras circunstancias les han permitido acumular mayor capital total, lo cual les permite identificarse con una posición más alta en la escala social. Varios de los policías de las zonas donde realicé trabajo de campo conocían a la mayoría de rebuscadores de su sector e inclusive les tenían cariño. De hecho, en entrevistas, e inclusive en un grupo focal realizado con miembros de la policía en Suba, era frecuente que los agentes afirmaran que ellos “entendían” y por lo tanto intentaban “ayudar” a los rebuscadores, siempre y cuando éstos se “comportaran.” Por “comportar” la policía entendía que los rebuscadores se volvieran prácticamente invisibles, o en otras palabras, que no causaran ningún “problema” que los obligara a “trabajar más duro” como si “no tuvieran nada que hacer.”

Las cosas eran diferentes cuando se trataba de funcionarios públicos en distintos niveles del gobierno, pues en su gran mayoría provenían de *habitus*

9 El enorme esfuerzo que los ciudadanos más pobres deben hacer para empezar un negocio “legal” en países en desarrollo ha sido estudiado por varios analistas desde diferentes perspectivas ideológicas. Hernando De Soto, por ejemplo, ha trabajado extensivamente en la materia. Aunque políticamente estoy en profundo desacuerdo con De Soto, y no comparto varias de sus propuestas, mi trabajo de campo coincide con su descripción de los tremendos esfuerzos que los más pobres requieren para empezar un negocio pequeño (De Soto, 2000).

muy diferentes en el sentido de Bourdieu. Durante mi trabajo de campo interactué con docenas de funcionarios públicos de diferentes instituciones (Ipes, Dadep y alcaldías locales. Entre otras) y llegué a la conclusión de que, para propósitos analíticos, la mayoría de ellos podrían ser clasificados en tres categorías:

1) *Los predicadores*: el primer grupo, y sin duda el más numeroso e importante, está compuesto por aquellos funcionarios públicos que actúan como predicadores de lo que ellos consideran una forma más avanzada de ver el mundo. Es frecuente verlos dando sermones de estética urbana, de lo que se considera limpio o sucio, ruidoso o silencioso, apropiado o inapropiado, violento o no violento, avanzado o regresivo. En su cabeza parecen tener una idea clara de progreso y desarrollo que podría asociarse con la idea de modernismo. En ocasiones logran efectivamente disciplinar a los rebuscadores, quienes inclusive algunas veces los admiran. Sin embargo, durante mi trabajo de campo la mayoría de los rebuscadores se sentían realmente incómodos con su aparente superioridad moral y se negaban a adoptar sus estándares de apropiado/inapropiado. En cualquier caso, ese primer grupo de funcionarios públicos usa cualquier excusa posible, sobretodo la ausencia o falta de renovación de alguna de las licencias que les son exigidas, para disciplinar a los rebuscadores y obligarlos a aplicar sus reglas, que suelen ser coherentes con regulaciones de bajo nivel.

2) *Los mercenarios*: Un segundo grupo de funcionarios públicos, aunque minoritario, está compuesto por quienes no les gusta su trabajo ni las personas con las que tienen que interactuar, pero lo hacen por el dinero. La mayoría de funcionarios públicos en Bogotá son contratados bajo modalidades asociadas con el trabajo precario (contratos a término fijo, por prestación de servicios y de tiempo parcial). Durante mi trabajo de campo estuve en contacto con un grupo de funcionarios que pasaban sus días trabajando tan poco como les era posible mientras pensaban en todo tipo de estrategias para que sus contratos les fueran renovados. Dicho grupo de funcionarios intentaba interactuar con los rebuscadores lo menos posible, pero cuando lo hacían, solían ser autoritarios, arbitrarios y propensos a inventarse regulaciones de bajo nivel que ni siquiera existen. Por ejemplo, después de

pasar algún tiempo con funcionarios de alto nivel del Ipes (Instituto para la Economía Social), me invitaron a ser testigo de lo que ellos consideraban una experiencia exitosa de reubicación temporal en frente a la iglesia de Lourdes en la localidad de Chapinero. Para el efecto, le pidieron al funcionario encargado de hacerle seguimiento al plan de reubicación acompañarme al sitio y presentarme a los vendedores ambulantes. El funcionario pensó que yo iba a ir solo una vez, con él, pero regresé al día siguiente y continué haciéndolo por algún tiempo, sin él, para lograr conocer más de cerca las experiencias de los vendedores. Para mi sorpresa, varios de ellos me dijeron que les parecía injusta “la Ley,” sobre todo en lo que tenía que ver con el uso del baño en las casetas donde eran reubicados, la distribución de los espacios, las horas de operación etc. Yo les dije que no había ninguna “Ley” ni tampoco ninguna norma de bajo nivel que regulara cosas como el acceso al baño, sino que se trataba básicamente de reglas no Estatales arbitrariamente impuestas por el funcionario público que les habían asignado. “Lo que tú digas en realidad no importa”, me dijo uno de ellos, “Lo que él dice es Ley, porque él puede cerrar nuestro puesto en cualquier momento.”

3) *Los escépticos*: En tercer lugar hay un grupo (pequeño pero vale la pena mencionarlo) de escépticos, para los que los rebuscadores son otro grupo de personas a quienes ingenua y arrogantemente pensamos que podemos ayudar. Los escépticos cumplen las tareas que les son asignadas como funcionarios públicos, pero están convencidos de que lo que hacen es inútil. Una vez conocí a un funcionario público en una reunión con rebuscadores que me preguntó públicamente: “¿estás haciendo esta investigación para obtener un título, o eres de las que realmente cree que podemos pensar en soluciones para mejorar la vida de ésta gente?” –“¿Por qué me preguntas eso?” Le dije, –“Solo para saber si podemos ser amigos.” Los escépticos están cansados y frustrados, muchas veces con razón. Por ejemplo, cuando oíamos distintas versiones de violencia intrafamiliar o sexual que provenían de rebuscadores, era frecuente que yo misma me repitiera que estaba allí para observar y que involucrarme no iba a mejorar necesariamente la situación, aunque si la podía empeorar. “Prohíbete ser ingenua,” fue una frase corta que me repitió múltiples veces un funcionario a quien terminé admirando mucho.

Como se puede observar, tanto la policía como los funcionarios públicos que ejercen lo que se ha denominado “el poder policivo del Estado”, tienen suficiente discrecionalidad como para decidir si quieren intervenir o no y cómo quieren intervenir. En otras palabras, la forma de poder que ejercen es altamente discrecional. Como Markus Dubber y Mariana Valverde (2009) argumentan, esa forma de saber-poder funciona de manera distinta que el derecho de “alto nivel” porque es inevitablemente discrecional. “A través del poder policivo del Estado se busca abordar situaciones específicas, típicamente locales y siempre cambiantes (normalmente situaciones de desorden más que delitos) que parecen requerir estrategias hechas a la medida para manejar el riesgo, más que la adopción o implementación de normas estatales. (En consecuencia), el derecho de policía (*le droit de police*) –que para nuestros propósitos puede asociarse relativamente de cerca con lo que en Estados Unidos se llama el derecho del poder policivo del Estado (*the law of the police power of the State*)– es altamente discrecional” (Valverde, 2009, pp. 147-148¹⁰). Eso no significa que quienes ostentan el poder de policía no deban justificar sus decisiones, en principio todos ellos lo deben hacer. Lo que significa, es que tanto la policía como los funcionarios públicos que pertenecen a las diferentes entidades del Estado en todos sus niveles, están sujetos a distintos marcos regulatorios que les permiten suficiente discrecionalidad como para encontrar fácilmente “excusas” para disciplinar y controlar las estrategias productivas de los rebuscadores. En la mayoría de las ocasiones, esas excusas están relacionadas con el incumplimiento de marcos regulatorios de bajo nivel propios del derecho administrativo estatal. Sin embargo, en casos excepcionales, también hay funcionarios públicos que abusan de su poder, inventando normas Estatales que no existen pero que los rebuscadores asocian con el derecho Estatal porque son socializadas por un funcionario del Estado.

La principal técnica o “excusa” usada por las autoridades administrativas para intervenir, está relacionada con las licencias. De hecho, se ha sugerido en estudios recientes que la manera como estilos de vida urbanos subordinados son sometidos a control, es principalmente a través del uso de licencias (Hubbard, 2009 y Valverde, 2008). Para el caso específico de los

10 Traducción propia.

vendedores ambulantes, Meneses-Reyes (2013) argumenta, por ejemplo, que desde “una perspectiva administrativa, las licencias son el medio a través del cual se administra el espacio público a través de la formación institucional de jerarquías ideales de agentes sociales ubicados en sitios específicos” (Meneses-Reyes, 2013, p. 340¹¹). Adicionalmente, a través de las licencias se crea un sistema sofisticado y depurado de vigilancia, en la medida en que generan una dicotomía entre quienes están adentro y quienes están afuera del sistema, o en otras palabras, entre “el agente autorizado que necesita ser sistemáticamente supervisado y el agente no autorizado que necesita ser sistemáticamente excluido.” (Meneses-Reyes, 2013, p. 340¹²). Es principalmente a través del uso de licencias que los funcionarios públicos tratan de limpiar lo sucio, silenciar lo ruidoso, o en otras palabras, higienizar la pobreza. Junto con otras formas de regulación administrativa, las licencias juegan un rol fundamental en términos de exclusión social, pues son usadas para rechazar y marginar actividades económicas urbanas asociadas con prácticas de identidades sociales subordinadas. No debe sorprender, por lo tanto, que por años hayan sido asociadas con “ansiedades de clase acerca del dinero y de los pobres, así como estrechamente vinculadas a disciplina de clase y a la producción y regulación de la clase trabajadora” (Blomley, 2007, p. 1710¹³).

El incumplimiento de regulaciones propias del derecho administrativo, en ocasiones conlleva a la aplicación del derecho administrativo sancionatorio, que se enfoca básicamente en implementar sanciones ante el incumplimiento de todo tipo de regulaciones administrativas. Durante mi trabajo de campo fueron frecuentes las amenazas y el acoso por parte de policías y otros funcionarios públicos contra los rebuscadores que no cumplían con regulaciones administrativas, especialmente cuando sus estrategias productivas se realizan en espacios públicos. Cuando se trataba de estrategias realizadas en espacios privados (el caso de las fami-empresas, por ejemplo), el acoso existe pero es menos frecuente. En el caso de los rebuscadores públicos, la principal estrategia punitiva del Estado para forzarlos a salir de la calle cuando las amenazas no son suficientes, es el desalojo. En Bogotá los desalojos

11 Traducción propia.

12 Traducción propia.

13 Traducción propia.

son frecuentes y generalmente ocasionan reacciones violentas por parte de algunos de los vendedores, quienes además resultan con frecuencia siendo arrestados. En el caso de los rebuscadores privados, la principal estrategia punitiva es cerrar sus puntos de venta por cierto tiempo. Durante mi trabajo de campo fui testigo del cierre temporal o permanente de pequeños bares, lugares de venta de comida, peluquerías o lugares de masajes, así como de una pequeña fábrica de tamales. Toma tiempo, energía y dinero revocar la orden administrativa de cerramiento. Como los rebuscadores carecen frecuentemente de tiempo y dinero, en la mayoría de ocasiones “prefieren” (o más bien se ven obligados) a cambiar de estrategia productiva.

El derecho administrativo sancionatorio es por lo tanto usado para penalizar a través del uso de instrumentos sancionatorios (aunque formalmente no penales) de control social. No hay necesidad de usar el derecho penal para efectuar control social sobre los más pobres (como sí sucede en muchos países desarrollados), porque tal y como argumenta Velloso (2013), las formas no penales de control social suelen ser más “eficientes” para detener, multar y/o excluir a alguien de la sociedad (Velloso, 2013, p. 171). Los sitios y las formas de castigo no se limitan a penas privativas de la libertad en una prisión o una correccional, ni se relacionan solo con el proceso de juzgamiento penal (Velloso, 2013, p. 176). De hecho, cuando los conflictos son traducidos a lenguaje administrativo, son castigados de una forma más efectiva porque la justicia administrativa no solo es más fácil de implementar, sino que ofrece menores garantías procesales: “no se requiere *mens rea*, la responsabilidad objetiva usualmente es suficiente y se aplican estándares más bajos de prueba (Velloso, 2013, pp. 178-180¹⁴). Académicos socio legales también han demostrado que los sistemas normativos no penales son usados para enfrentar el desorden urbano (Blomley, 1994; Sylvestre, 2010 y Valverde, 2009), así como para controlar las estrategias productivas de los trabajadores vulnerables que son frecuentemente asociadas con el desorden urbano.

Sin embargo, excepcionalmente el derecho penal también es usado por autoridades públicas como mecanismo para intimidar, coaccionar y a veces

14 Traducción propia.

chantajear rebuscadores cuando no cumplen con los lineamientos administrativos exigidos para llevar a cabo sus diferentes estrategias productivas. Por ejemplo, es más probable que los rebuscadores tengan antecedentes penales por ser pobres, pues por distintas razones a través del derecho penal se criminaliza especialmente a sujetos vulnerables (Wacquant, 2009). Aunque la mayoría de delitos por los cuales son juzgados no estén asociados con sus estrategias productivas (inasistencia alimentaria, violencia intrafamiliar y lesiones personales, entre otras) la policía amenaza a los rebuscadores con verificar sus antecedentes penales, pues saben que su acceso al aparato de justicia es tan precario que suelen ser juzgados e inclusive condenados sin saberlo. Dentro del grupo de vendedores ambulantes que acompañé en el barrio San Francisco de Ciudad Bolívar, por ejemplo, había una mujer que había sido condenada por violencia intrafamiliar. Sus hijas habían iniciado un proceso hacía años, del cual ella ni siquiera se enteró. Los agentes de policía que frecuentaban el área pensaban que era desagradable, particularmente sucia y que no “cuidaba” su puesto. Un día le pidieron su cédula para verificar sus antecedentes penales, la capturaron inmediatamente y la llevaron a la cárcel. No importó que tuviera una nieta a su cargo que estaba sola en la casa esperándola. La mujer fue finalmente liberada tras un año de prisión. La policía de Colombia nunca ha verificado (ni ha amenazado con verificar) mis antecedentes penales.

De cualquier manera, la coerción directa no es la única manera a través de la cual el derecho administrativo estatal penetra el campo social semi autónomo de los rebuscadores. Como argumentó Foucault (1979), el poder no solo está basado en la prohibición, sino también en la posibilidad de crear normas positivas y en la posibilidad de moldear a los individuos para que cumplan con dichas normas. En palabras de Merry, “el derecho no es solo un conjunto de reglas a través de las cuales se ejerce el poder coercitivo, sino un sistema de pensamiento que se impone y a través del cual ciertas formas de relaciones parecen naturales y se dan por sentado” (Merry, 1988, p. 22¹⁵). La base social de los rebuscadores es propensa a adherirse a ideas que conforman estructuras existentes de dominación (el silencio es mejor que el ruido, las buenas costumbres son esenciales, por ejemplo). Sin embargo, los rebuscadores

15 Traducción propia.

frecuentemente resisten el mismo sistema de pensamiento que dicen seguir, básicamente porque contradice su forma de ser, o su *habitus* en el sentido de Bourdieu. Patricia Ewick y Susan Silbey (2003) escribieron un artículo muy interesante sobre historias de resistencia a la autoridad legal. En el artículo definen la resistencia como las distintas formas en que personas con poco poder relativo, se acomodan al poder, protegiendo simultáneamente sus intereses e identidades (Ewick y Silbey, 2003, p. 1329). Así sea a través de actos oportunistas o individualistas, la resistencia no es aleatoria. Día a día, en la práctica, los individuos identifican las grietas y las vulnerabilidades del poder institucionalizado como el derecho, e interrumpen las expectativas en marcha para cambiar las dinámicas de una relación dada de poder (Ewick y Silbey, 1998, p. 187). Como resultado, los actos de resistencia tienen consecuencias más allá de la transacción social específica, mostrando la forma en la que se puede amenazar un aspecto de la estructura social para lograr una inversión de poder, aunque sea momentánea.

Ewick y Silbey (2003) desarrollaron una tipología de prácticas de resistencia con base en una serie de historias que recogieron. En síntesis, las personas resisten a través de la manipulación de roles sociales, el desconocimiento de jerarquías, la colonización del espacio, jugar con las reglas y regulaciones y jugar con el tiempo. Dicha tipología puede ser usada para ilustrar la manera como los rebuscadores resisten a la invasión del derecho administrativo Estatal en su campo social semi autónomo. Los vendedores ambulantes, por ejemplo, en ocasiones resisten jugando con las distintas posibilidades hermenéuticas de las reglas que se les imponen. Según regulaciones de bajo nivel de Bogotá, por ejemplo, los vendedores estacionarios y semi estacionarios deben ser desalojados para proteger el espacio público. Los vendedores resisten la norma implementando diferentes formas de vender sus productos mientras están caminando. De hecho, conocí a vendedores que contaban con mecanismos realmente ingeniosos para tener ventas semi estacionarias que rápidamente se convertían en ventas en movimiento cuando la policía se acercaba.¹⁶ Los vendedores también resisten manipulando roles sociales

16 Basado en su trabajo de campo en Ciudad de México, Meneses-Reyes también concluye que una de las formas en la que los vendedores resisten, es básicamente mediante patrones de movimiento. “es posible concluir que los vendedores ambulantes han aprendido que tratándose de un sistema de reglas basadas en el principio de encontrarse fuera de lugar, el

o pretendiendo ser lo que no son. Por ejemplo, es relativamente frecuente que mujeres inventen que están embarazadas, o que hombres digan que son discapacitados, para disuadir a la policía de desalojarlos por ser sujetos particularmente vulnerables o de especial protección constitucional. También es común que las mujeres coqueteen o sean particularmente amables con los policías (hombres en su inmensa mayoría), aprovechándose de la vulnerabilidad de los hombres en una sociedad patriarcal, de sus inseguridades, y de su constante necesidad de sentirse halagados¹⁷.

Otra forma a través de la cual los rebuscadores resisten frecuentemente, es desconociendo las jerarquías. Ellos saben que vivimos en una sociedad profundamente obsesionada con las jerarquías, las clases, las diferenciaciones, y se aprovechan de ese hecho. Por ejemplo, es común que si se sienten atacados por la policía, recurran inmediatamente a un funcionario público de la alcaldía menor correspondiente para buscar ayuda (especialmente cuando las alcaldías están en manos de políticos de izquierda que supuestamente se oponen a los desalojos), saltándose la cadena de mando al interior de la policía. Finalmente, los rebuscadores resisten colonizando el espacio cuando se sienten ignorados. Durante mi trabajo de campo, el alcalde de Bogotá promulgó los Decretos 24 y 83 de 2013, a través de los cuales se ordenaba limitar el horario de operación de establecimientos que vendieran bebidas alcohólicas en algunos de los barrios más violentos de la ciudad. Los rebuscadores resistieron acampando afuera no solo de la oficina del Alcalde Mayor, sino de varias de las oficinas de los 20 alcaldes locales. Fue tan molesta la ocupación para los funcionarios públicos, que trabajaron muy rápidamente para lograr un acuerdo.

movimiento sirve como una de las mejores maneras para resistir a la autoridad. En otras palabras, encontraron una laguna –moverse permanentemente– al interior de una red de reglas que por virtud de no ser suficientemente claras, les permite ser momentáneamente inmunes al control”. (Meneses-Reyes, 2013, p. 17).

- 17 Los rebuscadores que trabajan al aire libre resisten más, pues el derecho administrativo sancionatorio los afecta más. Como la privacidad es un lujo difícil de pagar para los individuos más pobres, los rebuscadores públicos son más visibles para la policía y otras autoridades administrativas, lo cual aumenta sus posibilidades de convertirse en víctimas del derecho administrativo sancionatorio.

Los actos de resistencia que involucran a los rebuscadores tienen algo muy importante en común: Están basados en la expectativa no escrita de que los individuos deben eliminar todas las barreras (incluyendo las impuestas por el derecho administrativo Estatal) para lograr sobrevivir. Sería razonable esperar que las normas estatales que contradicen esa simple pero extremadamente poderosa norma no escrita, no logren ser implementadas en la práctica, a menos que su cumplimiento sea forzado a través del abrumador poder del Estado. Los actos de resistencia y las historias de resistencia son comunes entre los rebuscadores, precisamente porque su cumplimiento es frecuentemente forzado a través de distintos mecanismos propios del derecho administrativo sancionatorio. En consecuencia, y por el momento, el derecho administrativo Estatal se encuentra en una relación de poder superior en relación con el sistema interno de regulación del campo social semi autónomo de los rebuscadores.

Comentario final

En términos generales mi hipótesis es que ni el derecho laboral, ni el derecho constitucional Estatal (ambos marcos jurídicos protectores) logran penetrar el campo social semi autónomo de los rebuscadores, en parte porque reglas no Estatales frustran la entrada del derecho laboral, y porque los rebuscadores carecen del capital necesario para propiciar la entrada del derecho constitucional. Por el contrario, el derecho administrativo sancionatorio logra penetrar el campo social semi autónomo a través de métodos coercitivos, e imponerse sobre regulaciones no Estatales, aunque no sin resistencia. En ese orden de ideas, concluyo que la vulnerabilidad de los trabajadores más necesitados no solo es construida legalmente, sino que es acentuada por el Estado. Los marcos regulatorios existentes están perpetuando y reproduciendo la condición de vulnerabilidad de los rebuscadores, por lo cual el derecho está más implicado en el problema que en la solución.

Bibliografía

- Abel, Richard. 1982. *The Politics of Informal Justice*. 2 Vols. Nueva York: Academic Press.
- Blomley, Nick. 1994. *Law, Space, and the Geographies of Power*. Nueva York: Guilford.
- Bourdieu, Pierre. 1986. The Force of Law: Toward a Sociology of the Juridical Field. *Hastings Law Journal* 38: 814-853.
- Bourdieu, Pierre. 1998. *Practical Reasons*. Stanford: Stanford University Press.
- Cross, J. 1998. *Informal politics: street vendors and the State in Mexico City*. Stanford University Press.
- Cutsinger, L. 2000. Tips of the trade: street vendors and the State in Barbados. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 20(3/4), pp. 64-75.
- De Sousa Santos, Boaventura y Rodríguez Cesar. 2005(a). *Law and globalization from below. Towards a cosmopolitan legality*. Cambridge Studies in Law and Society.
- De Sousa Santos, Boaventura. 1987. Law: a Map of Misreading. Toward a Postmodern Conception of Law. *Journal of Law and Society*. Vol. 14, Nº 3. pp. 279-302.
- De Sousa Santos, Boaventura. 2004. *Toward a New Legal Common Sense. Law, globalization, and emancipation*. Butterworths.
- Donovan, M. 2008. *Informal cities and the contestation of public space: The case of Bogotá's street vendors, 1988-2003*. *Urban Studies* 45(1): 29-51.
- Engle Merry, Sally. 1988. Legal Pluralism. *Law and Society Review*. Vol. 22, Nº 5. pp. 869-896.
- Ewick, Patricia y Silbey, Susan. 1998. *The Common Place of Law: Stories from Everyday Life*. The University of Chicago Press.
- Ewick, Patricia y Silbey, Susan. 2003. Narrating Social Structure: Stories of Resistance to Legal Authority. *American Journal of Sociology*. 108(6). pp. 1328-1372.
- Fitzpatrick, Peter. 1984. *Law and Societies*. Osgoode Hall Law Journal 22.1. pp. 115-138.
- Galanter, Marc. 1974. Why the "Haves" Come out Ahead: Speculation on the Limits of Legal Change. *Law and Society Review* 95 (72).

- Griffiths, John. 1986. What is Legal Pluralism? *Journal of Legal Pluralism* 24. pp. 1-55.
- Hansen, K. 2004. Who rules the streets? The politics of vending space in Lusaka. En: Hansen, K y Vaa, M (Eds.) *Reconsidering Informality: Perspectives from Urban Africa*. Uppsala: Nordic Africa Institute. pp. 62-80.
- Hubbard P y otros. 2009. Legal geographies controlling sexually oriented businesses: Law, licensing, and the geographies of a controversial land use. *Urban Geography* 30(2): 185-205.
- Meneses-Reyes, Rodrigo. 2013. *Out of place, still in motion. shaping (im) mobility through urban regulation*. Socio Legal Studies. Vol. 22. N° 3. pp. 335-356.
- Moore, Sally Falk. 1973. Law and Social Change: The Semi-Autonomous Social Field as an Appropriate Subject of Study. *Law and Society Review* 7(4). pp. 719-746.
- Moore, Sally Falk. 1986. *Social Facts and Fabrications: Customary Law on Kilimanjaro, 1880-1980*. Cambridge University Press.
- Porras, Laura, 2015. *Rebuscadores: Indignation about the Legal misrecognition of the most vulnerable segment of the working poor in Bogotá*. Oñati Socio-legal Series [online], 5 (1), 218-236.
- Standing, Guy. 2011. *The Precariat: the new dangerous class*. Bloomsbury.
- Sylvestre, Marie-Eve. 2010. *Disorder and public spaces in Montreal: Repression (and resistance) through law, politics and police discretion*. *Urban Geography* 31(6): 803-824.
- Tamanaha, Brian. 2000. A non-essentialist version of legal pluralism. *Journal of Law and Society*. Volume 27, Issue 2. pp. 296-321.
- Teubner, G. 1997. Legal Pluralism in World Society. En: Teubner, G. *Global Law without a State*. Ashgate Publishing Company.
- Valverde M. 2008. *The ethic of diversity: Local law and the negotiation of urban norms*. *Law and Social Inquiry* 33(4): 895-923.
- Valverde, Mariana. 2009. *Jurisdiction and Scale: Legal "Technicalities" as Resources for Theory*. *Social Legal Studies*. Vol. 18. No. 2. pp. 139-157.
- Velloso, João. 2013. *Beyond criminocentric dogmatism: Mapping institutional forms of punishment in contemporary societies*. *Punishment & Society*. Vol. 15. N° 2. pp. 166-186.

- Vosko, Leah. 2010. *Managing the margins: gender, citizenship, and the international regulation of precarious employment*. Oxford University Press.
- Wacquant, Loïc. 2009. *Punishing the Poor: The Neoliberal Government of Social Insecurity*. Duke University Press.

Entre desposesión y legitimación: algunas consideraciones sobre el origen social de los sectores populares en Colombia

Carlos Alberto Suescún

La injusticia que reina en las clases populares urbanas, generalmente no comienza en las ciudades. Comienza en el campo: las ciudades son el segundo capítulo de su tragedia. Los barrios periféricos de la ciudad son contruidos en su gran mayoría por las víctimas de desplazamiento forzado y de otros hechos victimizantes, quienes terminan asentados en condiciones poco dignas.

La violencia y el despojo de los medios de vida de los habitantes del sector rural, hacen que estos terminen engrosando las cifras de nuevos habitantes de zonas urbanas, que en su gran mayoría, además de desposeídos, son personas poco cualificadas y con escasas redes sociales o familiares en las grandes ciudades.

Estos reasentamientos ocurren en muchas ocasiones a través de medidas de hecho por parte de los mismos desplazados, quienes se toman espacios urbanos inhabitados, o simplemente pagando arrendamientos costosos por espacios mínimos de habitación y en malas condiciones. Y se ven forzados a buscar sus ingresos en actividades económicas que el Estado considera ilegales, como es por ejemplo, la venta en el espacio público, o micronegocios informales, los cuales son perseguidos por la autoridad. En tal dinámica terminan siendo revictimizados.

La categoría social de sectores o clases populares, para algunos puede parecer un concepto difuso, en nada diferenciado del cada vez mayor contingente de desempleados, subempleados y otras denominaciones. Sin embargo, si bien es cierto que estas clasificaciones traslapan a un mismo grupo social, y son atravesados a su vez por circunstancias como la vulnerabilidad social

o la pobreza, es tal la diversidad de prácticas y formas de representación de estas estas clases sociales, que lejos de ser lo informal o excepcional en la sociedad, representan casi un núcleo autónomo de la economía, principalmente en los países subdesarrollados.

Ahora bien, el propósito general de este artículo no trata propiamente de una taxonomía social, sino de la exposición de algunos elementos socioeconómicos que permiten ahondar en esa caracterización de los sectores populares, sus espacios y sus prácticas. Por tanto se parte de “lo que está ahí”, al cruzar las calles, al viajar en el transporte público y en otros espacios donde se halla al vendedor ambulante, el reciclador de oficio y demás actores que, que como lo asume Giraldo (2016), al analizar la realidad, bien se pueden englobar en esa categoría de economía de los sectores populares.

En desarrollo de una aproximación a la caracterización de los sectores populares, algunas preguntas fundaron esta necesidad, por ejemplo: ¿de dónde provienen?, ¿qué hacían estos sujetos, sus familias o amigos, quienes a pesar de distintas prácticas comparten un mismo barrio, también denominado como “popular”?, ¿Qué hacían o cómo se reconocían sus progenitores y los padres de éstos?, ¿cómo ha sido el proceso de construcción/deconstrucción de unas identidades particulares?, ¿cuáles han sido las anclas materiales que han soportado sus obligadas transformaciones en materia social? Cada una de estas preguntas implicaría un análisis particular, un ejercicio etnográfico a nivel socioeconómico, y una descripción de particularidades como el mismo espacio o territorio. Este escrito no tiene tal dimensión, y por ende es una simple introducción a un campo de investigación con amplias posibilidades de desarrollo, el cual a su vez se restringe al caso colombiano.

Espacios, historia y desposesión

Toda nación en la dinámica histórica del capitalismo ha tenido un pasado de apropiación ilegal y violenta de los medios de producción que estaban en propiedad o en posesión de una parte mayoritaria de la población. Este es para Marx, el origen del capital, es el “pecado original” sobre el cual se fundamenta la acumulación (Marx, 1966). Se puede advertir a partir del

desarrollo capitalista, que aún naciones con altos niveles de desarrollo, ante las crisis económicas y reorganizaciones estratégicas a nivel geopolítico acuden a esta forma primitiva de la acumulación con fines de sostener las tasas de lucro. Este recurso incluye fenómenos de apropiación violenta y no violenta de distintos activos, tanto dentro como fuera de las fronteras de los Estados (Harvey, 2003). Así, cuando un país invade a otro país y genera una guerra sin sustento alguno con fines de acceso a un recurso básico, el fin no es otro que el intento de hacer sostenible la dinámica de acumulación, mismo cuando se privatiza un activo del Estado que garantiza derechos sociales. La desposesión es entonces una forma recurrente, que salta a la vista en cada momento, y que sustenta los niveles actuales de centralización y concentración del capital¹.

La desposesión abarca distintos niveles, desde lo macroeconómico y meso-social, hasta el nivel micro (familias, grupos sociales, personas). En el caso colombiano esta dinámica histórica es bastante ignominiosa, máxime cuando la violencia ha sido un fenómeno casi permanente. Así, para empezar la caracterización, se debe partir del hecho de que las clases populares de Colombia, son víctimas, hijos de víctimas e incluso, progenitores de víctimas, que como grupos sociales comparten la desposesión de distintos activos materiales, culturales y sociales, no solo por efecto del conflicto armado, sino por una espiral de acumulación sustentada en su forma primitiva, donde el recurso de la violencia ha sido transversal. En general se puede advertir un vínculo histórico preciso del concepto compuesto de “sectores

1 Ahora, es preciso decir que ante la versatilidad de la desposesión que se hace de los medios de vida a distintos grupos sociales, que desde hace algún tiempo se pone en cuestión la misma contradicción entre capital y trabajo por lo que podríamos denominar un “déficit conceptual”. Ejemplo de esta cuestión se centra en la dificultad para describir la apropiación del excedente social de ciertas clases del trabajo y el valor generado por trabajadores informales vendedores ambulantes y otras formas de trabajo donde no se puede notar fácilmente una apropiación uniforme y directa del valor social, situación que es aprovechada por algunos para reclasificar a estos trabajadores en categorías como emprendedor, empresario de la calle, etc. Es entonces cuando parece desestructurarse la organización social, y la búsqueda de la transformación política; situación que debe generarnos a nivel teórico la preocupación por la búsqueda de definiciones, sin caer en presas de la política pública individualista y asistencialista. De esta manera, toda la gama de problemáticas que incumben a las clases o sectores populares, no es un asunto de justicia social, o al menos no solamente, sino que en realidad es un problema de economía política.

populares” con las ciudades en sí. Es más, en esta categoría se pueden ubicar a gran parte de la población asentada en ciudades capitales e intermedias de América Latina. Sin embargo, en el caso colombiano en particular, al indagar en las raíces de estas clases populares, se podrían hallar referentes de transición históricos asociados a la identidad misma de la clase obrera o de los “rebuscadores” en general. Así, si bien pueden advertirse otras cualidades compartidas, como son: la pobreza y la marginación espacial en las ciudades, y que aplica sobre la mayoría de la población, es un elemento transversal la desposesión injusta de sus diversos bienes, tanto materiales como inmateriales.

En un ejercicio retrospectivo, se puede hacer un rastreo al origen de las clases populares en espacios distintos al de las ciudades, en particular, se pueden asociar con instituciones de origen colonial como la hacienda y la encomienda, que demarcaron el devenir posterior del campesinado colombiano y el desarrollo de una economía basada en la agroexportación (Archila, 1992). Según lo describen autores como Orlando Fals Borda, la clase del campesinado compartía, desde antes de la consolidación del capitalismo, una identidad vinculada a la subyugación y el despojo por parte del régimen español, siendo una clase integrada por indígenas, negros y blancos pobres (Fals Borda, 1975). Esa clase social denominada por Fals Borda como campesinado, fue y sigue siendo la base principal que dio y da origen a los sectores populares asentados en barrios específicos de la ciudad, grupos de personas o familias migrantes del campo a la ciudad que por efectos de las necesidades materiales y la misma violencia se vieron forzados a este traslado. Este fenómeno no ha cesado desde hace más de un siglo, haciéndose más evidente en las últimas décadas por efecto del conflicto armado, que profundizó el desplazamiento forzado y el despojo o abandono de los predios rurales (Ibáñez, 2009).

La urbanización es un elemento primordial en el desarrollo del capitalismo. En tal dinámica la marginación social de la clase obrera es igualmente particularidad compartida en los primeros estadios del desarrollo. Sin embargo, en los países subdesarrollados, entre los que se incluye a Colombia, la urbanización desordenada y marginadora, no se da solamente por

el flujo casi permanente de personas que migran por factores económicos, sino que otro elemento transversal tiene especial explicación: la violencia. Gran parte del despojo de los territorios rurales, que ha generado desplazamientos masivos de poblaciones pobres en lo rural y más pobres en lo urbano, ha sido producto del ejercicio de la violencia². La guerra civil permanente a la que ha estado expuesta la mayor parte de la población colombiana, ha sido una de las causales principales del proceso de urbanización desbordado que ha acontecido, principalmente, desde principios del siglo XX a la fecha. Este ejercicio de la violencia, por supuesto, ha estado vinculado al proceso de acumulación primitiva.

Al analizar la historia económica colombiana, encapsulada en la división internacional del trabajo como abastecedor de materias primas, desde mediados del siglo XIX hasta la fecha, se tiene un hecho estilizado que revela este proceso de acumulación primitiva sustentado en la violencia: el ciclo económico marcado por bonanzas de distintos productos básicos ha desencadenado el despojo de la tierra rural.

Este hecho estilizado puede ser fácilmente corroborado a partir del análisis de diversos estudios históricos, así como de análisis de períodos particulares que hacen autores como Machado & Vivas (2009) y LeGrand (1988), donde se muestra como las bonanzas de del tabaco, la quina, el café, la explotación maderera y demás productos básicos con ventaja comparativa en el mercado internacional, acompañó procesos de apropiación y concentración de la propiedad de la tierra. Ya en tiempo reciente, asistimos a un fenómeno parecido, solo que de mayor proporción, donde los territorios son objeto de desposesión a campesinos, comunidades indígenas y afrodescendientes por influencia de la bonanza extractivista financiarizada, que incluye la minera, la apropiación de las selvas y las aguas, y por supuesto la producción en gran escala de commodities agrícolas.

2 De acuerdo con Murad (2003), según el censo de 1938, del total de habitantes para la época (8.701.816 personas), apenas el 30,94% habitaba en zonas urbanas; para 1993 esta distribución se había invertido completamente, llegando la proporción de habitantes en zonas urbanas al 69%. Esta tendencia se ha seguido consolidando, siendo para 2005, de acuerdo con los datos censales un 75% la proporción de habitantes en zonas urbanas.

En el caso latinoamericano, la situación acerca del origen de las clases populares no dista en algunos casos de esta descripción (Gilbert, 1997). Sin embargo, aspectos como la violencia política permanente, el flagelo del narcotráfico y la inexistencia de una reforma agraria, son elementos de consideración que en el caso colombiano resultan fundamentales para entender la existencia misma de los sectores populares.

Así mismo, al ejercicio puro de la violencia coadyuva la carencia de la institucionalidad civil del Estado en las áreas más remotas del país, de tal suerte que la escasa oferta estatal para la mayoría de los habitantes se encuentra restringida a los grandes espacios urbanos, lugares donde a su vez se encuentran las mínimas posibilidades de acceso a ingresos monetarios. Así, las ciudades se transforman en el lugar obligado para los desposeídos rurales, quienes de manera determinada y sufrida intentan en el día a día romper con el pasado y afianzar esfuerzos para sobrevivir en un entorno diferente.

En efecto, desprenderse de determinadas formas de interacción social, de rutinas productivas y demás formas sociales de vida en el sector rural, implica un gran costo para el campesinado en su migración y asentamiento posterior en las ciudades. Adicional a que la vida es el bien máspreciado para cualquier persona, está el hecho de que su bien material máspreciado (la tierra) no es ni ha sido tan siquiera el necesario para vivir dignamente. Esto último, de hecho, es una evidencia histórica, como lo describen Machado & Vivas (2009), pues la estructura agraria en Colombia desde el período colonial corresponde con una estructura bimodal. Esto es, que se tiene una distribución del bien primario en un espectro de tenencia en el que coexisten pocos agentes con mucha tierra y la gran masa de la población con el sobrante, por supuesto la de peor calidad. No en vano, Colombia es categorizado como uno de los países con mayores índices de concentración de la propiedad rural, alcanzando el índice de Gini el valor de 0,89 (en el rango de 0 a 1, siendo 1 la concentración total del bien en un agente) en 2010 (Ibáñez & Muñoz, 2011).

Esta caracterización en tiempo reciente, es aún peor, como lo evidencian los resultados del más reciente Censo Nacional Agropecuario, que muestra

que el 0,4% de las UPA (Unidades de Producción Agropecuaria) concentran el 65,1% del área productiva, mientras unidades menores a 5 hectáreas que representan el 70,9% del total, solo constituyen el 2,4% del área productiva censada. Es bajo estas condiciones que ocurren las injusticias sociales y el despojo mismo de la tierra, afán de acumulación en el cual parecen no intervenir la calidad del suelo en algunos casos, pues tal prisa no ocurre solamente por una dinámica productiva, sino también por otros motivos como la valorización (especulación) del suelo y la dominación territorial con fines militares o de negocios de carácter lícito e ilícito (Suescún, 2013).

Adicionalmente, sus condiciones sociales no resultan ser del todo alteradas por la migración. Las estadísticas de pobreza, indigencia e inequidad en el sector rural, en algunos casos duplican los indicadores para las zonas urbanas. Igual sucede con sus formas de producción, siendo categorizados tanto en zonas rurales como urbanas como productores informales, es decir, fuera de unos cánones legales en materia organizacional y de uso de espacios y formas que contravienen determinadas disposiciones o normas.

El Influjo reciente del despojo y el crecimiento de las clases populares

Según datos reportados en el Informe Nacional de Desarrollo Humano para Colombia en 2011, entre 1997 y 2010, cerca de 3,6 millones de personas fueron objeto de desplazamiento forzado, según datos del Registro Único de Población Desplazada–Rupd (a partir de la Ley 1448 de 2011 o Ley de Víctimas, denominado Registro Único de Víctimas–RUV). Es decir, cerca del 10% de la población del país fue objeto de desplazamiento en este período. El rigor de tal fenómeno solo es comparable con el período casi continuo de guerra civil partidista (liberales y conservadores) desde mediados del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, en el cual se estima que cerca de 200.000 personas fueron víctimas fatales de la violencia y cerca de 2 millones de campesinos fueron objeto de desplazamiento (Zarama, 2009).

A su vez, es revelador que en el transcurso de 3 décadas (entre 1980 y 2010), más de 6,5 millones de hectáreas fueron objeto de abandono o despojo. Una

proporción importante de estas familias desplazadas llegan a las ciudades capitales o intermedias departamentales. Ejemplo de esta situación es por supuesto Bogotá, principal ente territorial receptor de esta población. Para 2004, la Agencia de Naciones Unidas para los Refugiados, referenciaba que entre 1985 y 2002 cerca de 480.000 personas, equivalente al 23% del total de desplazados del país para ese año, migraba hacia Bogotá (Dapd, 2004). En proporciones similares se estima para ciudades capitales departamentales como Medellín, donde la población desplazada en 2014 fue de aproximadamente 250.000 personas, la mitad de la cifra que se estima debió atender Bogotá.

Ante este fenómeno que se transformó en una crisis humanitaria de grandes proporciones entrado el siglo XXI, en gran medida por la devastación y tragedia que generó el auge del paramilitarismo, comenzaron a aparecer las medidas para la atención a la población víctima del desplazamiento forzado. En primer lugar, la gran cantidad de demandas y tutelas de las víctimas que buscaban el reconocimiento y garantía de derechos fundamentales como la vida, llevó a que la Corte Constitucional (máximo órgano rector a nivel constitucional) en el año 2004 declarara el “estado de cosas inconstitucional” mediante la Sentencia T-025, mediante la cual se revela la incapacidad del Estado colombiano para garantizar los derechos de la población desplazada. Desde entonces gran parte de la institucionalidad y las normas en materia de garantía de acceso a servicios y bienes sociales, se ha realizado con un enfoque diferencial hacia las víctimas del conflicto. Sin embargo, solo fue hasta el año 2011, a través de la Ley 1448 (o Ley de Víctimas), que se creó un andamiaje institucional medianamente organizado para atender y reparar integralmente a las víctimas del conflicto armado, de las cuales al menos un 90% corresponden al hecho victimizante de desplazamiento forzado. Entre las medidas de reparación, se incluyó la restitución de los predios forzosamente abandonados o despojados.

Tales medidas no son una innovación en materia de política pública, pues la violencia siempre ha estimulado el desplazamiento. Por ejemplo, en pleno período de “La Violencia”, entre 1946 y 1957, y de acuerdo con Rueda (2000), más de 2 millones de personas (la quinta parte del total de la población de

entonces), fueron objeto de desplazamiento forzado. Ante tal escenario, el gobierno de la época diseñó un plan de atención y retorno que de acuerdo con Ibáñez (2009), permitió que se realizaran algunos retornos:

“(...) el Gobierno Nacional creó en 1953 la Oficina Nacional de rehabilitación y Socorro. Los informes de la Oficina indican que más de 32.000 personas retornaron a sus pueblos entre junio y noviembre de 1953 y, después de 6 meses de su creación, la Oficina había auxiliado a 11.622 exiliados en Bogotá, a 20.949 en otras poblaciones y ciudades, y había retornado bajo el amparo de las Fuerzas Armadas, a 4.722 personas.” (Ibáñez, 2009; p. 39).

Ahora, es evidente que tal migración del campo a las ciudades, y los menores retornos, generó una urbanización desbordada en las grandes ciudades del país. Así lo revelan los datos censales, en los cuales se revela que entre 1951 y 1964, la proporción de población en zonas urbanas creció un 4,27%, muy superior al promedio del período previo, y al posterior de 1973 a 1993 que rondó el 3,2%.

Tabla 1. Colombia: Población urbana, 1938–1993

| Año | Población | | | % | Tasa de crecimiento | | | C/R |
|------|------------|------------|------------|-------|---------------------|--------|-------|------|
| | Total | Urbana | Rural | | Total | Urbana | Rural | |
| 1938 | 8.701.816 | 2.692.117 | 6.009.699 | 30,94 | | | | |
| 1951 | 11.548.172 | 4.468.437 | 7.079.735 | 38,69 | 2,24 | 4,04 | 1,29 | 3,13 |
| 1964 | 17.484.508 | 9.093.094 | 8.391.414 | 52,01 | 3,18 | 5,51 | 1,29 | 4,27 |
| 1973 | 22.915.229 | 13.548.183 | 9.367.046 | 59,12 | 2,95 | 4,38 | 1,19 | 3,68 |
| 1985 | 30.062.198 | 19.628.428 | 10.433.770 | 65,29 | 2,31 | 3,16 | 0,91 | 3,48 |
| 1993 | 37.664.711 | 25.849.387 | 11.815.324 | 68,63 | 2,12 | 2,7 | 0,91 | 2,9 |

* Con base en censos nacionales de población. Fuente: Murad (2003).

Así, es una regularidad histórica que la violencia y el despojo de los medios de vida de los habitantes del sector rural, terminan engrosando las cifras de nuevos habitantes de zonas urbanas, que en su gran mayoría, además de desposeídos, son personas poco cualificadas y con escasas redes sociales

o familiares en las grandes ciudades. Este fenómeno es igualmente una constante histórica que persiste ante la dinámica del conflicto y el escaso acceso a las garantías en materia de derechos que debería brindar el contrato social a los habitantes de zonas rurales.

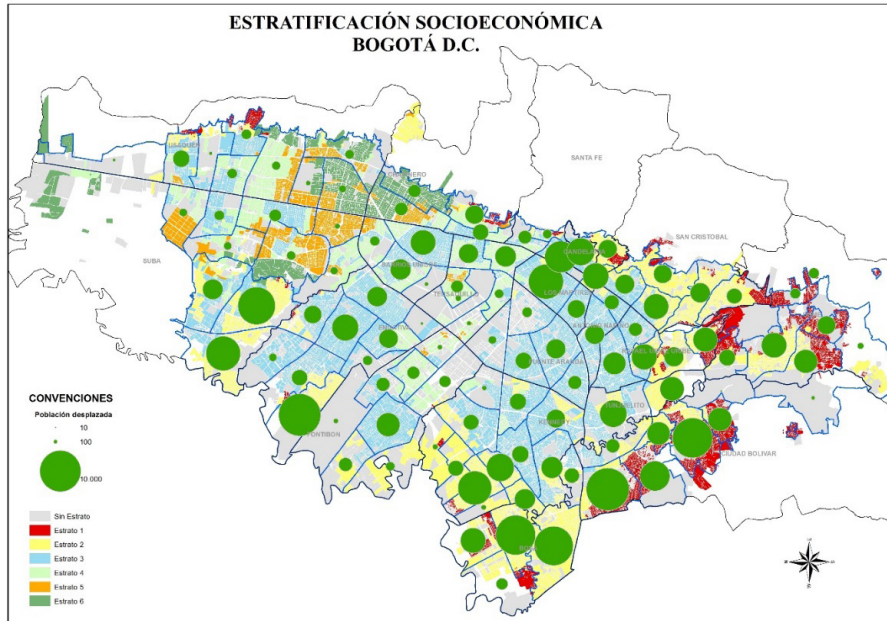
Reasentamiento, legitimación de desposesión y política pública

De las cifras globales de desplazamiento forzado ocurridas en tiempo reciente, o al menos para aquellas personas que además de atención especial por el desplazamiento, reclaman la restitución de sus bienes inmuebles rurales, que según la Ley 1448 de 2011 solo aplica para sucesos vinculados con el conflicto armado interno desde el primero de enero de 1991 hasta la vigencia de la Ley que es hasta 2021 (art. 75 de la ley 1448 de 2011), resulta que entre un 80 y 92% no son víctimas que pretendan efectivamente retornar. Así lo establecen los presupuestos del propio gobierno nacional en su documento Conpes 3712 de 2011 por medio del cual se adecuó el plan de financiación para la sostenibilidad de la Ley de Víctimas en la década de vida que bajo el concepto de justicia transicional se establece para esta norma. Esta población que no retornará, según lo revela el mismo documento, vendría a engrosar la Población Económicamente Activa (PEA) en 37,4% en zonas urbanas y el 7% en zonas rurales.

Es claro entonces que gran parte de las víctimas del conflicto en tiempo reciente, al igual que sus ancestros, terminarán asentados en las ciudades. Bogotá como se advirtió en líneas atrás, es un ejemplo de esta dinámica.

Una pregunta clave, para entender la dinámica histórica de la urbanización forzada es ¿y dónde se asientan las víctimas y desplazados por la violencia y/o el abandono estatal? De acuerdo con algunos datos suministrados por la Alcaldía Distrital de Bogotá, la gran mayoría de las víctimas de desplazamiento forzado y de otros hechos victimizantes, terminan asentados en condiciones poco dignas en barrios periféricos de la ciudad.

Gráfico I: Estratificación socioeconómica Bogotá D.C.



Fuente: Alcaldía de Bogotá 2015.

El anterior mapa describe la distribución espacial de la población desplazada en la ciudad de Bogotá, encontrándose un traslape de los principales lugares de asentamiento con barrios ubicados en los estratos: “sin estrato”, 1 y 2. De esta manera, se hace evidente la segregación espacial de estas poblaciones, que igualmente coinciden con barrios y localidades históricamente propios de los “sectores populares” de Bogotá.

Esta distribución es confirmada en datos suministrados por la Alta Consejería para los Derechos de las Víctimas, la Paz y la Reconciliación de la Alcaldía de Bogotá, según la cual 6 localidades concentran el 70% del total de personas objeto de caracterización, siendo en su orden: Ciudad Bolívar (17%), Bosa (14%), Kennedy (13%), Suba (10%), San Cristóbal y Usme (8% cada una). Estos reasentamientos ocurren en muchas ocasiones a través de medidas de hecho por parte de los mismos desplazados, quienes se to-

man espacios urbanos inhabitados, o simplemente pagando un canon de arrendamiento por espacios mínimos de habitación y pernocta para una familia extensa que por lo general es de entre 3 y 5 personas (DNP, 2007).

La generación de ingresos no es menos complicada, pues ante la escasa cualificación para distintos oficios y labores, y ante la inexistencia de ahorros familiares suficientes, la mayoría de estas poblaciones terminan engrosando las cifras de informalidad laboral que alcanza más del 60% en algunas de las mediciones.

No obstante, tal dinámica es funcional a un modo de acumulación particular, en el cual el despojo del campo para el desarrollo del sector minero-energético, la agricultura a gran escala y economías ilícitas como el narcotráfico; a la vez que la presión de los salarios a la baja en las ciudades, ahonda la desigualdad y la acumulación de capital. Tal es en cierta medida la adecuación de políticas de mediano plazo como la Ley 1450 de 2011 e incluso la misma ley 1448 de 2011, a lineamientos del Banco Mundial, en específico de aquellos definidos en los informes titulados “Colombia 2006-2010: una ventana de oportunidad” del año 2007 y “Nueva Geografía Económica” del año 2009.

Este último informe hace referencia a las necesidades de distribución espacial de las potencialidades económica, el ordenamiento de los territorios y las necesidades de adecuación de la oferta institucional a la dinámica espacial. En este informe, el desplazamiento es tomado casi que como un comportamiento natural, el cual debe ser atendido en las grandes ciudades. Para esto, el Banco Mundial acude a un conjunto de políticas que denomina 3D: Densidad, Distancia y División.

Establece el Banco Mundial que las migraciones aceleradas a las ciudades han generado una marginación espacial de las poblaciones más pobres, siendo a su vez las grandes ciudades los lugares hacia donde tiende a concentrarse la actividad económica en tiempo reciente.

“En lugares donde la urbanización está en estado muy avanzado, además de instituciones e infraestructura, es probable que se ne-

cesiten intervenciones focalizadas para resolver el problema de los barrios pobres. Pero estas intervenciones no funcionarán a no ser que las instituciones encargadas de la tierra y los servicios básicos sean razonablemente eficaces y exista una infraestructura adecuada de transporte. Un buen ejemplo es el de Bogotá, Colombia.” (Banco Mundial, 2008; p. 12).

En resumen, tres disposiciones principales contienen la política pública sugerida por el Banco Mundial para atender el desplazamiento rural con arraigo urbano:

1. Generar condiciones de mayor densidad poblacional, manteniendo por supuesto la segregación espacial. Es decir, hacer sostenible la migración de las zonas rurales a las urbanas, para lo cual se debe usar de la manera más eficiente el suelo urbanizable. Este es uno de los conflictos principales para garantizar acceso a la vivienda a distintas poblaciones de escasos recursos, y a su vez un fundamento para la especulación inmobiliaria, impulsada sin duda por el crecimiento poblacional de las ciudades. Ejemplo de esto, es que en solo 11 años el Índice del Precio del Suelo en Bogotá, ha experimentado una variación acumulada del 123% entre 2003 y 2013, luego de la crisis del sistema hipotecario que coincidió con la última gran crisis económica que ha sufrido Colombia a finales del siglo XX. Entre los años 1996 y 2001, la variación acumulada de este índice fue de -47%. Este es otro elemento para tener en consideración a la hora de examinar la desposesión en lo urbano.
2. Disminuir las distancias en las ciudades, integrando a los sectores populares, generando condiciones para la movilidad e integración de estas poblaciones marginadas y pobres con puntos de aglomeración económica en las ciudades. Al respecto, este informe de la economía mundial, ejemplifica para el caso de Bogotá:

“Bogotá tiene casi 7 millones de habitantes, pero la migración desde las zonas rurales de Colombia continúa. Un tercio de su crecimiento demográfico se debe a los migrantes rurales, que en su mayoría se instalan en

barrios pobres y superpoblados, a medida que aumenta la densidad de la ciudad. Desde el año 2000, un nuevo sistema de transporte público, el TransMilenio, ha paliado la congestión, y ahora transporta un millón de pasajeros al mes. Especialmente en los barrios pobres ha reducido la distancia a las oportunidades económicas. Pero muchas personas viven todavía en barrios de tugurios, y la criminalidad y la violencia se están agravando. Una iniciativa municipal ha tratado de solucionar estas divisiones sociales desde 2003, ayudando a casi un millón de personas a integrarse en la ciudad y a cambiar su lugar de residencia.” (Banco Mundial, 2008).

3. Adecuar la política pública en general a las directrices del comercio internacional, propendiendo por una mayor especialización, el desarrollo a nivel territorial y la integración regional mediante políticas comerciales ambiciosas. Es decir, profundizar en la misma dinámica que genera la desposesión masiva a los habitantes rurales y urbanos.

De todo lo anterior, puede hallarse un círculo vicioso, donde las condiciones materiales de reproducción de la acumulación permanecen intactas, y donde las políticas parecen adecuarse a los discursos, pero no solucionan en la práctica las injusticias, y mucho menos merman la espiral de desposesión. El modelo económico no está diseñado para generar empleo formal en masa, no tiene a la industria como principal motor de crecimiento, sino que el fundamento está en el extractivismo. De tal suerte que bajo la perdurabilidad del modelo, las masas de desposeídos rurales continuaran alimentando las clases populares, que a su vez seguirán recibiendo a desempleados, pues como lo relata la misma gente: “de algo se tiene que vivir”.

Por supuesto es deseable el retorno de muchas familias de la ciudad al campo, solo que sin Estado, sin tierra suficiente, sin bienes y servicios básicos, tal labor es imposible. De esta contradicción hablan por sí solas las cifras de retornos y reubicaciones que reporta la Unidad de Víctimas en sus informes de gestión en cumplimiento de la Ley 1448 de 2011. En tal medida, un fracaso de la Ley 1448 en sus componentes de restitución y retornos, no

será más que una legitimación adicional de desposesión y apropiación de la tierra, fenómeno de larga tradición en Colombia.

A pesar de este panorama que revela la injusticia y la barbarie a la que ha estado expuesta la mayor parte de la población colombiana, la lucha principal de los sectores populares es la continuidad en sus reclamos por el reconocimiento de la dignidad, necesidad, valía y legitimidad de sus prácticas económicas y organizaciones sociales. Solo su organización efectiva podrá detener la continuidad de la victimización, pues sea en el campo o en la ciudad, el despojo de lo poco continua en favor de quien detenta las mayores riquezas. Así, se hace necesario generar condiciones que permitan blindarles de una nueva fase de despojo material. En tal medida, es justo proteger los acumulados en materia económica, social y cultural que tienen las clases populares, propendiendo por su dignificación, reconocimiento e integración a los circuitos económicos, al espacio y a la representación política en los niveles locales, de esta manera se lograría cierta protección ante la desposesión y la marginación.

Bibliografía

- Archila, Mauricio (1992). *Cultura e identidad obrera*. Colombia, 1910-1945. Bogotá, Ed. Cinep.
- Banco Mundial (2008). Informe sobre el Desarrollo Mundial, 2009. Nueva Geografía Económica. Washington D.C., USA. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial. (2007). Colombia 2006-2010: Una ventana de oportunidad. Washington D.C., USA. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial.
- Contraloría General de la República–CGR (2013). Minería en Colombia. Fundamentos para superar el modelo extractivista, Bogotá, Imprenta Nacional.
- Departamento Administrativo Distrital de Planeación–Dadp (2004). El Desplazamiento en Bogotá, una realidad que clama atención. Bogotá, Arfo Editores e Impresores Ltda.
- Departamento Nacional de Planeación–DNP (2007). La población desplazada en Colombia: Examen de sus condiciones socioeconómicas y análisis de las políticas actuales. Bogotá, Departamento Nacional de Planeación.
- Fals Borda, Orlando (1975). *Historia de la Cuestión Agraria en Colombia*. Bogotá, Publicaciones de la Rosca.
- Gilbert Alan (1997). *La ciudad latinoamericana*. México D.F., México, Siglo XXI Editores.
- Giraldo César (2016). *Política social contemporánea. Un paradigma en crisis*. Documentos FCE-CID, N° 70, Universidad Nacional de Colombia.
- Harvey, David (2003). *El nuevo imperialismo*. Madrid, España, Editorial Akal S.A.
- Ibáñez, Ana M (2009). *El Desplazamiento Forzoso en Colombia: un camino sin retorno hacia la pobreza*. Bogotá, Ediciones Uniandes.
- Ibáñez, A. M., & Muñoz, J. C. (2010). Ibáñez, A. M., & Muñoz, J. C. (2010). La persistencia de la concentración de la tierra en Colombia: ¿Qué pasó entre 2000 y 2009? En: M. Bergsmo, & e. al., *Distributive Justice in Transitions* (pp. 279-308). Oslo: Torkel Opsahl Academic Epublisher and Peace Research Institute.
- Marx, Karl (1966). *El capital, tomo I*. México D.F., México, Fondo de Cultura Económica

- LeGrand, Catherine (1988). *Colonización y protesta campesina: 1850-1950*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.
- Machado, Absalón & J. Vivas (2009). *Ensayos para la historia de la política de tierras en Colombia*. De la colonia a la creación del Frente Nacional. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Investigaciones para el Desarrollo, CID, 350 p.
- Murad, Roció (2003). *Estudio sobre la distribución espacial de la población en Colombia*. Santiago de Chile, Chile, Serie Población y Desarrollo No. 48, Cepal.
- Rueda, Rafael (2000). El Desplazamiento Forzado y la Pacificación del País. En: “Enfoques y metodologías sobre el hábitat: memorias de una experiencia pedagógica”. *Ensayos Forum* N° 15.
- Suescún, Carlos (2013). La inercia de la estructura agraria en Colombia: determinantes recientes de la concentración de la tierra mediante un enfoque espacial. *Cuadernos de Economía*, Vol. 32, N° 61, pp. 653-682, Universidad Nacional de Colombia.
- Zarama, Ernesto (2009). *Generación de ingresos para la población desplazada en Colombia: perspectivas desde abajo*. Santiago de Chile, Chile, Serie Políticas Sociales No. 152, Cepal.

Índice de tablas e ilustraciones

- Ilustración 1: Estratificación Socioeconómica Bogotá D.C.
- Tabla 1. Colombia: Población Urbana, 1938–1993.

La sobrevalorada ilusión de las microfinanzas y las realidades de la financiación en la economía de los sectores populares

Diego Guevara* y Paola Zambrano**

Tradicionalmente gran parte de los sectores populares no han tenido acceso a las fuentes estándar de financiamiento en la banca tradicional, debido a su categorización como informales y la poca o nula información que tiene el sistema financiero tradicional sobre estos sectores. Ante estas dificultades los hogares y unidades productivas vinculados a la economía popular recurren a formas muy onerosas de financiamiento ya sea por canales formales o informales. El financiamiento informal puede tomar formas como el crédito familiar, la cadena (Rosca), el préstamo gota a gota o el paga-diario. Esta última opción de préstamo es una de las más utilizadas en los sectores populares por su facilidad y flexibilidad a la hora entregar el crédito, sin embargo, presenta una mayor rigurosidad en las formas de cobro y unas tasas de usura muy elevadas.

Ante este escenario el microcrédito se promueve como un instrumento eficaz para que las personas pobres superen su condición. Se afirma que con la ayuda del microcrédito se puede acceder a soluciones de mercado para generar ingresos, de tal forma que las personas de menores recursos puedan depender menos de la asistencia social. El argumento es que la falta de acceso a servicios financieros es una de las denominadas trampas de pobreza. No obstante el poder de las microfinanzas formales se ha sobrevalorado y los microcréditos como alternativa a los costosos créditos informales, tampoco han dejado de ser costosos e incluso han perdido su razón de ser original al caer en manos de rentistas financieros que vieron en los sectores populares una nueva fuente de rentabilidad financiera. Así entonces las microfinanzas no han traído las soluciones mágicas que sus fundadores prometieron hace más de tres décadas. La realidad muestra

* Profesor Universidad Nacional de Colombia, dieguevarac@unal.edu.co

** Investigadora pazambranog@unal.edu.co

resultados contrarios. La pobreza no se ha reducido en los países que han desarrollado masivos programas de microcrédito. Tal es el caso de Bangladesh, con la famosa experiencia del Grameen Bank, creado por Muhammad. Yunus, acción que le permitió obtener el premio nobel de la paz. Por un lado, el modelo de banca para los pobres fracasó y el sistema evolucionó a entidades con ánimo de lucro, muchas de las cuales son tan rentables que se convirtieron un negocio de inversionistas financieros. Se puede afirmar entonces que este tipo de instituciones han mutado en organizaciones con ánimo de lucro que cotizan en bolsa y dependen de la lógica del *shareholder value* o maximización del valor del accionista.

Por otro lado, cuando los recursos se destinan a financiar las actividades de subsistencia de la economía popular no se logra superar la dimensión del microcrédito de consumo y lo que se termina creando es una trampa de la deuda que termina oprimiendo a dicha economía. En parte porque el acceso al microcrédito significa formalización, y justamente la viabilidad de la economía popular es que está por fuera de los circuitos formales de la tributación y las finanzas. Por otra parte, porque los programas de microfinanzas promueven ampliar la oferta de productos en mercados donde los compradores son los mismos con escasa capacidad adquisitiva de manera que los negocios que se amplían fracasan porque no tienen mercado.

Una breve mirada a los esquemas de financiación en los sectores populares, entre la necesidad, el agiotista y las instituciones microfinancieras

Al igual que en cualquier otra actividad productiva o comercial dentro de una economía monetaria para que los sectores populares puedan iniciar sus correspondientes actividades económicas deben recurrir a distintos tipos de financiación. Dicha financiación puede ser dada en un esquema de crédito formal, informal o mixto. En los esquemas informales se pueden encontrar una diversidad de esquemas que se incluyen en esta sección, que pasan desde la solidaridad familiar o esquemas de apoyo colectivo informales hasta los famosos prestamos usureros o gota a gota donde las personas se ven obligadas a cancelar tasas de usura que superan con creces las del mercado

formal. En este tipo de esquemas los endeudados se ven asediados por sus acreedores de formas violentas que pueden acarrear incluso la muerte. No obstante vale la pena recordar, que mas allá de si la financiación es formal o informal siempre se centra en el control del acreedor, que puede ser una institución microfinanciera, una ONG u otras formas informales violentas como paramilitares o mercenarios armados de la cobranza.

Por otro lado en los esquemas formales de financiación de los sectores populares las instituciones microfinancieras (IMF en lo sucesivo) han tomado protagonismo y se lleva al sector de la economía popular a la búsqueda de microcréditos embelesados por el discurso del emprendimiento, pero hoy por hoy también para la subsistencia. Esta categoría se denomina microfinanza formal y busca la formalización de estos sectores para luego obtener de ellos la tributación y la fiscalidad.

Así entonces en esta sección se presentan de forma breve los diferentes mecanismos de la financiación informal de los sectores populares y se abre la puerta para cuestionar el sobrevalorado esquema formal de crédito para sectores populares, denominados microcrédito.

Los esquemas informales de financiación entre la solidaridad y el crédito “gota a gota”

Los esquemas informales de financiación son diversos y ampliamente conocidos incluso por fuera de los sectores de la economía popular. El primero que se presentará en esta sección son los denominados fondos colectivos, que en cada región de Latinoamérica reciben nombres diferentes como juntas, roscas, cadenas, o natilleras, como se le denominan en el caso colombiano. Estos esquemas funcionan básicamente mediante la constitución de un grupo de aportantes (vecinos, compañeros de zonas de ventas ambulantes, comerciantes informales de un mismo tipo de producto) quienes periódicamente realizan un deposito o cuota a una bolsa común. El total del recaudo en cada periodo es entregado a cada uno de los miembros del grupo periodo a periodo. El orden en el que se entrega el recaudo total de cada periodo se asigna al iniciar la cadena mediante un mecanismo aleatorio

como lo es una rifa o sorteo. Así entonces será **el azar el que determine a qué miembros del fondo colectivo** les funcionará la cadena como un crédito con cero intereses y a qué miembros como un ahorro. Esta estructura de financiación o ahorro según el periodo en que se reciba la totalidad del recaudo es usada también en las familias o en ambientes laborales formales. Sin embargo, para muchas personas en la economía de los sectores populares se convierte en una alternativa de fondeo. Esta forma si bien no es costosa para los primeros beneficiarios del recaudo si se convierte en una forma de ahorro sin compensación en interés para otros de los miembros y a la vez tiene características de solidaridad.

Un segundo esquema de financiación informal en las economías de los sectores populares son los préstamos familiares para formas de emprendimiento popular o simplemente para comprar bienes que son revendidos en los diferentes escenarios de la economía popular (plazas, andenes, buses y ferias populares, entre otros). Los costos de este tipo de financiación varían según cada familia, y a pesar de que en muchas ocasiones pueden ser formas baratas de crédito también se genera una deuda emocional con la familia o el amigo prestamista pues en caso de incumplimiento las relaciones familiares y emocionales del entorno pueden terminar trastornadas. Los préstamos de amigos vecinos o familiares son de los más usados por los hogares, según una encuesta de la firma Econometría en 2007 el crédito informal de familiares o amigos triplica la proporción de crédito en casas de empeño o prestamistas informales.¹

Otra de las formas antiguas y conocidas para financiar el día a día en las dinámicas de las economías populares son las casas de empeño o prendaderas. Estos establecimientos ofrecen dinero rápido, puesto que un objeto de valor como joyas o electrodomésticos son dejados como respaldo de un préstamo que se entrega inmediatamente. Una vez el deudor tiene la posibilidad reembolsar el crédito con un costoso interés regresa a la casa de

1 Encuesta de Mercado de crédito informal en Colombia. Estudio realizado por Econometría S.A. para el Programa Midas–Usaid. Esta encuesta fue realizada durante el segundo trimestre del 2007 y tiene representatividad nacional para el total de hogares del país que residen en estratos 1, 2 y 3 (aproximadamente 7 millones), y microempresas representativas de cerca de 1,600,000 microempresas ubicadas en estratos 1, 2 y 3.

empeño y recupera el objeto de valor dejado como prenda. Dada la urgencia con la que se necesita el dinero, la persona usualmente desconoce las tasas de interés que deberá pagar en las casas de empeño y a la hora de tomar la decisión en este tipo de endeudamiento el factor interés pierde peso en la elección. Muchas casas de empeño suelen realizar créditos a tasas mensuales superiores al 10% mensual, tasa que claramente sobrepasan el 100% anual y violan los límites de usura. No es coincidencia que las casas de empeño se ubiquen en sectores aledaños a zonas con alto movimiento de ventas ambulantes y actividades vinculadas a las economías de los sectores populares. En el caso de Bogotá por ejemplo un alto número de estas prenderías se ubican tanto en el centro de la ciudad sobre la carrera décima como en Chapinero sobre la avenida Caracas. Estos dos sectores son conlaves de las ventas ambulantes y otras actividades de la economía de los sectores populares. Se ha detectado que esta forma de financiamiento suele ser más ocasional y de urgencia sin embargo se encuentra en la categoría de formas muy costosas de financiación de los sectores populares.

Por último, en esta sección se mencionarán los famosos créditos informales del tipo “gota a gota” o paga diario como son reconocidos en otras zonas de América Latina. Este tipo de crédito es ofrecido por un prestamista individual quien ofrece sus servicios crediticios a pequeños negocios de barrios populares y hogares del mismo sector de una manera inmediata. Al igual que en las casas de empeño el costo del acceso a un crédito inmediato es sumamente alto. Por ejemplo, en muchos barrios populares pueden existir intereses del 1% diario que engañosamente puede ser una cantidad mínima, sin embargo en términos de una tasa anual es una cifra que supera el 360% de interés efectivo anual, tasa que multiplica por 10 las tasas de usura que en promedio están alrededor de un 36% efectivo anual. El “gotero”, como son conocidos en algunas zonas las personas dedicadas a esta modalidad de préstamo informal, recurren en muchas ocasiones a la amenaza y la violencia como método de cobro. Cuando el deudor se retrasa en un día, aparece una primera advertencia, al siguiente retraso surge una herramienta de usura sobre la usura en forma de multa, y finalmente ante un retraso prolongado o sospecha de no pago los prestamistas directamente o a través de sus cobradores e intermediarios amenazan la vida o la integridad del deudor y

su familia. Para el caso colombiano según la Policía Nacional los préstamos gota a gota son los responsables de muchos asesinatos en regiones urbanas.² En un país con historia de conflicto como Colombia el crédito gota a gota está en muchas regiones bajo el control de actores armados, por otra parte en muchas zonas urbanas los que manejan el negocio de este tipo de créditos informales están vinculados con actores mafiosos y criminales.

**Los microcréditos de Yunus y la banca de los pobres,
¿verdaderas alternativas a los demonios de la financiación informal?**

Teniendo en cuenta las diferentes manifestaciones de crédito informal descritas anteriormente y el desalentador panorama que algunas de éstas sugieren, hace cerca de cuatro **décadas** el economista Muhammad Yunus empezó a estructurar alternativas de crédito formal para los sectores más desfavorecidos en Bangladesh, su país de origen. De esta manera creó el microcrédito, bajo la idea de que pequeños préstamos a los más pobres podían generar cambios significativos en sus condiciones de vida. Vale la pena aclarar que desde su origen la palabra microcrédito está asociada a IMF debidamente constituidas y reguladas por las autoridades competentes de cada país. De esta forma siempre que se haga referencia al Microcrédito se debe pensar en esquemas formales de financiación.

Para el año de 1976 Yunus funda el Banco Grameen o más conocido como banco de los pobres. Este banco presentó en aquel momento como principal atractivo, un mecanismo de préstamos grupales. Este mecanismo consiste en la conformación de un grupo mujeres que estén interesadas en tomar un microcrédito. Este grupo usualmente tiene unas condiciones de ubicación geográfica comunes o formas de trabajo similares. Así entonces una vez se conforma el denominado “grupo solidario” se asigna un crédito grupal. Las asignaciones grupales de préstamos se han justificado como una forma de cohesión social que puede ayudar a reducir los riesgos de no pago, ya sea por la solidaridad entre los miembros del grupo o la presión y supervisión ejercida por los miembros de este. Para muchos economistas de la corriente

2 Declaraciones a Caracol Radio del comandante de la policía Metropolitana de Bogotá, General Luis Eduardo Martínez. Agosto 10 de 2013.

dominante la idea original de Yunus es altamente valiosa pues ésta no solo pensó en “conceder créditos a los pobres a tipos de interés más razonables sino que ha averiguado como hacerlo” (Banerjee & Duflo, 2011, p. 211). Yunus también ha atribuido beneficios adicionales a sus microcréditos argumentando que hacer de las personas de menores ingresos sujetos de crédito significa confianza y a la vez esto genera una estrategia de inclusión social (Garcés, 2006, p. 4).

El microcrédito se ha ido extendiendo por todo el planeta, y es que el auge de estos mecanismos crediticios ha tenido un fuerte eco en las políticas sociales pues se argumenta frecuentemente que una de las denominadas trampas de pobreza es la falta de acceso de servicios financieros a la población más vulnerable. De esta manera los defensores de la microfinanza la presentan como una contundente herramienta en la lucha contra la pobreza. Adicionalmente se ha argumentado que el acceso a servicios microfinancieros por parte de la población mas pobre y en especial mujeres puede ser una vía para mejorar el alcance de los objetivos del milenio, y se hace énfasis en la población femenina pues esta tiene un lazo mas estrecho con los temas de cuidado, salud infantil y la educación primaria de sus hijos.

Para los hacedores de política pública de corte neoliberal el microcrédito es promovido como una opción para que las personas de menores recursos dependan menos de la asistencia social y encuentren con la ayuda del microcrédito soluciones de mercado para superar su difícil condición socioeconómica. Es muy común entre los defensores de estas iniciativas asociar el microcrédito a una herramienta de trabajo y utilizar los adagios populares de “es mejor dar una caña y enseñar a pescar y no dar el pescado”. En otras palabras se deben otorgar créditos para que las personas se “empoderen” y puedan pescar en el mercado bajo su cuenta y riesgo creando microempresas. La idea entonces que ha tomado mucha fuerza es que el acceso a servicios financieros permite a los pobres construir su propio camino para salir de la pobreza (Cgap, 2007, p. 1). Esta es la idea fomentada por diversas organizaciones y también es defendida por prestigiados académicos como por ejemplo Armendariz de Aghion y Morduch (2004) y Polanco (2011).

El optimismo en este mecanismo ha sido tal que incluso el mismo Yunus afirmaba hace 20 años que en el futuro la pobreza sería un asunto de museos, con el microcrédito como herramienta clave en la solución. Hoy Yunus en recientes visitas a Latinoamérica sigue planteando esta afirmación a pesar de que en países como Bangladesh, cuna del microcrédito, aun se dan tasas de pobreza del 26%³ y su esquema microfinanciero ha sido ampliamente cuestionado por los mecanismos de cobro bajo presión y el manejo de altas tasas de interés que si bien es cierto son menores a los de los agiotistas informales están aún para muchos Bangladeshis en niveles de usura.

Hoy por hoy los microcréditos ya no solo funcionan como pequeñas inyecciones de capital a grupos solidarios constituidos sino que se han transformado en créditos individuales muy lucrativos por sus características de pequeños montos y población riesgosa a la que van dirigidos. Mas allá de los microcréditos estos han sido el punto de partida para la expansión de toda una industria microfinanciera que ya no solo esta en los créditos sino también en otros espacios como los microseguros.

Probablemente se pueden encontrar muchos testimonios y experiencias exitosas de personas que han tomado préstamos en la modalidad de microcrédito y a través de ellos han logrado mejorar sus negocios, aumentar sus ingresos y mejorar la calidad de vida. No obstante los microcréditos siguen mostrando problemas tanto de correcta asignación como de usura.

Para el caso Colombiano coexisten tanto los esquemas formales como informales de financiación a la economía popular. Para ilustrar la importancia de analizar las realidades de la financiación en los sectores populares, se puede resaltar entre los trabajos realizados para Colombia, un estudio para encontrar los determinantes de acceso al financiamiento formal e informal de las microempresas formales e informales de Ibagué (Blandón, 2014). Entre sus principales resultados muestra que los microempresarios que han accedido a financiación informal son cerca del 61,05% del total de encuestados, y de estos usuarios, el 40,08% son microempresarios formales, y el 59,91% informales.

3 Bangladesh Development Series. World Bank (2010).

En cuanto a la relación del crédito formal, este trabajo encontró que el reporte a centrales de riesgo sí fue significativo y aumenta en un 19.23% la probabilidad de obtener un préstamo crediticio. Sin embargo, variables como número de empleados actuales, años de educación del propietario y género influyen negativamente en promedio 3% en la probabilidad de acceso al crédito. El trabajo de Blandón (2014) también encontró una relación de complementariedad entre el mercado formal e informal de crédito, lo que puede indicar que los sectores de economía popular acuden a ambos tipos de financiación y es pertinente tener presentes los dos esquemas.

Algunos puntos problemáticos en los microcréditos

¿Llegan los microcréditos a quienes deben llegar?

Un primer problema del microcrédito se centra en su asignación puesto que este tipo de financiación no siempre llega a las poblaciones más pobres, y estos no se pueden interpretar como un sustituto de las políticas sociales enfocadas a la lucha contra la pobreza. En algunos análisis para Brasil y Chile (Rodríguez-Garcés, 2006, p. 10) se ha mostrado que los programas de microcrédito no están siendo dirigidos a la capa más baja de la población sino a un sector de clase media y media baja que se ilusiona con la idea de ascender en la escala socioeconómica mediante empréstitos microfinanciados. Por otra parte Hulme y Mosley (1996) (Citado por Rodríguez Garcés, p. 9) demuestran que en un mismo programa de microfinanzas, los menos pobres se benefician más que los más pobres. Este punto genera la inquietud sobre el verdadero alcance de los programas y sus beneficiarios. No es un secreto que una buena proporción de los usuarios de estas formas de financiación son los microempresarios, pero adjudicar en esta categoría a todos los actores de la economía popular es un error ¿Acaso se puede denominar microempresario a un vendedor de dulces en una esquina de una ciudad Latinoamericana?. Así entonces la categoría de microempresarios que acceden a estas formas de financiación está muy por encima de las líneas de pobreza y muchos de ellos reconocen un impacto positivo del microcrédito en sus negocios sobretudo en el acceso a capital de trabajo y materias primas. Un claro ejemplo de

esta situación es presentado por Romani (2002) en su trabajo “Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: Un estudio de caso en la II Región de Chile”. En este trabajo se muestra que en una encuesta realizada a los microempresarios chilenos de la segunda región, un 74% del monto del préstamo era destinado a financiar capital de trabajo, un 13 % capital fijo y el 12% restante a otras funciones. Sin embargo este tipo de financiamiento solo fue una ayuda para la subsistencia de los negocios pues el nivel de nuevos empleados contratados no cambio y tampoco el nivel de ingresos de los encuestados tuvo un cambio significativo.

El estudio mencionado concluye que “para la mayoría de los microempresarios el impacto del microcrédito en el nivel de sus ventas, no fue del todo positivo, solamente un porcentaje menor al 30% declaró haber incrementado el volumen de sus ventas, para el resto o se mantuvo constante o llegó a disminuir en algunos casos” (Romani, 2002, p13). En resumidas cuentas los microcréditos pueden ser interpretados como unas herramientas de subsistencia, no obstante como esquema formal de financiación tampoco puede garantizar el crecimiento o permanencia de las microempresas populares. Adicionalmente son herramientas más usadas por cierto tipo de población emprendedora en capas medias y medias baja, que los utiliza dentro de toda una gama de formas de financiación junto con las informales para vivir el día a día como se mostró antes. Entonces claramente estas poblaciones no son las más pobres como se mencionó anteriormente y tampoco cambia radicalmente la situación de los usuarios del microcrédito. Para Bateman (2010), no existe ninguna evidencia en la India, Bosnia o Sudáfrica de que los más desfavorecidos estuvieran percibiendo algún tipo de cambio sustancial en su calidad de vida, mientras que la rentabilidad y tamaño de muchas IMF aumento enormemente. Hoy en día, de hecho, está ampliamente aceptado, hasta por sus promotores de largo plazo que realmente no hay *ninguna* evidencia que apoye las felices declaraciones de reducción de la pobreza hechas durante los últimos treinta años. (Bateman, 2010, p. 10).

La falacia de composición en el esquema de Yunus

Cuando se habla de falacia de composición se hace referencia a la idea de que cuando una parte de un conjunto tiene o cumple una propiedad, la totalidad del conjunto debería tenerla. Si esto no es así se afirma que hay una falacia de composición. Yunus entonces pensó que la réplica de algunos casos específicos exitosos de microcrédito podría replicarse entre todos los pobres de un país convirtiéndolos en microemprendedores. Yunus erróneamente concluyó que ‘un programa de crédito de tipo Grameen abre las puertas para el auto-empleo sin límite, y lo puede hacer de forma efectiva en una bolsa de pobreza entre la riqueza, o en una situación de pobreza masiva’ (Yunus 1989, p. 156) citado por Bateman (2013). Adicionalmente hay que tener en cuenta que muchos de los productos que se microfinancian en los sectores populares son productos básicos, con demandas a veces estacionales y sin capacidad de crecimiento. De esta forma si se masifican los microcréditos aumentarían potencialmente el número de vendedores y emprendedores populares con una distribución de las demandas existentes entre los nuevos oferentes teniéndose un aumento de competencia entre productores y una caída en el margen de ingresos y ganancias para ellos así las políticas orientadas a la creación de microempresas enfocadas en productos básicos son fallidas por definición. Afirma Bateman (2013):

“Los programas de microfinanzas entonces promueven un incremento programado en la oferta de productos y servicios sencillos, pero esos programas no están automáticamente acoplados con un incremento en la demanda local. El resultado final es que, inevitablemente, una alta tasa de nuevos entrantes lleva a una competencia intensa que, a su vez, conduce a una combinación de desplazamiento de mercado y de salida del mercado de las empresas. Estos factores combinan para cancelar casi todos los presuntos empleos adicionales y el impacto de ingresos asociado con la inyección inicial de las microfinanzas” (Bateman, 2013, pp. 16-17).

Esto es consistente con lo mostrado en el inciso anterior donde básicamente en el caso de la región 2 de Chile los microcréditos simplemente fueron herramientas de sobrevivencia.

Los debates sobre la usura en los microcréditos y sus formas non sanctas de cobro

El principal argumento para el origen de los microcréditos fue las altas tasas existentes en los créditos informales, las cuales en muchos casos superaban el 50% efectivo mensual, valor que en términos anuales supera con creces el 500%. Ante estas escandalosas tasas del mercado subterráneo del crédito, los microfinancieros agrupados en la idea de Yunus otorgan créditos a unas tasas significativamente inferiores. Armendariz y Morduch (2005) afirman en su producción académica que el precio del microcrédito se ubica por debajo del que exigen los agiotistas en el mercado informal. Pero en términos reales, no es fácil saber las diferencias entre las tasas aplicadas por los organismos microfinancieros y la de los agiotistas. No obstante como afirma Polanco (2011) “sí se sabe que los diferenciales que cobran las IMF en México se ubican muy por encima de las tasas que cobran los mercados orientados a otro tipo de clientes” (Polanco, 2011, p. 19).

Otra realidad de las IMF es el lobby de estos organismos en los parlamentos de los países pues estos actores ejercen una fuerte presión para eliminar los topes a las tasas de interés, en otras palabras eliminar el control de precios y dejar al juego del mercado perfecto en el sistema microfinanciero hacer su “virtuosa” asignación. La promoción de estas medidas se basa en la idea de que para llegar a todo tipo de población en diferentes niveles de riesgo es obligatorio liberar la tasa de usura y de esta forma la competencia entre instituciones terminará reduciendo los costos críticos. Sin embargo también es evidente que es una medida en pro del ánimo de lucro en las IMF que se han distorsionado como se argumentará en detalle adelante, y es que la existencia de altas tasas de usura en el mercado formal ha generado los mismos vicios del mercado informal asociados a formas violentas y de explotación para el pago de los intereses. El documental danés de Tom Heinemann, “Caught in Micro Debt” ha sido una pieza controversial que precisamente ha mostrado como a muchas familias pobres se les ha obligado a poner en venta muchas de sus posesiones para devolver los créditos a las organizaciones de microfinanzas. Adicionalmente las personas morosas en créditos grupales pueden ser víctimas de exclusión

social y matoneo de su entorno, con efectos emocionales adversos sobre sus familias.

¿Qué tipo de empresas están apoyando los microcréditos?

Las microempresas y dinámicas de los sectores populares suelen caracterizarse por su poca productividad, y autores como Bateman (2013) se han cuestionado sobre la orientación de recursos significativos a empresas equivocadas y de baja productividad. Para este autor croata “las microfinanzas no solo no funcionan como dicen sus promotores, sino que realmente constituyen una intervención ‘anti-desarrollo’ que profundiza la pobreza, la privación, inequidad y rezago. A través de un número de mecanismos de transmisión, el modelo de microfinanzas está causalmente asociado con la progresiva desindustrialización, infantilización e informalización del sector local de empresas y de la economía local” (Bateman, 2013, p. 4). Adicionalmente Bateman asegura que estos esquemas de microfinanciamiento destruyen la capacidad de aumentar la productividad y consecuentemente la oportunidad de tener un desarrollo sostenible que garantice la reducción de la pobreza y el crecimiento en el largo plazo.

Son evidentes entonces los problemas estructurales que pueden afrontar las iniciativas populares de unidades de producción y comercialización de servicios y productos; sin embargo muchas de estas iniciativas en los sectores populares son alternativas de sobrevivencia en el día a día y sus dinámicas difieren completamente de una firma capitalista estándar. Aún así en los países de Latinoamérica que han intentado procesos de reindustrialización reciente como en Argentina, los actores de la economía popular siguen vigentes y por razones diferentes a las netamente económicas como la flexibilidad y la “independencia” no es fácil insertarlos en dinámicas de producción y empleo formales. Pensar en las iniciativas de las pequeñas familias y empresas populares como un contrapeso a dinámicas de industrialización generadoras de empleo formal puede ser un error. Es cierto que las condiciones de mercado que inducen las microfinanzas son extremas en muchos casos y además en pocas ocasiones iniciativas de emprendimiento informales logran transformarse en una pequeña o mediana empresa con

mayor productividad, afirma Bateman (2013) “es raramente posible en la práctica” (un ejemplo típico de Colombia puede verse en Bateman, Duran Ortiz y Sinković , 2011).

Se coincide entonces con Bateman que las iniciativas que promueve el microcrédito no son las mejores y este mecanismo de financiación muchas veces distorsionada se olvida de un proyecto macroeconómico de mayor alcance y como se ha dicho antes simplemente es un medio de sobrevivencia para unos y de un lucro significativo para otros. No obstante mientras los modelos de país no se refunden estructuralmente hacia mejores industrias tienen que existir alternativas de financiamiento justas para los sectores populares que disten de los microcréditos con ánimo de lucro y de los prestamos informales agiotistas; evidentemente ninguno de estos mecanismos ha sido el mejor camino y hay que pensar alternativas desde lo popular para lo popular.

La distorsión de los microcréditos, un paso adicional en la dirección equivocada

A pesar de los diversos problemas enunciados en los microcréditos tradicionales, en la última década se ha disparado la aparición de entidades microfinancieras que no funcionan de la manera original sugerida por Yunus en préstamos grupales otorgados por entidades subsidiadas. De esta manera a los problemas ya existentes en la versión “Yunus” de la microfinanza como la usura, empresas microfinanciadas con baja posibilidad de crecimiento y métodos de cobranza intimidantes se le debe sumar como nuevo actor: los rentistas financieros, quienes han visto en las capas más bajas de la población un gran núcleo para generar ganancias que se conectan con los círculos financieros mundiales.

Un problema decisivo que ha trastornado el microcrédito original y ha influido en su complicada mutación hacia entidades con ánimo de lucro es la dependencia en términos de subsidios de entidades externas. Y es que instituciones promotoras y auspiciadoras del microcrédito como el Banco Mundial y el BID junto con algunos expertos financieros han sugerido en sus estudios y consultorías que los subsidios de ONG e instituciones mul-

tilaterales a las IMF (Instituciones Microfinancieras) las hacen frágiles (Jackelen y Rhyne, 2003) y además generan un sesgo y dependencia pues su continuidad depende de la capacidad y generosidad de los auspiciadores siendo el estado uno de ellos (Adams, 1987). Ante este cuestionamiento, los consejeros más cercanos a las posiciones de libre mercado, han impulsado fuertemente propuestas hacia IMF que generen rentas que puedan ser tanto reinvertidas como distribuidas entre capital de socios privados que se vean atraídos por las expectativas de ganancia anunciadas (Cgap, 2007). Bajo esta premisa las IMF cuyo fin es el ánimo de lucro se han disparado y han tenido un mayor alcance global (Polanco, 2011, p. 16). Este tipo de solución es perfecta para los más devotos del mercado absoluto pues por una parte tienen IMF con una lógica estándar de empresa privada generadora de beneficios a los capitalistas y por otra transforman a los pobres de sujetos pasivos con ayudas estatales a sujetos empoderados mediante mecanismos privados de financiamiento que aspiran a ser empresarios exitosos que se desarrollan en el mercado. Afirma Bateman(2013) que por sugerencia de Usaid y el Banco Mundial:

“El modelo original de microfinanzas subsidiadas del Grameen Bank fue paulatinamente eliminado y reemplazado por el nuevo modelo comercializado. Justo como se esperaba, la oferta de microfinanzas se incrementó masivamente en los años posteriores a la revolución de la comercialización, al punto que muchos países en desarrollo ahora están oficialmente definidos como ‘saturados’ –es decir, que cada persona pobre puede acceder de forma muy fácil el microcrédito que desea” (Bateman,2013, pp. 7-8).

La idea de que cada persona acceda de manera fácil al microcrédito funciona de la mano con la idea del modelo “base de la pirámide” donde puntualmente lo que se tiene es que una persona de bajo recursos si se mira de manera individual no representa una gran capacidad de consumo y capacidad crediticia, pero como hay una mayoría significativa de personas de bajos recursos el negocio del microcrédito se hace muy atractivo al verlo de manera agregada. De esta forma las multinacionales financieras han innovado sus portafolios de servicios microfinancieros ofreciendo una diversa gama

de microcréditos para consumo, libre inversión junto con microseguros y compras a plazos microfinanciadas por canales poco convencionales como los recibos de servicios públicos. Este universo microfinanciero se ha hecho entonces atractivo para los inversionistas de capital del mercado de valores. Por ejemplo en el año 2007 la IMF mexicana Compartamos decidió hacer su emisión pública de títulos con un exitoso balance. Al respecto Banerjee&Duflo (2011) afirman que “la oferta pública recaudó 467 millones de dólares para Compartamos, aunque también hizo que llamara la atención sus tipos de interés del 100% en adelante. (Yunus expreso públicamente su descontento, llamando a los responsables de compartamos los nuevos usureros, pero otras IMF ya están siguiendo sus pasos: en Julio de 2012 la salida a la bolsa de SKS Microfinance, la mayor institución de microfinanzas de la India, recaudó 354 millones de dólares)” (p. 212).

Esta situación ilustra de manera contundente como los papeles financieros de IMF distorsionadas son uno de los títulos valores más apetecidos por los diferentes inversionistas y especuladores a nivel mundial. Y es que como afirma el reconocido nobel de economía Joseph Stiglitz cuando “los bancos con ánimo de lucro descubrieron que había dinero en la base de la pirámide [...] eran conscientes [...] de que la gente de la clase mas baja tenía poco dinero, pero era tan numerosa que valía la pena quitarle a cada uno una pequeña cantidad [...] y los bancos de todo el mundo acogieron las microfinanzas” (Stiglitz, 2012. p. 257).

Recordando uno de los conceptos de financiarización asociado a un mayor rol de los actores y motivos financieros en una economía entonces se puede hablar de una financiarización de la microfinanzas. Y es que pasar de unas IMF subsidiadas con créditos en esquema grupal a unas IMF con ánimo de lucro y microcréditos individuales diversificados junto con otros productos, hacen que exista una distorsión de un esquema de microcréditos “a la Yunus” en favor de los rentistas financieros. El privilegio del valor del accionista en las nuevas IMF hace que de una u otra forma los gerentes de estas entidades presionen a sus empleados para recuperar las carteras vencidas y siempre cumplirle a los accionistas. Hay casos documentados en los que se ha evidenciado presiones muy agresivas sobre los deudores. En Octubre del año

2010 el gobierno de Andra Pradesh un pequeño estado de la India acusó a “SKS microfinance del suicidio de 57 agricultores que supuestamente habían recibido presiones insoportables por las prácticas coercitivas que utilizaban los cobradores para recuperar su dinero” (Banerjee&Duflo, 2011, p. 215).

Esta dramática historia no es más sino el reflejo de la presión rentista de los actores de los mercados de capitales puesto que sus utilidades dependerán del pago cumplido de las deudas de hogares de los sectores populares.

Otro de los vicios que se han acentuado con las IMF financierizadas es que estas “ante la necesidad de obtener una rentabilidad, tienden a elevar el valor del préstamo promedio. Ante ello orientan sus servicios a segmentos de la población con mayores ingresos, lo cual tiende a relacionarse con un cambio en el nicho de mercado. (Cotler & Rodríguez Oreggia, 2008, p. 150). Sin embargo otros afirman que la estrategia seguida por las IMF motivadas por el lucro no solo es la de competir por precio (eficiencia) —lo que redundaría en el esperado beneficio para sus clientes— sino la de orientarse hacia la diferenciación de producto con el fin de obtener poder de mercado e imponer tasas más altas. (Polanco, 2011, p. 13).

Estudios empíricos serios han mostrado las diferencias de costos entre IMF con ánimo de lucro y aquellas sin ánimo de lucro afirma Polanco (2011) que:

Como complemento, en un trabajo pionero Mersland (2009) identifica y analiza los costos derivados de cada tipo de tenencia en las IMF: la propiedad de tenedores de acciones, buscadores de ganancia, y aquella en que los propietarios no la buscan como son las ONG y las cooperativas. Su análisis y revisión empírica indican que la estructura de costos de tales instituciones tiende a ser diferente; que los costos relacionados con los contratos de mercado se inclinan a favorecer a las IMF altruistas (por ejemplo, los costos de búsqueda de información). En cambio, los costos relacionados con la propiedad y la toma de decisiones tienden a favorecer a las sociedades buscadoras de ganancia (por ejemplo, los costos de agencia). Dado que ambos tipos de instituciones tienen ventaja en algún costo, Mersland (2009) considera que

es recomendable impulsar ambas. (Polanco, 2011, p. 21) [... además que las IMF conforme crecen] “se transforman, de ser organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro a ser organizaciones mercantiles orientadas a la búsqueda de ganancias, tienden a tener mayores costos y a aplicar tasas de interés más altas, sin un incremento significativo de los montos promedio prestados. Por consiguiente, existen razones para considerar la posibilidad de que la expansión concentrada del mercado de las microfinanzas —que el motivo lucro ha inducido y que podría obedecer a la conformación de nichos de mercado, como se ha señalado en la literatura— no tiende a ofrecer condiciones de crédito más favorables para la creación y promoción de los micronegocios y, por tanto, para el abatimiento de la pobreza” (Polanco, 2011, pp. 33-34).

Bajo este panorama, en la última década se asiste a una nueva visión de los microcréditos y las microfinanzas “financiarizadas”, es decir, las microfinanzas al servicio de los inversionistas financieros y alejadas de su propósito solidario original. En otras palabras, el microcrédito se ha convertido en un instrumento adicional de las elites financieras para extraer rentas de los sectores populares.

Conclusión

Se ha mostrado que ni los esquemas informales ni los formales de financiación vía microcrédito han sido buenas soluciones de financiamiento para los sectores populares. Desde las formas solidarias de financiación se tiene que son esquemas poco robustos, basados profundamente en la confianza y que no son sostenibles para emprendimientos que quieran expandirse. Por otra parte las microfinanzas informales tipo crédito paga diario o gota a gota son una de las formas mas onerosas y violentas que afronta un sector popular para poder financiarse. Adicionalmente las microfinanzas formales representadas en el microcrédito tampoco han sido una gran solución y las distorsiones de la microfinanza formal han sido más negativas que positivas y han perdido su intencionalidad original. Las opciones entonces más viables pueden estar en soluciones locales y autogestionadas a la financiación. Afirma Duran (2013) que han resultado muy exitosos los fondos de

financiación comunitarios para generar redes productivas, identificar los negocios con mayor capacidad de crecimiento y generar confianza y redes de cooperación. De la misma forma Duran(2013) propone que “ en muchos casos, a través de Cooperativas de Crédito ó Uniones de Crédito (CreditUnions) en las redes de campesinos (caso de Taiwán y Corea del Sur), Cooperativas Financieras enfocadas en financiamiento a la producción (caso de Emilia Romagna para impulsar distritos industriales), Bancas Comunes, Cajas Laborales (como en la región vasca con la Caja Laboral Popular de propiedad de los trabajadores) y Cooperativas Locales, barriales y veredales para impulsar la producción (caso de las Cooperativas de Crédito Rurales CCR y Cooperativas de Crédito Urbanas CCU en China)”. Adicionalmente se pueden explorar alianzas con Bancos de desarrollo regionales para la creación de microbancas públicas regionales o federales que ayuden a diversificar opciones concretas de financiamiento de los sectores populares de una forma más justa.

Bibliografía

- Adams, Dale W. and K. Higurashi (1987), transaction costs and innovations in rural financial markets, in Seminar on Farm Credit (Tokyo: 1987).
- Aghion, B. A., & Morduch, J. (2004). *The economics of microfinance*.
- Banerjee, A., & Duflo, E. (2012). *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*. PublicAffairs.
- Bateman M, (2010). Microfinanzas no es la gallina de los huevos de oro. Publicado 12 de Octubre de 2010 en Radio Holandesa para Latinoamérica. En: <http://www.rnw.nl/espanol/article/microfinanzas-no-es-la-gallina-de-los-huevos-de-oro>
- Bateman M., & Duran Ortíz J., & Sinković D., (2011). Microfinance in ultra-poor communities: the experience of Medellín, Colombia En: Confronting microfinance: undermining sustainable development/edited by Milford Bateman. Sterling, VA : Kumarian Press.
- Bateman, M (2013). *La era de las microfinanzas: destruyendo las economías desde abajo. La Ola Financiera*. Universidad Autónoma de México. 77 pág.
- Blandón, L (2014). Determinantes de crédito formal e informal de los microempresarios en ibagué. (Trabajo de Grado de Maestría en Economía). Universidad de los Andes, Bogotá.
- Cgap (2007), Microfinance Investment Vehicles. Disponible en: *Microfinance Investment Vehicles*. Consultado en: Agosto de 2015.
- Cotler, PÁG., & Rodríguez Oreggia, E. (2008). Rentabilidad y tamaño de préstamo de las microfinanzas en México. Un estudio de caso. Revista Economía mexicana *Nueva Época*, vol. XVII, N° 2, segundo semestre de 2008, 149-169.
- Duran, J. (2013), Microcrédito: Un lobo disfrazado de Oveja. Disponible en: <http://colombiakritica.blogspot.com.co/2013/07/microcredito-un-lobo-disfrazado-de-oveja.html>. Consulta Agosto de 2015.
- Cotler, PÁG., & Rodríguez Oreggia, E. (2008). Rentabilidad y tamaño de préstamo de las microfinanzas en México. Un estudio de caso. Revista Economía mexicana *Nueva Época*, vol. XVII, N° 2, segundo semestre de 2008, 149-169.

- Enste, F. S. (March de 200). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII, 77-114.
- Garcés, C. R. (2006). *Impacto de las microfinanzas: resultados de algunos estudios*. Énfasis en el Sector Financiero.
- Polanco, L. A. (2011). El motivo de lucro en las microfinanzas: un estudio con instituciones mexicanas. Universidad de Quintana Roo. *Revista de Economía*, vol. XXVIII, N° 76, primer semestre de 2011, 9-40.
- Romani, G. (2002). Impacto del microcrédito en los micro-empresarios chilenos: un estudio de caso en la II Región de Chile. Artículo presentado en VII Congreso Internacional del Clad sobre la reforma del Estado y de la Administración Pública. 8-11 octubre. Lisboa, Portugal.
- Stiglitz, J. E. (2012). *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*. WW Norton & Company.

Testimonios y prácticas de economía popular

Visita a San Andresito en Bogotá

Verónica Gago, Esneider Pesca y César Giraldo

Los San Andresitos son mercados populares que existen en varias ciudades de Colombia, donde todas las clases sociales tienen la posibilidad de adquirir de forma barata productos nacionales e importados. Allí se rebuscan la vida un gran número de familias, quienes a base del esfuerzo y la solidaridad han logrado salir adelante. Sin embargo, sienten el ataque del gobierno y las multinacionales que, a través de una ley de Anti-Contrabando, quieren criminalizarlos. *“Pero si el gobierno pretende acabar con nuestra forma de vida al favorecer a las multinacionales con esta ley de Anti-Contrabando, acá vamos a una guerra civil”*, dice Albeiro Camacho Rodríguez, a quien visitamos el cinco de septiembre del 2015, un sábado por la mañana.

El nombre de estos mercados es tomado de la Isla de San Andrés. Ello se debe a que hace algunas décadas dicha isla era un puerto libre, de manera que era un buen plan de compras para las clases medias que querían adquirir electrodomésticos sin impuestos, y de paso disfrutar del mar de los siete colores, que es su característica singular. En el pasado los electrodomésticos eran caros y escasos, resultado de la política de protección económica de entonces. Aprovechando esta circunstancia algunos comerciantes compraban los cupos de los viajeros para poder adquirir una cantidad significativa de mercancía. Parte de ellos se localizaron, en los años sesenta del siglo pasado, en la hoy llamada Plaza La Mariposa, en el Sector San Victorino, de Bogotá. Allí también había vendedores ambulantes que ofrecían cachivaches tales como cortaúñas y ungüentos para curas milagrosas.

Sin embargo, un desalojo por parte de la fuerza pública llevó a algunos a buscar bodegas, irse de esa zona del mapa, descentralizar los lugares de compra y venta. *“Vamos y experimentamos”*, recuerdan que se dijeron y se arriesgaron a comprar la primera bodega. Inicialmente se ubicaron en el sector de la Sabana y Paloquemao de la ciudad de Bogotá. Posterior-

mente se expandieron a la Zona Industrial de Puente Aranda, creando el San Andresito de la 38, el más grande de Colombia. Los San Andresitos se multiplicaron y se situaron en otras ciudades del país, existiendo en la actualidad 57 mercados de esta naturaleza.

Hay para todos

Bernardo, un comerciante fundador de los San Andresitos, le dio el nombre en los años setenta. Significaba que allí se encontraban productos extranjeros que en ese entonces no se conseguían en el país: whisky, perfumes franceses, electrodomésticos y ropa novedosa, entre otros. El poder consumir había dejado de ser una cuestión de exclusividad para quienes podían viajar al extranjero. Wilson, un comerciante, que por tres generaciones ha estado laborando en el sector, menciona que los San Andresitos son *“mercados populares con la misión de crear la función social de darle a todas las clases sociales la posibilidad de adquirir productos de todo el mundo”*. Esto, a su vez, permitió la posibilidad de ser un centro de aglomeración de productos de alta tecnología, que innovaba de forma continua su portafolio para mantenerse a la vanguardia del mercado.

Era allí donde los sectores populares podían adquirir productos que estaban reservados para las clases altas. Pero al mismo tiempo, era el único sitio donde se podían hacer las reparaciones y adaptaciones de dichos productos, utilizando la inventiva criolla. Quienes trabajan en los comercios populares se encargaban de ser facilitadores de la vida de las personas. Bastaba que el cliente tuviera una necesidad para que los comercios pensarán en una solución. Cuando algunos artículos no se conseguían, eran muy cotosos o simplemente las industrias no los fabricaban, algunos de los comerciantes se especializaban en poder construir lo inexistente. Los comerciantes cuentan que, aún para necesidades particulares, siempre hay los técnicos o los tecnólogos, quienes pueden reparar electrodomésticos deteriorados cuyos repuestos son inexistentes, o realizar adaptaciones que la industria estándar considera imposibles: a un precio muy económico *“el sonido de tu auto puede ser potenciado a niveles estratosféricos, tu viejo computador puede ser convertido en una máquina poderosa con*

el último software, y tu celular inservible puede revivir con una pila nueva y duradera”.

Bueno, bonito y barato

La relación con el consumidor es personalizada, y se genera confianza por los lazos de credibilidad que se construyen en una relación permanente y renovada. Por ejemplo, es habitual encontrar que los clientes del comercio popular confían en los vendedores bien sea por la asesoría y la amabilidad con la que son atendidos o por los bajos precios que pueden encontrar allí, y porque ponen la cara a la hora de los reclamos. Estas instituciones son las que hacen prevalecer la tradición comercial de los trabajadores de los San Andresitos. Esto se expresa en su eslogan “bueno, bonito y barato”, a lo que habría que agregar, “con la garantía personal de quien lo atendió”.

Pueden vender barato por tres razones: porque pagan bajos arriendos, porque no se dejan explotar por los bancos, y porque no se dejan engatusar por las marcas de prestigio. La primera razón, existe facilidad para montar negocios en locales comerciales donde los arriendos están muy por debajo de los que cobran en los centros comerciales acreditados, lo cual permite al comerciante reducir costos a niveles mínimos. Pasa lo contrario con los elegantes locales de las zonas *chic* de la ciudad: allí el 80% de lo que se paga es el costoso arriendo, el derroche del encopetado dueño, y la franquicia de la marca de la prenda. Eso significa que el cliente está pagando por una serie de conceptos que no tienen que ver directamente con el producto que compra.

La segunda razón por la que venden barato es que no caen en la trampa de la formalización. No se recurre al sistema financiero para financiarse, no sólo por los altos costos de los créditos, sino por la amenaza del riesgo de la información que puede caer en manos del Estado para perseguirlos. Prefieren ahorrar y utilizar sistemas propios de financiación como son las “cadenas”, las cuales consisten en que un grupo de comerciantes hace un aporte periódico (mensual o semanal) y lo recaudado se rifa de tal manera que a cada uno le corresponde el total de forma consecutiva. Al respecto un

comerciante del sector señalaba que *“la cultura del ahorro aún prevalece, el sistema financiero es una amenaza, nos auto financiamos y así garantizamos nuestro diario vivir”*. Otra modalidad reciente son las cooperativas que se forman entre los comerciantes para hacer de forma conjunta las importaciones. Por ejemplo, un grupo de comerciantes trae uno o varios *containers* de mercancía, y de esta forma se hace una sola gestión administrativa y se reducen los costos. Esta modalidad la practican los perfumeros y licoreros, y los que están en las líneas de llantas (gomas), gafas (anteojos), electrodomésticos, computadores, ropa y zapatos tenis, entre otros.

Finalmente, la tercera razón por la que pueden vender barato es lo que Albeiro Camacho llama *“el comunismo de las marcas”*. Así como los ricos pueden consumir productos de marca, también quien no es rico puede tener, por ejemplo, unos tenis Nike. Se democratiza el consumo. Dentro del comercio de los San Andresitos se puede encontrar toda clase de mercancía, por ejemplo, en ropa puede encontrarse con la clasificación de autenticidad 01, 02, y 03. La número uno, la más cara, es la prenda o producto original, que paga todos los impuestos y las franquicias correspondientes. La dos tiene los materiales originales como la anterior, pero no paga las franquicias. La tres, la más barata, tiene materiales de menor calidad a los originales. Manuel, un comerciante del sector, afirma que el hecho que existan diferentes posibilidades de autenticidad de los productos, garantiza que no solamente las personas con un nivel adquisitivo adquieran los productos, sino también se benefician todas las clases sociales de la mercancía en sus diferentes referencias de autenticidad.

“¿Saben la historia del chino Chalon?” nos preguntaba Albeiro Camacho. *“Le confeccionaba todos los pantalones a Diesel y Diesel desplazó en ventas a Levi’s. Pero al tiempo el chino Chalon registró Diesel Grooting y ahora está desplazando a Diesel. Y, claro, ison igualitos, pero más baratos! Acá tenemos ropa buena. También la número dos, que es la genérica. Pero sabemos bien cómo funciona en China: Tienes mil camisas Tommy (Hilfiger), seiscientas van a la marca, cuatrocientas al mercado negro. Así Tommy está en todos lados y no le falta a nadie (risas). Porque todos queremos a Tommy, ¿o no?”*. Los locales caros de Santa Fe Plaza, El Andino, Unicen-

tro o Plaza Central en Bogotá muchas veces ofrecen prendas número dos, pero sus compradores no se dan cuenta que están pagando lo que cuesta el alquiler de esos lugares.

Y continúa, *“la explicación del dinamismo asiático, de este desplazamiento veloz, es política: los chinos son populares, son comunistas; eso hace que les interese la venta por volumen, es decir, que las marcas lleguen a todos. ¿Quiénes mejor organizados que ellos para lograrlo?”*. China aparece en estas ferias populares como una experiencia del comunismo de las marcas: baratas y para todos. Reproducción que homogeniza sin perder el aura del prestigio. Multiplicación de las marcas que a la vez no hace más que incrementar sus ventas. Proliferación de distinciones sin dejar de apostar al volumen. Marca-gato (sospechosa) o réplica *full: formas de competencia a la renta monopólica de la marca, erosión por abajo y por adentro del superlogo*. En Colombia, el 70% de la ropa que se vende se importa de China. Algunas prendas, sin embargo, se traen sin terminar: *“eso es para darle acá el terminado así se bajan los impuestos que se paga a la importación, ya que no tributa lo mismo un insumo que un producto terminado”*.

Confianza

La confianza es la característica general de este comercio popular. Según los testimonios de los comerciantes fundadores del comercio, una institución importante es la palabra¹, aunque reconocen que se ha ido desapareciendo en las generaciones contemporáneas. Efrén, un comerciante de vieja data, relata que *“hace dos décadas no era necesario traer un gran capital para poder trabajar en los San Andresitos, bastaba con ser disciplinado y buena paga, así se iba construyendo el crédito y las relaciones de confianza. Comenta que “los maneros”² por ejemplo, comenzaban de ceros*

1 Pacto verbal entre comerciantes donde se adquieren compromisos y obligaciones en la actividad comercial.

2 Palabra utilizada por los comerciantes del sector para referirse a los intermediarios que ponían a circular la mercancía entre quienes la tenían para la venta y los clientes, apropiándose de una porción monetaria del negocio, una utilidad. Los primeros comerciantes de los San Andresitos se consideraban que eran maneros: vivían de una comisión. Algunos no aspiran a tener un negocio propio, aspiran a hacer lo del diario. Lo particular de los maneros es que saben dónde está la mercancía y quién la necesita.

en el comercio popular, poco a poco, y a la medida que acreditaban su clientela, comenzaban a trabajar con el dueño de la mercancía por una temporada, luego, si les iba bien, sacaban su propio local y desarrollaban su actividad comercial con los clientes ya fidelizados”.

Otra modalidad que muestra la solidaridad es la práctica entre los comerciantes de prestarse la mercancía: *“así se tiene la posibilidad de no sólo contar con la mercancía de su local comercial sino también la mercancía de los vecinos, esto amplía las posibilidades de poder ofrecer más productos y obtener mayores ganancias en las ventas”.* De esta forma, siempre pueden generar ingresos monetarios, no sólo con su propia inversión, sino con la de todos.

Sería interesante examinar el concepto de solidaridad y mutuo apoyo entre los comerciantes, porque ello les permite desarrollar sus propios sistemas de protección social ante la ausencia del Estado en esta área. Su seguro frente a las contingencias es la familia y su pensión generalmente es la vivienda. En cuanto a la familia como red de apoyo, es habitual recorrer el comercio y encontrarse con locales comerciales donde los familiares colaboran en el negocio, inclusive para los jóvenes se convierte en el primer espacio para incorporarse en la vida del trabajo. Esta es una oportunidad para muchos comerciantes de poder vincular la familia al negocio y así lograr entre los miembros de la familia un esfuerzo colectivo para la repartición de los gastos en el hogar. Puede considerarse entonces a la familia como mecanismo de protección de ingresos monetarios.

Respecto a la vivienda, cuenta un dirigente antiguo que *“tuvimos que inventar una forma de asegurarnos el futuro”.* Se ahorra y se construye una vivienda, primero un piso y luego otro. Los alquileres son la forma de la jubilación que construyen los comerciantes informales. *“Acá le dicen ‘la política de la plancha’: construyes tu casa y dejas los cimientos para un piso más. Ese alquiler te va a salvar la vida de viejo”.* El mercado inmobiliario informal se vuelve así el reaseguro de un ingreso futuro y la forma más contundente de ahorro: una modalidad de la autogestión de las jubilaciones que el Estado ya no garantiza y una evidencia de la desconfianza hacia los

bancos. *“Imagínate que no le vamos a dar nuestra plata a los bancos. Lo más seguro es construir”*, explica otro de los dirigentes. Queda explícita la racionalidad que emparenta el dinamismo de ese mercado inmobiliario que trepa hacia lo alto con los ingresos que vienen del comercio.

Amenazas

Si bien los comerciantes de San Andresito han desarrollado estrategias para competir en el mercado, sacar adelante a sus familias y defenderse frente a los riesgos de la vida, en la actualidad tienen amenazas. Cuando visitamos a su dirigente Albeiro Camacho, en Fesacol, acababa de terminar una movilización contra el intento del gobierno de criminalizarlos con una ley llamada de Anti-Contrabando³. Se quejan de que el presidente de la república, Juan Manuel Santos (2010-2018), fue apoyado por los comerciantes informales pero que apenas asumió, su discurso viró hacia la clave de considerarlos como parte de la “ilegalidad”. *“Hace setenta años que somos comerciantes: es claro que si nos tildan ahora de delincuentes es porque ven nuestra fuerza creciendo”*, especulan en una geometría imbatible. La cuestión de los impuestos también amerita meterse en política: *“Aunque nos digan ilegales, aquí se pagan muchos impuestos”* relatan. ¿Por qué entonces no habría *representación política si hay tributación?*, como lo dijeron los próceres de la independencia americana. Camacho pone más elementos a esta pregunta y subraya el problema de su contabilidad tributaria: *“no tenemos cómo cuantificar todo lo que aportamos, cifras enormes en relación a lo que se gana, y eso el sistema político lo tiene muy claro”*.

La economía informal tiene una gran capacidad de comercio gracias al impulso popular y, al mismo tiempo, desafía y compite con los monopolios. Es un tejido que amortigua y contiene frente a las crisis económicas, y le pone otras fechas al ciclo económico: *“Cuando se hace la entrega definitiva de la economía a las grandes multinacionales, se abre este espacio”*, asegura

3 Fesacol provee también servicios jurídicos. Están intentando combatir a los monopolios también en este terreno, argumentan. La aspiración a la igualdad por el consumo que proponen debe lograr traducirse en que no sean tildados de contrabandistas y que se hable de ellos con otro lenguaje que no sea el de la corrupción y la estafa. Y la pelea se da en las urnas, en la calle y en los tribunales.

Camacho. *“El gobierno tiene maquillado el déficit hoy por los ingresos del petróleo. El aumento del dólar compensa, pero se avecina una crisis”*. En la calle dicen que se huele cuando vienen malos tiempos y se preparan, porque saben también que funcionará de cobijo para quienes se vean sacudidos por las inclemencias de la inestabilidad económica. Los San Andresitos ya tienen un entrenamiento al respecto.

Nos dice Camacho: *“Nuestros países se volvieron más consumistas, por eso los gobiernos empiezan a tolerar lo ilegal, más allá de que lo admitan o no. Además, ellos saben que nosotros definimos elecciones”*, insiste Camacho. El anudamiento va al centro del asunto: *consumo popular, economías que están en la frontera móvil de lo legal y lo ilegal, y las elecciones*.

Y un tipo de consumo que no es cualquiera: alimenta una fantasía de desclasamiento o de superación de la pertenencia de clase. *“Acá se consigue lo más moderno de electrónica –¿viste el local de Apple?– y la última moda. Acá no nos privamos de nada”*, nos dice con gran sonrisa un vendedor jovencísimo, que conoce los recovecos de la feria desde bien pequeño.

Además hoy, agregan varios comerciantes, *“es menos rentable que nunca ser empleado”*. Incluso los que tienen un empleo formal deben completar con “rebusque” para mejorar un poco la calidad de vida. Hay un tránsito entre quienes van y vienen. Por un lado, es el primer trabajo posible y real para muchos jóvenes. Por otro, *“puedes salir de acá, encontrar otro trabajo, pero si te echan, acá siempre puedes volver y no te piden ni libreta militar ni ser mayor de edad”*, cuenta un vendedor, tercera generación de vendedores. Los viejos, discapacitados o excluidos del mercado también vienen a hacer sus últimos años de vida activa aquí. El mundo laboral y comercial que se articula en este comercio, evidencia así su carácter discontinuo, pero no transitorio, a la vez que su función de estructura estable frente a la precariedad laboral del mundo asalariado entendido de modo más tradicional.

Es el rebusque el que nos permite subsistir en el comercio popular. Y es que las grandes cadenas, con la complicidad del gobierno, se están convirtiendo en una amenaza para el comercio popular. Uno de los ejemplos más citados

es el lobby abierto del consorcio chileno-francés Macro-Jumbo, o el colombo-francés Casino-Éxito, pero también otras marcas, especialmente de ropa. El comerciante popular está cada vez más aislado de competir en la porción del consumo de las familias colombianas. Según Camacho, los grandes almacenes de cadena compiten por la venta de productos idénticos que los sectores populares también comercializan. La diferencia es que las grandes plataformas de cadena adquieren descuentos significativos en sus productos por la cantidad y por las pautas comerciales. Una de las desventajas del comercio popular son los medios de pago que manejan para sus clientes, pues prevalece el efectivo. Los comerciantes se resisten a manejar otros medios de pago por su costo administrativo de manejo y porque consideran que es una buena fuente de información para las autoridades fiscales que los quieren perseguir.

Existe entonces una competencia desigual de estos monopolios con el comercio popular, pues los almacenes de cadena importan con unos precios de referencia muy por debajo de los comercios populares. Si dada la situación, el comerciante minoritario adquiere mercancía por debajo del precio de referencia de la clasificación de Aduanas Nacionales, esta entidad no cree en aquel precio y por tanto aplica los precios de referencia que suelen estar muy por arriba del precio conseguido.

Para terminar, los dirigentes de San Andresito dicen tener un capital político que hacer valer en términos de lazo social: coinciden en que multiplicar el consumo evita la división resentida entre pobres y ricos. “*Mantenemos a raya la brecha de clase*”, precisa uno de ellos. Que los chicos y chicas de Ciudad Bolívar puedan comprarse Adidas influye en que no se consideren siempre excluidos de las marcas de distinción y, por tanto, un modo de regulación de violencia en los barrios. Es una perspectiva que los reafirma en su liderazgo popular, que los blinda de legitimidad frente a las ofensivas de criminalización. Recuerdan la escena del último mundial: “a nadie le faltó la camiseta de la selección y no todos pagaron los 170 mil pesos que vale la original, ¿no? Eso es gracias a nosotros”.

El murmullo del mercado feria sube a las oficinas de Fesacol a medida que avanzan las horas de la mañana. Tomamos “aromáticas”, las mismas que

se venden en la calle y la perfuman. Después de la entrevista con Albeiro Camacho bajamos a la calle, recorrimos las bodegas, Verónica compró una tablet para llevarle a su hijo a la Argentina, César se compró la camisa de tierra caliente que le hacía falta, y Esneider invitó a los tres a un almuerzo en el restaurante que queda en el corazón de San Andresito, que se llama La Leona, donde probamos la mejor comida criolla que se puede conseguir en Bogotá. En el postre nos miramos y dijimos al tiempo: *“esta historia tenemos que contarla”*.

El trabajo en las calles: territorialización, control y política en el centro de Medellín a comienzos del siglo XXI*

Melquiceded Blandón

En la ciudad de Medellín el tema de las ventas callejeras, y el control del espacio público, “adquiere importancia después del incendio que destruyó en su totalidad la plaza de mercado de Guayaquil, en 1968; incendio que se dio después de conformarse como un mercado callejero, denominado popularmente el Pedrero, para ese momento, este sector comenzó a deteriorarse notablemente; deterioro que llevó a la demolición de sus ruinas y al desalojo de sus habitantes. Muchos de los venteros que trabajaban allí, se dispersaron por las calles aledañas, desbordando el orden previsto” (Perez Alvarez, 2005).

Los agentes y funcionarios estatales, encargados del desalojo de los vendedores callejeros, se sirvieron de diversas estrategias de represión para desterritorializar y expulsar las ventas callejeras del lugar y evitar su reproducción en dicho espacio, para lo cual realizaron decomisos masivos, multas, destrucción de mercancías y puestos de trabajo, enfrentamientos, entre otros. Por tanto, “en los años ochenta (del siglo pasado), las ventas ambulantes emergieron como un problema nuevo para la ciudad, al tiempo que se intentó la recuperación del centro y la creación de plazas de mercado satélites en los barrios de la ciudad. Esto llevó a que los vendedores ambulantes fueran considerados como “invasores” del espacio público”. (Perez Alvarez, 2005).

* Este artículo está redactado sobre extractos de la Investigación del autor para optar al título de Magister en Salud: El trabajo en las calles: territorialización, control y política en el centro de Medellín a comienzos del siglo XXI. Universidad de Antioquia, Facultad de Enfermería, Medellín, 2011. Allí se puede encontrar la codificación de las entrevistas en el trabajo de campo, la cual aquí se omite por razones de edición. Ver: <http://tesis.udea.edu.co/jspui/bitstream/10495/1509/1/EL%20TRABAJO%20EN%20LAS%20CALLES%20TERRITORIALIZACI%C3%93N,%20CONTROL%20Y%20POL%C3%8DTICA%20EN%20EL%20CENTRO%20DE%20MEDELL%C3%8DN%20A%20COMIEN.pdf>

Es a partir de este momento que se empieza a hacer evidente en el centro de Medellín la proliferación de vendedores callejeros, situación que se presenta por diversos factores como: el destierro de la venta callejera del lugar hasta entonces marcado para ello (la Plaza de Guayaquil), la masiva llegada de familias a Medellín provenientes de zonas rurales de Colombia, y por consiguiente, el aumento en los niveles de desempleo que consolidó un numeroso ejército de reserva, y de mano de obra.

Pero, “en 1980, la administración municipal al construir la Central Minorista y trasladar allí los venteros, prohibió, de manera radical las ventas en los parques, plazoletas y pasajes peatonales; definió las zonas en las que no se podían establecer ventas ambulantes de ninguna clase; e inclusive, prohibió la circulación de carretas o carretillas en las vías públicas. A pesar de ello, el traslado de los venteros a la Central Minorista o a las plazas satélites, no solucionó el problema; por el contrario, ‘Guayaquil’ se extendió a lo largo de las carreras Bolívar y Carabobo, alterando las funciones de intercambio social y cultural que históricamente se desarrollaban allí” (Perez Alvarez, 2005).

A partir del momento descrito, en el centro de Medellín, se puede apreciar una proliferación de vendedores por todas las calles y carreras. Las ventas callejeras son asumidas por los vendedores como una actividad donde se pueden conseguir ingresos económicos sin necesidad de contar con una formación avanzada, experiencia laboral, recomendaciones de empleos anteriores, grandes recursos económicos o un plan de negocios consolidado. Los vendedores callejeros consideran su práctica como un recurso laboral de fácil acceso y que permite a través de pequeñas inversiones en mercancías de diversas tipologías, la obtención ampliada de recursos para suplir las necesidades de existencia hasta de su núcleo familiar. El trabajador callejero no tiene contratos de trabajo, ni subvenciones del Estado, ni garantías laborales, el vendedor callejero trabaja para el sustento diario y por la sostenibilidad de su puesto de trabajo, la sostenibilidad familiar queda sujeta a la rentabilidad que arrojen las mercancías vendidas. Al respecto se señala que,

“Como trabajador de la calle que soy conozco muchas familias así, que trabajan con un plante (valor de la mercancía disponible) de diez,

quince o veinte mil pesos (cinco a diez dólares americanos) para poder llevar una obligación de cuatro, cinco muchachos, pagar arriendo, pagar servicios, entonces, ni modo de estudiar ni modo de pronto de pagar seguridad social nada de eso porque nosotros no podemos acceder a eso" (...) "Si vuelvo y le digo, los plante de nosotros son irrisorios, son plante que sí de pronto la administración ó así de pronto en momentos caóticos se nos pueden perder y ¿qué tenemos que hacer? salir a la delincuencia porque no tenemos otra alternativa".

Despierta preocupación en los vendedores callejeros la persecución permanente y el acoso por parte de la policía y los agentes del espacio público hacia la actividad que realizan. Los vendedores que no poseen permiso estatal para ejercer su labor y utilizan un pequeño fragmento del espacio público para vender sus productos, deben realizar su actividad de forma clandestina y arriesgando permanentemente la mercancía que venden.

En este escenario de contradicciones frente al uso del espacio público, se presenta un conflicto entre la necesidad de proteger el espacio público por parte del Estado y el derecho al trabajo de los vendedores apropiados de algún territorio, práctica asumida por el Estado como "invasión del espacio público", donde generalmente se argumenta que la ciudadanía siente afectado su derecho al disfrute del espacio público, y el comerciante formal percibe como competencia desleal por parte de los vendedores en las calles, que no pagan impuestos ni otros costos asociados a la formalidad.

El presente estudio se separa de las categorías de trabajadores informales, comerciantes informales o vendedores informales, en cambio se propone y adopta la acepción de *trabajadores y/o vendedores callejeros*. Lo informal y lo formal se corresponde con la forma dual como la modernidad ha encasillado la vida social. Por tanto, para este caso lo informal no nos permite ver, interpretar y comprender la complejidad y diversas lógicas que presentan las ventas en espacios públicos de las ciudades latinoamericanas, las cuales se originan, alternan, abarcan, aparecen, desaparecen, entremezclan y difuminan entre lo informal y lo formal.

El espacio público

Sin desconocer las arenas escabrosas y lo problemático de definir a los **vendedores callejeros** como **trabajadores**, este estudio considera esta población como una fracción o sector de la clase trabajadora, no obstante, estén insertos en sectores propios de la distribución e intercambio de mercancías, diferentes al sector fabril e industrial donde la tradición ortodoxa académica marxista y la sociología del trabajo clásica ha focalizado sus estudios sobre las relaciones laborales y la producción capitalista.

En ese contexto, las ventas callejeras se integran a la lectura del capitalismo hoy, y de los sujetos que se relacionan en el trabajo, el intercambio y el consumo de bienes y productos. ¿Acaso no se presenta una práctica de transformación en la territorialización del espacio que hacen los vendedores en la vía pública? ¿Acaso en los territorios de ventas callejeras no se presentan actividades de producción de bienes y servicios? El comercio en la vía pública “muestra fehacientemente como la existencia de formas de producción, distribución y de trabajo, que se expresan a través suyo no son más que fachadas formales que ocultan relaciones sociales (...) de contenido capitalista”.

La trama comercial del centro de Medellín se encuentra atravesada por el trabajo y el comercio en las calles, prácticas que se dan a través del intercambio, abastecimiento y prestación de servicios básicos en el espacio público, configurando economías desreguladas, “informales” o por fuera de las disposiciones estatales.

El proyecto de ciudad gestionado y defendido por la administración municipal y el empresariado financiero, comercial, turístico y constructor con presencia inversionista y política en Medellín, se caracteriza por promover una concepción instrumental, segregacionista y excluyente para la ciudad. (Martínez, 2007), en tanto, proyectan y pugnan por construir una ciudad comercial como un gran centro de negocios internacionales, abierta al consumo cultural, que se vende como un paquete integral donde habitantes, turistas y empresarios puedan encontrar motivos para llegar, estar y volver

atraídos por el portafolio de actividades culturales, movimientos empresariales y comerciales.

Una ciudad eficaz, eficiente, embellecida, con los mejores servicios públicos y estéticamente cómodos y agradables para el turista. Sin embargo, aunque intente hegemonizarse dicha tendencia, los diversos habitantes excluidos y quienes se excluyen en franca resistencia, construyen otras prácticas para incluirse desde lo informal, para construir ciudades alternas a la ciudad formal.

Por tanto, aunque constitucionalmente y desde una visión liberal y democrática es necesario garantizar espacios para el goce y libre tránsito de seres humanos, las lógicas de sentido que construyen algunos habitantes del centro de la ciudad difieren de esta perspectiva, en tanto, los espacios públicos del centro de Medellín, son territorios marcados por el trabajo y el comercio en las calles o vías públicas, las redes de control social y otras formas de acción colectiva. Por consiguiente, se presenta un conflicto entre la disposición estatal para el uso y ocupación del espacio público y las diversas prácticas subvertoras que le dan sentido a los colectivos que producen y habitan cada territorio.

Las ventas en la vía pública adoptan diversas estrategias que pasan por la territorialización de espacios públicos para configurar sus mercados y territorios de anclaje, pero también en la construcción de identidades, sentidos y relaciones con otros habitantes. Es un proceso que no sólo abarca las prácticas de sobrevivencia, sino la configuración permanente de territorios en los espacios públicos dispuestos en la actualidad para los fines de un proyecto de ciudad que segrega y excluye la miseria urbana y lo descodificado socialmente.

Las ventas callejeras se ejercen desde un interés por la subsistencia de vendedores callejeros excluidos de los mercados formales del trabajo, pero también aparece el lucro y la acumulación de capital como objetivos para los cuales dicho trabajador es funcional, en tanto, se articula a las redes de distribución de mercancías del capital globalizado en lo local, con la función

distribuir en mercados minoristas los grandes volúmenes de mercancías que se producen por todo el mundo. Por tanto, las preguntas por los tiempos de trabajo, la condición laboral, la propiedad sobre el puesto y la relación con el Estado que establecen los vendedores callejeros son centrales en la comprensión de los objetivos de articulación de los sujetos al comercio callejero.

A través de las ventas callejeras algunas empresas locales, nacionales y transnacionales configuran un “Sistema Racional de Distribución Minorista”. Las características y dinámicas que adquieren los negocios en la vía pública tienen que ver en últimas con la fuente que dispone el capital y el tipo de mercancías que se ofertan y distribuyen, por tanto, el vendedor callejero “no puede ser entendido solamente como un trabajador independiente cuyo único propósito es la subsistencia, sino como parte de una sofisticada cadena de distribución que opera en el nivel local, nacional y global, con la función de agilizar la rotación de inventarios y abastecer las necesidades de públicos objetivos en el mercado minorista” (Medina Muñoz, 2005).

La condición del trabajo callejero o de los vendedores en espacios públicos se diferencia del comercio capitalista formal por su situación legal, caracterizada por la descodificación e incumplimiento con el tejido normativo que exigen el intercambio de bienes regulado por el Estado. En tal contexto, el comercio callejero es tratado por el Estado como una actividad “informal” que en ocasiones se sirve de prácticas ilegales, razón que lleva a la aplicación de un régimen normativo de control y represión contra todos los agentes, que en general, configuran las ventas callejeras. En el mismo sentido, el régimen normativo de control del trabajo callejero también apela a la negociación política con los vendedores para establecer planes y programas de relocalización, sobre la base del establecimiento de acuerdos sobre los usos regulados del espacio público en escenarios como el centro de Medellín. Es ampliamente reconocido que el proceso de control y organización de los trabajadores del comercio callejero en el centro de Medellín se ha implementado a través de programas municipales que buscan la relocalización y formalización de los vendedores, para lo cual, en primera instancia se definió un estatuto jurídico que prohibió el comercio callejero en algunas calles

del centro de la ciudad. El estatuto se conforma de: 1) calles transparentes¹, normalizadas como vías con un uso exclusivo para la libre circulación y el disfrute del transeúnte, sobre estas calles sólo aparecen algunos módulos estandarizados de ventas estacionarias estrictamente autorizadas y controladas por la administración municipal; y 2) calles reguladas, normalizadas como vías autorizadas para el predominio de las ventas callejeras estacionarias, semiestacionarias y ambulantes autorizadas y carnetizadas. Es sobre estas vías que el estatuto de la calle en el centro de Medellín, ha relocalizado y organizado los vendedores callejeros recientemente autorizados para el ejercicio de su práctica laboral.

La normalización de las calles pretende asegurar el control del territorio y sobre todo los usos sobre él, amén de un ideal estético y proyecto de ciudad acorde a la reconversión turística de los espacios de la ciudad. Por tanto, la regulación se orienta a desplazar el comercio callejero, sobre todo en aquellas zonas del espacio urbano de fuerte carácter comercial y turístico, a través de políticas de relocalización comercial como una medida de política urbana (reordenación urbana), “para regularizar la actividad y convertir al comerciante callejero en contribuyente y/o cliente político; es decir, cuando se combina la reordenación urbana con procesos políticos electorales, se propicia su desaparición formal” (Torres, 1996).

Otra forma de normalizar las ventas callejeras fue a través de la represión como forma de relación de la Policía y los agentes del espacio público contra los trabajadores callejeros. Las prácticas represivas se daban a través del decomiso temporal y permanente de mercancías, la persecución por las calles del centro para evitar la territorialización de espacios, el robo de las mercancías en los operativos de decomiso, los operativos para levantar las chazas y puestos improvisados de los vendedores, el maltrato psicológico y provocación verbal, las riñas y peleas por la confiscación y defensa de las mercancías, y las redes de defensa de los compañeros trabajadores callejeros que se configuraban para defender a cada uno de los compañeros/as que ocasionalmente entraban en contradicción y pugna con los agentes del control.

1 Han sido definidas como calles transparentes, ejes viales importantes de la ciudad como Carabobo (carrera 52, entre las calles 44 (San Juan) y la 54 (Caracas); Junín (carrera 49 desde la calle 44 (San Juan), hasta calle 53 (Maracaibo); y la avenida Oriental.

La propiedad transitoria sobre el territorio también era motivo de disputa con los agentes del control, pero también entre los propios vendedores callejeros, en tanto, en un comienzo el territorio era del primero que llegará, pero luego se creó la necesidad de una garantía en la defensa del territorio, y es allí donde aparecen los agentes de vigilancia privada para la salvaguardia de los puestos y mobiliarios de ventas, pero también aparecen las preguntas por la asociación y acción colectiva que los llevará a establecer una interlocución con el Estado que abriera un proceso de discusión sobre los vendedores callejeros, sus formas de trabajo y la represión estatal contra este colectivo.

La Organización

“Los venteros ambulantes fueron vistos y tratados, por los entes gubernamentales, como una amenaza a la estructura social; razón por la cual, se generó, como alternativa única, el control policivo y represivo; y es, en este momento, que aparecen las discusiones sobre el derecho al trabajo para estas personas y el derecho al espacio público” (Perez Alvarez, 2005). Son diversos los discursos y situaciones en los cuales aparece la necesidad histórica del vendedor callejero de organizarse políticamente para conquistar colectivamente algunos derechos que se sienten vulnerados por el Estado y por las dinámicas de control que se tejen en el centro de Medellín.

En un primer momento, los vendedores callejeros sintieron la necesidad de buscar un reconocimiento de parte de la administración municipal, el cual les permitiera interlocutar como sujeto político,

“Entonces, con esa necesidad y viendo la problemática que había aquí en la calles nos dimos a la tarea veintisiete personas acogiéndonos a una idea que tenía la administración, -organícense y concertamos- entonces nos organizamos 27 personas creamos un sindicato con apoyo de la Central Unitaria de Trabajadores (CUT) y fuimos a las dependencias del espacio público, empezamos los diálogos pero eso fue tortuoso, fue duro”.

Los vendedores callejeros se sentían totalmente desprotegidos, su oficio no contaba con garantías jurídicas que les permitieran protegerse frente a los problemas que representaba la toma de un espacio público para la venta de mercancías, por tanto, ellos consideraban que,

“Nos estábamos durmiendo, estábamos dormidos prácticamente porque por eso ellos hacían lo que les daba la gana con nosotros porque no había un respaldo, no había conocimiento de nada, no había nada”

Uno de los problemas más graves que más aquejaban a los vendedores callejeros era la pérdida de las mercancías, después de que pasaban los operativos, los agentes del espacio público o la Policía Nacional no respondían por las mercancías decomisadas y, para el vendedor eso se fue convirtiendo en una situación insostenible, hasta que el descontento social emergió y se organizaron con una idea principalmente,

“La idea de nosotros era de pronto darnos a un reconocimiento por parte de la administración, debido a que a nosotros nos hacían decomiso de mercancías, nadie quien respondiera por eso y las mercancías nos las decomisaban aquí por decir algo en Colombia con Carabobo, y andaba dos cuadras y ya estaba la mitad de la mercancía, nos la saqueaban la misma administración”.

Los problemas fueron aumentando, las relaciones con los agentes controladores del espacio público y la policía se fueron complejizando, aparecen nuevos intereses y necesidades de los vendedores callejeros, pero también se fue concretando más el proyecto de ciudad turística y comercial excluyente, lo cual fue incrementando las contradicciones,

“Muchos problemas, muchas quejas, por eso a mí se me hizo el sindicato muy grande porque yo ya no podía con los problemas, ya no podía con los problemas”.

La dinámica política de los vendedores callejeros ha sido creciente, las asociaciones crecen, se multiplican, se especializan y van ganado interlocución y

espacio político con la administración municipal, situación que fue llevando a un reconocimiento paulatino del problema de los trabajadores en espacios públicos, a la negociación de fórmulas para disminuir el fenómeno, pero también a la creación de planes de contingencia para carnetizarlos, reubicarlos y organizarlos en el centro de Medellín. Por tanto, manifiesta un participante:

“Al sol de hoy puedo decir que tenemos 2.700 afiliados aquí al sindicato, hay 1.400 ya con un reconocimiento mediante una escarapela que da la administración municipal para poder laborar en las calles de Medellín con un mínimo de orden, o digámoslo así, para ellos con un mínimo de orden, para nosotros con un máximo de orden”.

Los vendedores callejeros sindicalizados o agremiados en sus estructuras organizativas, vislumbran dicha estrategia como una forma contundente y válida para ganar reconocimiento y presionar salidas negociadas con la administración municipal, de igual forma, se preocupan por cumplir con los pactos realizados y reducir al máximo sus puntos débiles como organización.

“Entonces ahora con el sindicato estamos tratando de ganar en credibilidad, de ganar en orden y demostrarle a la administración que con los venteros sí se puede, y, aquí en estos momentos vuelvo y le digo tenemos 1.400 (venteros) con escarapela para trabajar en las calles de Medellín, obviamente, con un mínimo de requisitos que pueden ser unas medidas lógicas, con un aseo, unos requisitos que la misma administración coloca, y hasta ahora creo que hemos llegado pues digamos a mostrarle a la administración un orden”.

De igual forma se evidencia en los vendedores informales agremiados, una preocupación por mostrar posibles salidas que beneficien a todos los sujetos implicados, con una idea de ciudad,

“Nosotros aquí montamos el sindicato con el ánimo de ser el sindicato más representativo, no en problemas sino en soluciones y demostrarle a la administración que con el ventero sí se puede y que orden si hay, pero necesitamos que la administración se fije en esto y en vez de

darnos garrote venga, miremos, ¿qué se puede hacer? ¿Qué se puede clarificar para un futuro?”.

Otra práctica importante en el análisis de la asociación política son las relaciones que se establecen entre sindicatos y estructuras organizativas de los vendedores callejeros, en tanto, entre ellos mantienen relaciones y demuestran una claridad política en los problemas comunes que comparten,

“La idea de la UGT es tratar de con los otros sindicatos –y ya le hemos vendido la idea a varios y ellos la comparten– es llegar unificados” (...) “estamos tratando de conformar un frente común, aquí hay 15 organizaciones más o menos reconocidas por la administración, de las cuales hay un bloque por ahí de 7 organizaciones que estamos trabajando todas y estamos bregando por unificar”.

El contexto evidencia un levantamiento organizativo de los vendedores callejeros del centro de Medellín, el establecimiento de redes comienza a funcionar para sus objetivos políticos e intereses históricos articulados al reconocimiento por parte del Estado. La búsqueda de otro estatuto sobre el uso del espacio público y las ventas callejeras les permitirá disminuir los niveles de represión, la incertidumbre en la ocupación del territorio, la propiedad transitoria sobre sus mercancías, en últimas las exiguas garantías de su práctica laboral.

Las redes de organizaciones de los vendedores callejeros hicieron posible que la administración municipal pusiera en marcha un programa de reordenación del comercio en la vía pública (ubicación en plazas comerciales), para regular y normalizar, a pesar de que resulte operativamente insuficiente. Por otro lado, esta reordenación virtualmente significa reconocer la potencialidad económica y social del comercio callejero. Dentro de la pugna por la territorialización del espacio público, se resalta el esfuerzo histórico que realizaron los Sindicatos de trabajadores y vendedores callejeros a través de sus asociados y la invitación generalizada a todos los vendedores de calle del centro de Medellín, para que ejercieran presión por los permisos temporales para trabajar en el espacio público. Dicha acción rápidamente

consigue establecer una interlocución con el Estado, y se le concede al sindicato la facultad de organizar sus afiliados en los sitios que han venido trabajando con su respectivo carnet.

El proceso de organización de los vendedores se dio sin mayores problemas y se logró que los líderes gremiales ubicaran la gente.

“A mí me tocó ubicar Carabobo, Pichincha, Cundinamarca, parte de Colombia, me tocó ubicar mucha gente y donde los ubiqué ahí están, ya cada uno pidió su puesto en el carnet y ahí quedaron”.

Los vendedores callejeros también advierten que el hecho que existan lugares privilegiados y de mayor movimiento para la venta callejera, ello no generó problemas a la hora de la organización, los vendedores se mantuvieron en los lugares que habían venido ocupando transitoriamente desde hacía varios años. Situación que muestra el esfuerzo organizativo y en formación de los sindicatos.

De hecho, aunque el Estado haya promovido una mesa de concertación política con los trabajadores callejeros, este espacio no ha logrado avanzar en la concertación de una política pública, o de un marco de regulación del conflicto, a lo sumo, el Estado concertó el plan de identificación y carnetización de vendedores callejeros que hoy cuentan con un espacio reconocido y legalizado, pero el gran problema se suscita con los miles de vendedores callejeros que no cuentan con un espacio, ni muchos menos con un reconocimiento estatal para ejercer su actividad, en tanto, la dinámica es tan abrumadora que el Estado no puede reconocer a todos los trabajadores callejeros, pues, no habría lugar del espacio público libre para dar un paso.

En este contexto, la política pública para la regulación de las ventas callejeras en Medellín, ha adolecido de un proceso participativo que implique la participación activa y concertación con los trabajadores callejeros, en tanto, como se muestra, estos sujetos no tienen características homogéneas, ni están bajo la misma situación, y como ha sucedido, el Estado hoy puede concertar un marco de acción con unos vendedores, pero día tras día

seguirán llegando sujetos desterrados o excluidos del régimen socio-económico, con la necesidad y el saber necesario para continuar transgrediendo el marco jurídico y territorializando espacios para las ventas callejeras. Así, la política pública es rebasada por una dinámica social profundamente conflictiva y excluyente.

La política pública queda reducida a un conjunto de principios de ética pública, a un marco de regulación social inaplicable que se convierte en un manual para la coerción de las ventas callejeras, por tanto, “El sistema jurídico referido al proceso territorial presenta vacíos y no se cuenta con herramientas para concretar los conflictos por usos, así como en conflictos territoriales armados. No son claros los instrumentos legales para proteger los habitantes ante otras fuerzas que cuestionan su presencia (en casos de desplazamiento forzado, impacto por obras urbanas, ocupación del espacio público, tensiones entre distintos asentamientos de vivienda, etc.) Por el contrario, podría decirse que el marco actual respalda las fuerzas institucionales y económicas vigentes y dominantes, y que no asumen una resolución participativa y concertada de los conflictos, en la que prime la conciliación con los habitantes afectados y con las fuerzas que existan en el territorio” (Echeverría & Rincon, 2000).

En últimas, el Estado termina por imponer una política pública que garantice unas condiciones mínimas a los trabajadores callejeros que ha reconocido y carnetizado, pero a su vez, asumiendo un estatuto ríguoso frente a los vendedores que intentan apropiarse de los territorios regulados. Es decir, “la política pública no siempre se propone solucionar un problema de manera definitiva (independiente de lo que en la parte discursiva de la política se mencione). La mayoría de las veces sólo pretende llevarlo a una situación ‘manejable’ es decir, que se ubique en un rango de tolerancia de dicho problema” (Vargas, 1999) ¿Acaso esta ha sido la vía aplicada para el caso de Medellín?

Reconocimiento

En el reconocimiento de ese otro, aparece el trabajo callejero como sujeto marcado por unas condiciones de trabajo desreguladas y descodificadas de

las lógicas de los códigos laborales; por una ciudad amarrada a un concepto de estética que amenaza la existencia de prácticas alterativas en el espacio público; por un Estado que no reconoce las causas de un problema que lo desborda en su intención normalizadora, y que no sólo se resuelve con la formalización de las ventas callejeras; y una ciudad con una trama urbana prolífica en conflictos que dinamizan y complejizan la vida urbana.

Tal situación es reconocida por un participante del estudio.

“Nosotros somos, según lo cataloga espacio público, infractores del espacio público, nosotros no debemos estar ahí, pero también sabemos por la Constitución Nacional que el Estado debe velar por un empleo digno en condiciones dignas para nosotros, pero...”.

Los vendedores callejeros sienten que para el Estado es mucho más fácil y cómodo emprender acciones para garantizar el espacio público a través del control sobre el vendedor callejero y sus territorios, pero a la hora de garantizar condiciones de empleo dignas a la ciudadanía, se queda corto en intenciones y proyectos, siendo más factible para sus resultados ejecutar acciones represivas que ni acaban con el problema, pero si inauguran un proceso de colisión permanente entre vendedores callejeros y la Policía que “Sí hacen represión más sin embargo en las soluciones que la ciudadanía en general requiere no lo hacen”.

Por otro lado, la administración municipal fundamenta acciones en contra de los vendedores callejeros por la forma como “afean” y “empañan” la imagen de la ciudad, con los diferentes elementos que se usan para disponer y territorializar un espacio público en el centro de Medellín. Sin embargo, los vendedores callejeros sienten segregación y exclusión ante las posturas estéticas que los consideran como un elemento deslucido del mobiliario urbano, en tanto, es una forma de burlarse de la propia realidad que él mismo es incapaz de solucionar.

El vendedor callejero considera que para las políticas públicas locales es más importante que la ciudad se vea limpia y vacía, pero no se plantea nada

para resolver los problemas de hambre y miseria que padece la ciudad. Por tanto, dada la dimensión y relación excluyente que el Estado establece con los vendedores callejeros, estos no darán pasos atrás que impliquen retroceder en las pocas conquistas laborales obtenidas, así le multipliquen las fuerzas de control. Por tanto, reconocen que los agentes estatales.

“hablan de la estética de la ciudad, que el ventero la afea, porque lastimosamente la administración no es capaz de solucionar el problema de los venteros, sí de combatirlo, porque, aquí se lo digo, pueden colocarnos el ejército o lo que quiera y aquí con el ventero no son capaces, porque es que el problema aquí es de estómago, es de sobrevivencia, de supervivencia”.

Se reconoce que la ciudad está pasando por un proceso de reconversión urbana, por la construcción de nuevas infraestructuras, espacios para la cultura y el esparcimiento y zonas deportivas, pero no se piensa en los problemas reales de la población más vulnerable y necesitada de la ciudad de Medellín, sino en las posibilidades de apertura turística para Medellín, por tanto; los trabajadores callejeros consideran que “Aquí para ellos es ver bonita la ciudad, haber un espacio público o que los andenes estén vacíos pero a costa de qué, del hambre y de la pobreza de mucha de la gente acá”.

Para los vendedores callejeros hay algunas cosas que evidencian la inexistencia de una política integral que busque soluciones a sus necesidades y de la ciudadanía en general, las soluciones que se han ejecutado para organizar y ofrecer garantías laborales y oportunidades de negocios para los vendedores callejeros, han fracasado por problemas de estudios técnicos, improvisaciones y falta de concertación con los sujetos implicados.

El vendedor callejero reclama que las políticas públicas lo asuman como una realidad social y que estas se construyan de forma participativa con cada colectivo implicado, ellos no tienen por qué estar ausentes de las discusiones sobre la forma estética de la ciudad, sobre la organización de las ventas callejeras, sobre la disposición de mobiliario en zonas reguladas, etc. Decisiones que afectan sus experiencias de vida y que son tomadas por

otros sujetos, configurando otra exclusión que deriva en despilfarro público y perpetuación pasiva de las ventas callejeras.

Tal situación es explicitada por los participantes del estudio, así:

“Sí ven que nosotros afeamos la ciudad que con los plásticos, con las cajas con todo esto se ve tugarizado Medellín, porque la administración viendo el problema no lo enfoca, y en vez de construir elefantes blancos como han sido los bazares que hablaban de cuatro mil millones de pesos (cuatro millones de dólares americanos) cuando se construyeron los bazares, porque eso no lo invierten dándole más estética y más presentación ¿en qué? uniformar al ventero, buscar un mínimo de orden en sus chazas, entonces, colocarlos ahí lo mismo que han hecho con estos módulos, porque no colocan otros módulos más pequeños para que haya más espacio para los venteros y, que ellos mismos vayan aportando”.

De otro lado, los vendedores callejeros sienten que la ciudad no tiene que avergonzarse de ellos, ni esconderlos, sino que es menester pensar la venta callejera como un atractivo turístico más de la ciudad, pero eso demanda inversión y preparación, a lo sumo, el deseo de visibilizar sus realidades, la pretensión de aprovechar capacidades y potencialidades de un colectivo humano.

Es así como para los vendedores callejeros es importante:

“Que no nos vean a nosotros como los cochinos, como los que creamos el caos aquí en el centro, sino que nos vean, que vean la ciudad del turista como lo quiere ver aquí la administración, de que sea para el turista o así, que pueda convivir el ventero y el turista y que nos vea como un adorno de la misma ciudad, como un beneficio para la misma ciudad y que no nos vean como el problema”.

Uno de los objetivos que más se plantean dentro de las políticas relacionadas con la venta callejera, tiene que ver con el paso de lo informal a lo formal, o la regularización comercial, es decir, la conversión paulatina de

la venta callejera en espacios públicos hacia posibilidades de crecer en el comercio formal. Donde, aunque ha sido una constante histórica que en los planes y proyectos diseñados para el paso de lo informal a lo formal, estén fracasados o se desvirtuaron en otros usos, pero no se ha cumplido con el propósito de convertir vendedores callejeros en trabajadores formales con su propio negocio y local comercial. Y, “Lo que pasa es que aquí la administración siempre dice no, en todo programa es pasar de la informalidad a la formalidad”.

Los vendedores callejeros han considerado necesario que las soluciones de reubicación consideren estrategias de comercialización de los productos e incentivos al consumidor, para evitar construir edificaciones con un fin que no pueden cumplir, porque ni siquiera cuentan con el beneplácito de los sujetos implicados en la actividad comercial. Un ejemplo histórico es narrado, así:

“Fue la peor alcaldía que ha habido, Juan Gómez fue el que construyó los puentes, construyó los bazares de San Antonio, pues todos los bazares, creyó que allá nos iba a encerrar como animalitos sabiendo que por ahí no pasa gente y uno lo que busca es la afluencia de la gente para poder vender”.

La experiencia histórica muestra el fracaso que ha significado para los vendedores callejeros como para la ciudad, la construcción de los bazares en varios sectores del centro de la ciudad, los cuales hoy se encuentran subutilizados y no aportaron ninguna solución a los vendedores callejeros ni tampoco lograron formalizar el número esperado de negocios. Tal situación es explicada por un participante del estudio, así:

“Hay en estos momentos unas soluciones que las muestran ellos como el gran maná para los venteros como es los bazares, el programa bazares que al sol de hoy es un elefante blanco es un total fracaso, el bazar de los puentes, el bazar Bolívar, el bazar Juanambú, el bazar San Antonio, el bazar de los libros en el cual tenemos la oficina, están a un 20%–30% a ocupar, con bazares que se construyeron hace 10, 12, 15 años”.

Para los vendedores callejeros es relevante la forma como los funcionarios del Estado los consideran, en tanto, es imposible que exista un diálogo fluido con alguien que de entrada no reconozca al otro como sujeto social. Las respuestas coercitivas y represivas que en distintas ocasiones se les ha dado a los reclamos de los vendedores callejeros, tienen que ver con la forma excluyente como se concibe el problema de la venta callejera en espacios públicos.

Tal situación es manifestada por los participantes del estudio, así:

“Sí llega aquí al fondo donde estamos nosotros, siempre nos ven como los conflictivos, como los problemáticos, como los bochinchosos; aquí hay secretarios de gobierno que han dicho que detrás de nosotros van las prostitutas, van los ladrones, van los jíbaros, y a nosotros nos han visto siempre como la escoria, como lo peor”.

Los momentos que más han requerido de serenidad y manejo político por la vía del diálogo y la concertación, han sido cuando se han presentado las respuestas más beligerantes y represivas de parte de la administración, así:

“La idea no es como lo hace aquí o como lo dice un secretario de gobierno, “sí me toca meterle tres, cuatro mil hombres yo se los meto para que a ustedes los saquen”, entonces nos hablan de represión pero bueno”.

Por otro lado, se presenta una incoherencia por parte de la administración municipal, que por un lado reclama una forma de relación concertada y dialogada de parte del vendedor callejero, pero a la hora de un decomiso o de atender al reclamo como colectivo social, la respuesta es militar y represiva, en desmedro de toda la confianza construida entre ambos sujetos sociales. Tal situación queda clara, cuando se dice:

“A mí me llama mucho la atención un folleto, en el que nos daban a nosotros lo que pretendía espacio público lo que quería la administración, y decía “tomad los medios de concertación y diálogo antes de tomar las medidas coercitivas y represivas” pero aquí hacen todo lo

contrario, primero son las represivas y, si no se alborota nadie sigamos así ¿dándole a quién? a los mismos defensores, a los mismos policías, a los mismos convivir, para que lastimosamente vivan de nosotros porque la mercancía nos la quitan, nos la roban y ¿quién responde?”.

Los vendedores callejeros reclaman que los agentes del espacio público no sólo deben estar para reprimir y controlar, sino que asuman una actitud formativa y concertadora con cada ciudadano, acorde con las políticas municipales. Es así como uno de los participantes comenta:

“Sí aquí hubiera una política clara de espacio público, no de ataque, no de reacción ante esto sino de capacitación, de concertación yo creo que Espacio Público fuera un éxito” (...) “Sí aquí están hablando de políticas de paz y de todo esto, por qué no tratan de mirar a la persona que está trabajando, por qué le colocan a otro vago a que esté jodiendo, yo creo que aquí la administración debe tomar medidas, de organizar, de mirar”.

El Territorio

En este contexto, el territorio aparece como una relación que se problematiza, cambia, reconfigura o se conserva de acuerdo a las dinámicas que en el espacio público se construyen, a los intereses, usos y apropiaciones que caracterizan una sociedad en un momento histórico. Por tanto, “el espacio público no sólo es un concepto jurídico, sino también, un concepto socio-cultural, que lo reconoce como el lugar propio para relacionarse e identificarse y como tal, es expresión comunitaria. Las ciudades tienen dinámicas propias y, en tal sentido, los comportamientos de sus habitantes pueden recrear o crear espacios públicos que jurídicamente no lo son, o que no estaban previstos como tales. Estos pueden ser abiertos o cerrados, de paso o estacionarios, y, en esta medida, lo que definiría la naturaleza del espacio público sería su uso y no su estatuto jurídico” (Perez Alvarez, 2005).

La tesis de la territorialización del espacio público que se configura entre los procesos de producción social del territorio y el comercio callejero, se

concreta en las estrategias de poder y resistencia que construyen los trabajadores callejeros para la defensa de territorios de ventas desreguladas en andenes, aceras, calles, plazoletas, muros, pasajes peatonales del centro de la ciudad. Dichas estrategias de poder y resistencia se caracterizan por la creatividad, lazos solidarios, redes de intercambio, tácticas de fuga, formas de esconder las mercancías y hasta riñas callejeras con la policía y los agentes de defensa del espacio público.

La apropiación del territorio por parte de los trabajadores callejeros crea una forma de ejercer soberanías transitorias, y en algunos casos permanentes sobre el espacio público. Esta práctica es un ejercicio de territorialidad donde los vendedores marcan y ejercen un régimen de control territorial con una serie de reglas y redes de acción colectiva para el resguardo de límites, fronteras, tipologías de ventas y las mercancías. El régimen de control también construye e implementa estrategias de inteligencia y contrainteligencia para la protección de los bienes y productos frente a los operativos de la policía y los agentes del espacio público para confiscación de mercancías y levantamientos de muebles de trabajo.

Es claro, que en las ventas callejeras se conforman por diversos sujetos con intereses diferenciables. Un grupo de trabajadores callejeros articulados a una práctica que pasa por la sobrevivencia y el rebusque; otro grupo de empresarios que “emplean” trabajadores callejeros o tienen propiedad transitoria sobre varios puestos de trabajo, estos sujetos concretan su interés en la acumulación de capital o la consolidación de un mercado; otro grupo compuesto por la policía, los agentes del espacio público o las empresas legales e ilegales con una intención por el control político–social del espacio público y de la geopolítica del centro de la ciudad. Todos estos grupos pugnan por la producción social del territorio para el logro de algún interés histórico.

Para el caso de los vendedores callejeros el régimen de control territorial sólo opera en los trabajadores callejeros ambulantes o semiestacionarios, sin permiso estatal, que no cuentan con la cesión de un puesto de trabajo por parte de la administración municipal, y lógicamente no están carnetizados. Por tanto, el caso de los vendedores ambulantes, semiestacionarios

y estacionarios que tienen permiso estatal, es diferente, en tanto su práctica laboral se encuentra regularizada por la cesión de un territorio para la venta informal, lo único que tienen que cumplir es con: 1) el tipo de mueble o puesto de trabajo, 2) la tipología de mercancía a vender, 3) el horario permitido para permanecer en el territorio con las ventas, 4) la estricta localización. Valga decir que el mueble o puesto de trabajo tiene unas características específicas que se deben de cumplir.

Los vendedores callejeros sin permiso estatal para el desarrollo de su actividad se caracterizan por la búsqueda permanente de espacios públicos donde puedan ejercer su trabajo, espacios para territorializar con sus precarios muebles y mercancías, en tanto, dado el aumento gradual de vendedores callejeros en los espacios públicos del centro de Medellín, el hecho de encontrar un espacio propicio y vacío para adecuar un territorio de venta en la calle se convierte en una disputa entre los mismos vendedores, y de estos con la Policía y el espacio público.

Por tanto, el vendedor informal reconoce la pugna que se plantea por ¿quién posee el territorio?, ¿Quién está en el territorio?, ¿Quién habita el territorio?, ¿Quién lo domina?, ¿Quién lo conoce?, ¿Quién lo regula?, ¿Quién define el uso? y ¿Quién utiliza el territorio?, preguntas centrales para entender las lógicas e intereses que subyacen por el control del espacio público, es así como lo relata uno de los participantes:

“La alcaldía aquí es la que directamente se entiende con nosotros pero cuando vamos a tramitar un permiso o algo, que no podemos en tal parte porque comercio no deja, que no podemos en tal parte porque la entidad bancaria, que es el Estado tampoco se puede” (Eo1HPS).

En este sentido, el territorio debe ser visto, como espacio de pugna y configuración permanente expresada en los procesos de marcación, las memorias, las normas, los códigos, los ritmos, los sentidos, las significaciones, las temporalidades, las apropiaciones, la protección y defensa que hacen los habitantes de algún territorio o espacio urbano. Así, el territorio asume un espacio, unas prácticas que lo marcan, unas temporalidades y unos

significados que adquiere y se resignifican permanentemente, de acuerdo al momento histórico.

El Estado entra a mediar en un conflicto definido desde antes de empezar a favor de quienes pagan los impuestos y se encuentran sometidos a las dinámicas de la regulación comercial, en tanto, los trabajadores callejeros quedan sometidos a trayectorias ambulantes o a los territorios que defina el Estado.

En el reconocimiento de los espacios públicos marcados por la venta callejera en el centro de Medellín, los participantes significan de forma reiterativa, la disposición municipal de clasificar las calles, carreras y avenidas del centro de Medellín, como zonas transparentes o zonas reguladas, en donde las zonas transparentes son espacios donde no puede haber ningún tipo de venta informal, tal es el caso representativo de la avenida oriental, Junín, Carabobo, Bolívar, etc., y las zonas reguladas son los espacios dispuestos para las ventas callejeras organizadas y con permiso de la Secretaría de Gobierno Municipal.

Dentro de las zonas reguladas se encuentra Pichincha, Ayacucho, Boyacá, Maturín, Cundinamarca, etc., tal situación es referida por los participantes, así:

“De pronto la oriental, la oriental si es muy comercial también, pero la oriental es transparente, en este momento es zona transparente”. (...) “Solamente en las que son transparentes hay más control, como a Junín por ejemplo, Junín es transparente, todo Junín es transparente, la gente ahí no tiene permiso sino que trabajan por ratos y cuando los persiguen están un rato escondidos y vuelven otra vez y así, son zonas transparentes pero las buscan porque hay buen comercio para todo” (Eo6/H/B-JyP/Ch/C/NS).

Los territorios de trabajo y ventas callejeras en el centro de Medellín, se configuran desde diversas dinámicas e intereses socio-políticos que en este trabajo aparecen y son nombrados como una línea que se mueve entre lo transparente y lo visible. Lo transparente referido a la enunciación y estatuto jurídico-estético con que el Estado local marca y designa las calles

prohibidas legalmente para la venta “informal”, y lo visible que tiene que ver con la lucha de los vendedores callejeros por encontrar, marcar, apropiarse, defender y visibilizar permanentemente territorios para su trabajo. Lo visible aparece como la configuración y desmonte constante de espacios que escapan y pugnan contra la regulación que hace el Estado de los territorios definidos como “Calles transparentes”.

Lo transparente y lo visible también se perfila como una pugna entre dos proyectos sociales, entre dos lógicas de sentido que se legitiman, la una, en la garantía de un Estado que defiende la disposición legal de los espacios públicos para el libre goce uso y disfrute de la ciudadanía, y la otra, de unos vendedores callejeros que se apropian del espacio público y lo constituyen en territorio de venta en la calle para la subsistencia, la acumulación de capital, o el control de espacios en el centro de la ciudad.

Las zonas transparentes de ventas en la vía pública y lógicamente de vendedores callejeros, son los espacios públicos de mayor control por parte de los agentes del espacio público, allí es donde se presentan el mayor número de decomisos de mercancía por invasión del espacio público, pero también, son los espacios de mayor movilidad transeúnte, y, a su vez de dinámicas y estrategias creadas por los trabajadores callejeros para vender sus mercancías al descuido de los agentes del control.

La adecuación de espacios de venta callejera en las zonas transparentes es como una provocación para los agentes del espacio público, en tanto, la disposición de vía pública transparente no se da por negociación política, sino como imposición jurídico-política, situación que implica la toma de medidas represivas para el cumplimiento de la norma, así:

“Los lugares donde hay más represión de parte de la policía o del espacio público son las zonas transparentes. En Carabobo, en Carabobo no puede haber un ventero, ventero que arrime por Carabobo en las horas del día eso es carnada fija, así sea un tintero que venga de Cundinamarca y va por Carabobo, no puede pasar por ahí, tiene que esperar que el espacio público se haya ido para poder pasar. No puede

pasar por ahí. Entonces ahí es donde tiene que guardar el Carrito en un almacén para irse a repartir los tintos, o sea, sacar los termos e ir a vender los tintos a la clientela que tienen en Carabobo” (E01HPS).

Existe una permanente construcción de estrategias por parte de los vendedores callejeros para ejercer su actividad en los espacios públicos más significativos para ellos, situación que implica la construcción de solidaridades y rutas creativas para burlar los agentes de control, en tal sentido, es relevante la relación solidaria que se establece con algunos comerciantes formales que permiten guardar en sus instalaciones las mercancías de los vendedores callejeros que ocasionalmente logran adecuar un territorio de venta en zonas transparentes.

En la intención de reconocer el tipo de marcación que los vendedores callejeros hacen de los territorios, de sus territorios de trabajo, es necesario establecer también los espacios públicos donde se ejerce la venta de mercancía prohibida por el código de policía. En tanto, se presenta la peculiaridad que los territorios destinados y predilectos para este tipo de ventas, son aquellos donde más control existe, pero donde más circulación de transeúntes se presenta.

Los territorios dinamizados con este tipo de ventas callejeras, son espacios en zonas transparentes, donde se vive una intensa y permanente confrontación con la policía y los agentes del espacio público, hasta podría decirse que una de las condiciones del trabajo es la capacidad de correr y esconderse frente a los operativos policiales, de lo contrario se correría un fuerte riesgo de perder permanentemente las mercancías.

Conclusión

La relación excluyente que se establece entre el Estado y los diversos proyectos de ciudad que construyen los sujetos en el espacio público, es lo que lleva a un enfrentamiento y diferenciación extrema entre la ciudad formal que proyecta el Estado y la ciudad descodificada que se levanta al margen de los controles y regulaciones estatales.

La calle se convierte en un espacio de resistencia social, en tanto, la cotidianidad del trabajador callejero está marcada por el trabajo en condiciones extremas, a la intemperie, en la disputa por un espacio, con la incertidumbre de un decomiso de mercancías, sin salarios ni días de descanso remunerado, situación que se aleja completamente de lo que constituye el trabajo formal, la normatividad en materia de trabajo y las regulaciones establecidas en los convenios con la Organización Internacional del Trabajo.

El vendedor callejero sabe que a menudo pasan días enteros sin realizar ninguna venta; que la lluvia conspira contra sus precarios ingresos; que cada vez que un comerciante formalizado habla contra ellos, la Policía les decomisa las mercancías que representan su pequeño capital, y que la solidaridad de sus compañeros es un patrimonio inmaterial determinante para los momentos adversos, y, al momento de territorializar espacios para ejercer la venta.

Es necesario continuar por la senda trazada por este estudio en la búsqueda del sentido de los diversos sujetos que construyen las dinámicas históricas de nuestras ciudades. Hay que aportar otras miradas y análisis que enriquezcan los debates sobre la construcción social de la ciudad, y en esa medida, quedan abiertas preguntas por el papel de dinámicas no institucionales, como grupos armados en las lógicas de protección y gestión de los espacios públicos, entre otras que pueden dar cuenta de neo-estrategias y dispositivos para la territorialización, control y negociación sobre el espacio público, también preguntas sobre las relaciones entre los vendedores callejeros y los agentes del control paramilitar y del microtráfico.

Bibliografía

- Echeverría, M., & Rincon, A. (2000). En *Ciudad de territorialidades: polémicas de Medellín* (pp. 27, 145, 144). Medellín: Universidad Nacional de Colombia, Cehap.
- Martínez, M. V. (2007). *Medellín de aldea a metrópoli: una mirada al siglo XX desde el espacio urbano*. En S. R.
- González Escobar L, *Historia de las ciudades e historia de Medellín como ciudad*. (pp. 99-118). Medellín: Corporación Región y Proyecto Interinstitucional conoce tu Ciudad .
- Medina Muñoz, L. (2005). *Comercio callejero: sistema racional de distribución minorista*. Universitas Humanística.
- Pérez Álvarez, A. (2005). *Maniobras de la sobrevivencia en la ciudad*. Medellín: Ediciones Escuela Nacional Sindical.
- Torres, R. (1996). *El comercio en la vía pública como forma de sobrevivencia*. *Sociológica*, (32): 159–169.
- Vargas, A. (1999). *Notas sobre el Estado y las políticas públicas*. Almudena, 57, 59-60.

Carreras y angustias de los conductores de taxi en Bogotá*

Angie Catherine Cabezas Martínez y María Fernanda Rincón Rivera

El trabajo de un taxista es azaroso. Le tiene que entregar al dueño del carro un producido diario mínimo, que no sabe si va a lograr. Tiene jefes adicionales que lo controlan segundo a segundo: la empresa a la cual está afiliada el taxi que lo sigue a través de un radioteléfono, las aplicaciones móviles que lo rastrean de forma continua, la autoridad vial que en algunos casos ejerce coerción, y el pasajero que puede quejarse ante todas esas instancias. Su trabajo está en constante riesgo porque puede ser asaltado o tener un accidente grave. Está ausente de los espacios familiares por las extensas jornadas de trabajo, lo que produce frecuentes rupturas. Y, finalmente, carece de protecciones sociales.

La permanencia del conductor en su trabajo depende de la voluntad del propietario o la administradora del vehículo, pues el vínculo entre los conductores y dichos actores se establece principalmente por medio de un contrato de arrendamiento, ya sea verbal o escrito, que no reconoce al conductor como trabajador dependiente. Por lo tanto, éstos no tienen derecho a beneficios laborales.

El conductor manifiesta a través de su conciencia discursiva y su conciencia práctica, un sentimiento de autonomía e independencia fundamentado por la flexibilidad del tiempo de trabajo, la posibilidad de escoger rutas de trabajo sin tener un superior que vigile su labor constantemente y el obtener dinero de manera inmediata por la prestación del servicio.

Sin embargo, ese sentimiento de autonomía choca con las múltiples dependencias a las que responde el trabajo del conductor de taxi, las cuales se

* Este artículo corresponde a fragmentos del trabajo de grado de las autoras titulado “Autonomía o Múltiples Dependencias: Condiciones de Trabajo de los Conductores de Taxi” presentado al programa de Sociología, en la Escuela de Ciencias Humanas, de la Universidad del Rosario, Bogotá, en el segundo semestre del 2016. La directora del trabajo fue Natalia Teresa Berti. Los valores monetarios de este trabajo, en pesos colombianos y dólares americanos (US\$), corresponden al año 2015.

manifiestan a través del control que los diferentes actores ejercen sobre su trabajo. En primer lugar, el Ministerio de Transporte y la Secretaría Distrital de Movilidad regulan el servicio de transporte público individual en la ciudad a través de leyes y decretos, ejerciendo un especial control en la tarifa y en la asignación de funciones a las empresas prestadoras del servicio. En segundo lugar, estas últimas controlan el trabajo del conductor por medio de la expedición de la tarjeta de control, la cual no puede ser renovada si el conductor no tiene seguridad social y en algunos casos, si tampoco ha asistido a los cursos de capacitación ofrecidos por la misma. Igualmente, éstas son las encargadas de tomar acción cuando los usuarios presentan alguna inconformidad frente al servicio.

En tercer lugar, las empresas de telecomunicación y las aplicaciones tecnológicas le proporcionan trabajo al conductor al ser las intermediarias entre éste y el usuario. Estas ejercen un control indirecto sobre el trabajo del conductor al acaparar la demanda de un sector de usuarios que exige la prestación del servicio a través de plataformas tecnológicas, por lo cual el conductor depende de éstas, en cierto grado, para conseguir un mayor número de carreras durante su jornada laboral. En cuarto lugar, los usuarios ejercen un control sobre el trabajo de los conductores ya que estos supervisan su labor diariamente y eligen presentar quejas o reclamos por la calidad del servicio. Sin ellos, este trabajo no existiría.

Por último, las administradoras de taxis junto con el propietario del vehículo, son los que ejercen un mayor control sobre el trabajo del conductor porque son los dueños del medio de producción. Este control les permite seleccionar a los conductores, establecer el valor del “producido” y un ahorro, exigir el pago de un depósito para que el conductor pueda empezar a trabajar, fijar horarios de trabajo o turnos en algunos casos y decidir sobre la permanencia del conductor en su trabajo. Por lo tanto, los conductores dependen directamente de los propietarios y las administradoras aunque existan múltiples dependencias del conductor hacia los demás actores de la industria. Así, la negación de una relación de dependencia entre propietario o administradora y conductor ha generado a los conductores unas condiciones de trabajo precarias.

Incertidumbre en el trabajo y beneficios laborales

¿Tiene garantías el conductor?

El establecimiento de una relación comercial en lugar de una relación de dependencia entre los actores involucrados, ha generado que los conductores en su día a día vivan una situación de incertidumbre. Esto también genera la carencia de beneficios laborales tales como prestaciones sociales, vacaciones y tiempo de ocio.

La actividad laboral puede perderse o suspenderse en cualquier momento sin previo aviso al conductor, ya que en el contrato de arrendamiento, sea verbal o escrito, no existe un acuerdo de permanencia en el trabajo. Esta situación es común entre los entrevistados, pues la mayoría afirmó que en su trayectoria como conductor de taxi, al menos una vez ha perdido su trabajo de un momento a otro.

Ante este panorama, los conductores han construido redes sociales para manejar la incertidumbre, evitar la zozobra y los largos períodos de desocupación. Estas redes permiten la existencia de condiciones de estabilidad gracias a la facilidad en este trabajo para seguir conduciendo un taxi de otro propietario. Así como lo explica Cristian, quien lleva manejando 22 años y cuyo único trabajo ha sido conducir taxi:

“En este trabajo, la ventaja es que pues uno se conoce con muchas personas, hace muchos amigos y eso es como una pelota que va ‘Ah que mire que fulanito está buscando trabajo, que él quiere hacer esto, que él quiere hacer aquello, ta, ta, ta, si hay un carrito disponible’ (...) Toca sea el carro que sea, en un momento en que uno se quede sin trabajo le toca....” (Bogotá, abril de 2016).

En este punto, los conductores demuestran que no se sienten en una posición de inseguridad en el trabajo debido a las redes sociales que han construido en esta labor, lo cual genera que el tiempo de desocupación no sea prolongado ni sea motivo de preocupación. De hecho, estas redes sociales entre conductores se configuran a través de las interacciones cara a cara que crean un

compañerismo entre quienes frecuentan los mismos lugares para descansar, para alimentarse y para lavar el taxi. Incluso, conductores de taxi que viven en el mismo barrio se reúnen para llevar a cabo actividades fuera del trabajo, como por ejemplo, asados, campeonatos de fútbol, juegos de mesa y formas de ahorro colectivas. De esta forma se originan relaciones de amistad, que más allá de tener conversaciones profundas, manifiestan sentimientos.

Aunque las redes sociales entre conductores funcionan como un mecanismo de protección ante este tipo de situaciones, el problema es que ante la pérdida repentina del trabajo, al conductor no se le concede alguna garantía o indemnización y en ocasiones, ni siquiera le es devuelto el ahorro que éste llevó con el propietario o administradora del vehículo¹. En efecto, esta inseguridad en el trabajo tiene implicaciones en el sustento económico de la familia del conductor, puesto que el ingreso del conductor depende del número de viajes realizados por día.

Ahora bien, otra de las dificultades que tiene el conductor en su trabajo es la vulnerabilidad frente a la ausencia de protecciones sociales, derecho al descanso, la recreación y el tiempo en familia. El establecimiento de una relación comercial en lugar de una relación laboral ocasiona que los conductores no puedan reclamar beneficios laborales que mejorarían su calidad de vida. Es así que estos trabajadores:

Se encuentran en una situación precaria cuando no está claro cuál de las dos partes debería responsabilizarse de los derechos y beneficios de los trabajadores. Marcos legislativos débiles y mecanismos de aplicación impotentes, generan una situación en la que los trabajadores sometidos a una relación de trabajo encubierta o triangular casi no tienen forma de hacer valer sus derechos (OIT, 2011: 6).

Si se reconociera una relación de dependencia entre propietario y conductor o administradora y conductor, las prestaciones sociales tales como cesantías (auxilio monetario por cesar de trabajar) y primas constituirían un beneficio para el conductor. Éste tendría la posibilidad de contar con un seguro econó-

1 Ver apartado 3.3 Viviendo el día a día: el ámbito económico de conducir taxi.

mico para pagar deudas, gastos inesperados o amortiguar la preocupación en períodos de trabajo donde la demanda del servicio de taxi disminuye, como por ejemplo en enero. La falta de cesantías en esta labor significa que no se le reconozca la antigüedad en el trabajo al conductor. De hecho, ninguno de los conductores entrevistados contaba con cesantías.

Para el caso de las primas, en la actualidad es el usuario quien debe asumir este pago voluntariamente, especialmente en diciembre con la reconocida prima navideña. Poner a voluntad del usuario el pago de la prima lleva a mendigar al trabajador por un derecho laboral que debería ser asumido por el propietario o administradora del vehículo, pues ésta no siempre será concedida por el usuario dependiendo de su percepción sobre la calidad del servicio prestado. Respecto a este tema, Darío menciona:

“La volvieron voluntaria ¿sí? Lo que dice voluntaria y muchas veces la gente le dice: va a dar algo de prima...y llega y a uno le dicen: trabaje mijo, esa es la prima de ustedes. No le ofrecen a uno nada, antes lo contrario, muchas veces el usuario le dice a usted: es que usted me está cobrando mucho, páguese con lo que usted me está cobrando. Entonces eso vienen a decir muchos de los usuarios” (Bogotá, abril de 2016).

La falta de cesantías y la carencia de una prima garantizada no es vista por los conductores como motivo de preocupación. El conductor normaliza una relación comercial en lugar de una relación laboral, por lo tanto observamos que a éste le es indiferente no obtener estos beneficios laborales, debido a un sentimiento de autonomía que se justifica por el control que éste tiene sobre algunos aspectos de su trabajo.

“No me puedo bajar del taxi”: turnos largos y cortos de los conductores de taxi

Se calcula que con una flota de taxis de aproximadamente 50.000 vehículos y cerca de 59.000 conductores, (Acevedo y Rodríguez, 2014), existen dos modalidades de trabajo: “turno largo”, en la cual el vehículo es conducido

por un solo conductor cuya jornada laboral oscila entre 12 y 16 horas y entregan al propietario o administradora un ‘producido’ entre \$90.000 y \$110.000 (30 y 37 dólares)²; y el “turno corto”, en la cual el vehículo se comparte entre dos conductores, la jornada laboral oscila entre las 8 y 12 horas y entregan un producido entre los \$60.000 y los \$75.000 (20 y 25 dólares). De acuerdo con la encuesta realizada por la FCyT en 2015, el 61,26% de los conductores afirmaron ser el único conductor del vehículo, mientras el 38,74% comparte el vehículo con otro conductor.

La duración de la jornada de los conductores que laboran en turno largo, depende del tiempo que requiera para reunir lo del “producido”, los gastos eventuales que se presenten y la necesidad económica de cada conductor. Respecto a esto Ricardo, quien lleva conduciendo taxi 10 años y quien adquirió un crédito bancario para comprar su apartamento, mencionó lo siguiente:

“Financié la cuota inicial [del apartamento] y me tocaba pagar \$1’500.000 mensual (500 dólares), pues era duro... con los otros gastos pagando arriendo... dos niños que tengo... entonces yo dije ‘listo, me meto en la vaina’ me puse la meta de ahorrar \$60.000 diarios (20 dólares), como fuera (..) 16 horas, que es lo que uno trabaja realmente en un turno largo, entonces (...) no me podía bajar del carro y eso [fue] durante 18 meses (...) no me quedaba ni pa’un... agua aromática, (...) Inclusive no tenía el tiempo porque el domingo me tocaba de sol a sol... yo no podía bajarme de esa vaina”. (Bogotá, mayo de 2016).

La rutina de trabajo de un conductor en esta modalidad comienza a las 5 de la mañana y termina a las 10 u 11 de la noche, con intervalos de tiempo de aproximadamente una hora para desayunar y otra para almorzar. Esto lo realizan solo en las horas del día en las que el trabajo disminuye. José, quien antes conducía una camioneta escolar, nos dijo:

“Yo salgo, yo empiezo desde las 5 de la mañana, salgo a trabajar a las 5 de la mañana inicio. Paro más o menos sobre las 9 de la mañana a

2 En adelante pesos colombianos y dólares americanos (US\$)/3000 pesos colombianos del año 2015.

desayunar, que es la hora que ya vuelve a bajar un poquito el trabajo. Al mediodía comienzo nuevamente a buscar un sector que se mueva, ya sean hospitales, oficinas como la 72 o la 95 o la 83, toda esa zona que hay mucha oficina, que salen personas de trabajar y comienzan a necesitar el servicio... ehh... De ahí vuelvo [al taxi] por ahí a las 3 de la tarde que vuelve y baja el trabajo a almorzar, después de eso, ya comienzo a trabajar fuertemente después de almorzar hasta las 9/10 de la noche que ya es más...rinde más” (Bogotá, abril de 2016).

Sin embargo, Andrés, estudiante y conductor de taxi hace 10 meses comenta que “el horario de almuerzo es muy indefinido porque uno nunca sabe dónde puede quedar y si lo dejan parar a uno porque la mayoría de veces uno no puede parar” (Bogotá, abril de 2016). Esto quiere decir que el tiempo destinado para desayunar y almorzar es variable dependiendo de la carga laboral del día, y en algunas ocasiones ni siquiera paran a descansar y comer. Para asegurar el ingreso del día los conductores prefieren sobreexplotarse y trabajar hasta 12 horas continuas. Santiago, quien se ha desempeñado como conductor de diferentes modalidades de transporte y lleva 15 años conduciendo taxi, nos dice:

“(...) madrugar bastante para que le rinda a uno el día, en la hora de la tarde almorzar, muchos hacen almuerzo comida que es por ahí a las 3 de la tarde porque no desayunan 9-10, almuerzan 3-4 y ya uno y llega y un café o algo en la noche, pero la mayoría de las personas que trabajamos con turno largo o carros 24 horas más o menos es eso” (Bogotá, abril de 2016).

Por otra parte, los conductores que laboran en “turno corto” deben entregar el carro a una hora determinada más allá de lo que hayan logrado reunir ese día, esto les exige intensificar el trabajo. Es decir, en menos tiempo deben realizar “producido” para el propietario o administradora del vehículo y obtener dinero para cubrir las necesidades personales y familiares del conductor. En esta modalidad, el tiempo que los conductores destinan para alimentación se reduce, aquí Alberto quien antes conducía para una empresa nos explica:

“Bueno, mi rutina es que me levanto pues a las 5 de la mañana, cojo el carro a las 6 de la mañana y salgo a trabajar ahí pues a veces cojo carrera por frecuencia o por la calle hasta las 2-3 de la tarde que ahí busco donde almorzar, almuerzo en 45 [minutos o] media hora y seguir por las mismas, trabajar y trabajar porque en este gremio si uno descansa más de dos horas en el día se descuadra en el producido que tiene que llevar pa’la casa... entonces esa es mi meta siempre salir temprano, llegar 12 horas entregárselo al patrón o al conductor de noche y al otro día lo mismo hacer y uno no tiene descanso” (Bogotá, mayo de 2016).

La hora de entrega del vehículo en la modalidad de “turno corto” afecta la calidad del servicio y limita los ingresos de los conductores. Usualmente, el vehículo debe entregarse en las horas pico. Esto significa que estos conductores no pueden recoger pasajeros en estas horas de alta demanda porque deben desplazarse al punto de entrega. Esto ha llevado a los conductores a establecer una práctica que incomoda a los usuarios: preguntar hacia dónde se dirigen para identificar carreras que los acerquen al punto de entrega y generar un ingreso en ese tramo. Enrique, quien conduce taxi hace 10 años, nos explica el motivo de las horas de entrega:

“Yo digo que el 80% de los taxis en Bogotá trabaja doble turno y se entregan a las horas pico, tristemente ¿por qué? Porque el que trabaja en la noche tiene que coger algo de la tarde y el que trabaja en la mañana algo de la mañana por simple lógica, ninguno de los dos tiene que perder, entonces por eso es uno de los problemas de que de pronto la gente no pueda coger taxi en un día” (Bogotá, mayo de 2016).

“El día de pico y placa es mi día de descanso”

Otro de los aspectos que determina el modo de operación de los conductores es la medida de pico y placa en vehículos de servicio de transporte público individual, establecida a partir del año 2001 con el Decreto 621. Esto significa que “los conductores de turno largo y de turno corto de día tienen un día libre obligatorio a la semana por cuatro semanas y la quinta semana con dos días libres (lunes y sábado)”, (Acevedo y Rodríguez, 2014: 67). Esta medida es

considerada positiva para algunos conductores en tanto que los obliga a tener un día libre para destinarlo a su elección, como lo relata Alberto, quien lleva 15 años manejando taxi: “aquí el único día de descanso [el del pico y placa], gracias al gobierno (...) sino seríamos continuos” (Bogotá, mayo de 2016).

La reglamentación de pico y placa en este empleo “permite al trabajador involucrarse en otras actividades, los esparcimientos, la cultura, la participación en la vida asociativa y social”,. El descanso permite al conductor recuperarse y conducir de manera más segura. No obstante, como se presentó en el apartado anterior, las jornadas de trabajo siguen siendo extensas. Además, la regulación de pico y placa no considera los días festivos. Enrique, quien trabaja para una administradora de taxis explica que: “El único día que no trabajo es el día de pico y placa pero si mi pico y placa cae un festivo, tengo que trabajar, entonces esa semana no descanso” (Bogotá, mayo de 2016).

Sin zonas de descanso

Bogotá no cuenta con zonas amarillas, es decir, paraderos de taxis que organizan la oferta y demanda del servicio, reducen los tiempos muertos de los conductores, (Steer Davies Gleave, 2014), a la vez que organizan el tránsito en la ciudad y reducen accidentes. Además, las zonas amarillas disminuirían el gasto en combustible de los conductores haciendo más eficaz su productividad.

La ciudad tampoco cuenta con zonas de descanso para los conductores, lo cual genera, en algunas ocasiones, que se confundan los puntos de taxi con zonas de descanso. Esto llega a ser problemático para los usuarios que requieran el servicio, ya que algunas veces pueda que el taxi se encuentre disponible pero su conductor se encuentre comiendo o descansando dentro o fuera del vehículo. De hecho, las zonas de descanso para los conductores con una infraestructura física adecuada con baños, teléfonos públicos y zonas de alimentación serían fundamentales para la calidad del trabajo del conductor, puesto que reducirían las enfermedades laborales ocasionadas por este trabajo, así como lo manifiesta Enrique:

“Uno por más que quiera no hace pausas, no come a horas, en Bogotá no tenemos baños públicos, es difícil. Entonces la mayoría estamos enfermos de los riñones, de la espalda, entonces por ese aspecto es un trabajo complicado...algo tan simple como tener ganas de ir a orinar y no puedas hacerlo ¿oye: a quién le cabe en la mente? hay estaciones de servicio donde te cobran \$500-\$1000 (0.16–0.33 dólares) por prestarte el baño (...). Quién va a estar contento con ganas de orinar y no poder hacerlo, querer almorzar y no hacerlo” (Bogotá, mayo de 2016).

De acuerdo con Blasi y Leavitt, (2006), en su investigación sobre las condiciones laborales de los conductores de taxi en la ciudad de Los Ángeles:

“Pasar tantas horas detrás del volante produce problemas de espalda puesto que los vehículos no cuentan con un diseño ergonómico en sus asientos para mayor comodidad del conductor. Estudios sugieren que no solo es la postura, sino que las vibraciones de la carretera agravan los problemas de espalda” (p. 33).

Perez y Bang, (2008), en su investigación sobre conductores de taxi de la ciudad de Los Ángeles, revelaron que la gran mayoría de conductores tenía problemas de salud relacionados con largas esperas para ir al baño y que los conductores indicaron que esta necesidad los distraía de su trabajo. Así pues, la falta de espacios físicos acondicionados para las necesidades de los conductores que se encuentran en constante movimiento en la ciudad, generan problemas de salud y deterioro del bienestar de los conductores de taxi.

En conclusión, la modalidad de “turno largo” genera que el conductor pueda extender su jornada de trabajo dependiendo de sus necesidades económicas llegando a trabajar entre 12 y 16 horas diarias. Por el contrario, el “turno corto” obliga al conductor a trabajar de una manera continua teniendo un mayor presión para no solo obtener lo del “producido” sino también un ingreso propio. De esta manera, los conductores son reflexivos al generar prácticas sociales para manejar el tiempo que destinan para almorzar y desayunar sin que éste afecte su rendimiento de trabajo.

Más allá de las extensas jornadas laborales que tienen los conductores de taxi, éstos pierden su día de descanso cuando el día de pico y placa les corresponde un día festivo. Si bien se reconoce una recompensa al trabajo del conductor a través de los recargos al servicio en estos días, es elección de la administradora o propietario cobrar el mismo valor del “producido”, a pesar de que la demanda de pasajeros es baja en comparación con otros días de la semana.

Las herramientas de trabajo no solo incrementan el número de servicios que los conductores puedan llegar a realizar, sino que también proporcionan al conductor una sensación de seguridad y acompañamiento en situaciones peligrosas o imprevistas. Sin embargo, el conductor debe pagar por estos servicios lo cual aumenta sus gastos.

La inexistencia de zonas amarillas en la ciudad afecta la prestación del servicio y el bolsillo del conductor, en tanto que los conductores deben recorrer largas distancias sin pasajeros lo que implica un mayor gasto de combustible. Asimismo, la falta de zonas de descanso para los conductores sin una infraestructura adecuada para comer, descansar, ir al baño o interactuar con otros compañeros, les ha ocasionado enfermedades laborales y altos niveles de estrés.

¿Autonomía o Control?

La instauración de una relación comercial en lugar de una relación laboral y el sentimiento de independencia, contribuyen a que el conductor interiorice sus condiciones laborales precarias y la negación de una relación de dependencia en su trabajo. Así como nos deja ver el discurso de Mauricio, quien lleva conduciendo taxi 16 años y justifica la carencia de vacaciones debido al carácter comercial de este trabajo:

“Si yo me las quiero programar listo, pero vacaciones como tal no, porque la figura que se maneja entre propietario-conductor es como cuando a ver hago un paréntesis por acá...es como cuando tú tomas un local en arriendo y dices voy a montar una venta de frutas por decir cualquier actividad, ¿sí? Una venta de frutas la cual una persona, el

propietario, le alquila un local y mensualmente tú le das una suma de \$500.000 por decir también cualquier número, mensualmente le das eso y pare de contar. El tema de los taxis también es como la misma figura, que es el propietario le alquila a uno el vehículo por una suma ¿sí? Y uno tiene que responderle por ese alquiler y listo pare de contar” (Bogotá, abril de 2016).

A pesar de la interiorización de las condiciones laborales precarias de su trabajo, algunos conductores reconocen que la falta de un contrato laboral afecta sus condiciones de trabajo. Esto lo observamos en el transcurso de las entrevistas ya que al insistir en el tema de las condiciones laborales en este oficio, los conductores fueron reflexivos ante la desprotección que les genera su trabajo. Por lo tanto, llega a ser contradictorio su discurso. Alberto, quien sostiene un contrato de arrendamiento verbal con el propietario del vehículo, menciona que le parecería importante un contrato laboral en este trabajo:

“Me parece bien porque ahí hacen que el patrono se ponga con los reglamentos que manda el gobierno. Si hay un contrato, ahí uno puede pelear con la seguridad, puede pelear con las vacaciones, puede pelear con las primas y puede pelear con los descansos de incapacidad, de maternidad entonces sería muy bueno un contrato laboral entre las empresas de taxi, los dueños del taxi y el conductor” (Bogotá, mayo de 2016).

Por su parte José, quien antes de conducir taxi mantenía un contrato de trabajo, resalta que si en este trabajo se instaura un contrato laboral, éste debe ser a término indefinido. Lo cual refleja un anhelo de estabilidad en el trabajo, teniendo en cuenta que ha desempeñado múltiples ocupaciones en su trayectoria laboral:

“Sería bueno. ¿Por qué? Porque sería regulado también el mismo sueldo, ¿sí? Se manejaría el mismo sueldo, ya no estaríamos con la preocupación de que toque correr, de un horario tan pesado, porque es que nosotros desde las 5 de la mañana hasta las 10 de la noche, más de 8 horas y ya sería... ya con ese sueldo ahí mismo cuadrarían el mismo horario y todo. Sí, me parece

bien... hasta cierto punto desde que sea un contrato a término indefinido” (Bogotá, abril de 2016).

El cimientto de una relación laboral dependiente genera controversia entre los conductores de taxi. Algunos conductores han manifestado la aprobación de un contrato de trabajo, como lo vimos anteriormente, mientras que otros argumentan que la existencia de éste es imposible para esta actividad. Los conductores han asociado el pago de un salario mínimo, así como el cumplimiento de un horario de trabajo a un contrato laboral. Enrique estaría de acuerdo con un contrato de trabajo siempre y cuando éste no afecte su ingreso:

“Cómo está el trabajo sí, obviamente viendo cuánto se pueda ganar uno ¿sí? porque el mínimo a nosotros no nos sirve, los que somos taxistas ganarnos un mínimo no podemos o sino no estaríamos aquí sentados, aquí nos exigimos más, nos matamos un poco más pero es por recibir un poco más de dinero, entonces por un mínimo yo creo que nadie estaría sentado acá, o estaríamos en el Sitp (Sistema Integrado de Transporte) o estaríamos en Transmilenio, y no.. entonces si el pago es bueno, claro, desde que uno tenga ventajas, yo no lo pensaría” (Bogotá, mayo de 2016).

Asimismo, Felipe demuestra su desacuerdo con la reglamentación de un contrato laboral porque la posibilidad de obtener más dinero por el tiempo de trabajo se vería restringida con el establecimiento de un salario fijo:

“No, yo creo que a uno no le convendría un contrato porque le fijarían a uno un sueldo, lógicamente que le pagan a uno sus prestaciones y eso, en ese sentido sí sería bueno para nosotros, pero en cuestión de un sueldo no, porque nos fijan un sueldo y así nosotros hagamos la plata que hagamos, no nos conviene” (Bogotá, abril de 2016).

En este orden de ideas, la implementación de un contrato laboral no sería funcional para el conductor en tanto que se establecería un salario fijo, que ellos interpretan como un salario mínimo, lo cual acabaría con la posibilidad de incrementar su ingreso cuando lo consideren necesario. Ellos están de

acuerdo con que su remuneración sea proporcional al esfuerzo y habilidad de cada uno en su día a día de trabajo.

Más allá del establecimiento de un salario fijo, la controversia del contrato laboral también gira en torno a la pérdida de autonomía que tiene el conductor ante el manejo de su tiempo. De hecho, Sennet (2008), afirma que “el temor a la dependencia se refiere más bien a la preocupación por la pérdida del control de uno mismo y (...) al sometimiento a otros” (p. 45). Este es el caso de Camilo, quien trabajó para entidades bancarias y otras empresas y se rehúsa a la implementación de un contrato de trabajo:

“A ver, un contrato laboral significa que [hay que], cumplir uno un horario ¿sí? Segundo, tener uno un sueldo, que el sueldo realmente aquí para un servicio público. Yo realmente no, yo siempre he sido muy independiente. Yo me desprendí de jefes, supervisores, todo eso, sin eludir responsabilidades. Porque esto es una responsabilidad muy grande. Pero no, no me gustaría tener que, me han salido trabajos que manejando SITP, un carro en determinada empresa, que toca llegar a tal hora y si no puedo, si se me hizo tarde, si hay trancón ¿sí? O si yo veo que un servicio me deja cerca a mi casa, yo me voy para mi casa a la hora que sea, a veces son las 12 del día y un servicio me dejó cerca a la casa, yo me voy para allá y al otro día madrugo. Entonces por esas cositas así es que... se puede llamar un poquito de desorden, sí, pero pues uno se acostumbra así a trabajar” (Bogotá, marzo de 2016).

La posibilidad de disponer del tiempo a conveniencia del conductor genera un sentimiento de autonomía construyendo así un discurso de independencia para defender la precariedad laboral de su trabajo. En efecto, los conductores tienen la oportunidad de manejar su tiempo así como de decidir sobre la extensión de su jornada laboral. Igualmente, ellos sienten que tienen el control de su ingreso diario, ya que su remuneración ocurre de manera inmediata por cada viaje realizado.

Este sentimiento de autonomía es expresado por Darío, quien lleva conduciendo más de 15 años, al defender su permanencia en este trabajo: “El

derecho a ser independientes, podemos manejar nuestro propio tiempo, nuestros propios recursos.” (Bogotá, abril de 2016). Asimismo, Felipe alude a este sentimiento al contarnos qué es lo que más le gusta de su trabajo: “Es que uno en el taxi puede disponer si uno tiene una cita médica o una entrega de boletines de sus hijos y uno puede manejar su tiempo, en cambio en una empresa le toca a uno pedir permiso” (Bogotá, abril de 2016).

No obstante, existe una contradicción entre el discurso del manejo del tiempo que otorga autonomía a los conductores y las extensas jornadas laborales que deben trabajar para suplir sus necesidades. Así como nos permite ver el discurso de Enrique:

“La verdad, hablo por mí, ehh... la libertad, que tiene uno libertad de tiempo, puedes ir a recoger a los chicos, puedes ir a almorzar donde tú quieras. Tienes libertad, es lo único que podría hablar a favor de esta profesión.” (...) “Este trabajo es tan de dedicarle tanto tiempo (...) yo aproximadamente trabajo 18 horas, ¿sí?, pues casi todos los días (...) aquí nosotros trabajamos 24 días no más, pero hay días que nos varamos, hay días que uno se enferma, hay días que uno tiene que hacer una vuelta personal y paras y pierdes... o sea no sirve que tu pares” (Bogotá, mayo de 2016).

Este tipo de contradicciones en cuanto al manejo del tiempo son generales en la mayoría de conductores entrevistados. La exigencia de pagar un “producido” diariamente al propietario o a la administradora de taxis, implica el ejercicio de control sobre el conductor, en tanto éste debe extender su jornada laboral para recuperar el tiempo de no trabajo, y así obtener monetariamente lo del pago del producido, cubrir los gastos del vehículo y dejar dinero para sí mismo. Cano, (2007), afirma: “los trabajadores por cuenta propia que presentan una elevada dependencia real de las empresas para las que trabajan, (...) son falsos autónomos, expuestos a la inseguridad del empleo” (p. 127).

Encontramos que los conductores están inmersos en una dualidad de la estructura. En tanto que la industria de taxis ha reconocido un tipo de

relación comercial en lugar de una relación laboral que constriñe al conductor respecto a la carencia de beneficios laborales y el tiempo destinado a otras actividades que tendrá que ser compensado con extensas jornadas de trabajo. A su vez lo habilita, para que en el discurso y en la práctica, se sienta como un trabajador independiente (en términos del manejo del tiempo en su trabajo).

De esta manera, el hecho que el conductor interiorice dicha relación comercial en lugar de una relación de dependencia, así como su sentimiento de autonomía, contribuye a la reproducción de las condiciones precarias de trabajo. Esto es funcional para los propietarios y las administradoras, en tanto que los exime de las responsabilidades laborales que deben asumir con el conductor.

Viviendo el día a día: El ámbito económico de conducir taxi

Se dice de una persona que “vive al día” cuando su actividad no permite prever sus ingresos más allá de la subsistencia cotidiana, cuando “ganarse el pan” toma todo su tiempo. Paula Aguilar, 2009: 189.

La seguridad en el trabajo y estabilidad de ingresos son una garantía del bienestar del trabajador y su familia, (Neffa, 2010). En este sentido, un bajo nivel de ingresos y la amenaza del desempleo generan un estado de vulnerabilidad que le impide al trabajador proyectarse en el largo plazo, (Castel, 1996; Dörre, 2010), y tener un adecuado sustento económico para asumir los gastos del hogar.

El ingreso de los conductores de taxi en Bogotá varía según el valor de la tarifa regulada por la SDM (Secretaría Distrital de Movilidad), el número de carreras que el conductor realice durante su jornada de trabajo, de los pagos que debe realizar por el uso del radioteléfono y las aplicaciones, el “producido” y la forma con la que se organice para reducir los gastos de combustible, comida, lavado del carro, etc. Sin embargo, estos son ignorados por la tarifa y no tiene en cuenta que hay días que son más productivos

que otros según la demanda, el estado de movilidad de la ciudad y las horas en que el conductor decide puede manejar el carro. Para controlar estas variaciones, los conductores llevan adelante una serie de estrategias en el manejo del tiempo, los recorridos y los gastos, a la vez que disponen de formas de ahorro singulares.

Dichas estrategias son claves considerando que la diferencia entre ingresos por viajes y gastos diarios es muy reducida. Los conductores valoran el dinero efectivo de manera inmediata porque les permite a los conductores identificar rápidamente la productividad de sus horas de trabajo y decidir si continúan trabajando, paran a descansar o dan por terminada la jornada.

Si bien los conductores de taxi obtienen un ingreso superior frente a otros trabajos que se hallan dentro del campo de la precariedad, también los gastos diarios son superiores frente a otros trabajos precarios. El reconocimiento de una relación de tipo comercial, en lugar de una relación de dependencia entre propietario y conductor o administradora y conductor, genera que el “producido” sea inalterable, a pesar de que no le quede dinero al conductor de taxi como el ingreso percibido de su día de trabajo y de la baja demanda del servicio que se pueda presentar en algunos días. Mauricio, quien quedó en desempleo y no encontró otra fuente de trabajo debido a su edad, explica:

“Hay meses que el trabajo se baja y todo, entonces ¿qué pasa? El producido es igual, esté o no esté el trabajo, el tema es que sí a veces sufre la parte económica, ya la parte personal, ¿sí? La economía familiar sí sufre un escalabro cuando el trabajo se baja, ¿por qué?, porque lo único que tú sabes, por ejemplo, cuando sales a primera hora a trabajar, es que tú sales con una deuda de \$80.000 o \$100.000 (27 o 33 dólares) porque es lo que tiene que hacer en el día ¿para qué? Para entregarle al propietario” (Bogotá. abril de 2016).

En los grupos focales realizados en la FCyT, un conductor que trabaja para una administradora, argumenta que la inestabilidad económica de su trabajo genera que él se sienta subvalorado. De hecho, este considera que además

de no tener beneficios laborales, el producto de su trabajo lo aprovechan los demás actores de la industria:

“Si vemos esto como profesión, como una vaina para valorar, es muy mal remunerado, es que prácticamente haya trabajo o no trabaje. ¿Quién se beneficia? Los dueños y las empresas... los conductores ‘pague mijo así no haya pasajeros y pierda... entonces, cómo se le ocurre a usted tener un carro, un capital en un taxi trabajando y llegar por la tarde y decir: juemichica, no hice sino lo del gas, lo de lavar el carro y lo del patrón. ¿Y lo de uno?... ¿quién valoró eso?... ¿quién respondió?... todo el día fregando por allá sin beneficios” (Bogotá, junio de 2015).

Aun cuando el día de trabajo no es rentable para el conductor, el incumplimiento al pago del “producido” es una amenaza contra la continuidad del trabajo. Así lo explica Rodrigo, quien antes de conducir taxi, conducía una volqueta: “No, eso toca hacerlo obligatorio porque de que no le lleguen a producir le quitan el carro a uno. Sí... obligatorio le quitan el carro a uno, o sea usted llegó y si usted no trajo producido, hasta luego, [le quitan el trabajo]. Así no me quede para mí” (Bogotá, abril de 2016).

Adicionalmente, los conductores deben entregar al propietario o administradora, junto con el “producido”, un ahorro diario de aproximadamente \$5.000 (1.6 dólares). En el discurso de los conductores, dicho ahorro es una garantía económica que puede ser devuelta a éstos, según el acuerdo mantenido con los dueños del vehículo. Sin embargo, el ahorro es una garantía para el propietario o la administradora ante situaciones inesperadas que afecten al vehículo, al incumplimiento del pago del “producido” y en caso de que el conductor decida no continuar trabajando con el taxi. Alfonso, quien no tiene alguna persona a su cargo, nos comenta:

“Yo ahorro con el dueño del carro. Yo, adicional a la cuota que le doy del carro, ahorro \$10.000 (3.3 dólares). Yo lo hago pues fue acuerdo con el dueño, él no me exige que tenga que ahorrar, dice pues es un ahorro para cualquier cosa. Ellos lo hacen también a veces en caso dado de que le pase algo al carro y uno no tenga con que responder,

que uno no tenga en el momento la plata, entonces, bueno, saquemos de aquí y pagamos en caso dado de que uno le deje botado el carro al señor. Igual, también el día que yo lo he necesitado de mis ahorros porque es plata mía, el lo que hace es guardármela. Yo le he dicho: venga me hace un favor necesito me da \$200 mil (67 dólares), me da \$300 mil (100 dólares), me da \$100 mil (33 dólares), me da \$50 mil (17 dólares), y así y no hay ningún problema. Con ese tema, muchas veces si uno tiene sus ahorros ahí” (Bogotá, marzo de 2016).

El caso de Alfonso es particular porque éste tiene la oportunidad de reclamar sus ahorros cuando lo considere necesario; además, el hecho que otras personas no dependan de su ingreso es una ventaja que pocos conductores tienen. No obstante, la mayoría de conductores entrevistados sostienen que no reciben este ahorro. Sergio, quien sostiene un contrato de arrendamiento verbal con el dueño del vehículo, nos comenta su experiencia: “Le quitan a uno la plata que haya ahorrado, esa plata casi nunca la devuelve ningún jefe... casi nunca se devuelve, eso dependiendo como usted entregue el carro... el propietario casi siempre busca el quiebre” (Bogotá, abril de 2016).

Así mismo, Felipe reafirma: “Es que por eso él le hace su ahorro a uno, pues si le pasa algo a su carro, él sí tiene su garantía porque él ya tiene su ahorro, pero uno como conductor no... tiene ninguna garantía” (Bogotá, abril de 2016).

Ahora, los conductores deben pagar un depósito inicial a los dueños del vehículo antes de comenzar a trabajar en el taxi. Este depósito, así como el ahorro entregado con el producido, funciona como un seguro para el propietario o administradora. Felipe, quien perdió su trabajo de un momento a otro hace referencia a este pago: “Pues ahorita está complicada [la búsqueda de otro carro para manejar], claro, porque piden depósito y ese depósito no baja de \$200.000 (67 dólares), \$300.000 (100 dólares) y ha sido complicado ahorita” (Bogotá, abril de 2016).

Así, el ahorro y el depósito se convierten en una garantía para los dueños del taxi dando lugar a una relación inequitativa entre ellos. Esto se demuestra

cuando el propietario decide terminar con el trabajo del conductor y éste no recibe ninguna indemnización por ello, pero los propietarios y administradoras siempre tendrán una garantía económica ante cualquier situación inesperada.

Por otra parte, el gasto de combustible lo asume el conductor por su cuenta. Combinar gas natural y gasolina es una estrategia para reducir este gasto, puesto que el gas es más económico y el precio de la gasolina se incrementa mes a mes. En la encuesta realizada por la FCyT, el 52,16% de los conductores dijo utilizar los dos tipos de combustible: gasolina y gas natural, mientras el 33,33% de los encuestados solo utiliza gasolina. Así como lo menciona Mauricio, que explica cómo este gasto es una preocupación cotidiana: “Otra deuda que tiene uno encima es que si uno anda hartito pues tiene que pagar hartito combustible.” (Bogotá, mayo de 2016). Asimismo José, quien tiene a su cargo tres personas, afirma que este gasto incrementa los costos de operación:

“La tarifa que hay ahorita en el servicio de taxi está muy baja. ¿Por qué? Porque el combustible está muy costoso, es más, ya esta semana le incrementaron \$89 (0.029 dólares) a la gasolina corriente, eso quiere decir que nosotros debemos antes aumentar por galón \$89 (0.029 dólares), lo que no nos ayuda... o sea, antes nos da más gastos” (Bogotá, abril de 2016).

El gasto en combustible es un gasto fijo que los conductores deben asumir para trabajar. El problema es que “la cantidad de dinero gastado en combustible, es un dinero no disponible para satisfacer las necesidades del conductor, su familia o sus hijos”, (Blasi y Leavitt, 2006: 27), pues ellos argumentan que hay ocasiones en las que es mayor el dinero que destinan al combustible, que los ingresos obtenidos en ciertos días de la semana, como domingos y días festivos. Sin embargo, los conductores tienen la posibilidad de elegir la estación de servicio para tanquear el taxi y así beneficiarse de las tarifas preferenciales para los vehículos tipo taxi que existen en diferentes estaciones de gasolina en Bogotá.

El lavado es un gasto variable puesto que depende de unas circunstancias específicas. Si el vehículo es conducido en modalidad de doble turno, el

vehículo se lava todos los días y el costo se divide entre ambos conductores. Por el contrario, si el vehículo es conducido en modalidad turno largo, el conductor lava el vehículo cuando lo considera pertinente. Al igual que ocurre con el combustible, los conductores buscan los lavaderos en Bogotá que ofrecen tarifas diferenciales para los vehículos tipo taxi. Así mismo, el espacio que los conductores destinan para lavar su carro lo usan para evitar momentos de congestión vehicular, reducir el estrés y socializar con otros conductores. José comenta al respecto:

“Tarde en la noche, ya uno cuando va terminando dice: Qué... ya va a terminar? Yo voy para tal lavadero, ¿a cuál va usted?. Listo, entonces hágale, yo también voy a mandar a lavarlo allá y listo. Nos reunimos como 2-3 personas, yo por mi parte con los que me reúno es a tomar gaseosa o tinto (café), hablar cómo le fue en el día, historias que le contaron dentro del taxi” (Bogotá, abril de 2016).

La cantidad de dinero destinada a satisfacer los gastos propios del conductor, (desayunos, almuerzos, onces —merienda—), puede variar de manera significativa, ya que algunos conductores prefieren almorzar en sus casas. Aun así, existen conductores que destinan dinero durante su día laboral para desayunar, almorzar o tomar onces, lo cual implica un incremento en sus gastos cotidianos. Sobre este tema, Santiago, quien tiene gastos compartidos en su hogar, nos dice: “Uno al diario nunca va comer a la casa, uno todo lo come por fuera, uno trata de comer bien, entonces paga más caro, entonces todo lo que uno consume lo consume fuera de la casa” (Bogotá, abril de 2016).

El radioteléfono y las aplicaciones móviles para taxis son gastos opcionales, aunque la mayoría de conductores tiene al menos una aplicación móvil para conseguir pasajeros. Los conductores tienen la posibilidad de elegir realizar el pago por estos servicios a través de recargas en un plan prepago, o por medio de un pago mensual. Así nos aclara Sergio:

“Le voy a dar el precio [de las aplicaciones móviles], por lo menos una recarga de \$18.000 (6 dólares) y por cada servicio nos cobran \$600 (0.2 dólares), cada servicio que yo haga me van descontando

\$600 (0.2 dólares). La de Tappsi me vale \$35.000 (12 dólares) y la de Smarttaxi nos cobran \$17.000 (5 dólares) mensuales, Tax Express cobra \$70.000” (Bogotá, abril de 2016).

El radioteléfono y las aplicaciones móviles son funcionales para los conductores y usuarios en tanto que brindan cierta seguridad en la prestación del servicio. Además, el conductor recibe un dinero adicional en el valor de la carrera debido al recargo que se le cobra al usuario por la utilización de la misma. En todo caso, los conductores consideran que el costo de las aplicaciones es alto, sumado al costo de internet para el uso de las mismas. Enrique, quien tiene gastos compartidos con su esposa, manifiesta su inconformidad con el costo que debe asumir por las aplicaciones móviles:

“Es tanta la necesidad de nosotros de buscar dinero, de buscar trabajo, que llega cualquier aplicación y nos saca dinero y nosotros creemos: ‘ahh... esto es beneficio para nosotros’. No, ellos nos están robando y nosotros no nos damos cuenta, (...), yo vivo muy agradecido con ellos porque ellos le dan a uno trabajo, pero tengo el concepto de que esto es un gana–gana, ellos se ven beneficiados, pero nosotros tenemos que ganar. Ellos no se pueden ganar el 80% y nosotros no. Entonces no es negocio, Tappsi nos quita plata, otras aplicaciones también, entonces cuando vamos a hacer cuentas, ya no tenemos plata. ¿Por qué? Porque se está yendo la plata pa’otro lado” (Bogotá, mayo de 2016).

Por otra parte, el gasto a seguridad social, debe ser asumido por el conductor dependiendo de la modalidad del vínculo que tenga con el propietario o la administradora del vehículo. En este sentido, como lo demostramos anteriormente, la mayoría de conductores tiene un contrato de arrendamiento verbal o escrito con el propietario del vehículo o la administradora. Por lo tanto, es el conductor quien asume dicho costo en su totalidad, resultando ser una presión económica adicional para éste. En palabras de Rodrigo quien mantiene a su familia:

“Lo que no me gusta es que están pidiendo el seguro... la Eps (Empresa Promotora de Salud, aseguradora obligatoria) de uno que son

\$200.000, \$300.000 (67-100 dólares) que hay que pagar mensual... sabiendo que uno es conductor de a dónde tiene esa plata para sacarla mensualmente, si uno está respondiendo en el hogar, en la casa. Para mí eso es mal hecho. O sí, yo digo que eso es bueno también, pero entonces debía dejar más baratico, si un mínimo costo, porque es que está muy caro de verdad” (Bogotá, abril de 2016).

En este orden de ideas, los gastos que deben asumir los conductores son bastante altos para los ingresos que obtienen. Por su parte, Santiago reafirma cómo los gastos en este trabajo no son proporcionales a su ingreso:

“Uno tiene que dar en la casa, servicios, que la comida, que el mercado que una cosa que la otra, entonces lo que uno hace en esto es... casi que \$50.000 (17 dólares) pa’uno, llenándonos de gastos y de cosas aparte ahora le meten a uno la seguridad, que son \$200.000 (67 dólares) algo. Es algo fuerte que paga uno frecuencia, paga uno aplicaciones, paga uno...un poco de cosas que uno al balance mensual uno se está ganando es un mínimo, pero uno pa’que haga \$200.000 (67 dólares) aquí le toca sentarse desde las 4 de la mañana hasta las 10 de la noche, le quita uno los producidos que son \$110.000 (37 dólares), le están quedando \$90.000 (30 dólares), le quita uno el desayuno y el almuerzo son \$20.000 (7 dólares), le están quedando \$70.000 (23 dólares), aparte de eso, si uno necesita comer algo por fuera, son casi \$30.000 (10 dólares), el carro son \$10.000 (3 dólares) de lavada, son \$60.000 (20 dólares), en realidad le están quedando \$50.000 (17 dólares) y eso trabajando uno arduamente... aparte toca dejar que no, que el diario, mire ahí son \$10...\$20.000 (7 dólares) que hay que dejar en la casa, están quedándole entre \$30.000, \$40.000 (10-13 dólares) en realidad” (Bogotá, abril de 2016).

En definitiva, los ingresos del conductor no sólo son controlados por las instituciones gubernamentales a través de la tarifa, sino también por los dueños de los vehículos que determinan la suma del “producido”, más el ahorro. Aunque el conductor lleve a cabo estrategias para mejorar su ingreso, éste es insuficiente para mantenerse a sí mismo y a su familia. Aquí

encontramos uno de los efectos de las múltiples dependencias a las que responde el trabajo del conductor.

“Plata de bolsillo”

Así como los conductores valoran la flexibilidad respecto al uso del tiempo, ellos destacan que otro aspecto positivo de su trabajo es la “plata de bolsillo”, la cual es producto de las características particulares del manejo del dinero en este trabajo que permiten al conductor tener dinero de manera inmediata, a pesar de que su ingreso neto es significativamente bajo. La “plata de bolsillo” le genera una sensación de seguridad económica al conductor al saber que el dinero será obtenido después de cada servicio. Contrariamente a otro tipo de empleo, donde el trabajador debe esperar hasta cierto tiempo para obtener una retribución económica a cambio de su trabajo. Sergio prefiere trabajar conduciendo que estar a la espera de un salario: “Nosotros estamos acostumbrados a tener una cierta cantidad de plata diaria y para ir uno a meterse a una empresa donde le den un mínimo y así, esperar 15 días pa’que le paguen, ya no...ya por los años que llevamos en esto.” (Bogotá, abril de 2016). Por su parte, Cristian manifiesta cómo la plata de bolsillo se ha convertido en un aspecto que le hace permanecer en su trabajo:

“Me he quedado acá en este trabajo porque pienso... realmente uno es muy cómodo, cuando uno ya tiene la comodidad de que todos los días se gana buena plata y que todos los días uno ande con plata, uno no quiere salir de ese círculo de confianza, como de comodidad y de confort porque... eh... porque así se siente bien y no tiene más necesidad de nada” (Bogotá, abril de 2016).

Los fragmentos anteriores nos demuestran que la “plata de bolsillo” les genera seguridad a los conductores, aun cuando su ingreso neto es bajo. Esta seguridad se fundamenta en contar con dinero de manera inmediata, la cual hace que el conductor permanezca en este trabajo. Después de todo los conductores, en sus prácticas cotidianas, no perciben la idea de unos ingresos fijos, así como de unos gastos fijos, pues la “plata de bolsillo” impide a los conductores organizarse financieramente a largo plazo. No obstante,

el discurso de los conductores frente a la “plata de bolsillo” se contradice como lo demuestra Alberto, quien tiene gastos compartidos con su esposa:

“En este gremio ya llevo 15 años y me ha parecido bueno... económicamente bueno porque uno sale sin un peso y por la noche llega con platica, pero es plata de bolsillo que uno llega a la casa y se esfumó, que toca pagar servicios, que toca comprar el desayuno, el almuerzo, uno no tiene digamos la oportunidad de 15 o cada 30 días recibir tal monto sino que aquí es gota a gota, entonces, por eso yo si entré a este gremio y me ha parecido bien” (Bogotá, mayo de 2016).

Asimismo Alfonso se contradice en su discurso al argumentar cómo su trabajo es económicamente bueno para él. Al mismo tiempo que afirma la inestabilidad económica que le genera desempeñar este oficio:

“El tema de conducir primero que todo me encanta, me gusta mucho y económicamente me va muy bien. Por eso lo hago, porque realmente no invierto mucho y sí gano... es muy representativo lo que gano” (Bogotá, marzo de 2016).

Por lo que es un trabajo que para uno la plata está al diario, entonces, así mismo uno coge y gasta; coge y gasta. Yo creo que siempre uno se ve un poco alcanzado a veces, pero hay otros días de que no, que así como esté el trabajo, pues hay días en los que hay dinero para poder suplir los gastos. El tema de manejar plata diario así mismo se gasta y por eso a veces muchas veces uno se ve colgado y no se ve porque se va cogiendo y se va gastando” (Bogotá, marzo de 2016).

Las contradicciones en el discurso de Alberto y Alfonso se manifiestan al hablar de la facilidad con la que consiguen el dinero al término de su jornada laboral, y a su vez, del carácter efímero de este dinero y la posibilidad de gastarlo en cualquier momento. Esta contradicción habla de cómo estos conductores han interiorizado en su día a día las particularidades del manejo del dinero de su trabajo, que a pesar de su condición fugaz, resulta ser una de las características que más les gusta de éste. Pese a que la “plata de

bolsillo” es un aspecto que los conductores valoran de su trabajo, ésta característica del manejo del dinero genera inestabilidad económica para ellos, al imposibilitar al conductor para enfrentar situaciones inesperadas, como accidentes o enfermedades, así como para proyectarse en el largo plazo.

Asimismo, estas contradicciones representan la dualidad de la estructura en este trabajo precario. La estructura habilita al conductor respecto a la retribución económica de manera inmediata por su trabajo, para disponer del dinero a su conveniencia y desarrollar un gusto hacia la “plata de bolsillo”; a la vez que lo constriñe en cuanto a la posibilidad de proyectarse económicamente en el largo plazo. De hecho, el recoger dinero después de cada servicio genera que el conductor crea que él es quien tiene el control sobre su dinero, lo que fortalece su sentimiento de autonomía y su elección de continuar en éste trabajo.

Superando la inestabilidad: Estrategias para un trabajo rentable

Ahora, algunos conductores llevan a cabo una práctica social particular que funciona como un seguro económico para ellos. Es una forma de ahorro conocida como “cadena de ahorro”, la cual consiste en la recaudación colectiva de un monto determinado de dinero entre cierto número de conductores, que en un tiempo específico, cada uno de los participantes recibirá la cantidad de dinero recogido. En palabras de Cristian, quien comparte los gastos de su hogar con su esposa, la “cadena de ahorro” es:

“Aquí le toca a uno es ahorrar. En esto del taxi se manejan muchas cosas, como 2 tipos muy importantes de ahorro, nosotros manejamos cadena de ahorro, que es cuando se reúnen varias personas y empieza cada uno a pagar una cuota semanal, mensual, diaria; esas son las cadenas... (...) Lo otro que se manejan son los fondos de ahorro, entonces hay una sola persona que maneja el fondo, entonces a ti... yo voy a ahorrar con esta persona \$100.000 (33 dólares) semanal, \$200.000 (67 dólares) semanal; lo puede liquidar al mes, lo puede liquidar a los 6 meses, al año” (Bogotá, abril de 2016).

Eso todo el tiempo está uno metido en cadenas, para mí esa es la forma más chévere de ahorrar, yo en este momento estoy metido en una cadena que pago \$200.000 (67 dólares) semanal, los lunes y somos 17 personas, yo recibo \$3'400.000 (1.133 dólares) en el término de esas 17 semanas. Así se maneja, entonces si tú puedes, si tú tienes y tienes cómo, yo me puedo seguir metiendo en 2-3 cadenas más, aparte de que tengo un fondo donde ahorro mensual, tenemos un fondo con un par de amigos para irnos de paseo, en eso como sí somos organizados y lo hemos hecho, yo mensualmente ahorro una plata para.. se llega diciembre, se llega el final, llega enero y ya tenemos el dinero y nos vamos a pasear, eso nos vamos con nuestras familias a pasear” (Bogotá, abril de 2016).

Por su parte, Felipe afirma que la “cadena de ahorro” es un seguro para los conductores: “Algunos lo hacen para cubrir parte de los producidos pues porque la gran mayoría de nosotros somos empleados, por decirlo así, entonces unos para ahorrar y otros para pagar producidos.” (Bogotá, abril de 2016). Finalmente, Santiago utiliza el dinero de las “cadenas de ahorro” para pagar deudas y el dinero restante utilizarlo en vacaciones y compras.

“Yo sí en eso sí; acá tenemos una cadena pero a veces le va a uno bien, a veces uno ahorrando de esa forma tiene uno dinero, que es en el momento porque uno la recibe ahí y ya uno sabe que tiene que pagar esto y esto, pero que diga uno: huy no, en el banco tengo \$5'000.000 (1.166 dólares) ahorrados, eso es mentira, tiene que ser una persona muy organizada o estar pagando un apartamento, o estar pagando un carro o pa'que él diga: huy, compré esto con esto. No que sí, uno tiene sus enseres, su buen televisor, su buena sala, su buen comedero y la mayoría viven en arriendo o vivimos en arriendo o por lado están pagando el arriendo o están pagando su apartamento, ¿sí?. Es así el ahorro que no esté ahí, tiene 5 millones ahí, no eso sí es mentira, los únicos que pueden tener esa plata de una es... eso ni creo el propietario pero uno no, uno se mete en cadenitas, en fondos...recibió al final de año su fondo de ahorro y: bueno hija, qué vamos a comprar? Vámonos de viaje, como me van a dar vacaciones pues vámonos, eso es lo que

trata uno de hacer con esos fondos, o venga nos compramos la buena ropa o la pinta de diciembre” (Bogotá, abril de 2016).

Entre los conductores pertenecientes a “cadenas de ahorro”, estas representan un seguro económico para cubrir gastos o deudas y un dinero para destinar en temporada de vacaciones. En efecto, las “cadenas de ahorro” son prácticas sociales que los mismos conductores han consolidado con el propósito de sobrellevar la inestabilidad económica de su trabajo. A pesar de los beneficios que pueda traer una cadena de ahorro al conductor, esto no significa un seguro en el largo plazo, ni la posibilidad de invertir, ya que al obtener el dinero de la cadena éste se gasta inmediatamente. No obstante, hay que tener en cuenta que no todos los conductores pertenecen a “cadenas de ahorro” puesto que el dinero que se invierte en dicha práctica, representa un gasto adicional para ellos. Así pues, tener gastos compartidos en el hogar o no tener ninguna persona a su cargo, facilita la participación del conductor en este tipo de práctica.

De esta manera, las “cadenas” resultan ser un método de ahorro más funcional para el conductor, debido a las características particulares del manejo del dinero en este trabajo. Es por esta razón que para la mayoría de los conductores de taxi les resulta más fácil involucrarse en una cadena que obtener un crédito bancario para realizar alguna inversión. De hecho la inseguridad laboral e inestabilidad económica de esta labor le impide al conductor acceder a otras formas de ahorro e inversión; como lo son los créditos bancarios. Esto se ilustra en el caso de Ricardo, quien a pesar de haber obtenido un crédito para financiar su apartamento, expone las dificultades que tuvo para acceder a éste:

AM: Y al momento de sacar el crédito ¿te pusieron algún problema por ser conductor de taxi?

“RI: Pues en el momento imagínate que sí, porque como uno de conductor no tiene garantías, como uno no tiene un trabajo estable, entonces lo que pasaba era de que yo había sacado varios créditos. Todo esos préstamos o vainas que uno saca ahí, eso le ayuda a uno. Tenía un puntaje el verraco, pero entonces como yo era conductor...

Sin embargo, me respalda mi esposa que ella si tiene un trabajo estable, ¿ves?, entonces me ayudó un loco que saca préstamos, a él le pagan por conseguir clientes. Entonces fui y presenté los papeles y toda la vaina... inclusive me tocó retirarme de la empresa [administradora], porque no me dieron una certificación, me tocó en ese entonces retirarme e irme a trabajar con una señora que a los dos meses de estar trabajando con ella, ella sí me pudo sacar un certificado de que yo me ganaba \$1'500.000 y con los papeles de mi esposa, pues entonces realmente el hombre movió por allá... y me pudieron hacer el préstamo de \$51'000.000, algo así” (Bogotá, mayo de 2016).

El caso de Ricardo es único, puesto que su trayectoria laboral le había permitido tener una vida crediticia y además contaba con el respaldo económico y laboral de su esposa. Su situación refleja cómo los conductores de taxi no son considerados perfiles calificados para obtener un crédito bancario, en tanto que no tienen la capacidad para demostrar la estabilidad de sus ingresos para asumir una deuda permanente. Razón por la cual, Ricardo tuvo que acudir a una persona externa para solicitar el crédito.

En síntesis, el salario de un conductor, que es bajo en comparación al salario mínimo legal vigente colombiano, no es proporcional a las extensas jornadas laborales que los conductores deben afrontar. Aun así, encontramos que los conductores creen y, de hecho, expresan mediante su conciencia discursiva que sus ingresos son superiores a los de otro trabajador que recibe un salario mínimo. Esta percepción de un ingreso suficiente puede entenderse por la inmediatez con la que se consigue el dinero en este trabajo, la cual le otorga al conductor una sensación de seguridad momentánea donde siempre habrá dinero para cubrir gastos diarios, mas no para proyectarse a largo plazo.

Ni pensión ni taxi propio

En el oficio de conducir taxi, la pensión no es una preocupación en los conductores, puesto que para ellos, convertirse en propietario de un taxi pareciera ser la única garantía para la vejez. Aquí, el discurso de inde-

pendencia que han interiorizado los conductores ha generado que ellos prefieran desempeñar un trabajo de manera independiente para obtener una seguridad económica en la vejez, en lugar de quedar a la espera de una pensión. Así como Santiago nos cuenta:

“Confiar en que haya una pensión, que uno tenga un dinero al final de su... al final, en su vejez eso es otro sueño, uno tiene que mirar es qué se inventa, qué negocito tiene o qué entrada puede uno tener con algo aparte de la pensión; eso es algo que es irrisorio porque uno no sabe si la va a tener o no” (Bogotá, abril de 2016).

Igualmente, Alberto para su vejez espera estar pensionado, de lo contrario, espera tener otro sustento económico desempeñando un trabajo independiente:

“Pues yo en 5 años me veo descansando (...) yo a esa edad, en 5 años pienso en ya estar pensionado o trabajando en otro gremio, no sé, pero la idea es de que si mi hija se gradúa y tengo la idea de vender el carro particular, vender el apartamento y salir de Bogotá y allá poner un chuzo y yo ayudarle, aunque sea lavando perros, pero le ayudo porque qué más se puede hacer” (Bogotá, mayo de 2016).

Es así que la incertidumbre de no recibir una pensión genera que para algunos conductores la meta sea convertirse en propietarios de sus taxis, como lo comenta Gilberto, quien lleva conduciendo 17 años y antes se desempeñaba como escolta: “Contemplo la posibilidad más bien de ser propietario y tener mi negocio aparte, porque ya por la edad, yo paso de los 50, entonces por ende ya creo que debo retirarme.” (Bogotá, mayo de 2016).

Sin embargo, las probabilidades que tiene un conductor de convertirse en propietario de un taxi son muy reducidas. El valor del “producido” y el ahorro, junto con los demás gastos que asume el conductor, le impiden capitalizarse para acceder a un vehículo.

Adversidad en las vías

“Las diferentes formas de precarización tienden a concentrar los empleos más peligrosos en términos de accidentes o riesgos profesionales hacia los trabajadores más inestables, los que tienen menor capacidad para exigir y negociar el riesgo” (Recio, 2007: 7-8). El trabajo del conductor de taxi para efectos del Sistema General de Riesgos Laborales, se clasifica en el nivel cuatro (IV). Es decir, el conductor se encuentra en constante peligro ante situaciones adversas con una alta probabilidad de afectar su vida y el desempeño de su trabajo.

En este sentido, hacemos referencia a los contextos laborales de alto riesgo que habitualmente dañan la salud del trabajador de forma inmediata, (Riesgos Inminentes), y las enfermedades que los conductores han desarrollado a largo plazo, (Factores de Riesgo Psicosocial). Uno de los riesgos más citados, y generalmente más admitido como tal, es la violencia que se presenta como un atentado a la integridad física, personal, a la dignidad del trabajador o su intimidad, elementos propios de los derechos fundamentales de los trabajadores, (Moreno J. y Báez L, 2010).

Para el caso de los conductores de taxi, hemos identificado dos tipos de riesgos inminentes que pueden interrumpir la jornada laboral afectando la integridad física del conductor. En primer lugar, el contacto directo con el usuario supone la probabilidad de que el conductor sea víctima de atracos o robos llegando a perder su vida en tales situaciones. En segundo lugar, existe un riesgo constante de que el conductor de taxi se vea involucrado en accidentes de tránsito.

Estos riesgos en el trabajo se han convertido en una variable constante en el desarrollo de esta labor, razón por la cual los conductores han originado un conjunto de estrategias para proteger su vida, aprovechando cierto control sobre el tipo de pasajero que recoge, para disminuir el riesgo. De esta manera, a continuación demostraremos la vulnerabilidad en la que queda el conductor de taxi tras sufrir alguno de los riesgos que hemos mencionado anteriormente en su trabajo y las estrategias que ellos

mismos han incorporado a sus prácticas cotidianas para sobrellevar tales situaciones de riesgo.

El trabajo de conducir taxi: un riesgo inminente

La forma en que los conductores se encuentran asegurados ante los riesgos que hemos mencionado, es a través de los seguros que debe tener el vehículo tipo taxi. Tales seguros son: Póliza de Responsabilidad Contractual, Póliza de Responsabilidad Civil Extracontractual, Soat (Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito) y Seguro Todo Riesgo.

Ante el riesgo de perder su vida o la probabilidad de quedar en estado de invalidez o discapacidad, los conductores son conscientes que tanto ellos como sus familias no tienen garantías por parte del propietario o administradora del vehículo, quedando completamente desamparados. Manuel se refiere a esto al hablar con nostalgia por la muerte de sus compañeros y el estado de abandono hacia los conductores:

“Los taxistas, para salvar vidas, que lo importante es que el conductor de taxi no pierda más la vida porque hay muchos que han muerto y eso el patrón ni siquiera va a llevarle flores” (Bogotá, mayo de 2016).

Por su parte, Santiago manifiesta un sentimiento de desprotección ante los riesgos de este trabajo:

“Los riesgos que se ven aquí; una invalidez, ¿quién lo ve a uno? Lo que le pasó al señor de la 26³, ese señor es inválido, no puede trabajar, ¿quién lo está ayudando? La familia, porque yo creo que ninguno del gremio tampoco se le acercará o los buenos amigos... ¿no? Pero que el jefe vaya y le diga: huy, marica lleva tanto tiempo ahí, la silla, venga le ayudo. Eso ya se olvidan de uno...si el mismo gobierno se olvida de muchas cosas, ¿por qué no los amigos o la gente que lo rodea a uno? Eso es verdad” (Bogotá, abril de 2016).

3 Hace referencia a 11, conductor de taxi Hollman Cangrejo, quien fue víctima de un accidente de tránsito en 2013 en el cual fallecieron dos jóvenes, (pasajeras), y él quedó en estado de invalidez.

De hecho, ante la posibilidad de sufrir un accidente, el conductor no solo puede quedar desprotegido económicamente, sino que también, pierde su trabajo debido a la falta de reconocimiento de una relación de dependencia que le garantice alguna indemnización al conductor o al menos la devolución del ahorro que éste lleva con el propietario del vehículo, del cual hablamos anteriormente. Camilo, quien sostenía un contrato de arrendamiento verbal con el propietario del vehículo cuando manejaba taxi, cuenta su experiencia cuando tuvo un accidente:

“El año pasado tuve un accidente muy fuerte y me quedé sin carro como 20 días, entonces mientras el carro salía del taller, me tocó pedirle el favor a un amigo y a otro que me dejaran un turno a otro, sí, para poder solventar algo en la casa” (Bogotá, marzo de 2016).

Este tipo de situaciones repentinas significa para el conductor dejar de ganar dinero. Además de quedarse sin trabajo, éste debe responder al propietario por los “producidos” de los días de no trabajo, sin importar que el vehículo se encuentre fuera de circulación. Santiago, nos relata su experiencia:

“Cuando me hicieron los disparos, yo dañé muchísimo el carro porque me asusté mucho, me metí por un área muy mala y se dañó hartísimo el carro y yo tuve que correr con los gastos del arreglo y terminé entregando fue el carro por problemas de dinero con él, [propietario], porque los días que duró el carro en el taller me los estaban cobrando...sí, porque no fue el problema de él... son cosas que se ven, pero lo entregué por eso, porque gracias a Dios a mí no me pasó nada, al carro solo fueron latas o golpes; pero sí hubo ese problema, pero no, eso de que a uno le digan: ‘no venga bacán, eh.. Tome sus \$100.000 o \$50.000 (33-17 dólares) mientras el carro está parado y subsista y después cuadramos’, no, eso no existe... acá si usted tiene algo de plata y duró 15 días parado, porque el carro se dañó o porque hay otra cosa o porque a usted lo hirieron, subsista con lo que usted tenga” (Bogotá, abril de 2016).

De acuerdo con Santiago y otros conductores entrevistados que vivieron situaciones similares, éstos no tienen oportunidad de negociar el pago del

“producido”, pues el conductor es quien queda endeudado con el propietario del vehículo, aún cuando el conductor se queda sin ingreso y, por ende, sin un sustento económico para solventar los gastos familiares. De cualquier modo, si el conductor no puede pagar el “producido”, el propietario o la administradora tienen como garantía económica para estas situaciones el ahorro y el depósito del conductor.

De hecho, hay conductores que pagan el “producido” como es el caso de Cristian: “Cuando a mí me estrellaron, yo le cuadré unos producidos al dueño del carro para que no tuviera pérdidas, pues hay muchas...y sí hay que trabajar en lo que sea mientras tanto para poderle solventar al dueño del carro, le pago, le cancelo y ya” (Bogotá, abril de 2016).

Desde la perspectiva de Cristian, la imposición del pago del “producido”, a pesar de que el taxi no se encuentre disponible para trabajar, se justifica por la interiorización de una relación comercial en lugar de una relación laboral entre los dueños del vehículo y éste. No obstante, Cristian ignora que en una relación comercial entre arrendador y arrendatario, este último no tendría por qué pagar arriendo por un bien que no se encuentra en funcionamiento y, por ende, no se está aprovechando. De esta forma, en términos de la relación comercial sigue siendo injustificado el pago de dicho “producido”.

Vulnerables al volante: ¿Qué hacer con lo que hay?

De hecho, a principio de 2015, un grupo de conductores de taxi en Bogotá realizó diferentes manifestaciones exigiendo un mayor apoyo por parte de las autoridades locales frente a los altos índices de inseguridad en contra del gremio. Según cifras obtenidas por la Policía Nacional, los delitos cometidos a conductores de taxi aumentaron un 20% en 2014 en comparación al año anterior, (Proyecto de ley número 64, 2015). Más preocupante aún es que a principio de 2015 hasta febrero del mismo año, se habían registrado 40 asaltos a conductores de taxi cobrando la vida de tres de ellos, (El Tiempo, 2015). Así, el peligro en este trabajo se convierte en una preocupación en el día a día de los conductores. Entre los asistentes a los grupos focales organizados por la FCyT, un conductor mencionó:

“Nosotros llegamos a la casa y hacemos fiesta porque... ya desde que llegue a la casa son ganancias, ya por lo menos llegó, así sea sin plata, porque a veces toca sacar del bolsillo para cuadrar lo del producido, pero de todas maneras es bueno llegar a la casa” (Bogotá, junio de 2015).

Por su parte, Sergio habla de la sensación de inseguridad que le produce desempeñar esta labor:

“Es que nosotros no tenemos ninguna seguridad, nosotros vamos manejando y no sabemos quién va a atrás, así pueda ser un señor ejecutivo, puede ser el ladrón más grande, entonces no hay ninguna seguridad, nosotros no tenemos seguridad de nada. Lo único seguro es cuando llegamos a la casa y estamos acostados, y eso” (Bogotá, abril de 2016).

A partir de los fragmentos anteriores, se observa que la sensación permanente de inseguridad en el trabajo es una expresión de la precariedad con la que los conductores deben vivir en su cotidianidad. Para ellos, llegar a sus hogares es un objetivo que deben proponerse todos los días ante los riesgos inminentes de esta actividad, además del dinero que deben conseguir para satisfacer sus necesidades. Por tal razón, los conductores han ingeniado una serie de estrategias individuales y colectivas para sobrellevar el alto peligro de este trabajo, aprovechando su capacidad para elegir a qué usuario prestarle el servicio y a cuál no. Esto nos lleva a considerar que las “víctimas de la violencia lo son no sólo quienes la sufren, sino quienes la anticipan y quienes la contemplan” (Taylor, 1989; citado en Moreno J. y Báez L. 2010: 29).

Entre las estrategias colectivas que los conductores han desarrollado, la que se presenta con mayor frecuencia es el uso del radioteléfono para comunicarse con la central operadora de la Empresa de Telecomunicación o con compañeros que se encuentren a su alrededor, tal como afirma Alfonso:

“Sí claro, es peligroso, por eso con el radioteléfono hay una... hay claves ¿sí?, se maneja todo con claves entonces hay una donde uno puede reportarle a la central que uno va con un pasajero sospechoso, entonces

la central inmediatamente pone el satélite y sabe dónde está el carro. Entonces, cuando uno termina el servicio ya central QAP, no sé qué y listo, así puede pasar y la central se está comunicando con uno durante el trayecto preguntando si uno está bien, si ha pasado algo, entonces por eso si me gusta el radio” (Bogotá, marzo de 2016).

Asimismo, el uso de nuevas tecnologías como aplicaciones de redes sociales, han permitido que los conductores construyan redes de solidaridad ante estas situaciones de peligro. Darío explica esta estrategia:

“De pronto uno ve el peligro si uno va con personas sospechosas, porque nosotros tenemos ahorita por medio del Whats App tenemos un grupo y nosotros simplemente colocamos: bueno...Vamos peligro ‘QR7’ o ‘peligro’. Eso es una clave que nosotros tenemos para cuando lo estén atracando o peligro de atraco, ¿si me entiende?, esas son las claves de nosotros. Que algo le sucede a uno, que un choque o algo, uno va mandando la ubicación a cada nada, se espicha el audio para que se escuche todo. Lo que pasa en el vehículo tenemos varios sistemas así para comunicarnos” (Bogotá, abril de 2016).

En cuanto a las estrategias individuales que los conductores usan para disminuir el peligro diariamente, José argumenta que las aplicaciones de taxi contribuyen a reducir el riesgo de llevar cualquier pasajero, puesto que la aplicación proporciona información del usuario al que se le va a prestar el servicio: “Las aplicaciones nos ayudan mucho en el tema de seguridad, porque estamos recogiendo a una persona en la casa, donde vive, tenemos el teléfono fijo, tenemos la dirección fija de la persona que vamos a recoger, nos está quedando grabado en un sistema” (Bogotá, abril de 2016).

Otra de las estrategias de los conductores es preguntar al usuario para dónde se dirige o de lo contrario no prestar el servicio cuando desconfían de éste. Respecto a esto, José afirma:

“Uno sabe que sale de la casa, pero no sabe si regresa por tanta inseguridad, esa es la preocupación de uno: ¿será que la persona que está

estirando el brazo, lo recojo? Y muchas veces uno sigue derecho por eso, hay muchas personas que uno no recoge, uno si recogiera a todos le iría muy bien, pero uno a todos, a todos no los recoge... seguro que no, por lo mismo, por la seguridad, porque uno ya medio aprende a mirar y a distinguir, este es.. este no es... este bien, este no, este no, no lo recojo; no... esos están sospechosos debido a eso no los recoge uno a las personas, es eso esa preocupación” (Bogotá, abril de 2016).

Asimismo, la encuesta realizada por la FCyT demostró que entre las razones por las que los conductores se niegan a prestar el servicio, la más frecuente es porque el usuario se dirige a una zona que consideran insegura, seguida de la desconfianza que siente el conductor hacia la apariencia del pasajero. De este modo, el conductor ha desarrollado a través de su conciencia práctica una habilidad para discernir a qué tipo de usuario prestarle el servicio.

Entre los conductores participantes de los grupos focales realizados por la FCyT, se encontraron un de tipo de estrategias particulares que ellos deciden incorporar como un mecanismo de defensa propia en situaciones de peligro: “No, como estrategia yo cargo gas pimienta, el gas pimienta yo lo cargo en la puerta trasera del lado mío.” (Bogotá, junio de 2015).

Otros participantes comentaron: “Nosotros, [dos conductores del mismo vehículo], cargamos una cruceta.” (Bogotá, junio de 2015). Y un tercer conductor manifestó: “Yo cuando puedo me meto a un CAI (Casetas de la Policía) porque me ha pasado, me ha tocado llevar gente hasta el CAI. Debería de haber más Cais, eso sí es bueno porque uno busca las rutas, uno desvía” (Bogotá, junio de 2015).

Acudir a la Policía se convierte en una estrategia, siempre y cuando la situación se lo permita al conductor. Manuel es un caso particular porque implementa normas de seguridad en estas situaciones de peligro, debido a los cursos de entrenamiento que ha tomado voluntariamente con la Policía Nacional:

“Tomo las normas de seguridad, pero uno ya tiene un entrenamiento y la capacidad con los cursos que nos ha dado la Policía Nacional, pues

trato de comunicarme a la frecuencia de los compañeros o con la red de apoyo de la Policía Nacional, o busco andar en un grupo de carros, pero entonces uno acelera y que va muy rápido y uno va ahí y uno es pegado. En caso de que le saquen un puñal, uno golpea el otro carro o disminuye la velocidad o si va solo pues yo trato de disminuir más bien como la velocidad y buscar en el momento de que me vaya a sacar algún arma, yo me salgo del carro y lo dejo ahí, (risa), y ahí verán si se bajan, pero es tomando normas de seguridad, porque tampoco uno se puede enfrentar y uno no puede ganar ,y pues si lo agrede pues sale uno es debiendo y hasta cárcel por quitarle la vida o dejarlo herido, y ya no le van a creer que fue por un atraco...es complicada esa situación, pero sí, uno toma normas de seguridad lo primero, pues trata de comunicarse si puede o sino, pues pone las luces. Si es de noche hace cambio de luces por si ve una patrulla o busca la Policía y si ve a la Policía se baja de una enfrente de la Policía; si se puede comunicar por el WhatsApp, le avisa y algún compañero lo alcanza o llega la Policía y le hace una revisión. Pero sí, es difícil” (Bogotá, mayo de 2016).

La conciencia práctica de Manuel ante los riesgos inminentes de su trabajo le ha permitido desarrollar una reflexividad sobre el riesgo que implica conducir taxi. En efecto, Manuel busca mecanismos para sobrellevar este aspecto precario y saber qué acciones tomar cuando enfrenta el peligro en su labor. Sin embargo, ninguna estrategia garantiza la seguridad del conductor en situaciones de amenaza, ya que éste siempre se encontrará bajo la posibilidad de ser atacado por un agente exterior durante la jornada de su trabajo. Sobreviviente de este tipo de situaciones ha sido Santiago, quien a pesar de haber vivido múltiples situaciones de peligro, considera que no han sido de mayor gravedad y que su integridad física no se ha visto afectada. Por lo cual, su discurso demuestra la normalización de los riesgos de esta actividad:

“Yo en los 15 años que llevo, he tenido 5 atentados de robo, en una me hicieron unos 3 disparos, en otras dos me colocaron cuchillo o arma blanca que llaman, la otra...no sé qué hubiera pasado si no se hubiera presentado un Policía, muy de buenas ese día y la otra simple

y llanamente porque recogí a una persona y me llevó a un sitio donde no podía hacer nada y no sabía que iba a pasar, pero gracias a Dios aquí estoy y nunca me ha pasado nada, pero sí, es peligroso” (Bogotá, abril de 2016).

En definitiva, el conductor tiene una conciencia discursiva y una conciencia práctica para sobrellevar los riesgos de su trabajo, lo cual genera que éste sea reflexivo ante lo inminente de este tipo de riesgos. Pareciera ser que la única garantía de protección ante el peligro es encomendarse a una divinidad como parte de la reflexividad del conductor sobre lo peligroso de su trabajo. Eso demuestra que los mecanismos materiales con los cuales se podría contrarrestar el peligro, no son eficientes en la práctica. Darío, quien manifiesta un sentimiento de desprotección y desconfianza en las autoridades, encomienda su protección a Dios:

“Nosotros éramos una fuente de apoyo para los policías, pero sumercé, creo que hoy alcanzaron a escuchar la noticia de la gran mafia de ladrones, sicarios y de todo están en la Policía, entonces: ¿nosotros por quién estamos protegidos? Por Dios, porque del resto por nadie más” (Bogotá, abril de 2016).

Igualmente, uno de los conductores participante en los grupos focales llevados a cabo por la FCyT, al discutir con sus compañeros acerca de la mejor manera para combatir el peligro en su trabajo sostiene: “Yo creo que la mejor arma de nosotros es encomendarse a Dios y a la Virgen Santísima y hágale, ¿qué más se hace?” (Bogotá, junio de 2015).

En conclusión, los conductores tienen cierto control de evitar situaciones peligrosas que comprometan sus bienes materiales, así como su vida. Por consiguiente, ellos han incorporado estrategias al interior de su trabajo, pero que aún así no garantizan una protección total. La alta probabilidad que tiene un conductor de taxi de sufrir accidentes en su trabajo o de morir en el ejercicio de éste, es un factor de precariedad laboral que denota la vulnerabilidad del trabajador y la situación de desprotección en la que éste se encuentra.

Los factores de riesgo psicosocial de conducir taxi

La precariedad laboral incide en la salud de los trabajadores: “mayores niveles de precariedad (...) conllevan a conductas poco saludables, y un peor estado de salud”, (Amable, 2008: 4-5). Para los conductores de taxi las extensas jornadas laborales, la presión económica para responder por el “producido” y al mismo tiempo llevar dinero a la casa y el desempeñar su ocupación en un contexto de alto riesgo, desencadena el estrés y la tensión cotidiana. Adicionalmente, este trabajo genera otras afectaciones a la salud como enfermedades cardiovasculares y de riñón, debido a la falta de zonas de descanso para suplir las necesidades de los conductores. Blasi y Leavitt, (2006), afirman que “los problemas oculares, hipertensión y el aumento de peso o la obesidad pueden estar asociados a largas horas, el acceso limitado a alimentos saludables y la tensión de trabajo”, (p. 34). Esto se manifestó en las entrevistas.

Manuel, quien ha trabajado con administradoras de taxis y propietarios particulares, comenta:

“Tengo muchos amigos que llevan 20 años manejando taxi, señores que ya tienen que orinar en una bolsa porque se enfermaron de los riñones (...) por ejemplo un señor de 60, 70 años manejando todavía taxi, que entregó su vida, hay personas... conozco compañeros que llevan 35 años manejando un taxi, y resulta que enfermos de la rótula” (Bogotá, mayo de 2016).

Las enfermedades en este trabajo desencadenan desequilibrios físicos y emocionales en los conductores a largo plazo, situación que empeora debido a la inseguridad en el trabajo que deben soportar éstos. Como lo mencionamos anteriormente, Enrique, quien trabaja para una administradora de taxis nos comenta su experiencia:

“A mí por estrés hace 2 años casi que me muero... me dio insuficiencia renal, me dio neumonía, termine en el hospital 14 días, pero no digo que fue una hospitalización, sino un retiro espiritual, allá me di cuenta que el estrés me estaba matando, entonces yo trataba de ser bien, pero

escuchaba noticias, las veía, eso me afectaba, ehh, el trancón, no me daba cuenta que yo llegaba a mi casa a hacer mala cara, a pelear con mis hijos y allá en la clínica me di cuenta de qué era lo que me está haciendo daño, yo mismo me estaba auto eliminando; cambié, ya no escucho noticias, escucho música clásica, escucho música suave, si hay trancón, no pienso en el trancón, miro las nubes, miro la lluvia, miro las estrellas ¿sí? Concentrado en mi labor pero no permito que ese tipo de situaciones negativas, como le llamo yo, me afecten o influyan para mi estado mental ¿sí? Entonces como yo les decía inicialmente, va más en uno. No permitir que ese tipo de situaciones le afecte a uno” (Bogotá, mayo de 2016).

Enrique considera que él es el responsable de su estado de salud, restando importancia al estrés producto de sus condiciones laborales. De hecho, él es reflexivo ante los riesgos psicosociales de su trabajo puesto que decide no dejarse afectar por las dificultades de su labor. Su testimonio nos demuestra que en este trabajo enfermarse no es una opción, debido a que sin importar su estado de salud, éste debe cumplir con el pago del “producido”. Igualmente, su experiencia revela que la inestabilidad laboral de este trabajo se materializa en perder el empleo sin justa causa, pues enfermarse se convierte en un motivo de despido, sin tener consideración alguna frente al estado físico del conductor y su futuro laboral y económico. Así él continúa diciendo: “Tú te enfermas; perdóname la expresión ‘de malas, pagas el producido’, y ya si son 6 días entonces: váyase y se consiguen otro que vaya y les pague el producido” (Bogotá, mayo de 2016).

En síntesis, las probabilidades que conductores de taxi se involucren en accidentes, sean víctimas de robos y homicidios y desarrollen enfermedades a largo plazo son altas y se incrementan a través del tiempo, como lo demuestran las estadísticas. Esto constituye un factor de precariedad en el trabajo debido a la desprotección ante este tipo de situaciones, donde se ve afectado el ámbito económico y la seguridad en el trabajo del conductor. Sin embargo, ellos utilizan diversas estrategias para combatir los riesgos inminentes de su labor aún cuando éstos no garantizan una protección completa.

Demonización del conductor de taxi: otro aspecto de la precariedad

La precariedad no debería ser vista solo desde el enfoque de la inseguridad en el trabajo y la inestabilidad en los ingresos, sino también en función del reconocimiento social obtenido a cambio de los esfuerzos desplegados y de las relaciones sociales que se establecen dentro y fuera del lugar de trabajo, (Neffa, 2010). Al desarrollar este trabajo bajo la modalidad de la prestación de un servicio público, el conductor se encuentra expuesto ante diferentes juicios de valor por parte de múltiples actores que difícilmente reconocen los esfuerzos que éste emplea para desempeñar su trabajo. Así, las conductas inapropiadas por parte de algunos conductores hacia los usuarios han generado un reconocimiento social negativo de esta labor.

Los conductores argumentan sentir un fuerte rechazo por parte de la ciudadanía e incluso sus familias hacia el ejercicio de su trabajo, tal reconocimiento social influye en el ámbito personal y laboral del conductor. De hecho, más allá de la situación de precariedad es necesario considerar la relación que el trabajador establece con el trabajo que realiza. “El trabajo puede ser tanto fuente de satisfacción y de realización personal, como ocasión de sufrimiento tanto físico como moral”, (Piñeiro, 2011: 13). Por lo tanto, la insatisfacción de los conductores hacia su trabajo es una de las razones por las que ellos no se proyectan en este oficio en el largo plazo. En este sentido, en el presente apartado abordamos la reflexividad del conductor ante el reconocimiento que la ciudadanía tiene sobre su trabajo, así como el reconocimiento personal de éste ante el desempeño de su labor.

Estereotipo sobre el conductor de taxi: ¿Quién es el conductor de taxi?

La modalidad de la prestación de este servicio público requiere que el conductor se encuentre en permanente contacto con el pasajero. De esta manera, el trabajo del conductor depende directamente del usuario para la existencia del mismo, ya que a pesar de no contar con un dirigente, es

el usuario quien se convierte en el supervisor del trabajo que el conductor realiza. En otras palabras, el pasajero tiene el poder de sancionar el servicio prestado por el conductor a través de redes sociales, medios de comunicación y llamando a la empresa prestadora del servicio para presentar los reclamos correspondientes.

Esto, más allá de depender del conductor, responde a las bajas barreras de entrada en cuanto a la selección de personal para prestar el servicio. La desarticulación entre los actores se hace evidente en este aspecto, puesto que es el propietario o administradora quienes asignan un conductor a sus vehículos, mientras que la empresa de transporte se limita a vigilar que cada conductor posea los documentos exigidos por las entidades gubernamentales. Es decir que ni el propietario, la administradora y tampoco la empresa prestadora del servicio, garantizan la idoneidad del conductor para que éste, pueda o no, prestar el servicio.

Así pues, la utilización de redes sociales y espacios de opinión digitales se han convertido en una herramienta de denuncia para los usuarios, lo cual ha fortalecido la apreciación negativa que tiene la ciudadanía sobre el conductor de taxi, como lo demuestran las Figuras 11, 12, 13 y 14. Esto reproduce el estereotipo que existe sobre él a través de la difusión de imágenes en las que el conductor es representado como un actor violento y como un peligro para la ciudadanía.

Ilustración I: Opiniones de reportes de prensa

717. PANDA59

RESPONDER

🕒 2016-03-21 21:29:17

El titular debe ser el poder de la banda criminal de los taxistas, porque son unos verdaderos hampones, da miedo subirse a un taxi amarillo.

CALIFICA: 👍 1 🗨️ 0

REPORTAR: ⓘ

712. alegocru

RESPONDER

🕒 2016-03-21 20:26:20

gamines, incultos, cochinos, gavilleros, ladrones, se me pasó algún otro sinónimo de taxistas?

CALIFICA: 👍 2 🗨️ 0

REPORTAR: ⓘ

2. davidsand

🕒 2014-10-07 08:58:53

sobre todo eso le importa al bandalo, ya nos mamamos de esto muerte a esas ratas ya no se puede mas, el pueblo pide limpieza social
yaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaa

Fuente: Reportes de prensa *El Tiempo*.

Ilustración 2: Taxista: un actor peligroso



Fuente: Reportes de prensa *El Tiempo*⁴.

⁴ Estos comentarios fueron obtenidos de dos reportes de prensa. Los dos primeros comentarios hacen referencia a una noticia que habla acerca de unos líderes de taxi. Y la segunda noticia, hace referencia a un asesinato de un conductor de taxi.

Ilustración 3: Usuarios en contra del taxi



Fuente: Comunidad Uber, Bogotá.

Ilustración 4: Caricatura del conductor de taxi



Fuente: *El Tiempo*, Bogotá. (Facebook).

Estas imágenes representan el estereotipo en el cual está inmerso el conductor de taxi a causa de las acciones inapropiadas de algunos de ellos, pues éstas reflejan la demonización del conductor de taxi. Owen Jones, (2011), utiliza este término para referirse al estereotipo negativo que las clases dirigentes, los medios de comunicación y las personas de clase media han construido sobre la clase trabajadora en Gran Bretaña. Esta demonización ha generado que la sociedad británica denomine “chavs” a la clase trabajadora, un término que comprende a toda una población que se beneficia de asistencia estatal, comúnmente desempleada, provenientes de familias disfuncionales, rodeados de delincuencia, drogadicción y alcoholismo y cuyo estado de pobreza es atribuido a causa de sus incapacidades individuales. Por tanto, la demonización no es más que el desprecio que existe sobre la clase trabajadora en la Inglaterra actual.

De esta manera, así como sucede con los “chavs”, los medios de comunicación y la ciudadanía en general han construido una demonización hacia el oficio de conducir taxi y por consiguiente, hacia el conductor al proyectar un concepto de éste como un actor moralmente inferior. Desde este punto de vista, el conductor de taxi es una persona violenta, carente de moral, valores y aptitudes sociales. Ante este tema, Camilo, quien antes conducía un taxi amarillo y, recientemente, trabaja conduciendo una camioneta blanca, argumenta que sintió una transformación en su interacción con los usuarios:

“La gente es más clasista, pero de todas maneras la gente lo respeta más a uno como conductor, la gente es más amable, como que valoran, a pesar de ser más clasista, valoran más el trabajo de uno, que manejando un taxi amarillo. Aquí la gente aparenta ser más humana, porque la imagen del taxista está muy caída, mucho... mucho” (Bogotá, abril de 2016).

De igual manera Santiago, quien pasó de manejar un taxi amarillo a un taxi eléctrico, expresa que la percepción que tienen los usuarios sobre él, cambió significativamente al conducir un taxi eléctrico:

“La problemática que tiene uno en el taxi amarillo es la siguiente: la persona que se sube ahí casi siempre a uno lo mira como si fuera un ladrón, como si uno fuera, o sea un bicho raro. Esa casi siempre es la temática que se ve al uno recoger un usuario, o al reservar, o al llevar a alguna persona a un sitio, ellos siempre se suben y nunca saludan, son muy groseros. Esa problemática se ve mucho en el taxi amarillo. En este tipo de taxi, que es un poquito más... ¿cómo le explicara? O sea, a los ojos de la gente se ve como más de clase, entonces a uno ya lo tratan un poco distinto, ya uno por el simple hecho de que ellos traten de intercambiar con uno ciertas conversaciones acerca del tema de lo eléctrico ya entra a uno como el tema de que le hablen, de que lo tomen a uno como una persona y de que lo miren a uno como tal” (Bogotá, abril de 2016).

Estos casos son particulares, puesto que Camilo y Santiago tienen una mayor reflexividad ante el reconocimiento social de su labor. Pareciera ser que el

hecho de cambiar de vehículo influye en el trato que el usuario tiene hacia el conductor, a pesar de que ellos están realizando el mismo trabajo que en un taxi amarillo. De hecho, en el discurso de algunos conductores, observamos que es a través de la manera en cómo algunos usuarios se dirigen a estos que se materializa la demonización del conductor de taxi. Se deshumaniza a este trabajador a la vez que se reproduce el reconocimiento negativo que se tiene sobre éste. Cristian expresa que es a causa de la imagen negativa que tiene el conductor de taxi ante la ciudadanía, que hace que los usuarios vean al conductor como un individuo subordinado:

“La forma tan degradante como tratan al taxista. Nosotros los taxistas estamos muy estigmatizados, ¿sí? Va a sonar un poco ahí como frase de cajón pero que por unos pocos pagamos todos, entonces ese estigma que tenemos, eso cansa, eso cansa. Tú puedes andar en un carro, hoy en día en un carro que vale, nuevo vale con cupo \$160'000.000 (53.330 dólares), pero te siguen tratando como lo peor que haya habido, pues. Estoy casi seguro que no soy la única persona que lo piensa; que las personas creen que porque uno está sentado tras un volante de un taxi, o sea no tienen ni la más mínima cultura, que todos son gamines, que todos son de lo peor, que es a mirar cómo atracan, como cobran de más y todo. Nos estigmatizan mucho” (Bogotá, abril de 2016).

Así como Cristian, todos los conductores entrevistados hablan de la generalización de la que hace parte su trabajo, la cual incide en la forma en que el usuario trata en el día a día al conductor. Así, la demonización que los conductores deben soportar se expresa también por medio de una violencia verbal llevada a cabo por otros actores viales, los usuarios, los espacios de opinión y los medios de comunicación. Así como lo afirma Darío:

“Muchas veces llega...tiene uno un altercado con otro vehículo y llega y dice: ‘por eso es que los matan’ o, ‘por eso es que estamos utilizando la aplicación de Uber, porque ustedes no prestan un servicio’. Siempre sentimos el rechazo, la forma del desprecio de la gente. (...) Si nosotros llegamos a decirle a un usuario: no lo llevamos, ahorita a nosotros nos da un comparendo, nos llaman, nos apuntan, nos señalan, o sea

nosotros, el gremio de los taxis, somos los peores delincuentes si nosotros no prestamos un servicio” (Bogotá, abril de 2016).

Igualmente, Manuel habla de la estigmatización de los conductores de taxi en los medios de comunicación:

“Por ejemplo, si tú ves City Tv, ese medio nos da duro a nosotros, alguna cosa pasa con un taxista y ellos como que la cogen con nosotros, nos dieron duro, nos dañaron, nos perjudicaron la imagen, todos los medios de comunicación, yo propuse que deberíamos demandar a los medios de comunicación por daños y perjuicios a la moral” (Bogotá, mayo de 2016).

Otros actores que reproducen la imagen negativa que tiene el conductor de taxi son las autoridades institucionales. Uno de los conductores participantes de los grupos focales realizados por la FCyT, argumenta que la Policía siempre está buscando hacerles retenes para requisarlos:

“Pasa que dicen: sí, atracaron 10-20 taxistas hoy, mañana la Policía va a hacer retenes por todo lado, y al que requisan es al conductor. Deben requisar a los usuarios y revisar los antecedentes, pero no solo al conductor. Ahora los retenes que hacen aquí en la 3ª con 51 todos es al conductor, va uno solo, paran al que va solo y no al que vaya con pasajeros, lo requisan a uno, le miran antecedentes, abren el carro a ver si uno tiene un revólver” (Bogotá, junio de 2015).

En este sentido, no solo se reafirma la demonización que los diferente que el usuario siempre es la víctima. Esto demuestra una relación de subordinación: en tanto que el pasajero cuenta con las herramientas para interponer una queja ante las empresas prestadoras del servicio en caso de tener algún problema con el conductor, pero, éste no cuenta con algún mecanismo para denunciar alguna agresión por parte del usuario. En el servicio de transporte público individual “no existe una autoridad pública que vigile, controle y defienda los intereses tanto de los usuarios como de los conductores y que los represente en caso de presentar alguna irregularidad en la prestación del servicio” (Acevedo y Hernández, 2012: 100).

En síntesis, el reconocimiento social negativo hacia el trabajo de conducir taxi junto con la demonización del conductor, ha generado que en Bogotá este trabajo sea subvalorado. Por lo tanto, tal estigmatización no permite que los conductores sean reconocidos socialmente como trabajadores. Este tipo de reconocimiento es el resultado y expresión de la precariedad en las condiciones laborales de los conductores, puesto que la falta de unos vínculos de trabajo estables, una adecuada cualificación de los trabajadores y la carencia de una remuneración que reconozca que son trabajadores cualificados, ha generado falencias en la prestación del servicio público, creando una demonización del conductor por parte de la ciudadanía, redes sociales, espacios de opinión digital y medios de comunicación.

Entre las prácticas cotidianas de los conductores de taxi para sobrellevar el reconocimiento negativo de su labor, se encuentra la prestación de un buen servicio. Sin embargo, no existen estrategias para defenderse de la estigmatización que se ha creado sobre el conductor de taxi debido a que los casos particulares de agresión de conductores hacia usuarios se han convertido en factores representativos de esta población de trabajadores. De hecho, la demonización de su trabajo es un aspecto que los conductores han interiorizado a través de su conciencia discursiva, a pesar que en el transcurso de su discurso manifiesten un sentimiento de utilidad al desempeñar su labor.

Reconocimiento personal: soy conductor de taxi

De acuerdo con Paugam y Zhou, (2007), la calidad del trabajo incluye también “aspectos psicosociales, como los niveles de satisfacción con el trabajo, y visiones de futuro de las personas, definidas como perspectivas de movilidad laboral, aprendizaje, grado de iniciativa y equilibrio entre familia y trabajo y desarrollo personal”, (citado en Guadarrama, et al., 2012: 221). Para el caso de los conductores de taxi, esta calidad del trabajo expresada en aspectos psicosociales es vista a través del reconocimiento personal y la proyección del conductor en el largo plazo. Alberto expresa su reconocimiento personal a través del sentimiento de utilidad social que le produce su trabajo al permitirle desempeñar diferentes roles sociales:

“Esto es un gremio de que uno sale en el norte y a medio día está en el sur y conoce barrios, conoce gente, conoce, eh, cómo le digo, amigos. Uno de conductor de servicio público taxi tiene la opción de ser cura, de ser analista, consejero, médico, eh, varios oficios se plasman a una sola idea porque uno a veces llega el cliente, se sube y uno lo ve por el retrovisor y lo ve achantado y uno por cortar el hielo: ‘caballero-dama qué le pasa’, y comienzan a contarle a uno, pues uno lo analiza y de pronto si tiene la solución se la puede dar, o sino le da consejitos para que ella busque por otro lado cómo solucionar los problemas, pero sí me fascina harto manejar” (Bogotá, mayo de 2016).

Alberto es el único conductor que nos habló de un sentimiento de utilidad social, el cual es producto del anhelo de ser algo más que un conductor de taxi para los pasajeros. En efecto, hablar con los usuarios es una forma de sobrellevar este trabajo solitario. Por otro lado, en el discurso de los conductores entrevistados, una idea recurrente fue exaltar sus aptitudes individuales para diferenciarse de los demás conductores que se encuentran bajo el estereotipo negativo con el que es visto este gremio. Así, Enrique se reconoce como un caso particular entre los conductores de taxi:

“Mis hijos estudian en un buen colegio, y yo voy a la reunión de padres y todos se presentan y yo digo: ‘yo soy taxista’, y la gente no me lo cree... entonces es esa imagen que tenemos como negativa de que el taxista es ladrón, de que el taxista es ñero, infortunadamente, pero yo tengo un perfil distinto, soy taxista pero la gente me ve distinto... así como yo trato, así mismo la gente me trata” (Bogotá, mayo de 2016).

El reconocimiento personal es un ámbito subjetivo del trabajo que influye en la proyección laboral e individual de cada conductor. Para el caso de Camilo, el reconocimiento social negativo hacia el oficio de conducir taxi, es el motivo por el cual él conduce hoy en día una camioneta blanca, así como ha generado que su anhelo en el largo plazo no sea trabajar en la prestación de un servicio público:

“Hoy en día la imagen del taxista está muy...muy qué...cómo es la palabra, como muy denigrada como tal, sí, la imagen del taxista está muy caída. [¿Qué es lo que más te gustaba de conducir taxi?] Bueno, ya a lo último nada, nada, ya lo veía era como una obligación como... no, ya no me gustaba, la verdad no me gustaba nada. (...) En realidad mi proyección en cinco años es no tener que ver nada con servicio público” (Bogotá, marzo de 2016).

Mauricio es reflexivo respecto a la imposibilidad de ascender laboralmente desempeñando este trabajo, por tal motivo él se proyecta como un empresario dentro de la industria de taxis, mas no como conductor:

“Si me dieran la oportunidad de cambiar de actividad en la cual yo pudiera seguir interactuando con la gente como lo estamos haciendo a través de la empresa que creamos, claro, y a eso yo le apunto. ¿sí? A salir de acá pero ya para ir a una escala de crecimiento” (Bogotá, abril de 2016).

Por otra parte, Santiago demuestra la insatisfacción con su trabajo al expresar la incertidumbre que siente sobre la continuidad de su labor y la nostalgia que le da al pensar cómo se proyectará personal y laboralmente en cinco años, por lo cual pareciera ser que Santiago no se reconoce personalmente de manera positiva como conductor de taxi:

“En cinco años me veo más viejo, más cansado, más triste de todo lo que uno ve al diario vivir...ya después uno de tomar una decisión y estar en este gremio es como algo muy difícil salir de ahí, comprar un carro sería bueno, pero ahorita no es bueno ¿Por qué? Porque no se sabe si vamos a quedar, si nos van a sacar. Quién sabe qué se van a inventar los políticos para acaparar todo, todo, todo... pero en cinco años me veo todavía manejando y si no, que Dios me ayude por ahí la lotería... no, de pronto en cinco años tener mi casa ya bien arregladita y ya tener una entrada, y si veo que no quiero seguir me retiro.. es un sueño ¿no? Es algo ahí que va super... vamos a ver si se puede cumplir” (Bogotá, abril de 2016).

En conclusión, el reconocimiento personal de los conductores hacia su trabajo se encuentra influenciado por el reconocimiento social de su labor y las condiciones laborales precarias de su trabajo, motivo por el cual, la mayoría de conductores entrevistados manifestó su insatisfacción personal con el trabajo y por consiguiente, la imposibilidad de proyectarse dentro de éste. Además, entre los conductores no existe un sentimiento de utilidad social, aún cuando su trabajo es de gran importancia para la movilidad en la ciudad.

Familia y Amigos: Las implicaciones de no poder parar de trabajar

El problema social que se deriva de la precariedad laboral implica la desestabilización del modo de vida de los trabajadores y sus familias. (Amable, 2008: 5). La precariedad laboral expresada en las largas jornadas laborales que los conductores de taxi deben afrontar, implica la imposibilidad de establecer un límite entre trabajo y vida que se da por la exigencia de estar siempre disponibles para sostener el trabajo. “Una disposición activa y activada por la necesidad de ‘vivir al día’”, (Aguilar, 2009: 226). Si bien el conductor tiene la libertad para organizar su tiempo de trabajo de acuerdo a sus necesidades y compromisos personales, la exigencia de entregar un “producido” diario, mas lo necesario para cubrir los costos diarios y tener un ingreso mínimo, conlleva a que el conductor deba reponer el tiempo de no trabajo mediante la extensión de sus jornadas laborales, generando la ausencia del mismo en su entorno familiar.

Esta ausencia del conductor al interior de su familia es inevitable en tanto que la carencia de garantías sociales, la falta de seguridad en el trabajo y la inestabilidad en los ingresos, exigen la constante presencia del conductor en su trabajo. Así pues, la precariedad laboral del conductor de taxi tiene repercusiones en el ámbito familiar de éste, pues el conductor siempre se verá en una negociación entre priorizar su trabajo o asumir compromisos sociales o familiares en su vida cotidiana. Siguiendo a Blasi y Leavitt, (2006):

“Los impactos de este trabajo para las familias de los conductores son particularmente graves. Esto ocurre en numerosas formas debido a la

falta de tiempo libre que los conductores pueden pasar con sus hijos y sus parejas en momentos importantes para la reunión familiar, como los horarios de las comidas y el sueño” (p. 23).

La exigencia que los conductores deban mantenerse en su trabajo durante extensas jornadas laborales origina la creación de lazos fraternales entre ellos mismos. Por tal razón, ellos buscan espacios de socialización dentro y fuera de su jornada laboral. La vida social de los conductores se constituye a partir de las interacciones entre los mismos compañeros de trabajo, pues en los días en que las personas suelen compartir socialmente, (fines de semana), los conductores deben laborar para maximizar sus ganancias. En este sentido, el presente apartado aborda las repercusiones de la precariedad laboral en el ámbito social y familiar del trabajador precario, cuestión que ha sido poco desarrollada en el aspecto subjetivo de la precariedad laboral.

Entre el trabajo y la familia

Según Amable, (2008), “la flexibilidad horaria, por ejemplo, para los empleos precarizados puede ser un agravante del problema más que su solución” (p. 128). Para el caso de los conductores de taxi, la organización del tiempo de trabajo y la conciliación de la vida laboral con la familiar es un problema en su ámbito privado. Por tanto, algunos conductores afirmaron que su vida familiar se ha visto afectada por la extensión horaria que demanda este trabajo. Ricardo, quien trabaja para una administradora de taxis, se refiere a esto:

“Yo, la verdad, estoy cansado es de trabajar 16 horas, o sea no tengo vida familiar, eso los hijos me ven es en fotografía... por ejemplo yo tengo una niña de 14 años, que está mejor dicho en su tiempo de locura, de vaina, que los chinitos detrás, por ahí un vecino me está persiguiendo la niña y yo, o sea, no he podido estar al frente porque llego 11 de la noche. Y salgo cinco de la mañana, entonces ¿Qué hace uno ahí? Pues conseguir un carro de 12 horas para uno poder estar a las 5-4 de la tarde en la casa y poder organizar mejor la cuestión” (Bogotá, mayo de 2016).

De igual manera, uno de los conductores participantes de los grupos focales realizados por la FCyT argumenta las rupturas familiares ocasionadas por las extensas jornadas laborales:

“Eso ya es uno ponerse a vivir en el carro, ya no viene a la casa... todos los días está dentro del carro, han llegado a pensar nuestras mujeres que tenemos otro hogar, pero si no mantenemos una nevera, mucho menos dos” (Bogotá, junio de 2015).

Igualmente, Santiago menciona lo difícil que es mantener una relación personal debido a las características particulares de este trabajo:

“Yo creo que hartos hogares se han dañado por el hecho de ser taxista, muchos de nuestros compañeros se han separado, los hijos a veces lo saludan a uno, a veces no lo saludan ¿Por qué? Porque uno vive en un carro y el tiempo que uno tiene pa’ellos es después de las 10 de la noche, yo en mi vida o lo que yo tengo... mi novia está mamada, me dice ‘no, es que usted hermano’ A mí me toca endeudarme en \$100.000 (33 dólares) pa’ir a verla. ¿Qué le digo yo? Usted me conoció siendo taxista, entonces si no le gusta pues tome una decisión. ¿Qué más hacemos? Que gracias a Dios no hay un hogar, no hay unos hijos, pero los que lo tienen sí es difícil (...) porque las mujeres no resisten ese tema y más si echa uno noche... es más ‘¿será que lo van a matar? ¿Será que lo apuñalean? ¿Será que lo roban? ¿Será que le dan en la jeta” (Bogotá, abril de 2016).

Las experiencias de estos conductores denotan cómo las relaciones familiares y personales de éstos se ven afectadas debido a la ausencia del conductor en los espacios más íntimos como la crianza y el cuidado de sus hijos. Por su parte, Santiago es reflexivo ante las consecuencias que trae destinar tiempo de su jornada laboral a compromisos sociales o personales, puesto que perder tiempo de trabajo representa menores ingresos económicos. De hecho, para los conductores de taxi:

“El desequilibrio en los horarios afecta las reuniones familiares de comer juntos, y cuando los niños son jóvenes se pierde la oportunidad de

experimentar las formas en que los padres e hijos se relacionan entre sí. Las familias de los conductores son “familias sin padres,” de facto son hogares monoparentales” (Blasi y Leavitt, 2006: 24).

Por otra parte, la falta de reconocimiento social de este trabajo y la demonización del conductor de taxi tiene repercusiones negativas sobre el bienestar emocional de los miembros de la familia del conductor. Frente a esto Manuel, que mantiene a sus dos hijos, afirma que en muchas ocasiones los niños de los conductores se ven afectados por las burlas que reciben de parte de otras personas por el trabajo que sus padres desempeñan: “Empiezan a montársela al hijo: ‘ay mire que su papá es taxista, no se junte con ese muchacho porque es hijo de un taxista’. Eso nos ha afectado hartito, [la imagen negativa del conductor de taxi]” (Bogotá, mayo de 2016).

Asimismo, el reconocimiento social negativo de este trabajo provoca que las familias de algunos conductores sientan vergüenza por el trabajo que estos desempeñan. La familia de Mauricio manifiesta un rechazo hacia la labor que éste desempeña:

“Tengo muchos familiares que les da pena, así de sencillo, no lo voy a mentir ¿por qué? Porque a mí siempre me han visto con otros ojos, diferente y todo, cuando yo terminé de laborar en la empresa, yo trabajé en empresas reconocidas y todo, y cuando me tocó, me tocó, porque yo no podía quedarme con los brazos cruzados, entonces a algunos les da pena ¿sí? Pena, pena es pena... que no que les da pena decir que el sobrino o el hermano o el primo que es conductor de taxi. Tanto así que a veces ‘oiga: no tiene así alguna persona conductor de taxi de confianza que es que lo necesito para esto y esto’, y dicen ‘no, no la verdad no conozco a nadie’ porque les da pena que sepan que uno es familiar de ellos” (Bogotá, abril de 2016).

El caso de Manuel y Mauricio evidencia que el estereotipo que se ha construido del conductor de taxi influye en la manera cómo los miembros de su familia lo perciben a él y a su trabajo. Motivo por el cual, se observa cómo

la precariedad se manifiesta más allá de los límites estructurales del trabajo al permear las relaciones más íntimas del conductor.

En efecto, las familias de los conductores de taxi también asumen los riesgos de este trabajo precario, al experimentar una incertidumbre en su día a día cada vez que el conductor sale a trabajar. Así, “la angustia emocional se intensifica porque las familias se preocupan por la seguridad de sus seres queridos”, (Blasi y Leavitt, 2006: 24). Frente a esto, Santiago comenta que él prefiere ocultar a su familia experiencias peligrosas que ha tenido en su trabajo, debido a la preocupación que le genera a ésta saber de los riesgos que implica ser conductor de taxi, por ello es usual que decida no contar lo que le ocurre en el taxi:

“Mi papá y mi hermano nunca estuvieron de acuerdo, y a mí las cosas que me han pasado siendo taxista, nunca se las he contado... decirles ‘no, me iban a robar, me intentaron robar con un puñal’. No, sería dañarles el comer, el dormir. La que vivió eso sí fue mi madre cuando yo empecé, que el segundo día de taxista fue que me hicieron los 3 disparos. Yo llegué muy mal y ella se dio cuenta. Pero nunca supo que pasó y nunca le conté, pero ella sí era una de las personas que se subía a la terraza a ver si yo llegaba a horas de la madrugada, porque yo en ese tiempo empecé de noche, entonces ahorita dándome cuenta. Fue algo muy fuerte para ella y nunca le gustó, sino que uno es terco y no piensa a veces... pero ya uno meterse en este tema ya ahí, uno va es pa’delante. Pero sí, a muchos de mi familia no les gusta el tema, no, una tía que me adora muchísimo, ella es de las que critica mucho el taxi y sobre todo si sabe que estoy trabajando de noche” (Bogotá, abril de 2016).

Adicionalmente, la precariedad en las condiciones de trabajo de los conductores influye en la proyección laboral y familiar en el largo plazo. La mayoría de conductores entrevistados rechazó la idea de que sus hijos continuaran desempeñando esta labor. Así pues, el deseo de los conductores consiste en mejorar el bienestar de sus familias proyectando su futuro lejos de conducir taxi. “Se trata de la proyección en los hijos de un doble ideal de sí mismos, que puedan alcanzar las metas que sus propios padres no han podido lograr,

especialmente en lo referido a oportunidades educativas y laborales”, (Burin, 2007: 23). Por tal razón, los conductores sostienen que todo el esfuerzo que realizan en su trabajo vale la pena para garantizar la educación y el bienestar a sus hijos. Por último, la permanencia de los conductores en la precariedad de este trabajo se justifica por las necesidades económicas familiares y por las condiciones estructurales del mercado de trabajo, las cuales le impiden al conductor acceder a otro tipo de trabajo.

Fortalecimiento de lazos sociales entre conductores de taxi

La variabilidad de la jornada laboral, la jornada de trabajo excesiva y el trabajo en horarios especiales, (nocturno, fines de semana), le impiden al conductor llevar una vida personal, familiar y social regular, (Cano, 2007). En este sentido, la vida social del conductor se ve perjudicada y su círculo se ve reducido a interacciones con otros compañeros de trabajo, ya sea dentro o fuera de la jornada laboral. De hecho, “los conductores renuncian a sus amigos, a su vida social y a su familia”, (Blasi y Leavitt, 2006: 22). Respecto a esto, Santiago afirma que el no tener un día fijo de descanso lo imposibilita para compartir tiempo con sus amigos:

“Tras de que uno trabaja de domingo a domingo y va y descansa uno un lunes, ¿con quién comparte o departe uno un lunes? Si todo el mundo está por fuera trabajando y uno allá como un pendejo, pues que se acuesta uno a dormir hasta tarde, saca su carro, lo limpia y otra vez pa’dentro y a acostarse otra vez. ¿Será que se va a ir uno a bailar? No, paila. La vida social si paila ‘o venga usted que es mi parcerero, vamos a tomar una cerveza un lunes, un martes, un miércoles? (Bogotá, abril de 2016).

Del mismo modo, Ricardo expresa cómo su vida social se vio afectada debido a la necesidad de cumplir con los pagos del crédito que tomó para pagar su apartamento, demostrando que la precariedad en este trabajo se legitima cuando hay una necesidad de alcanzar un objetivo:

“Mi vida social pues... me tocó hacerla a un lado porque si me invitaban a un baby shower yo no iba a meter un regalo de \$50.000 (17

dólares), porque los necesitaba. Inclusive no tenía el tiempo porque el domingo me tocaba de sol a sol. Yo no podía bajarme de esa vaina” (Bogotá, mayo de 2016).

La situación de estos conductores demuestra que existen condiciones estructurales del funcionamiento de este trabajo que limitan la participación del conductor en los escenarios sociales de interacción que se salen de los márgenes del trabajo. En este punto, el conductor no tiene tiempo para involucrarse en espacios de esparcimiento y tampoco puede invertir dinero en dichos espacios debido a la precariedad económica que debe afrontar diariamente.

Si bien algunos conductores hablan de la imposibilidad de tener una vida social, otros han construido lazos fraternales entre ellos mismos, ya sea dentro o fuera de la jornada laboral. Tales espacios operan como fuentes de distensión para sobrellevar el ritmo de trabajo de un conductor que debe pasar un largo tiempo sentado detrás del volante. Este tiempo no se limita solo a los espacios como las “cadenas de ahorro”, sino que también se construye otro tipo de interacciones a mayor profundidad en espacios de ocio, como campeonatos de fútbol o en los recesos o descansos diarios. Por ejemplo, escuchar la radio o música, compartir la comida con otros taxistas, hablar o compartir una bebida mientras esperan otro viaje (Pogliachi, 2012). Camilo comenta las actividades sociales que realizaba con otros compañeros de taxi y sus familias: “Hacíamos asados, que una salida a un parque con la familia solo con conductores de taxi y claro, con la familia de cada uno o a veces que una cerveza” (Bogotá, marzo de 2016). Por su parte, José manifiesta que en los recesos que toma dentro de su trabajo comparte e interactúa con otros compañeros, lo cual le ayuda a desestresarse:

“Cuando estamos trabajando, hay veces que nos encontramos, alcanzamos a cruzarnos: ‘Quiubo: ¿Dónde está? o venga, quiubo, pare. ¿No lleva un pasajero? Nooo?, venga tomemos tinto’. Entonces sí, nos parqueamos en ciertos puntos o a veces hasta desayunar, o tarde en la noche ya uno cuando va terminando dice: ‘Ya va a terminar? Yo voy para tal lavadero. ¿A cuál va usted? Listo, entonces hágale yo también

voy a mandar a lavarlo allá y listo’. Nos reunimos como 2-3 personas, yo por mi parte con los que me reúno es a tomar gaseosa o tinto, hablar cómo le fue en el día, historias que le contaron dentro del taxi porque en el taxi uno es sicólogo de todas las personas, ahorita se está viendo mucho la perseguidora a las personas dentro de los taxis... se ve mucho eso y entonces ahí dice uno: ‘Pues eso es lo que hace uno’. En los ratos libres nos ponemos a contarnos todas esas historias” (Bogotá, abril de 2016).

En el caso de Mauricio, él es quien lidera la creación de un equipo de fútbol entre conductores de taxi, con el propósito de afianzar los lazos entre ellos mismos y promover una imagen positiva del gremio:

“Ahorita por lo menos se me ocurrió la idea de que nosotros los taxistas tenemos que estar integrados por el bien común y por el bien de la ciudadanía, entonces en estos días yo hago el primer lanzamiento del primer campeonato, valga la redundancia, de microfútbol de Tax Cell, los taxis eléctricos de Bogotá. Ya estamos a puertas, estaba era mirando la publicidad ahorita, precisamente. ¿Para qué? Para integrarnos y todo, y venderles a cada uno de los conductores el tic de que nosotros somos gente muy buena y que nosotros nos tenemos que encargar de mirar, de filtrar, cuáles son las 4-5 personas que hacen quedar al gremio por el piso, entonces ese es el trabajo que tenemos” (Bogotá, abril de 2016).

La vivencia de estos conductores revela la manera en cómo ellos buscan apropiarse de los espacios de descanso dentro de su jornada laboral, con el propósito de desestresarse y fortalecer vínculos y redes sociales entre compañeros, que no solo contribuyen a enfrentar situaciones de incertidumbre ante la pérdida repentina del trabajo, sino que además, construyen redes de solidaridad ante circunstancias de alto riesgo en su trabajo, como lo analizamos anteriormente. A su vez, dichas redes se fortalecen fuera del lugar de trabajo, que más allá de ser un acto de socialización, algunos conductores, como Mauricio, aprovechan para unir a todo un gremio de trabajadores con el fin de combatir el reconocimiento social negativo que tiene su labor.

En conclusión, la precariedad en el trabajo genera rupturas en el entorno familiar y personal del conductor, en tanto que el tiempo destinado al ocio y a la familia es ocasional al momento en que empieza a confundirse el límite entre el trabajo y la vida. Pues destinar tiempo de trabajo para atender compromisos personales y familiares equivale a extender la jornada laboral para compensar las pérdidas económicas del tiempo de no trabajo. Esto genera la ausencia del conductor de taxi en otros espacios de socialización que no sean los del trabajo. Sin embargo, algunos conductores no valoran la importancia de los espacios sociales en su vida. Razón por la cual, se refleja cómo el conductor interioriza la precariedad, en tanto que no distingue los límites entre el trabajo y la vida personal. Además, los conductores han construido lazos fraternales a través de las interacciones fuera y dentro del trabajo con otros compañeros. Esto es el resultado de la extensa jornada laboral que deben afrontar y la imposibilidad de ajustarse a horarios socialmente aceptados para compartir con sus familias y amigos.

Conclusión

En consecuencia, la fragilidad de los vínculos que se han establecido en este trabajo junto con las características particulares del manejo del dinero, han ocasionado una situación de inseguridad en el trabajo e inestabilidad en los ingresos. Los conductores quedan en una situación de vulnerabilidad ante la posibilidad de perder su trabajo en cualquier momento, sin previo aviso y sin alguna indemnización al respecto, así como la imposibilidad de proyectarse laboral y económicamente en el largo plazo.

Si bien los conductores de taxi son obligados a pertenecer al sistema de seguridad social, en tanto que se reconoce el alto riesgo de sufrir afectaciones a la salud por el peligro que conlleva desempeñar este trabajo, el precio de estar asegurados radica en el aumento de su precariedad económica al reducir la cantidad de dinero disponible para gastos personales y familiares. En este punto, los conductores son reflexivos ante la relación de dependencia existente entre propietario y conductor o administradora y conductor puesto que al hablar del pago a seguridad social los conductores reconocen

la relación de dependencia al exigir que una parte del pago también debería ser asumida por el dueño del vehículo. En efecto, algunos conductores se referían hacia éste en su discurso, como “el patrón”, lo cual hace entender cómo el discurso de independencia y la sensación de autonomía empieza a desbaratarse cuando los conductores se reconocen dentro de una relación de dependencia de tipo laboral.

Por otro lado, la alta probabilidad que el conductor enfrente situaciones de riesgo inesperadas en su trabajo a través de accidentes de tránsito o robos que perjudiquen su vida, es un factor adicional de precariedad, lo cual empeora las condiciones de trabajo del conductor. Por tal razón, éste ha originado estrategias para aminorar las consecuencias de estos riesgos inminentes, aún cuando éstas no son un garante de su seguridad. De hecho, los conductores son reflexivos ante sus riesgos laborales en tanto que han incorporado mediante su conciencia práctica y su conciencia discursiva unas prácticas cotidianas que para ellos funcionan como una protección real ante la falta de mecanismos efectivos de seguridad en su trabajo. Es decir, ellos se encomiendan a sus divinidades como único garante de protección en su labor.

La precariedad no solo la vive el individuo sino también su círculo familiar y social, quienes sienten las consecuencias del trabajo precario del conductor de taxi, pues éste se encuentra ausente de estos espacios y por tanto, construye vínculos fraternales con sus compañeros de trabajo. Las redes sociales que construyen los conductores funcionan como mecanismos de protección para manejar la incertidumbre, evitar largos períodos de desocupación, poner en marcha formas de ahorro colectivas y enfrentar situaciones de alto riesgo. Los espacios donde se configuran y fortalecen dichas redes son lugares de descanso, alimentación, lavado de taxis y el lugar de residencia, pues dichos espacios son importantes porque trascienden el vínculo laboral, permitiendo la conformación de redes de solidaridad y amistad entre conductores. Sin embargo, las extensas jornadas laborales le impiden al conductor llevar un equilibrio entre su tiempo de ocio y su tiempo de trabajo, lo cual implica una desestabilización emocional y física al no permitirle liberar el estrés proveniente de su trabajo. En efecto, en la

reflexividad del conductor pareciera ser que los espacios dedicados al ocio a través de la familia y los amigos no son espacios fundamentales para el desarrollo de su trabajo, pues no se distinguen las fronteras entre tiempo de trabajo y espacio personal.

La inseguridad en el trabajo, la inestabilidad económica, los riesgos laborales, el reconocimiento social negativo de este trabajo y la demonización del conductor, así como la falta de cualificación de su labor, hacen que el trabajo del conductor se encuentre ante unas condiciones precarias teniendo repercusiones negativas en su ámbito social y familiar.

Bibliografía

- Acevedo, Á. y Rodríguez J. (2012). *¡Taxi! el modo olvidado de la movilidad en Bogotá*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Aguilar, Paula Lucía (2009). Inseguridad e imprevisibilidad: Cuando no se puede parar de trabajar. En C. E. Danani, *El Mundo del Trabajo y los caminos de la vida*. Buenos Aires.: Espacio Editorial.
- Amable, M. (2006). *La precariedad laboral y su impacto sobre la salud. Un estudio de trabajadores asalariados en España*. Barcelona: Universidad Pompeu Fabra.
- Bang, B. y Pérez. (2008). *Los Angeles taxi drivers and restroom access: Dignity on the job*. Los Ángeles: Los Ángeles Taxi Worker Alliance (Latwa).
- Burin, M. (2007). Precariedad laboral, masculinidad, paternidad. En M. J. (comp.) Burin, *Precariedad laboral y crisis de la masculinidad. Impacto sobre las relaciones de género* (pp. 1-33). Buenos Aires: Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (Uces).
- Cano, E. (2007). La extensión de la precariedad laboral como norma social. Sociedad y Utopía. *Revista de Ciencias Sociales*. N° 29, 117-138.
- Castel, R. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Dörre, K. (2009). *La Precariedad: ¿Centro de la cuestión social en el siglo XXI?* Actual Marx, Intervenciones. N° 8, 79-108.
- Gleave, S. D. (2014). Consultoría técnica, tecnológica, jurídica y financiera para identificar medidas que contribuyan en la calidad de la prestación del servicio de transporte público individual tipo TAXI, en el marco de la implementación del Sistema Integrado de Transporte Público SITP. Bogotá: Steer Davies Gleave.
- Guadarrama, R. Hualde, A. López, S. (2012). Precariedad laboral y heterogeneidad ocupacional: una propuesta teórico-metodológica. *Revista Mexicana de Sociología*. N°. 2, 213-243.
- Jiménez, B. (2010). *Factores y riesgos psicosociales: formas, consecuencias, medidas y buenas prácticas*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Jones, O. (2013). *Chavs: la demonización de la clase obrera*. Madrid: Capitán Swing Libros, S. L.

- Leavitt, J. y Blasi, G. (2006). *Driving poor: Taxi drivers and the Regulation of the taxi industry in Los Angeles*. Los Angeles: Universidad de California, Los Ángeles (Ucla).
- Neffa, J. C. (2010). Naturaleza y significación del trabajo/empleo precario. En C. M. Pérez, *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral* (pp. 17-50). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Piñeiro, D. (2011). Precariedad objetiva y subjetiva en el trabajo rural: nuevas evidencias. *Revista de Ciencias Sociales*. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. vol. 24, 11-33.
- Pogliachi, L. (2012). *Entre el Control y la Libertad: Configuraciones del trabajo*. Identidad y acción colectiva de los taxistas de la ciudad de México. Iztapalapa: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Recio, A. (2007). *Precariedad laboral: del neoliberalismo a la búsqueda de un modelo alternativo*. Bilbao: Hegoa.
- Sennett, R. (2008). *La cultura del nuevo capitalismo*. Barcelona, España: Anagrama.

Economía Popular en Bogotá. El caso de las ventas ambulantes en la Localidad de Suba

Nohora Angélica Sierra Gaona*

Son las cuatro de la mañana, hora de levantarse. Gloria, como todos los días, pone los pies fuera de la cama tras una corta noche, pues se acostó a dormir a las once, hace apenas cinco horas, dejando todo listo para el día siguiente. Llega Carmen, su amiga y compañera de trabajo. Es momento de poner en la olla a presión fríjoles y pata de marrano; de cortar tomate, lechuga, repollo, zanahoria, cebolla, y aguacate; de cocinar remolachas y arvejas. Gloria vive con su esposo quien le ayuda en la preparación de los alimentos, o en la compra y transporte desde el mercado campesino, no muy lejos de su casa. Sus hijos ya no viven con ella, algunos están en el extranjero estudiando.

Sigue siendo de madrugada, ambas deben continuar con el día, así que disponen todos los alimentos de manera muy cuidadosa en cajas de plástico sobre un carro de madera color naranja de aproximadamente un metro con veinte de alto, que tiene instaladas cuatro balineras para moverlo (recicladas de repuestos desgastados de automóviles). “El carro de balineras” tiene una estructura de vidrio que permite a Gloria contar con un espacio más higiénico para la venta de sus ensaladas y sirve de sostén de las cajas de plástico. Así mismo sobre el carro se extiende un gran parasol, fundamental para el cuidado de los alimentos y de Gloria, pues evita los fuertes rayos del sol, la lluvia y el viento.

Cuando está todo listo, viste su bata blanca y antes de las once de la mañana, sin falta, se dirige moviendo el carro desde su casa hasta llegar frente a la panadería, cuyos dueños por años le han permitido ubicarse frente a su andén. Desde su llegada, uno a uno se acercan las y los compradores. Gloria

* Antropóloga de la Universidad Nacional de Colombia. Hace parte del Grupo de Investigación de Socioeconomía Instituciones y Desarrollo desde el año 2012 donde ha venido apoyando los procesos de investigación cualitativa desde un enfoque etnográfico.

sirve ensalada: roja, verde, rusa, fría o caliente en bolsas plásticas cilíndricas por las que cobra entre 600 a 1.500 pesos (de veinte a cincuenta centavos de dólar), de acuerdo con su contenido. En cada paquete, y gracias a un pocillo sin fondo que ubica en la boca de la bolsa para poder servir más ágilmente, deposita las cantidades precisas de acuerdo a lo solicitado por el cliente: un poco de esto, un poco de aquello. Al final le agrega jugo de limón, toma la bolsa de los extremos superiores, le da dos, tres vueltas, hace un nudo, la pone dentro de otra bolsa plástica de rayas azules y blancas, entrega al cliente, recibe el dinero, revisa en un bolso “las vueltas” (el cambio), entrega, y luego el cliente se va.

En el transcurso de las horas de mayor “boleo” (mayor llegada de clientela) recibe ayuda nuevamente de Carmen que tiene una hija con dificultades psicomotoras, quien a veces también las acompaña. Carmen, que vende bananos frente a Gloria, ayuda a cambiar los billetes y a “echar ojo al puesto”, mientras Gloria se ausenta a veces para ir al baño, para ir a su casa por cosas que olvidó, o para ir donde el médico.

A pesar de las largas jornadas de trabajo, Gloria manifiesta constantemente su preocupación por aumentar sus ganancias y cubrir así todos los gastos que tiene a diario. Ahora trabaja algunas horas adicionales para preparar comidas más elaboradas con las que sus clientas y clientes pueden complementar el almuerzo. Ya no sólo vende ensaladas, también ofrece fríjoles, lentejas o garbanzos.

Por lo general a las tres de la tarde finaliza la jornada, los estantes quedan vacíos y los bolsillos llenos de billetes de mil y dos mil pesos (treinta o sesenta centavos de dólar), y muchas monedas para contar. A esta hora toma la bolsita de basura que muy cuidadosamente amarró desde el inicio de la jornada a un lado de su carro, revisa las cajas vacías y se va hacia su casa empujando el carro con fuerza y cuidado.

En casa de nuevo habrá un par de quehaceres domésticos de los cuales encargarse al tiempo que hace la lista del mercado para el día siguiente. El carro queda en la sala de la casa y la bolsa de basura a la espera del día que

pase el camión de aseo. Gloria debe continuar con las tareas de la casa y dar inicio a las labores de preparación del día siguiente: cortar, pelar, picar, rallar, cocinar, así hasta que llegan las once de la noche. La hora de descansar.

Desde muy temprano, no sólo Gloria, sino todos en la plaza de mercado de Lisboa inician labores. La plaza se encuentra ubicada en medio de tres calles que desembocan en la plazoleta de la Iglesia del barrio. Allí, los vendedores ambulantes, que realmente son estacionarios, venden productos como vegetales, frutas, carne y jugos a hombres y mujeres que acuden allí, desde hace aproximadamente quince años. Esta plaza se ha caracterizado por vender productos a precios bajos. Esto quiere decir que mientras Gloria atiende a sus clientes, el resto de compañeros de la plaza también están ofertando y transando sus productos a las personas que se acercan.

Esta narración hace parte del proceso de sistematización del trabajo de campo que llevó a cabo el Grupo de Socioeconomía de la Universidad Nacional de Colombia con los vendedores ambulantes y estacionarios de la localidad de Suba (Bogotá) durante los años 2012 a 2014. El caso de Gloria, ilustra en buena medida la realidad de muchas otras personas con quienes se tuvo la posibilidad de intercambiar percepciones, lo que llevó a modificar muchas de las ideas *a priori* con las que se inició el trabajo de campo.

El Rebusque como actividad de supervivencia y resistencia

En conjunto con los vendedores ambulantes, se impulsaron discusiones relacionadas con los derechos humanos, haciendo uso reiterado de los conceptos de economía popular y trabajadores de la calle o trabajadores populares. Sin embargo, los vendedores manifestaron de manera inmediata su descontento con que nosotros nos refiriéramos a ellos como populares e incluso como trabajadores.

Debido a ello, se propuso un escenario de diálogo, con el ánimo de explorar aquellas categorías a través de las cuales los vendedores ambulantes se identificaban como sujetos y como colectivo, lo cual no fue tan difícil, pues todas y todos lo tenía muy claro: “nosotros somos rebuscadores”, por lo

cual los espacios de construcción fueron nombrados como “los diálogos del rebusque”. Sobre el rebusque se dice que es una actividad que puede o no ser ilegal, más no criminal. Esto quiere decir que el rebuscador tiene la posibilidad de vender productos de contrabando o piratería, pero no participar de actividades criminales como el micro tráfico o cualquiera que ponga en peligro la vida. Otra característica se relaciona con lo que ellos llaman las temporadas, que es el cambio constante en la venta de distintos productos atendiendo a la coyuntura comercial, la cual a su vez cambia cada mes del año (día de la madre, el padre, navidad, año nuevo, temporadas escolares y campeonatos de futbol, entre otros).

Los rebuscadores, son por lo general personas en condición de desplazamiento forzado, madres cabeza de hogar, personas de la tercera edad, minorías étnicas, desempleados estructurales, jóvenes con escasas posibilidades, entre otros. Estas personas que se encuentran en estas particulares situaciones, recurren a la calle como un espacio para el ejercicio de su actividad económica. Allí los rebuscadores deben valerse de diversas alternativas y prácticas no sólo para obtener ganancia, sino además para resguardar la integridad y la vida.

Por ello, es evidente la existencia de un cierto carácter azaroso relacionado con lo cambiante de las posibilidades de supervivencia de cada día, aunque a pesar de ello los rebuscadores han construido un conocimiento, si se quiere económico, que les ha valido de estrategia de supervivencia en medio de las dinámicas de la calle. La construcción y transmisión de este conocimiento, la recursividad, la autorregulación y la generación de acuerdos, son prácticas con las que los rebuscadores han hecho de la calle un espacio no solo de supervivencia sino de resistencia frente al abandono y la persecución estatal.

Re significación de la noción de espacio público

El lugar de este análisis se encuentra en la ciudad de Bogotá, la localidad de Suba, el barrio Lisboa, la plaza de mercado en la calle. Allí cada uno de las y los vendedores se ha venido ubicando siguiendo normas de convivencia generadas y acordadas a medida que han sido necesarias para resolver in-

convenientes del día a día. Por ejemplo, cada vendedor usa unas dimensiones territoriales delimitadas, producto de una mediación entre los mismos y como respuesta a las constantes quejas de los vecinos por el desmedido uso del espacio público. A la vez, se ha determinado un espacio para permitir el tránsito entre cuadras, por lo cual las esquinas no son ocupadas, evitando que se obstaculice el paso de los vehículos.

Además de lo anterior, otro tipo de acuerdos convenidos entre los vendedores están relacionados con el espacio que usa cada persona. Esto quiere decir que, aunque nadie debe ocupar el espacio de otro, en ocasiones vendedores llegan a acuerdos para utilizar el espacio en distintas jornadas, ofreciendo diversos productos y servicios a lo largo de éstas. Ahora bien, con la llegada de una persona nueva a la plaza, esta es abordada por los dirigentes de la organización de vendedores de Lisboa, quienes le explican una a una las normas de trabajo convenidas por todas y todos, entre las cuales, la principal es no ocupar el espacio de otro y con ello no afectar la convivencia.

Se puede afirmar a través del uso de los datos etnográficos expuestos, que en las calles de la plaza de mercado del barrio Lisboa, sucede una suerte de transformación y re-significado de la idea y de la materialidad de la calle. En consecuencia, la idea de espacio público basado en un concepto estético que quiere un espacio limpio y vacío en el discurso oficial es transformada por un espacio habitado y regulado bajo las lógicas de la vida popular.

Las ventas ambulantes como fenómeno socioeconómico son perseguidas y castigadas por la administración Distrital tomando como referente tres ejes. La persecución sobre las personas que desarrollan estas actividades bajo la idea de recuperación del espacio público. Son muchos los lugares de Bogotá que tienen en sus esquinas un aviso que dice: “Este es un espacio recuperado”, como signo de cumplimiento de la norma y legitimidad obtenida con los operativos policivos.

Sin embargo, a pesar de la realización de constantes operativos, las esquinas aledañas al espacio recuperado son ocupadas nuevamente, y cada día son abarcados nuevos espacios para el desarrollo de estas actividades.

Re significación de la vida doméstica en la calle

La calle, al constituirse en el lugar donde se desarrollan las actividades de *rebusque*, se convierte también en escenario de reproducción de la vida doméstica. En esta medida, se desdibuja la supuesta separación entre actividad económica y otros órdenes de la vida cotidiana, particularmente el orden de lo doméstico. Por ejemplo, Gloria cuenta con el apoyo de su esposo para todas las labores que tienen relación con la venta de sus productos, Carmen cuida de su hija al tiempo que vende los bananos en la calle, o Nellid (que vende CD's frente a su casa) se encarga del cuidado de su nieto mientras su hijo y su nuera salen a trabajar. Todos estos son ejemplos de actividades de cuidado que se desarrollan en la calle, mismo lugar en donde se despliegan las labores de trabajo.

Se mezclan el espacio privado de lo doméstico, donde se da la reproducción social y biológica, con el espacio público de la calle, donde se ejerce la actividad económica. Allí la mujer juega un rol importante y representativo. La antropóloga María L. Femenías (Femenías, 2011) tomando como referencia a Sassen (Sassen, 2003) llama la atención:

“En situaciones de precariedad y pobreza, las mujeres son capaces de construir rápidamente y de modo duradero redes solidarias de subsistencia, capacidad que muchos han denominado “resiliencia” destacándose el papel creativo de la agencia femenina que permite quebrar el determinismo económico y organizar circuitos alternativos con mayor autonomía” (Sassen, 2003).

El papel de la mujer trasciende incluso a los espacios de organización social y política. Las mujeres en buena parte de los casos, ocupan cargos de representación en las organizaciones de vendedores como presidentas o vice presidentas. También en cargos de manejo del gasto como tesoreras en donde su labor es fundamental en la gestión de cuotas de funcionamiento de las organizaciones, y por supuesto, en la gestión frente a eventualidades que presenten sus compañeros de la plaza como lo son la pérdida de un familiar o la enfermedad.

En general, debe decirse que si bien la literatura sobre la economía popular describe que las mujeres son en su mayoría quienes componen estas economías, en nuestro caso encontramos la presencia de hombres y mujeres casi equilibrada. Sin embargo, las mujeres tienen un papel protagónico en el orden de lo organizativo como dirigentes y en el orden de lo doméstico, como cabezas de hogar y proveedoras de condiciones para la subsistencia de muchas familias.

Gseid: ¿Qué quiere hacer en cinco años?

Marlén (Mujer de la tercera edad): Dios proveerá y ojalá tenga mucha vida porque yo tengo que ayudar a mis nietos porque mi hija no puede con todo (Gseid, 2013).

Como es expresado por Marlén y de manera reiterada por muchas personas, las necesidades asociadas a la protección social en términos de protección durante el tiempo no productivo de la vida: la tercera edad o la enfermedad incapacitante, se concibe de una forma más bien providencial. En este sentido, las responsabilidades que en un Estado Social de Derecho le corresponden a la política pública, recaen en el trabajador de la calle. Siendo así, el trabajo de campo mostró que existen mecanismos alternativos de protección frente a los eventos imprevistos. Estas son formas de carácter cooperativo o solidario, entre los que se resaltan los siguientes:

Cadena de amigos: Ahorros colectivos para Navidades o fiestas basadas en la confianza. Los integrantes de una cadena deben entregar una suma de dinero igual cada periodo de tiempo (semanal, mensual, quincenal). Al cumplirse cada uno de esos periodos se le entrega el dinero a uno de los participantes y de este modo se hace hasta que todos hayan obtenido la suma respectiva. Se trata, en cierta medida, de un proceso de préstamo/ahorro colectivo.

Aportes solidarios: ingresos para cubrir gastos asociados a ciertas emergencias. En el momento de sucederle algún imprevisto o infortunio a alguno de los vendedores ambulantes de la plaza, bien sea por enfermedad o muerte de un familiar, de manera inmediata los demás reúnen una cantidad de

dinero que servirá al afectado para cubrir los gastos o reemplazar el ingreso de los días que no estará trabajando.

Aportes acordados: montos pactados en asambleas y reuniones de las organizaciones. En la mayoría de las organizaciones con las que se tuvo contacto, se identificó la constitución de un tipo de fondo multipropósito, que se nutría de los aportes de los asociados, y se destinaba en ocasiones a aquellos que se encontraran en una situación de necesidad imprevista.

En estas distintas modalidades, en los casos de un evento fortuito o ante el desamparo en una situación imprevista, los canales de resolución que se han institucionalizado como parte de las prácticas cotidianas recurren a la cooperación horizontal entre los distintos habitantes y colegas los lugares comunes de comercio.

Reproducción de prácticas tradicionales en la calle

Suba es una de las localidades más altamente poblada y la cuarta en recepción de población en situación de desplazamiento de la ciudad, después de Ciudad Bolívar, Bosa y Kennedy. De las 15.251 personas reportadas para el año 2014 por la Secretaría Distrital de Hacienda (Secretaría Distrital de Hacienda. Alcaldía Mayor de Bogotá) y de acuerdo con una muestra realizada por el Gseid, se encontró que el 13% de esta población tienen como lugar de origen el departamento del Tolima, el 10% de Córdoba, el 8,4% de Bolívar, y el 7,4% de Antioquía, entre otros. Adicionalmente del total de la muestra el 54% se encuentran en la Unidad de Planeación Zonal UPZ de Tibabuyes (donde se encuentra la Plaza de Lisboa) y el 30,4% en la UPZ El Rincón (donde se encuentra la plaza de El Rincón) (Universidad Nacional de Colombia, Centro de Investigaciones para el Desarrollo CID, 2013).

Debido al desplazamiento forzado, el vínculo con la propiedad y las costumbres de origen rural se ven afectadas. Prácticas sociales de cuidado, de conformación de redes, de reproducción simbólica y material de la vida, al estar fuera de su contexto se ven profundamente fracturadas. Sin embargo, al estudiar la localidad de Suba, receptora de poblaciones de diferentes

regiones del país, se evidencia una diversidad cultural que se mantiene y se adapta a nuevos contextos.

A manera de ejemplo, Adelina cuyo lugar de origen es el departamento de Bolívar, tiene un puesto de comidas en la plaza de mercado del barrio El Rincón. Allí vende bollo de yuca, tamales costeños, fritos (empanadas, arepa de huevo, carimañolas), incluso jugos empacados en bolsa de plástico y gaseosas. A su puesto, abierto de lunes a viernes durante casi todo el día, se acercan paisanos suyos, que encuentran en su puesto de comidas un lugar en el que pueden disfrutar alimentos similares a los de sus lugares de origen. Además, cerca de este puesto, hay otra venta de productos de la misma región: plátano, ñame, corozo, suero y otros, que no son de fácil consecución en los almacenes de cadena o grandes superficies de la ciudad.

Como el caso de Adelina, se encuentran una amplia gama de escenarios de reproducción de prácticas sociales, culturales y económicas que han permitido el fortalecimiento de las redes y la subsistencia de las familias en situación de desplazamiento en la ciudad, y esto ocurre a través del desarrollo de actividades de comercio de productos tradicionales. Inclusive estos productos son llevados a la plaza directamente desde el lugar de origen de las poblaciones hasta los nuevos lugares de vivienda y de trabajo.

Lo que se ha venido tejiendo y manteniendo en estas décadas de agudización del desplazamiento forzado, son redes de apoyo desde los barrios de la localidad hacia cada uno de los municipios de origen. Estas redes están siendo soportadas en las relaciones de consanguinidad, compadrazgo, antigua vecindad e incluso relaciones antiguas de comercio. Estas relaciones entre el campo y la ciudad, han sido constituidas desde abajo y casi de manera natural como respuesta a la situación de ausencia de políticas de apoyo claras y eficaces para la inserción laboral o la resolución de la situación de desplazamiento forzado y retorno a los lugares de origen.

Estos espacios signados por la venta ambulante, tal y como se intenta describir, son lugares de reproducción social y económica de la vida. Allí se reproducen, se mantienen, se enseñan, se transforman costumbres, a la

par que se hacen transacciones y se desarrollan relaciones mediadas por el dinero, todo de manera simultánea.

No sobra decir entonces que éstos, además de ser lugares del desarrollo de prácticas de supervivencia, son también espacios de tradición, que se niegan a ser eliminados o deformados a la manera en la que lo intentan aquellas políticas que están diseñadas para la introducción de métodos de mercadeo y emprendimiento. Estos son, nuevamente, escenarios de resistencia que se conjugan con todas las prácticas que hasta este punto se han expresado.

Conclusión

La dicotomía formal–informal desde la cual se han analizado las prácticas económicas de los sectores populares, resulta cada vez más insuficiente para dar cuenta de los contenidos y significados que existen en ellas. La reproducción de las prácticas tradicionales del mercado campesino, pesquero e indígena son en buena parte las que se están dando hoy en la calle. La calle no es solamente el refugio de quienes no logran vincularse al reducido campo laboral *formal* colombiano, sino que es también el lugar elegido para el ejercicio económico y la reproducción social.

El discurso restringido sobre lo formal y lo informal ha orientado la política pública limitándola únicamente a las acciones de represión policiva. Es por ello los vendedores de la calle temen constantemente el día que la policía no les permita más seguir trabajando. Este es el temor de Gloria, que vende todos los días del año ensaladas y comidas más elaboradas. Los vendedores llevan a la comunidad productos de buena calidad y a precios muy bajos, esta es una labor en gran medida fundamental en la garantía de seguridad y soberanía alimentaria de poblaciones que cuentan con condiciones tan difíciles como lo son la falta de oportunidades laborales, en educación y en salud. Pero a pesar de ello, son estigmatizados desde un discurso que pone un concepto estético y de seguridad de la ciudad por encima de las necesidades de las poblaciones.

Bibliografía

- Femenías, M. L. (2011). *Violencias del mundo global: inscripciones e identidades esencializadas*. Buenos Aires. Universidad Nacional de la Plata y Universidad de Buenos Aires.
- Femenías, M. L. (2011). Violencias del mundo global: inscripciones e identidades esencializadas. Madrid. *Pensamiento Iberoamericano*, 85-108.
- Geertz, C. (1973). Descripción densa: hacia una teoría interpretativa de la cultura. En C. Geertz, *La interpretación de las culturas*. Madrid. Publidisa.
- Gseid, G. d. (2013). *Taller Política Pública, Plaza de Lisboa*. Bogotá. Taller coordinado por Angélica Sierra. Bogotá.
- Sassen, S. (2003). *Contrageografías de la globalización Género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*. Madrid (T. d. sueños, Ed).
- Sassen, S. (2003). Contrageografías de la globalización Género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos. Madrid. (T. d. sueños, Ed).
- Secretaría Distrital de Hacienda. Alcaldía Mayor de Bogotá. (s.f.). *Proyecto presupuesto 2014 Bogotá. Distrito Capital. Atención a víctimas y población en situación de desplazamiento forzado*. Bogotá.
- Universidad Nacional de Colombia, Centro de Investigaciones para el Desarrollo CID. (2013). *Derecho a la vivienda y reconstrucción de memoria en las víctimas del conflicto armado en Colombia*. Bogotá: Alcaldía Local de Suba.

El oficio del reciclaje: actores y perspectivas de organización

Diana Duarte*, Catalina Giraldo** y Luisa Fernanda Tovar***

El oficio de reciclar los residuos sólidos es adelantado por trabajadores (recicladores de oficio) que no reciben el debido reconocimiento social por una labor que le prestan a la ciudad y a la humanidad, la cual permite una reutilización de las materias primas evitando costos ambientales y económicos. En las grandes ciudades de los países periféricos el reciclaje es desarrollado por trabajadores de la Economía Popular, como es el caso de los países de América Latina, incluyendo Colombia.

Los recicladores realizan su trabajo en medio de una gran precariedad y carecen de derechos sociales que los protejan. Por lo general sus prácticas económicas son percibidas como “informales” aunque estas envuelvan dinámicas y formas complejas de organización, que requieren un reconocimiento y una especial atención por parte del Estado, con el fin de garantizar sus derechos políticos, económicos, sociales y culturales.

La política del gobierno colombiano hacia esta población es la formalización, sin embargo en este proceso los recicladores se ven enfrentados a una carrera por cumplir exigencias que desconocen al sujeto, sus condiciones y sus años de servicio. Los nuevos parámetros institucionales abogan por una selección darwinista del más fuerte, reafirmando una libre competencia

* Investigadora del Grupo de Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo, Contadora de la Universidad Nacional, Magister en Ciencias de la población y el Desarrollo de la Universidad Católica de Lovaina-Bélgica y estudiante del Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Correo: lftovarc@unal.edu.co.

** Antropóloga con opción en Economía de la Universidad de los Andes. Investigadora del Grupo Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo de la Universidad Nacional de Colombia.

*** Profesional en Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia, especialista en Planeación Gestión y Control del Desarrollo Social. Magister en Relaciones Internacionales especialidad en Acción Humanitaria de la Universidad Católica de Lovaina. Correo: dianaduartejaramillo@gmail.com.

que permite el ingreso de la gran industria privada del reciclaje y presiona a los recicladores a unirse y constituirse en organizaciones para poder permanecer en el mercado.

Aunque se observan avances en los procesos organizativos y de participación política de los recicladores, la política nacional y los lineamientos¹ para el manejo de estos residuos están destinados a favorecer empresas privadas y otros sectores diferentes a las organizaciones de recicladores de oficio, quienes perciben este hecho como una estrategia para excluirlos de la cadena de valor. Así mismo, las asociaciones de recicladores que se han conformado y fortalecido desde hace algunos años continúan haciendo frente a varios retos, especialmente a nivel técnico, operativo y financiero.

Para aproximarnos a la problemática del reciclaje en Bogotá, es necesario comprender cómo ha sido el desarrollo del oficio en este contexto, teniendo en cuenta que es un elemento clave para la sostenibilidad de nuestra sociedad, en la medida en la que los recicladores de oficio prestan un gran servicio, ayudando a enfrentar una creciente y cada vez más compleja generación de basuras, lo que constituye uno de los grandes problemas en cuestiones de salud pública y de protección al medio ambiente. El crecimiento acelerado y no planificado de las ciudades, acompañado del despliegue de los procesos de producción y de consumo basados en la lógica del desecho, han llevado a un aumento en la generación de residuos sólidos de los centros urbanos causando impactos ambientales irreversibles.

A través del tiempo, se ha ido transformando la gestión y el tratamiento de los residuos, pasando de un esquema de disposición final, es decir de transporte y vertimiento de los residuos en rellenos sanitarios, hacia una perspectiva que enfatiza en la importancia del aprovechamiento y la reducción del material anteriormente considerado basura.

En este sentido, comienza a darse mayor relevancia a los Sistemas de Gestión Integral de Residuos Sólidos –Sgirs–, que buscan articular diversos actores,

1 Ley 1672 de 2013, Por la cual se establecen los lineamientos para la adopción de una política pública de gestión integral de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (Raee), en donde no se le permiten a los recicladores de oficio acceder a estos materiales.

tecnologías, técnicas y procesos en torno a la recuperación y reutilización de materiales e insumos, y al tratamiento de los materiales no aprovechables.

El aprovechamiento o reciclaje es la principal apuesta en un Sgirs debido a que: i) genera rentabilidad económica al producir energía o nuevas materias primas comercializables, ii) reduce los impactos ambientales al disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero y los lixiviados, al ahorrar energía y al sustituir la extracción de materias primas vírgenes, y por último, iii) desarrolla impactos sociales positivos aumentando el empleo, cualificando las cadenas productivas del ciclo, y contribuyendo a superar la exclusión y segregación de los grupos vulnerados (Wilson & Rodic, 2013).

Para el caso de Bogotá, la política pública de “Basura Cero” (2012-2015) fue el marco en el cual se inscribió esta transformación. La administración Distrital inició el tránsito del esquema operativo del servicio público de aseo, enfocado hasta ese momento en la recolección, el transporte, y el enterramiento de los residuos en el Relleno Sanitario Doña Juana, hacia un sistema que buscaba desarrollar y profundizar las técnicas de aprovechamiento, incluyendo en este proceso a la población recicladora de oficio en cumplimiento de las órdenes de la Corte Constitucional².

Se estima que en Bogotá se generan en promedio 7.132 toneladas de residuos sólidos al día, de las cuales se recuperan 925 toneladas diarias, a través de la labor de aproximadamente 13.000 recicladores de oficio registrados (Uaesp, 2015).³ Aunque este reconocimiento institucional ha sido relativamente reciente, los recicladores han desarrollado esta actividad durante varias décadas y generaciones en condiciones de alta vulnerabilidad.

2 La Corte Constitucional en la Sentencia de Tutela T-724 de 2003, y en los Autos 268 de 2010, 275 de 2011, 084 de 2012 y 587 de 2015, ordena a las autoridades, realizar la planeación integral de los residuos sólidos teniendo en cuenta a la población recicladora de oficio, en atención a que históricamente ha realizado la labor de separación, recolección y transporte del material potencialmente aprovechable para su reciclaje, en condiciones de profunda marginación.

3 Esta cantidad de toneladas aprovechadas puede ser mayor al considerarse el trabajo realizado por los recicladores no registrados.

En efecto, al tomar el censo de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas del año 2012, del total de los 13.771 recicladores de oficio cerca del 10% habitaba en la calle y otro 64,5% vivía en arriendo. Más de la mitad tuvo un ingreso menor al del salario mínimo legal vigente, situación preocupante si se tiene en cuenta que casi el 70% tenía simultáneamente una o más personas a cargo. Una cuarta parte carecía de cualquier tipo de afiliación al sistema de seguridad social en salud. El 65% no terminó la educación secundaria, y solo el 50% tenía la educación primaria concluida.

Las prácticas económicas de los recicladores se perciben como “informales”, sin embargo estas envuelven dinámicas y formas complejas de organización, que requieren un reconocimiento y una especial atención por parte del Estado, con el fin de garantizar sus derechos políticos, económicos, sociales y culturales.

Por este motivo, el siguiente artículo busca un acercamiento al oficio del reciclaje, sus procesos y actores, con el fin de visibilizar, comprender, sensibilizar e identificar los diferentes aspectos que lo enmarcan en la *Economía de los Sectores Populares*. Para esto, en un primer momento se analizará el origen y desarrollo de la estructura organizativa, con el fin de comprender las redes y los lazos sobre los cuales se ha entretejido el oficio. En una segunda parte, se identificará y analizará la estructura operativa del servicio, indagando cómo los recicladores trabajan y producen los servicios que esta labor ofrece a la sociedad, así como las condiciones precarias en las que se realiza el oficio. Finalmente, en el último apartado, se examinarán las aspiraciones y perspectivas de los líderes de los recicladores, construidas a partir en los procesos organizativos y de participación política, los cuales han contribuido al reconocimiento de la labor del reciclaje y a la construcción del reciclador de oficio como sujeto de derechos.

Estas reflexiones y análisis surgen a partir de la experiencia de trabajo que tuvo el Grupo de Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo (Gseid), de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia, en su línea de Investigación sobre Economía Popular, con algunas organizaciones de recicladores de la ciudad de Bogotá.

Este artículo pretende contribuir al proceso de entendimiento de las dinámicas e interrelaciones de los diversos actores de la *Economía de los Sectores Populares*, con el propósito de aportar a la reflexión interdisciplinar de las relaciones socioeconómicas, políticas y culturales que allí se establecen. Comprender estas realidades características de países tanto de América Latina, como de Asia y África, es esencial para que colectivamente se construyan políticas públicas que mejoren las condiciones de trabajo y de vida de millones de personas. A través del reconocimiento y del diálogo de saberes, será posible transformar la percepción negativa que recae sobre estas prácticas, hacia una perspectiva que ajuste y regule sus deficiencias, para explorar y potenciar sus cualidades y virtudes.

Tejiendo organización: redes y lazos de solidaridad

El contexto en el que se desenvuelve la labor del reciclaje ha estado marcado por la precariedad en las condiciones de trabajo y de vida, por la necesidad y la urgencia de generar un sustento diario y por las relaciones de solidaridad que surgen pese a la marcada competencia e individualidad que caracterizan el oficio. Dichas relaciones se desarrollan no sólo dentro de la esfera familiar, sino que además pueden trascender a lo vecinal y gremial, constituyéndose como un mecanismo necesario para superar los diferentes obstáculos presentes en la lucha diaria por generar un ingreso para los hogares.

A nivel familiar se puede observar una configuración de solidaridades que tiene sus bases en trayectorias heredadas por generaciones, donde se fueron transmitiendo conocimientos que se transformaban a lo largo del tiempo y que resultaban fundamentales para la realización de la actividad. Bajo este escenario, muchos de los recicladores se iniciaron en el oficio a temprana edad en compañía de sus familiares. Mediante estas labores no se buscaba únicamente el ingreso básico de subsistencia; también se afianzaban relaciones de solidaridad y protección entre hijos, padres, tíos y abuelos, creándose una intersección entre la esfera del cuidado y la esfera de la reproducción económica. En algunos casos, estas relaciones se fortalecían con el tiempo, dando origen a procesos organizativos familiares

de mayor tamaño, o serviría de base para crear procesos independientes. “A los 11 años yo veía mi carro *esferado* más como un juguete que como una herramienta de trabajo” (F. Ramírez, comunicación personal, 1 de noviembre de 2015).

En otros casos, la vinculación al oficio del reciclaje fue producto de la urgencia por sobrevivir sin tener necesariamente un proceso familiar de transmisión de conocimiento. Personas que ante la situación de desempleo, muchas víctimas de desplazamiento forzado que llegaban a la capital, terminaron trabajando en el reciclaje y dando inicio a su propia red de apoyo.

Este entretejido ha permitido a los recicladores acceder a un mecanismo de apoyo fundamental ante la precariedad de las condiciones de trabajo, pues permite entre otras, agilizar las jornadas al dividir los procesos operativos –unos clasifican mientras otros operan los transportes–, garantizar la cobertura de las fuentes y generar un apoyo y consolidación de las rutas dentro de un medio hostil.

El trabajo es muy pesado, le voy a poner un ejemplo: Tengo una familia que tiene cinco conjuntos aquí en la Felicidad. El que menos canecas bota, bota 40. El compromiso de esa familia es sacar esas basuras y entregar las canecas lavadas. Entonces el trabajo consiste en 1. Separar el reciclaje, 2. Sacar la basura, 3. Entrar las canecas, 4. Lavar las canecas y 5. Lavar los shuts. Ese trabajito se hace en una misma noche, en cinco conjuntos. Entonces es mucho trabajo. Ellos están llegando aquí con su material, con sus globos⁴, a la 1, 2 de la mañana. O sea ¿tienen que tener qué? Disponibilidad, y después venir aquí [bodega]. Ya es mucho trabajo ¿Sí? Y para ir a ver el resultado.... ¿Cuánto se hace un reciclador a la semana?, se puede hacer 600-700 mil pesos (entre 200 y 300 dólares del 2016), para entre tres y cuatro personas. O sea no lo justifica. Pero la gente dice ino, pero es que ese material vale mucha, mucha plata! ¿Sí? Pero no justifica el trabajo, y la gente no mira eso. (C. Reyes, comunicación personal, 9 de noviembre de 2015).

4 Bolsas grandes elaboradas generalmente con polipropileno que sirven para depositar grandes cantidades de material.

La construcción de estas solidaridades también se apoya en los límites desdibujados que existen entre los espacios de trabajo y la esfera doméstica, haciendo que la vida familiar tenga un contacto permanente con el oficio. Es normal que para muchos recicladores, ante la falta de un lugar de trabajo adecuado, las labores de acopio y clasificación del material recuperado se realicen en un espacio de su hogar. De hecho, en muchas ocasiones el lugar habitado ha sido construido o dotado con material reciclado.

Gracias a las pocas barreras de entrada a la actividad del reciclaje que hasta hace algunas décadas existían, se generó un nodo articulador de asentamientos sobre los cuales se fueron entretejiendo lazos familiares y vecinales dedicados a la recuperación de materiales. Los lotes limítrofes a las escombreras, sirvieron para que muchas de las familias se ubicaran facilitando su labor de transporte de materiales, al igual que zonas cercanas a basureros, y en general, espacios donde las personas y sus familias, muchas provenientes de zonas rurales, pudieran ubicarse informalmente y dedicarse al reciclaje para garantizar la subsistencia de los suyos.

Pese al tiempo, a las nuevas reglamentaciones y al cierre de algunos de estos lugares, sobrevivió el tejido construido alrededor del reciclaje. Algunos de los barrios se formalizarían, otros tantos serían reubicados (especialmente los cercanos a las rondas del río o de la carrilera), como parte del Vergel en la localidad de Kennedy (Bogotá), y otros mantendrían su condición de informalidad como fue el caso de Unir II, en la localidad de Engativá. De estos enclaves surgiría una importante estructura de trabajo que serviría de base más adelante para la consolidación de organizaciones recicladoras.

Nosotros somos de las organizaciones “más nuevas” pero somos recicladores viejos, nosotros vivíamos aquí en El Proveedor, aquí cuando estaba esa invasión. Yo reciclaba en un zorrillo de mano y toda esa gente ya estaba ahí, entonces después nos pasamos al otro lado cuando nos sacaron de acá (C. Reyes, comunicación personal, 9 de noviembre de 2015).

Aunque el proceso organizativo de los recicladores en estructuras asociativas tuvo su mayor auge con la emergencia de políticas que promo-

vían y focalizaban gran parte del fortalecimiento y atención pública en las organizaciones formalizadas, el proceso de trabajo colectivo tiene bases mucho más amplias. A través del trabajo desarrollado por grupos familiares extendidos, hasta colectivos contruidos a partir de relaciones barriales y locales, se fue dando forma a muchas de las organizaciones que hoy permanecen firmes en la prestación del servicio público de aseo en el componente de aprovechamiento.

Estas dinámicas llegaron a abarcar colectivos de diferentes zonas de la ciudad, algunos bajo la forma de sindicatos que terminarían agrupados en federaciones, como fue el caso de la Federación Nacional de Organizaciones Protectoras del Medio Ambiente (Fesnopma), la cual asociaba buena parte de los recicladores de la localidad de Engativá. Estas organizaciones de segundo nivel hasta hace algunos años llegarían a disputarse la prestación del servicio en la ciudad, al intentar competir en la licitación pública de 2011 que buscaba contratar la administración, operación y mantenimiento integral del Relleno Sanitario Doña Juana⁵.

Sin embargo, el marco legal y la política pública condujeron a la promoción de figuras organizativas que terminaron por minar las ya establecidas, por mantenerlas bajo nuevas formas jurídicas o por promover el nacimiento de muchas otras apoyadas en los lazos familiares y barriales. A través de las decisiones de la Corte Constitucional y de un nuevo modelo de basuras tendiente a brindar mayor participación y reconocimiento a los recicladores, se promueve durante la alcaldía de Gustavo Petro el surgimiento de organizaciones recicladoras bajo figuras asociativas solidarias.

5 “La Unidad Administrativa Especial de Servicios Públicos (Uaesp) sorteó su participación en el negocio a través de 12 gremios que agrupan a los recicladores, y que se conocen como organizaciones de segundo nivel. (...) Cada consorcio que resulte beneficiado con la licitación de aseo, de acuerdo con las seis zonas en que fue dividida la ciudad, deberá aceptar como accionistas a dos organizaciones de recicladores, con una participación mínima de 5 por ciento de las acciones. (...) Para la directora de la Uaesp, Miriam Margot Martínez, este es el trámite más importante dentro de la licitación, porque permite cumplir un fallo de la Corte Constitucional (sentencia T724-2002) que obliga a dar participación de los recicladores en situación de vulnerabilidad en el negocio de las basuras. (...)”. (*El Tiempo*, 2011).

A 2015 la ciudad contaba con 74 organizaciones de primer nivel reconocidas por la Uaesp a través del proceso de la habilitación⁶. Algunas de estas organizaciones se encuentran vinculadas a unas de segundo nivel las cuales tienen una función “sombrilla” al generar mecanismos de apoyo técnico a sus organizaciones asociadas y crear el espacio para establecer alianzas operativas y de participación y representatividad política.

La mayoría de estas estructuras de primer nivel, si bien reposan en algún tipo de construcción colectiva previa, no ha logrado consolidar un desarrollo operativo y asociativo⁷ lo suficientemente fuerte para posicionarse en el medio y hacer frente a las nuevas regulaciones que fijan los parámetros para la prestación del servicio público de aseo en el componente de aprovechamiento⁸. Aunque se ha generado un acompañamiento institucional

6 De acuerdo con el Art. 7 de la Resolución 61 de 2013 de la Uaesp: “Las organizaciones de recicladores interesadas en configurarse como Organizaciones de Recicladores Habilitadas por la Uaesp para la prestación del servicio público de aseo en los componentes de aprovechamiento y reciclaje deben cumplir con los siguientes requisitos:

1. Tipología de la empresa: ser una persona jurídica sin ánimo de lucro, exceptuando aquellas que no representan los intereses de asociados sino de terceros, garantizar la igualdad de derechos y obligaciones de sus miembros sin consideración a sus aportes.

2. Objeto social de las personas jurídicas sin ánimo de lucro: deberá estar relacionado con la prestación del servicio público de aseo en los componentes de aprovechamiento y reciclaje, y tendiente a satisfacer necesidades de sus asociados. (recicladores de oficio y sus familias)

3. Conformación poblacional: estar compuesta en un orden superior al 90% por población recicladora de oficio incluida en el Ruro.

4. Grado de empoderamiento y representatividad en los procesos operativos, administrativos y de toma de decisiones de sus asociados: certificar un alto grado de empoderamiento de sus asociados; podrán presentar las actas de asambleas con sus afiliados, y en caso de no contar con estas la Uaesp determinará los mecanismos para evidenciar el grado de empoderamiento y representatividad.

5. Multi-afiliación: la población recicladora de oficio afiliada a más de una (1) organización deberá elegir mediante cuál de estas accederá a los beneficios dispuestos por la Administración Distrital.”

7 En buena parte de las organizaciones prevalece una lógica de trabajo individual que dificulta el desarrollo de un proceso colectivo propio de las organizaciones solidarias. Esto se evidencia en temas el manejo de las finanzas y en la operación misma.

8 Es importante reconocer que algunas organizaciones han adelantado procesos organizativos que les han permitido alcanzar niveles de desarrollo y crecimiento significativos. Hoy existen organizaciones que se plantean la posibilidad de una renta básica de ciudadanía. En su proceso, han logrado establecer como norma operativa que todos sus miembros reciban ingresos iguales más allá de sus condiciones de vulnerabilidad específicas. Esto

para su fortalecimiento, aún es insuficiente siendo necesario además del apoyo técnico la inyección de capital que permita la consolidación de los procesos operativos.

La importancia de generar apoyos suficientes y pertinentes desde las entidades es fundamental, más en un momento en el que se ha establecido un marco legal complejo que contiene los requisitos para la prestación del servicio, lineamientos de difícil alcance para el grueso de las organizaciones hoy constituidas. Los recicladores formalizados se ven enfrentados a una carrera por cumplir exigencias que desconocen al sujeto, sus condiciones y sus años de servicio. Los nuevos parámetros institucionales abogan por una selección darwinista del más fuerte, reafirmando una libre competencia que permite el ingreso de la gran industria privada del reciclaje.

Bajo este escenario las posibilidades que tienen muchas de las nuevas/pequeñas organizaciones son pocas. Si bien no se busca desconocer la necesidad de un desarrollo y mejoramiento de la prestación y de las condiciones de trabajo de los recicladores, las acciones impulsadas desde el Estado deben estar mediadas por un reconocimiento de sus actores y de los procesos hoy existentes.

La formalización de estas construcciones organizativas, fruto de relaciones de solidaridad estables pero no necesariamente ajustadas a las prescripciones de la ley, no pueden convertirse en el inicio del fin para miles de recicladores que han trabajado por su subsistencia y por garantizar un servicio que beneficia al conjunto de la sociedad.

El oficio del reciclaje

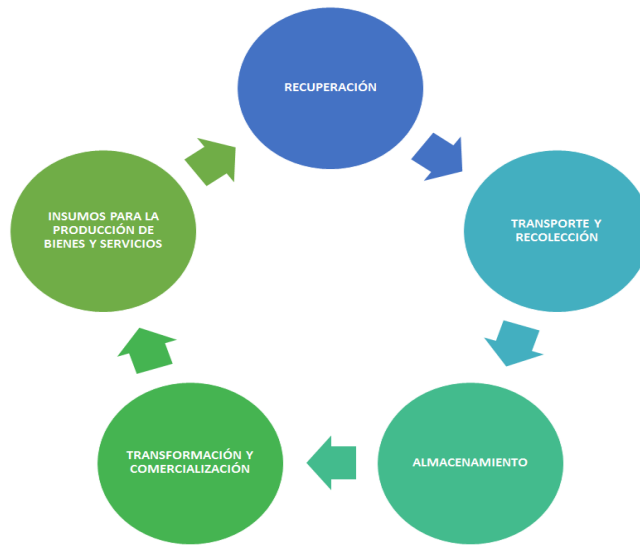
El reciclaje de los residuos sólidos implica una cadena productiva que involucra una diversidad de actores⁹ y procesos que agregan valor a los

resulta importante por ejemplo para el gran volumen de población adulta mayor que dedicada al oficio.

9 Recicladores independientes u organizados (de los recicladores/as sólo el 30% hacen parte de algún tipo de organización, mientras que el 70% restante son considerados trabajadores independientes), los bodegueros, los comerciantes, los

materiales permitiendo su reincorporación al ciclo productivo. Se desarrolla a través de las siguientes fases: i) la generación y recuperación de residuos, ii) el transporte y la recolección, iii) el almacenamiento y iv) la transformación y comercialización de los materiales.

Grafica 1: Ciclo del Aprovechamiento



Fuente: Elaboración propia

A partir de este escenario, el siguiente apartado se concentra en identificar y comprender el papel que juegan las organizaciones de recicladores en la cadena productiva del reciclaje, a través del estudio de su participación en las diferentes fases que componen este proceso. Además, busca entender las dificultades que enfrenta la población recicladora en el ejercicio de su labor, con el fin de visibilizar los desafíos que deben ser considerados en el análisis de sus realidades y el planteamiento de políticas públicas pertinentes desde la institucionalidad.

empresarios nacionales e internacionales, entre otros. (ARB, 2011. p. 52; Uaesp, 2012).

i) Generación y recuperación

El primer paso para aprovechar los residuos sólidos consiste en recuperar los materiales limpios y secos producidos por pequeños (hogares), medianos (comercio) y grandes generadores (industria), que son potencialmente aprovechables, es decir, que pueden ser reutilizados y que además cuentan con un mercado a nivel local para reintegrarlos al proceso productivo. En esta fase, los recicladores se encargan de realizar una primera separación manual en los shuts o en las aceras donde se encuentran las bolsas de basura, con el fin de realizar un primer filtro y evitar llevar a los lugares de acopio una gran cantidad de material de rechazo.

La separación manual de los materiales es generalmente una actividad dispendiosa y peligrosa en términos de salud¹⁰. En este sentido es fundamental el trabajo que realiza el generador, pues tiene en sus manos la posibilidad de facilitar el trabajo del reciclador. Por este motivo las organizaciones de recicladores reconocen los efectos positivos que han logrado con las jornadas de sensibilización, en las cuales, a partir de talleres y actividades, le enseñan a la comunidad a realizar una adecuada separación del material y se les informa sobre la forma y las condiciones de trabajo de sus miembros. La sensibilización se convierte en una estrategia para hacer más efectivo el trabajo de las organizaciones, reducir el material de rechazo, a la vez que se logra un acercamiento y se establece un contacto con los usuarios superando las percepciones negativas y las discriminaciones.

“Nosotros tratamos de tener una relación con el usuario. Que conozcan al reciclador y que el usuario se dé cuenta que reciclar no es fácil. El reciclador tiene muchas horas de trabajo, no es sólo ir a recoger, tiene que hacer la separación y el alistamiento del material. En muchos casos, son tres o cuatro personas de una familia haciendo todo ese trabajo... Entonces se trata de que el usuario se dé cuenta que quién le presta el servicio es un ser humano. Queremos que haya más respeto y

¹⁰ Los accidentes más comunes son los golpes y cortadas con riesgo de infección. A nivel de enfermedades las más frecuentes son las gripas, las enfermedades respiratorias y las enfermedades en las articulaciones.

que el usuario empiece a separar no por una imposición sino por una sensibilización” (Reyes, C. Comunicación personal, diciembre 2015).

Algunas organizaciones han desarrollado sensibilizaciones en colegios e instituciones educativas, al considerar que las capacitaciones de niños y jóvenes son determinantes en la búsqueda de cambiar patrones de comportamiento. Los estudiantes, además de ser un público más abierto, replican los aprendizajes y las prácticas del reciclaje en sus hogares.

En la perspectiva de consolidar la participación de la población recicladora en la prestación del servicio público de aseo en el componente de aprovechamiento, además de las sensibilizaciones, las organizaciones deben desarrollar un sistema de seguimiento periódico a las fuentes, reportando las cantidades, las frecuencias y los tipos de material. De esta forma, se garantiza el servicio al usuario a partir un control del trabajo realizado por el reciclador de cada fuente, se generan estrategias de venta al reconocer los materiales y volúmenes manejados en la operación y se pueden elaborar los certificados de aprovechamiento, elemento fundamental para estrechar los lazos con los usuarios.

En esta primera fase del ciclo del reciclaje, las organizaciones manifiestan que se enfrentan a una serie de problemas para garantizar el acceso al material en sus fuentes. Uno de ellos es la competencia con otros actores como celadores, aseadoras, e inclusive residentes, quienes conscientes del valor comercial de los residuos aprovechables, venden directamente el material. De igual manera, algunos administradores exigen a los recicladores lavar los “*shuts*” de basura o los espacios donde disponen los residuos, labor extra que implica a los recicladores mayor tiempo de trabajo y el costo de los elementos de aseo. Para muchos recicladores el problema sustancial consiste en la falta de consideración y de responsabilidad de los usuarios al dejar estos espacios en condiciones de extrema suciedad.

ii) Transporte y recolección

Una vez separados y recuperados los materiales, estos son trasladados hasta las bodegas o centros de acopio para su pesaje y comercialización,

utilizando distintas formas de transporte. En las diferentes localidades de Bogotá los recicladores organizados y/o independientes coordinan una serie de recorridos que permiten organizar los horarios, demarcar los caminos, y definir la modalidad en que se va a llevar a cabo la recolección y el transporte de los materiales. Las organizaciones de recicladores se refieren a estos recorridos como las “*rutas*”, las cuales dependen de la cantidad de material recolectado y el transporte utilizado.

Las rutas dan cuenta de fuentes de residuos aprovechables que los recicladores de oficio han ido identificando y explotando de manera histórica, y para lo cual han establecido acuerdos verbales o escritos con pequeños, medianos y grandes generadores. Estos acuerdos fomentan acciones de ayuda recíproca como son: una buena separación en la fuente, el cumplimiento de horarios de ambas partes, un orden y seguridad en el espacio de trabajo, entre otras. Así mismo, las organizaciones que han consolidado sus rutas han ido ampliando sus zonas de operación, accediendo y estableciendo contratos con nuevas fuentes, consolidando su territorio de trabajo y expandiendo sus servicios. Las rutas pueden clasificarse en micro y macro¹¹.

Las micro rutas se realizan principalmente mediante tracción humana (*zorros* –carretas de madera– y costales o lonas) o se utilizan vehículos de baja tracción mecánica –como los triciclos, motocarros y otros automotores–. Para el caso de las macro rutas se utilizan vehículos motorizados, aportados bien sea por los propietarios de las bodegas o por algunas organizaciones de recicladores. Cabe resaltar que hasta el 2014 buena parte de los recicladores utilizaron vehículos de tracción animal –carretas haladas por caballos–, y a partir de este año luego que la Secretaría Distrital de Movilidad (SDM) prohibiera el tránsito de estos vehículos conocidos como “*zorras*”, se im-

11 Micro ruta: Según el Artículo 2 del Decreto 2981 de 2013 “Es la descripción detallada a nivel de las calles y manzanas del trayecto de un vehículo o cuadrilla, para la prestación del servicio público de recolección de residuos; de barrido y limpieza de vías y áreas públicas; y/o corte de césped y poda de árboles ubicados en las vías y áreas públicas, dentro de una frecuencia predeterminada.”

Macro ruta: Según el Artículo 2 del Decreto 2981 de 2013 “Es la división geográfica de una ciudad, zona o área de prestación del servicio para la distribución de los recursos y equipos a fin de optimizar la actividad de recolección de residuos, barrido y limpieza de vías y áreas públicas y/o corte de césped y poda de árboles ubicados en las vías y áreas públicas.

plementó el Programa de Sustitución de Vehículos de Tracción Animal¹² que estableció la entrega voluntaria de los equinos a la Secretaría Distrital de Ambiente y de las carretas a la Uaesp.

Cuando la actividad de recolección y transporte se realiza mediante costales o lonas implica mayores tiempos y distancias para asegurar la venta de los materiales potencialmente reciclables. Este medio exige que la persona realice toda la fuerza necesaria para cargar el peso durante el recorrido, disminuyendo notablemente su productividad e implicando la aparición futura de problemas de salud. Por lo general, la lona o costal tiene una capacidad entre 0,07 a 0,60 m³ y su peso medio depende del tipo de material, que puede estar en el rango de entre 3 a 60 kilos. Los zorros tienen una capacidad entre 1.2 y 1.6 m³ y pueden llegar a cargar hasta 500 kilos, un peso significativo para ser movilizado por una sola persona (ARB, 2011).

iii) Almacenamiento

Es el proceso donde se guardan temporalmente los residuos aprovechables clasificados o no para su posterior venta. En la mayoría de los casos, dicho proceso lo desarrollan los bodegueros o las organizaciones, y en menor medida los recicladores individuales. Estos últimos realizan esta actividad en un espacio de su hogar, ya sea porque no alcanzan a vender inmediatamente el material recuperado a causa de los largos trayectos recorridos, o porque desean acumular mayores volúmenes para comercializar y alcanzar una ganancia superior.

Existen organizaciones que cuentan con sus propias bodegas, desarrollando su capacidad de almacenamiento y ofreciendo un mejor precio de compra

12 Decreto 40 de 2013. (Enero 30). Modificado por el Decreto Distrital 119 de 2013. “Por el cual se implementa el Programa de Sustitución de Vehículos de Tracción Animal en Bogotá, D.C. y se dictan otras disposiciones”.

Alcaldía Mayor de Bogotá. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=51523>

Decreto 595 de 2013. (Diciembre 26). “Por medio del cual se culmina el programa de sustitución de vehículos de tracción animal y se prohíbe definitivamente su circulación en el Distrito Capital y se adoptan otras medidas”. Alcaldía Mayor de Bogotá. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=56030>

a sus miembros y/o a otros recicladores independientes. Tener una bodega permite acumular mayor cantidad de material y responder a los requerimientos de volumen exigidos por la gran industria, sobrepasando los intermediarios y obteniendo mayores ingresos. Así mismo, les ha permitido especializarse en materiales y llevar a cabo procesos de pre-transformación, que implican una separación más cuidadosa, como por ejemplo retirar las etiquetas y tapas de las botellas o clasificar el plástico por colores.

Durante el programa de Basura Cero, los recicladores previamente censados y reconocidos por el Distrito, registraban en las bodegas autorizadas el peso del material en planillas que permitían calcular el reconocimiento monetario o tarifa que se le entregaría a cada reciclador por el servicio prestado. Aunque la medida se planteó como transitoria, mientras se estipulaba el proceso de formalización de los recicladores, las organizaciones aseguran que la tarifa dignificó su trabajo y permitió mejorar la calidad de vida de muchos recicladores que pudieron acceder a bienes y generar condiciones de ahorro.

Las asimetrías de poder entre recicladores e intermediarios, permite que los bodegueros establezcan precios muy bajos de compra de material que no compensan el trabajo realizado. Así mismo, varias organizaciones han denunciado que los bodegueros alquilan los zorros, generando unas condiciones de explotación, que además de no reconocer el valor justo del trabajo del reciclador, lo obligan a vender y aceptar el precio impuesto.

iv) Transformación y comercialización

Esta fase permite que los materiales efectivamente ingresen al circuito de producción. Este proceso implica un cambio físico o químico del material para que cumpla con las condiciones técnicas necesarias y así convertirse de nuevo en insumo. Debido a los requerimientos en términos de equipamientos, infraestructura y capacitación, las organizaciones de recicladores no tienen una alta participación en estos procesos.

Pocas organizaciones de recicladores de oficio en Bogotá han logrado acumular el material suficiente, invertir en maquinaria especializada y han

podido consolidar los contactos con empresas para participar en procesos, no sólo de pre-transformación, sino de transformación industrial. Además de los requerimientos antes citados, la comercialización implica tener la capacidad de financiar la operatividad de las organizaciones, mientras se vencen los plazos de pago de las facturas, que pueden ir de 30 a 60 días.

Otro de los obstáculos que hoy deben enfrentar los recicladores y las organizaciones en la fase de comercialización está vinculada con la ausencia de mercados para ciertos productos que pueden ser aprovechables. Por ejemplo, existen envases plásticos que no pueden comercializarse y que terminan convirtiéndose en material de rechazo. En este punto el rol del Estado es fundamental, no sólo en el establecimiento de parámetros obligatorios para la industria de re-circulación, sino también, en la prohibición de la producción de aquellos materiales que no pueden ser re-utilizados.

Participación y construcción de sujetos de derechos

El siguiente apartado está dedicado a examinar a través del discurso de los líderes de las organizaciones de recicladores, las perspectivas de acción de esta población y cómo estas se insertan en un proceso de empoderamiento y lucha por la defensa de sus derechos en un contexto adverso a nivel social, cultural, político y económico. Este análisis aporta algunos elementos para la comprensión de los sujetos que desempeñan este oficio en el marco de la Economía de los Sectores Populares.

Los recicladores manifiestan un profundo orgullo por la labor que desarrollan y la satisfacción por las batallas que han ganado, no solo en términos jurídicos, sino también en la transformación del imaginario de una sociedad que tradicionalmente los discriminó y los rechazó, desconociendo su labor en términos de la prestación de un servicio público, de la conservación del medio ambiente y de la importancia para el sustento de sus familias.

La historia de lucha de la población recicladora no es de poca monta. Sus trayectorias de vida acompañadas de disputas, han forjado un espíritu

emprendedor y decidido, pero al mismo tiempo, han creado desconfianzas y escepticismo afectando las capacidades organizativas.

Para sobrepasar estas aprensiones y cautelas en la búsqueda de unirse y fortalecer el gremio, los recicladores han trabajado en conciliar sus diferencias definiendo objetivos comunes, como por ejemplo, tener mejores y dignas condiciones de trabajo. Luchan porque se les garantice su permanencia en el oficio frente a los riesgos de una privatización de los sistemas de gestión y recolección de los residuos de la ciudad. Esta situación los pondría en una condición de extrema vulnerabilidad, representando su casi desaparición en el esquema de prestación del servicio, y eliminando las posibilidades de ascender en la cadena de valor.

En estos términos, los recicladores han dado pasos significativos, en algunos casos acompañados por los pronunciamientos y sentencias de la Corte Constitucional¹³ y por políticas públicas en pro del reconocimiento de la labor del reciclaje como el pago de la tarifa, la entrega de dotación y la sustitución de los vehículos de tracción animal¹⁴.

En el caso de Bogotá, la lucha por la dignificación de su labor permitió que a partir de 2013 se les reconociera vía tarifa la prestación del servicio de

13 Sentencia C-741 de 2003, por la cual la Corte establece que los recicladores pueden trabajar en todos los municipios de Colombia; Sentencia T-724 de 2003, frente a la exclusión de la población recicladora en la licitación del servicio de aseo y aprovechamiento del 2002, la Corte exigió al distrito desarrollar acciones afirmativas que reduzcan la vulnerabilidad de la población recicladora, y que se le otorguen condiciones para participar en una próxima licitación; Sentencia T-291 de 2009, en favor de los recicladores para que la alcaldía de Cali desarrolle un proceso integral de inclusión social y económica de la población recicladora; Auto 268 de 2010 defensa de la participación de los recicladores incluyendo un componente de aprovechamiento en la licitación para la operación del relleno de Doña Juana; Auto 275 de 2011 la Corte ordena la realización de acciones afirmativas en tres vías: a) Participación real en la prestación del servicio como la remuneración de los recicladores b) Incentivos y políticas para la formalización como Empresarios ESP y c) Creación de parques de reciclaje.

14 Decreto 564 de 2012 con cuya expedición se reconoce como acción afirmativa la remuneración a los recicladores de oficio a “su labor en las actividades de recolección, transporte y el incentivo, como parte del componente de aprovechamiento del servicio público domiciliario de aseo” (Artículo 1, Resolución Uaesp 119 de 2013); Sentencia C-355 (2003) que erradica del Código Nacional de Tránsito los vehículos de tracción animal en las calles.

recolección y transporte del material potencialmente aprovechable. La tarifa es uno de los avances más significativos pues ha representado un mejoramiento en sus condiciones de vida en términos de alimentación, vivienda, educación, pago de deudas, e incluso el inicio de una historia bancaria¹⁵, lo que es fundamental a la hora de acceder a créditos formales y liberarlos de la dependencia a créditos con altas tasas de usura.

Actualmente el pago de la tarifa se realiza de manera individual mientras se implementa el modelo de operación de la actividad de aprovechamiento del servicio público de aseo según lo establecido en el Decreto 596 de 2016 del Ministerio de Vivienda. Este Decreto determinó el régimen transitorio de formalización de los recicladores de oficio, quienes serán remunerados a través de sus organizaciones establecidas como personas jurídicas prestadoras de la actividad.

Dos grandes preocupaciones aquejan a los recicladores frente a este Decreto. Por un lado, se reafirma la libre competencia igualando a las organizaciones de recicladores en proceso de fortalecimiento con cualquier otra empresa que quiera prestar el servicio de aprovechamiento. Por otro lado, que la tarifa continúe sin considerar el valor real de la prestación del servicio, como sucede actualmente al no reconocerse los costos reales asociados al transporte, la afiliación a seguridad social¹⁶, las cargas prestacionales y los beneficios ambientales y sociales de esta actividad.

Los recicladores insisten en su condición de vulnerabilidad, no con el fin de solicitar subsidios ni apoyos asistencialistas del gobierno, sino para exigir que el Estado y la sociedad reconozcan su deuda histórica y les provean los insumos, condiciones e infraestructuras para ejercer su labor.

15 El pago por remuneración a los recicladores por tarifa se realiza mediante transferencia bancaria a las cuentas personales de cada reciclador. Para muchos es la primera vez que han podido acceder a los servicios bancarios. Según la Uaesp a diciembre 2015, 9.974 recicladores se encuentran bancarizados, lo que representa un 48 % del total de recicladores registrados.

16 14% de la población recicladora se encuentra en el régimen contributivo, 49% en el subsidiado y 37% no está asegurado. Uaesp, diciembre 2015, Plan de Inclusión Avance 4to trimestre 2015 disponible en línea: [http://www.uaesp.gov.co/uaesp_jo/images/plandeInclusion/Informe%20Plan%20de%20Inclusi%C3%B3n%20-%20Cuarto%20Trimestre%20de%202015%20\(1\).pdf](http://www.uaesp.gov.co/uaesp_jo/images/plandeInclusion/Informe%20Plan%20de%20Inclusi%C3%B3n%20-%20Cuarto%20Trimestre%20de%202015%20(1).pdf)

Estas exigencias responden no sólo a una ausencia del Estado, sino a una serie de políticas que han sido implementadas y que en vez de fortalecer el gremio terminan por afectarlo. Al respecto, los recicladores se lamentan de cómo poco a poco se ha reducido la diversidad de materiales que pueden manejar, con el argumento de protegerlos de aquellos considerados peligrosos, como el caso de los Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (Raee).

“Los recicladores teníamos un promedio de 130 elementos que reciclábamos. En este momento no llegamos ni a 50 elementos. El mismo Estado nos ha ido quitando gradualmente: baterías, televisores, neveras, lavadoras. Todo eso nosotros ya no lo podemos reciclar de forma abierta. Nos toca subterráneamente crear nuestra propia industria para lograr seguir subsistiendo de estos materiales” (S. Arias, Comunicación personal 26 de octubre 2015).

En los últimos años, las políticas y lineamientos¹⁷ para el manejo de estos residuos están destinadas a favorecer empresas privadas y otros sectores diferentes a las organizaciones de recicladores de oficio, quienes perciben este hecho como una estrategia para excluirlos de la cadena de valor, produciendo un proceso de monopolización y control de los precios.

Este camino de luchas y exigencias ha implicado una reinención de los actores, no sólo de la parte de los recicladores, quienes han adquirido un dominio en términos jurídicos y políticos de sus derechos, sino también, de los representantes del gobierno y de las administraciones quienes van reconociendo al gremio como interlocutor en el debate de la política pública.

Esta experiencia les ha enseñado a los recicladores que las alianzas y el establecimiento de vínculos con otros actores como la academia, ONG, asesores externos e inclusive otros gremios, es clave para consolidar un frente de trabajo más fuerte. Sin embargo, esta sinergia es aún incipiente y requiere una mayor voluntad y apoyo de todas las partes.

17 Ley 1672 de 2013, Por la cual se establecen los lineamientos para la adopción de una política pública de gestión integral de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (Raee).

Mientras el proceso de fortalecimiento de las organizaciones se consolida, los recicladores han encontrado maneras tanto formales como informales de ejercer su oficio. Esto ha sido producto de la articulación de recicladores, de décadas de trabajo, de conocimiento del territorio y del establecimiento de acuerdos.

Dicha construcción de la subjetividad de los recicladores ha logrado desmitificar falsas percepciones generadas en torno al imaginario de los mismos, donde son considerados como pobres y víctimas, sin capacidad de organización ni de gestión. No solamente son capaces de comprender la política pública, sino que además de luchar por participar en ella, también han entendido lo injusto de la cadena del valor del reciclaje y que el fruto de todo su esfuerzo está siendo transferido a otros actores ubicados en un mejor eslabón. Son capaces de tomar decisiones y defender su rol fundamental en un sistema integral de gestión de residuos que beneficie a toda la sociedad.

A futuro saben que su trabajo no se puede concentrar únicamente en la parte final de la vida útil de los residuos, sino que deben incidir en la fabricación misma de los materiales. Si el objetivo es basura cero, ellos tienen mucho que aportar en la definición de la calidad y los tipos de materiales que la industria debe producir para garantizar que se reciclen totalmente.

Desean cambiar sus condiciones de trabajo y mejorar su subsistencia y la de sus familias. Quieren ser protagonistas en la construcción de su futuro. Reconocen sus fortalezas y debilidades, y utilizan como estrategias de acción las alianzas y el compartir de experiencias con otros colegas, tanto a nivel local como nacional. Inclusive, son conscientes que su lucha tiene eco a nivel mundial y que su labor repercute en el conjunto de la sociedad, constituyéndose un elemento clave en los procesos de protección y conservación del medio ambiente, además de representar un camino alternativo a la generación de empleo para poblaciones excluidas.

Conclusiones

El ejercicio de aproximarse al oficio del reciclaje para analizarlo como una actividad en el marco de la Economía de los Sectores Populares, es una tarea incipiente que cada día cobra mayor relevancia debido a la representatividad de esta labor en las realidades del sur global, y sus marcadas potencialidades en términos, sociales, ambientales y económicos. En este proceso, es importante comenzar a reconocer las dinámicas de este oficio, sus actores y las dificultades a las que se ven confrontados.

Pese a las difíciles condiciones de trabajo y a los límites que se presentan para alcanzar una mejor posición en la cadena de valor, es esencial reconocer el proceso organizativo que ha sido alcanzado por los recicladores, el cual tiene fuertes bases en las relaciones familiares y vecinales. Estos procesos han evolucionado llegando a consolidar organizaciones de primer y segundo nivel que con el tiempo, y bajo las directrices establecidas por las instituciones encargadas del tema, se han formalizado con el fin de crecer y de ser partícipes en la prestación del servicio público de aseo en el componente de aprovechamiento.

Si bien existe una alta participación de la población recicladora, principalmente en las fases de recolección y transporte, estas requieren una fuerte carga laboral que no se ve compensada con los ingresos recibidos. Esto se debe a la falta de transportes adecuados, a la fluctuación de los precios impuestos por los intermediarios y al poco valor agregado que se le otorga al material. Es en la transformación y en la comercialización, dominada por otros actores, donde se producen los mejores beneficios económicos, gracias a la utilización de equipamientos como maquinaria, infraestructura, vehículos y a una mayor capacidad de negociación.

Este camino aún requiere alcanzar mayores niveles de desarrollo para responder a las exigencias legales establecidas por las instituciones para la prestación del servicio. Por esta razón es primordial un apoyo estatal que reconozca la trayectoria y saberes de sus actores, el contexto en el que se desenvuelve el oficio y la progresividad en los cambios que deben emprender

las organizaciones. En este sentido, la inversión de capital es necesaria para fortalecer los procesos operativos y organizativos, logrando que la población recicladora mejore sus condiciones laborales y de vida.

Igualmente, el rol del Estado con miras a una inclusión efectiva de los recicladores, debe generar mecanismos sólidos que permitan asegurar una participación política activa e incidente del gremio, así como forjar y proteger un reconocimiento donde se valore al reciclador como actor clave para el desarrollo.

Por décadas la ausencia de políticas que reconozcan social y económicamente el oficio, como sucede con otras actividades enmarcadas en la Economía de los Sectores Populares, ha conducido a resaltar condiciones de vulnerabilidad extremas para los recicladores. Por esta razón, es fundamental generar transformaciones desde lo público donde se asuma una deuda histórica frente a la garantía de los derechos de la población recicladora.

Bibliografía

- ARB (2011). Estimación de los costos de recolección y transporte de material reciclable y su inclusión en la tarifa pagada por el usuario en el marco de la próxima concesión de aseo para Bogotá. Bogotá D.C. Estudio dirigido por Edgar Bejarano
- Redacción Bogotá. (2011). Recicladores están en el negocio de la recolección de aseo de Bogotá: *El Tiempo*. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-9679386>
- Uaesp (2012). Esquema de Metas a cumplir para la Inclusión de la Población Recicladora en la Gestión Pública de los Residuos Sólidos.
- Uaesp. (2014). Informe “Caracterización de la población recicladora de oficio en Bogotá”. Análisis de los datos Censo 2012. Bogotá
- Universidad Distrital Francisco José de Caldas (2012) Censo de la población recicladora de oficio. Bogotá D.C.
- Wilson D., Costas L. & Rodic, L. (2013) Integrated Sustainable Waste Management in developing Countries. Waste and Resource Management. Vol. 166. N°. WR2. pp. 55–67.

Índice de gráficas

Gráfica 1: Ciclo del Aprovechamiento

La diversidad en lo “popular”: estrategias de reproducción campesina y estructura social en el centro del Huila

Camilo Andrés Salcedo*

A partir del estudio de una región colombiana, el presente artículo busca exponer formas de vida campesinas que persisten en el campo de este país. De este modo, su relevancia está en vislumbrar los sentidos sociales que tienen quienes continúan viviendo en el campo, con la finalidad de aportar elementos a la construcción de lo “popular”. ¿Por qué grupos sociales que históricamente han estado “excluidos” de las políticas sociales del Estado persisten en el campo?, ¿Cómo estas personas viven y se reproducen socialmente para persistir generación tras generación en la ruralidad?

El área que fue estudiada, se encuentra ubicada en el valle del Alto Magdalena, entre las cordilleras central y oriental, centro del Departamento de Huila, municipios de Gigante, Garzón, El Agrado, Pital, Paicol y Teshalia¹. Los campesinos del área vivían en pequeños poblados o en núcleos

* El presente artículo es resultado de uno de los capítulos adaptados para el presente libro, de la tesis de maestría en Sociología e Antropología de la Universidade Federal do Rio de Janeiro (Ppgsa/Ifcs/Ufrj) titulada “Camponeses e conflitos sociais pelo projeto hidrelétrico “El Quimbo”” dirigida por la profesora Beatriz Heredia.

1 En este lugar fue construida la hidroeléctrica “El Quimbo”, que inundó en julio de 2015 un área de 8.500 hectáreas, siendo declaradas en 2008 de “utilidad pública” 8.500 hectáreas (Resolución 321 de septiembre de 2008) y después en 2012 23.125 hectáreas para su implementación (Resolución n°003, de 20 de enero de 2012, del Ministerio de Minas). El área contaba con 809 propiedades formalmente constituidas (561 menores a 5 hectáreas; 176 de 5 a 50; y 72 de más de 50 hectáreas), de las cuales se derivaba la existencia de 1.275 personas propietarias o “poseedoras” (EIA, 2008: p. 659, 660, 666), y la existencia de 1.801 personas de “no residentes” que fueron clasificados por la empresa como “no propietarios/poseedores”, es decir, que dependían de estas tierras pero no tenían títulos de propiedad o “posesión” (Escritura Pública N°1804 de 2010, Notaría Primera de Garzón, Huila). Sin embargo, a pesar de estas cifras oficiales la Asociación de Afectados por la Hidroeléctrica El Quimbo Asoquimbo, estima que el número de afectados es mucho más grande, llegando a los 28.000 afectados. Ver en: Cf. “Los cabos sueltos de la represa El Quimbo” (verdadabierta.com, 21/06/2015). Disponible en: <<http://www.verdadabierta.com/lucha-por-la-tierra/5889-los-cabos-sueltos-de-la-represa->

dispersos que administrativamente pertenecían a veredas (barrios rurales), donde podían dedicarse a diferentes actividades relacionadas con la producción agrícola –de cacao, arroz, maíz, tabaco, caña en pequeñas extensiones de tierra, entre otros productos–, la ganadería extensiva y la pesca artesanal. Además del trabajo en la tierra y de las técnicas de cultivo, estos campesinos tenían un amplio conocimiento del medio en el cual vivían: podían pescar en el río Magdalena o en quebradas cercanas, cazar ocasionalmente animales silvestres y, en caso de enfermedades (dolor de estómago, por ejemplo), tenían conocimiento de plantas y árboles medicinales.

Las diferentes formas de trabajo en las pequeñas, medianas y grandes propiedades, así como sus relaciones con el ecosistema del área, sólo eran posibles a partir de la organización interna de los núcleos familiares (la unidad de producción familiar), con una división de trabajo en las diferentes actividades por sexo y edad. Dentro de las familias extensas (abuelos, padres, hermanos, primos, tíos), los lazos de solidaridad contruidos entre los miembros de las comunidades han funcionado como una herramienta para la protección y cuidado tanto de los niños y niñas en crecimiento, como de quienes se encuentran en la tercera edad y no pueden trabajar. La familia es uno de los núcleos de socialización, interiorización y transmisión de prácticas y costumbres.

Por lo cual, el entendimiento de lo “popular”, pasó por comprender las construcciones de sentido de aquellos que persisten en reproducir formas de vida no-capitalistas, dándole con ello un contenido a partir de sus mismas prácticas sociales. La explicación de los mecanismos de protección, división del trabajo y las formas de conservación del patrimonio familiar, buscó comprender la misma realidad de estas comunidades. Así, estas relaciones no son clasificadas como “atrasadas”, o como una etapa en el transcurso natural de la “evolución” humana.

en-el-huila>. Acceso 18 dic. 2015. Para un análisis más profundo de los conflictos por la llegada de esta hidroeléctrica ver: Salcedo M., C.A.; Cely F., A. M. “Expansión hidroeléctrica, Estado y economías campesinas: el caso de la represa del Quimbo, Huila-Colombia”; *Revista Mundo Agrario* 2015, 16 (31). Universidad Nacional de La Plata Buenos Aires, Argentina.

Lo anterior no implica que en estas poblaciones estén ausentes las relaciones mercantiles o salariales (de compra-venta de productos y de mano de obra), sino que estas no determinan la totalidad de sus relaciones sociales, es decir, sus formas de socialización y cotidianeidad. De este modo, el artículo buscó no clasificar a priori a las diferentes categorías de trabajadores, sino construir categorías a partir de la realidad observada por medio de diferentes trabajos de campo y revisión de archivos (2010-2014).

Asimismo, las comunidades no fueron comprendidas como cuerpos estáticos en el tiempo, sino como grupos que van cambiando y están bajo la influencia periódica de diversas relaciones impulsadas desde Estado con sus leyes, desde el mercado con la introducción de productos agrícolas ligados a circuitos de comercio nacional o internacional, o desde sus dinámicas internas. Por lo tanto, “lo popular” es entendido aquí, como las relaciones sociales construidas por parte de los sectores populares, que cambian dependiendo de las relaciones de fuerza y los recursos de cada uno de los grupos localizados en un espacio social. La introducción en formas salariales y el impacto que tiene sobre ellas las fluctuaciones de precios de algunos productos (como el arroz en los años setenta o el tabaco en los noventa), se relacionan con sus formas de vida comunitaria y familiar, pero no las determinan.

Con el rescate de discusiones teóricas sobre las formas de reproducción campesina, se busca nutrir el debate alrededor de lo “popular” en lo rural. Se muestra como estas comunidades han sobrevivido por generaciones en medio de un contexto caracterizado por una alta concentración de la tierra, donde la organización familiar y sus relaciones de solidaridad son centrales para comprender su existencia.

Estas formas de vida persisten en medio del avance del capitalismo. Con lo cual, se sostiene que la organización de estos grupos se enmarcan en sistemas económicos no-capitalistas (Chayanov, 1969), que cuentan con prácticas y formas de organización propias (Heredia, 1979). Se abre así un viejo debate frente a quienes hablan de un cierto determinismo del capital en la totalidad de las relaciones sociales, y a su vez, busca recordar que son

diversos los sistemas que le dan sentido a estas relaciones, no pudiendo ser calificados como sistemas “feudales”², o “pre-capitalistas”.

El escaso acceso a la tierra y uso del territorio por los campesinos del área

El agotamiento de la tierra en el área hizo las familias campesinas desarrollar estrategias por para amortiguar la división constante del patrimonio familiar. Eran constantes las alianzas y uniones con casamientos de familiares lejanos y el desarrollo de actividades de partija entre familiares en pequeñas propiedades/“posesiones”.

A lo largo del siglo XX, algunas familias del valle del Alto Magdalena, así como habitantes de esta y otras regiones del país, colonizaron con sus familias las últimas áreas disponibles en lo alto de las cordilleras con el cultivo del café³. El agotamiento de tierra en la región hizo que en medio de la política de reforma agraria impulsada por el Estado entre la década de 1970 y finales de 1980, fueran entregadas tierras a los campesinos de las tierras cálidas del valle del Alto Magdalena. De este modo, la reforma agraria fue ejecutada a nivel nacional⁴ (Zamocs, 1986), con fuertes implicaciones locales. En el área estudiada, la distribución de la tierra fue resultado de diversas ocupaciones de tierra a las haciendas de la región.

Algunos dueños de haciendas fueron obligados a vender al Estado algunas parcelas de sus propiedades para campesinos sin tierra. El Instituto Colombiano para la Reforma Agraria (Incora) era responsable por la entrega

2 Para un estudio sobre el feudalismo ver Marc Bloc. “La sociedad Feudal”. 2002. Ed. Akal Universitaria. Serie: Historia Medieval.

3 Aunque no existen estudios académicos del avance de campesinos sobre las montañas de esta región, se sabe por relatos de algunas familias entrevistadas con familiares en las partes altas de montaña de cordillera, que hace décadas no es posible la expansión de tierras cultivables con la quema de bosques y el control de entidades del Estado al proceso deforestación de la región.

4 El modelo de repartición de tierras estuvo basado en la figura de la ley 135 de 1961 de Reforma Agraria, que solamente fue impulsado seis años después con la creación, por medio del decreto presidencial 755 de 1967, de la Asociación Nacional de Usuarios Campesinos (Anuc), que encabezó innumerables ocupaciones de tierra a nivel nacional, y en el área estudiada.

de las tierras sobre el títulos de empresas comunitarias, condicionando así la entrega de estas tierras a una titulación colectiva con el objetivo de que fueran “empresas capitalistas” tipo farmers (Machado, 2009, p. 159).

Como resultado, se constituyeron ocho empresas comunitarias en el área. En general las empresas comunitarias continuaron cultivando lo que previamente había en las haciendas (cacao y/o ganado), esto permitió a sus integrantes adquirir algunos recursos que debían complementar con el trabajo para los patrones de la región. Solo en algunos casos, las empresas comunitarias consiguieron diversificar y mejorar sus recursos, provenientes de las condiciones del terreno y la voluntad de grupos de campesinos⁵. El cultivo del arroz tuvo un papel importante para algunos campesinos que lograron la instalación de sistemas de riego (por bombeo –con bombas de agua –o gravedad –con canales que irrigan sin necesidad de bombas).

Sin embargo, no todos los habitantes del área decidieron entrar en los procesos de reforma agraria. Periodos de mayor circulación del dinero desde la década de 1970 con el cultivo del arroz, hicieron que algunos campesinos lograran mantener su renta, a pesar que sus propiedades sufrieran constantes procesos de división por las sucesiones. Además de esto, era común que habitantes de

5 La empresa comunitaria La Libertad (162 hectáreas) se constituyó en el año de 1977, siendo la primera parcela que existió en Veracruz-Rioloro, después de siete años de lucha, nueve invasiones a la hacienda Jericó y donde muchos de sus miembros fueron a parar temporadas a la cárcel. La compra de estos predios, se dieron por medio de la Ley 135 de 1961 de reforma agraria, donde el terrateniente tenía la posibilidad de conservar la mitad de la finca con la obligación de vender la otra parte. Si el dueño no quería vender la finca se iba a pleito con el Instituto Nacional Colombiano para la Reforma Agraria-Incora como aconteció con “La Libertad”, finalmente con esfuerzo fue ganada por los campesinos. En “La Libertad” la necesidad de la construcción de un sistema de riego condujo a que muchos de los campesinos de la empresa trataran de desistir de cultivar, debido a la falta de un adecuado sistema de riego para sus tierras. Cuando las cosas eran más difíciles para los campesinos de la empresa, apareció un señor con dinero que les propuso que él construiría un sistema de riego por gravedad con aguas de la quebrada Rioloro, con la condición de explotar la tierra durante 15 años. Los campesinos aceptaron debido a que sus hijos tendrían la posibilidad de acariciar el sueño de tener una tierra propia y fértil para trabajar. Los 15 años se cumplieron en el 2004 y cuando sus hijos empezaron a trabajarla se declaró la zona de utilidad pública en septiembre de 2008 (Salcedo, Camilo; “Negociaciones y Coaliciones de Política: El caso de la represa del Quimbo (2007-2010)”. Trabajo de grado, Universidad Nacional de Colombia, 2010; p. 121).

la región complementarían sus necesidades con lo que “daba la naturaleza”. Ellos se dedicaban a trabajar sobre una diversidad de actividades, como la cosecha del pindo (un tipo de palma para hacer sombreros), la pesca o la caza.

“En la época del pindo y el cacao [años 1960 a 1980] hubo otra forma que sobrevivían y era con el maíz y la pepa de pana que se mantenía en la labranza y eso lo vendían, una pepa así grandota que dura, vendían la bolsadita [de fruta]. También se jartaban [comían] los animales [el horugo]. El pescado también, y la cacería le daban mucho también mucho armadillo, venado, guacaraca, porción de animalitos que veían se lo iban jartando”. (Campesino mensualero, residente en la vereda de San José de Belén, entrevista realizada en noviembre de 2013).

Las formas de subsistencia en el área estudiada incluían una serie de saberes y prácticas sobre el ecosistema en que vivían y no provenían exclusivamente del trabajo agrícola. El uso y relación con las fuentes de agua, los peces, los animales nativos y los árboles frutales proporcionaban medios de subsistencia de una parte de sus habitantes. No obstante, estas actividades mostraban señales de agotamiento. El pindo “se acabó por los ganaderos que ocupaban las orillas de los ríos donde nacía la palma” (Campesino dedicado al jornal que vivía en San José de Belén, entrevista realizada en noviembre de 2013), y los pescadores⁶ estaban en constante conflicto con los ganaderos que ocupaban las orillas del río Magdalena y las quebradas del área.

De este modo, tal como se muestra a continuación las haciendas del área continuaron existiendo junto con formas de trabajo específicas para su

6 El presente trabajo no profundizará sobre los pescadores del área. Sin embargo, es importante resaltar que los pescadores artesanales del área vivían a lo largo de las orillas del río Magdalena y sus tiempos dependían de los ciclos de producción de pez. Según información recolectada en el trabajo de campo de 2013, febrero, marzo y abril era la mejor época para pescar (desove), en mayo empezaba a disminuir el pez, siendo junio, julio y agosto “tiempos críticos” (con poco pescado), empezándose a recuperar en septiembre, octubre y noviembre y cayendo nuevamente en diciembre y enero. Así, dentro de los pescadores del río Magdalena era común que unos vivieran permanentemente en sus cambuches (un tipo de carpa hecha de plásticos y palma) en las orillas del río, dedicándose todos los días a pescar, mientras otros vivían de la pesca por épocas del año, pescando en las épocas de abundancia y jornalando o trabajando en la minería artesanal en los otros meses del año.

funcionamiento. Asimismo, las estrategias de estos pobladores basados en la unidad de producción familiar son centrales para comprender la reproducción social del sistema analizado en el presente texto.

Los patrones y los trabajos en el área: entre lo tradicional y la capitalización

Dentro de los habitantes del valle del Alto Magdalena, centro del Departamento de Huila, existe una diversidad de formas de trabajo y jerarquías que van a ser expuestas y analizadas a continuación. Los patrones de sus propiedades podían tener su origen en las antiguas haciendas del área, dedicadas principalmente al ganado y el cacao, o podían ser empresarios agropecuarios, dedicados principalmente a actividades intensivas (con extensiones de 30 hectáreas aproximadamente) como la piscicultura, la porcicultura o el cultivo del arroz.

En el área, la principal hacienda era Garañón con unas 1.200 hectáreas de tierra, ella contaba con una estructura de trabajo que podría considerarse como tradicional debido a que estaba organizada a partir de una serie de jerarquías definidas. Tenía un administrador que vivía con su núcleo familiar en la hacienda y era el encargado de hacer la contabilidad y dar órdenes a diferentes grupos de trabajadores, como eran: mayordomos, quienes vivían con su núcleo familiar en la hacienda y desempeñaban actividades relacionadas con la cría y ordeño del ganado, por lo que recibían un salario mensual; un mensualero, que vivía en los poblados próximos, recibía por parte del administrador un salario mensual, era comúnmente soltero, y ayudaba al mayordomo en sus tareas diarias; y los jornaleros, que vivían con sus familias en los poblados cercanos y trabajaban los días que fueran necesarios para el funcionamiento de cultivos como el arroz o el tabaco. La organización del trabajo en el área es expuesta por un campesino del área de la siguiente manera:

“Vea, por aquí comienza, que son pocas las fincas y las personas que tienen administradores. El patrón tiene el administrador, porque vive lejos, porque no puede ir a la finca, porque no le queda tiempo. Entonces se tiene una escala: después del dueño de la finca, comienza

el administrador, después sigue el mayordomo y después sigue el mensualero. Y el mensualero es el acompañante del mayordomo. Está el administrador que lo consigue el patrón, es el que le gusta: dice, este si me sirve, este no me sirve. El mayordomo se va a vivir a donde lo manden con toda la familia, los hijos y la mujer, y ese es el que se hace cargo de lo que suceda en la finca: de mirar el ganado, las bestias (caballos), arreglar cercos, ir a recoger ganado, ordeñar. Y el mayordomo o el administrador buscan al mensualero, es el acompañante del mayordomo, mientras el mayordomo no mande al mensualero, el mensualero no se mueve, o sea él le dice vamos a tal parte, vamos a sacar ganado, vamos a cercar, o vámonos a dormirnos debajo de ese palo y él lo tiene que hacer.” (Campesino jornalero residente en la vereda de San José de Belén-El Agrado. Entrevistado en noviembre 2013).

El administrador tenía relaciones de confianza con el patrón y así, utilizaba su carro para desplazarse, teniendo el derecho de cultivar una parcela de tierra de la propiedad con su familia. Además recibía una remesa, esto es, una compra mensual o semanal para la alimentación de su núcleo familiar, dejando su salario “libre”. Las relaciones de subordinación en las que se encontraban los trabajadores en relación al administrador son expuestas por un campesino que jornaleaba en esa hacienda:

P: ¿pero el administrador era como un segundo patrón?

R: Si era la mano derecha, el hombre de confianza del patrón, no estaba llamándolo y averiguando ¡hágale! Que cuánto es ese contrato, qué por tanto se lo hago, no, hágala por tanto [dinero] que si el patrón no responde yo respondo [negociaba por el patrón]. Entonces él no tenía que andarle pidiendo permiso, o llamándolo, eso era una sola palabra e iba pa’ lante [es decir se realizaba]] (Campesino poseedor de un pequeño lote y jornalero residente en la vereda de San José de Belén, entrevista realizada en noviembre de 2013).

Del mismo modo, las relaciones de confianza entre el patrón y el administrador, hacían que muchos de los administradores fueran vitalicios, por lo que su cambio no era fácil. Prácticas comunes en el área como la renovación

de cultivos de arroz por el maíz eran dirigidos por el administrador. Esta renovación de cultivos periódicos era realizada con campesinos del área bajo la modalidad de partija (dos o tres cosechas de arroz/tabaco con trabajo al jornal y una de maíz con partija), y se utilizaba para recuperar el terreno de los pesticidas utilizados.

En este caso, la partija era una relación que funciona entre el patrón y el campesino de la siguiente manera: el patrón por medio del administrador colocaba los insumos: la semilla del maíz y lo que se necesitara para la manutención del cultivo (como algunas fumigas) y el campesino partijero colocaba el trabajo. Al final, cuando el maíz era cosechado y vendido por el partijero, los gastos eran restados a favor del patrón y el restante dividido entre las partes dependiendo del trato realizado al inicio. Esta partija temporal podía ser efectuada por las mujeres y sus hijos o sobrinos, generando con ello ingresos independientes del hombre cabeza de hogar. Sin embargo, no todos los patrones tenían grandes extensiones de tierra. Procesos de sucesiones en las antiguas haciendas⁷ generaron la constante fragmentación de las propiedades en herencias debido a la dificultad de adquirir nuevas tierras. Como estrategia para evitar la fragmentación del control de la propiedad, era común que herederos de las antiguas haciendas, dividieran las cabezas de ganado y la porción de tierra entre los hermanos, al mismo tiempo que se asociaran alrededor de una sola administración. Ellos designaban a uno/a de ellos/as para administrar las propiedades y las actividades de estas en su conjunto, con el propósito de no perder su patrimonio, asegurando que cada uno tuviera una renta de la tierra.

7 El tema de la descomposición de grandes propietarios ha sido contemplado por diversos autores con desarrollos diferenciales. Fals Borda (2002, v.3, p. 143b), argumenta como la decadencia de grandes propietarios de la costa atlántica, generó que las elites emergentes comerciantes del siglo XIX pudieran apropiarse de tierras de esta región colombiana para reproducir nuevas formas de dominación; García Jr. (1990), expone como el proceso de decadencia de los engenhos de azúcar en el nordeste brasilero de los años sesenta y setenta, generó la descomposición de los grandes propietarios y un proceso de “liberación de tierra” para otros grupos sociales; y Heredia (1988) demuestra como en áreas del nordeste brasilero procesos de modernización inducidos por el Estado, hicieron que patrones de propiedades en decadencia impusieran nuevas formas de trabajo (pasando de engenhos a usinas), expropiando a los campesinos de sus condiciones de producción y de vida y forzándolos al ingreso en relaciones salariales.

La caída de los precios del cacao desde inicios de los años noventa y del ganado desde 2008 agravó la situación dentro de estos patrones. Un grupo se mantuvo en sus actividades tradicionales y solo de manera marginal contaron con procesos de intervención de políticas estatales. De este modo, para quienes decidieron mantenerse en estas actividades, los productos de la tierra fueron convirtiéndose en un ingreso adicional, dejando sus propiedades a cargo de un mayordomo o un partijero.

El administrador de las propiedades de los herederos, es decir, el patrón de los trabajadores, era el/la responsable por las decisiones relacionadas a las actividades de la tierra que debían ser respetadas por los otros herederos. Este administrador a diferencia de quien estaba en las grandes haciendas no vivía en la propiedad y contaba con la ayuda de un mayordomo o un partijero, que trabajaba diariamente la tierra. Igualmente, de las rentas derivadas de los cultivos, el administrador contaba con una mayor parte que los demás herederos:

P: ¿Y cuantas hectáreas eran originalmente y cuantas tienes tú?

R: Como cuatrocientos y pico en ganadería extensiva y cultivo de cacao, esos eran básicamente los negocios.

P: ¿Y cómo fue originalmente esa tierra, eran 500 hectáreas y como se fue dividiendo?

R: A través de una sucesión. Éramos doce hijos y los abuelos tuvieron tres hombres y dos niñas, mi papá heredó una parte y compró otra y eso fue lo que dividimos nosotros, entonces prácticamente nosotros lo que tenemos son parcelas. [...].

P: ¿Y porque tus sobrinos [sucesores de la tierra] no siguieron acá en el campo?

R: Porque tal como está el campo, el campo no es viable, nosotros hemos subsistido porque nos hemos asociado [bajo su administración], no tenemos sino una sola administración y ellos se han dedicado a cosas diferentes, como por ejemplo estudiar. (Administradora de la propiedad de sus hermanos residente en Garzón, entrevista realizada en noviembre de 2013).

Todas estas haciendas tradicionales contaban con mayordomos que se encargaban con su núcleo familiar de la cría y ordeño del ganado y/o cuidar de las labranzas (como se le conoce al cacao asociado con árboles frutales, maderables y plátano). La rutina de estos campesinos subordinados a los patrones consistía en una jornada de lunes a viernes, que iniciaba a las cuatro de la mañana y terminaba a las cuatro de la tarde. El sábado trabajaban hasta el mediodía y el domingo separaban el ganado, ordeñaban y quedaban libres. El mayordomo tenía el apoyo de un mensualero, que estaba subordinado a lo que este necesitara en las tareas de trabajo de la propiedad, recibiendo un salario por su patrón.

Era común que el mayordomo y su núcleo familiar recibiera contraprestaciones por parte del patrón como: el cuidado de él y de su núcleo familiar si en algún momento uno de sus miembros quedaba enfermo; una remesa semanal o mensual; y el acceso a una pequeña parcela de tierra que era cuidada por su esposa, pudiendo criar en ella gallinas y animales de corral. Por lo tanto, estos campesinos no eran solo trabajadores asalariados de la propiedad, sino también estaban inmersos en una serie de relaciones de favores mutuos que los unía a sus patrones, esto, les daba un tipo de “protección social” frente a las incertidumbres de la cotidianeidad.

Sin embargo, cabe aclarar que aunque se mantuvieran estas relaciones a inicios del siglo XXI, desde hace algunas décadas, las relaciones salariales entre el patrón y sus subordinados comenzaron a jugar un papel más activo, monetizando cada vez más sus relaciones y haciendo cada vez más difícil encontrar este tipo de “favores” entre el patrón y sus trabajadores. A lo largo de varias décadas, la decadencia de los patrones y la legislación laboral contribuyeron para que estas relaciones se alteraran. Las esferas de sociabilidad entre patrones y campesinos que vivían en sus propiedades se habían reducido con el tiempo (como compartir la comida o que patrones y trabajadores vivieran bajo una misma casa). Esto tal como muestra la entrevista realizada con una administradora de las propiedades de sus hermanos:

P: ¿Y por qué cambiaron las relaciones con su mayordomo?

R: Por las leyes, por las circunstancias, como te estoy diciendo ahora

tu afilias al trabajador al seguro social y no te lo pagan. La legislación enfrentó al patrón y trabajador enemigos como si fueran enemigos. Los intereses son diferentes, cuando le va bien al patrón le va bien al trabajador. Hasta hace poco, los mayordomos venían disque de descanso a la mi casa y yo los atendía, hasta que les dije no porque es el descanso mío también, ellos tienen familia, ellos deben saber a dónde llegar. Ellos reciben su plata compran lo que quieren, se alimentan de acuerdo a lo que quieren. Entonces eso de pronto también ha ayudado a abrir la brecha cultural ¿no? Porque cuando vivíamos con ellos [en la época de su padre y su abuelo] a nosotros nunca nos dieron comida diferente a ellos, de lo mismo que se hacía para todos era igual. (Administradora de la propiedad de sus hermanos residente en Garzón, entrevista realizada en noviembre de 2013).

El proceso de decadencia de los patrones del área (por la división de sus propiedades y caída o estancamiento de precios del cacao) y las exigencias de la legislación (con las prestaciones sociales), hizo con que algunos patrones tomaran la decisión de dejar de ser responsables por sus mayordomos y su núcleo familiar. Las condiciones en las que se encontraban los patrones tanto internas como de presión por parte del Estado y de la economía de mercado, resquebrajó estas relaciones. Así, en algunos casos, dejaron de dar la remesa, vendieron su ganado y entregaron la propiedad sobre la modalidad de partija a campesinos con quienes tenían relaciones de confianza. Entre las formas de trabajo existentes en la región, un mayordomo subordinado al patrón, podía convertirse en su partijero. Esto ocurría cuando el patrón quería concentrarse en un solo cultivo (como la labranza) y dejar de ser responsables por su subordinado.

P: ¿Y a su mayordomo usted le da plata y él contrata a los jornaleros para el trabajo?

R: Al mayordomo yo le doy una parte de la cosecha y él pone la mano de obra (partija), yo pongo los impuestos, los insumos y las inversiones. Hemos arreglado así, porque eso se había convertido prácticamente en paternalismo, ellos eran como nuestros hijos, uno le llevaba el mercado, les pagaba un vuelto (transporte), si se enfermaban los traía, ahora

no. (Administradora de la propiedad de sus hermanos, residente en Garzón, entrevista realizada en noviembre de 2013).

En el área, la práctica de la partija era utilizada por varios patrones. En algunos casos, familias campesinas subsistieron con esa práctica por varias décadas, dependiendo de los acuerdos de palabra entre campesinos y patrones. Igualmente, campesinos podían combinar la partija con otras prácticas como el arriendo de tierras.

Por lo cual, campesinos sin tierra podían desempeñar varias actividades en el área, que les permitía que continuaran viviendo en el campo, tal como lo muestra un fragmento de una de las cartas enviadas al Ministerio de Ambiente por un campesino afectado por el proyecto hidroeléctrico El Quimbo:

“Tengo 52 años de edad y vivo en el municipio de Garzón vereda Jagualito, soy PARTIJERO del predio de propiedad de la señora Aura María Falla, (...) en donde desarrollo mi trabajo en un total de 2 hectáreas, desde hace 20 años, dentro del área de influencia del PHEQ [Proyecto Hidroeléctrico El Quimbo] Soy partijero, lo que significa que puedo realizar un trabajo agrario en un predio que no es mío y cuya producción la comparto con el dueño del predio, o pago un arriendo y el excedente es para mí subsistencia, este trabajo me garantiza la seguridad de vivienda, la estabilidad del trabajo rural y la seguridad alimentaria aunque no tenga tierra, es el trabajo agropecuario del cual depende mi vida”. (Carta enviada desde la vereda de Jagualito-Garzón. 25 de abril de 2011, Anla Arch. 4090, carpeta 32, p. 6883).

Por lo tanto, los patrones podían utilizar la partija en dos situaciones. La primera, se daba cuando dejaban pequeñas extensiones de sus tierras para ser cultivadas con maíz (su semilla era fácilmente comprada y vendida en las galerías de los pueblos cercanos), para en seguida ser cultivado con arroz o tabaco. La segunda, ocurría cuando los patrones querían dejar de tener responsabilidad por su propiedad y por sus subordinados, recu-

rriendo permanentemente a la modalidad de partija de la propiedad con la labranza. Sobre esas dos formas de partija los patrones aseguraban en diferentes situaciones una renta derivada del trabajo del campesino, donde proveía las inversiones necesarias a la propiedad, al paso que los riesgos de la producción eran compartidos entre las partes.

No obstante, las relaciones tradicionales presentes en las propiedades de los patrones coexistían con los cambios que venían sufriendo algunas propiedades del área desde hace décadas. Algunas diversificaron sus actividades con cultivos comerciales como el sorgo (años 1980), el arroz (desde 1980 hasta hoy), el algodón (inicios de 1990) y el tabaco (desde finales de 1990), así como, la piscicultura y la porcicultura⁸. Estas actividades se capitalizaron con ayuda de entidades financieras (como la Caja Agraria), asegurando una mayor tasa de ganancia, donde los patrones se autodenominaban como empresarios agropecuarios.

La entrada de nuevos cultivos, amplió la demanda de mano de obra en la región⁹, donde estos empresarios podían escoger a un campesino para que trabajara por un salario y cuidara su propiedad en conjunto con su núcleo familiar (similar a los mayordomos). Este campesino era denominado también de administrador y se encargaba de trabajar y hacer la contabilidad de las actividades intensivas que se realizaban en pequeñas

8 Cabe resaltar que los “paquetes tecnológicos” de la segunda mitad del siglo XX, aplicados en productos como el arroz, transformaron parte de esas grandes propiedades (Kalmanovitz, 2006) y, al mismo tiempo, introdujeron nuevas formas de trabajo salariales. Además, algunas propiedades del área se convirtieron en empresas comunitarias de campesinos beneficiados del programa de reforma agraria de los años 1970 y 1980. En algunas de estas empresas se cultivó arroz, haciendo que sus miembros se convirtieran en pequeños productores de este cultivo.

9 En el caso estudiado se presentó una mayor demanda de mano de obra por estos cultivos. Sin embargo, es importante resaltar que no necesariamente una mayor capitalización e intensificación del proceso productivo trae como resultado una mayor demanda por mano de obra. En casos estudiados en otras regiones de América Latina, la intensificación del proceso productivo puede derivar en la expulsión de campesinos y su “proletarización” con la pérdida de tradiciones y prácticas sociales. Para ejemplificar procesos de expropiación de las condiciones sociales y económicas de producción se encuentran estudios como el de Legrand (1983) en las áreas bananeras de la Costa Atlántica colombiana y Beatriz Heredia (1988) en el proceso que derivó en la transformación de ingenhos a usinas en el nordeste brasileiro.

o medianas extensiones, recibiendo con ello su salario. Los administradores podían combinar esas relaciones con partijas con el patrón y obtener de ello un pedazo de tierra para que su esposa pudiera trabajar y tener un ingreso.

Así, existen tres situaciones por las que un campesino puede tener el título de administrador. En primer lugar, podía ser el administrador de la hacienda, convirtiéndose en un “segundo patrón”. En segundo lugar, podía ser un familiar que se encargaba de administrar la propiedad de una sucesión, la cual era compartida por varios hermanos. La tercera posibilidad ocurría cuando el campesino vivía con su núcleo familiar en la propiedad del patrón (que lo controlaba periódicamente) y trabajaba en una actividad diferente al ganado y el cacao, administrando y haciendo la contabilidad de las actividades productivas de las cuales estuviera encargado.

Igualmente, algunos propietarios que no querían o no podían hacerse responsables por sus tierras las arrendaban¹⁰ a: campesinos que trabajaban con su familia pequeñas extensiones, productores medianos que contrataban mano de obra para la producción, o las empresas comercializadoras de tabaco, que contrataban la mano de obra y dirigían todo el proceso productivo. Por lo cual, arrendar mediante contrato escrito¹¹ era

10 Lo que se denomina como arrendatarios en este caso, es diferente de los arrendatarios de finales del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX. Los arrendatarios eran familias que vivían en las propiedades del patrón y le pagaban con trabajo el poder ocupar un pedazo de tierra. Legrand (1988) expone los conflictos en los que estuvieron inmersos estos arrendatarios quienes fueron expulsados de sus lugares para la apropiación de áreas baldías en Colombia entre fines del siglo XIX y la primera mitad del XX. Igualmente, en áreas del sur del Huila y el Cauca, denominaban hasta hace algunas décadas como arrendatarios a quienes pagaban unos días de trabajo en la propiedad de un patrón a cambio de residir en la misma, llamándoseles también como concertados.

11 A seguir se exponen algunas cláusulas de un contrato de arrendamiento en el área enviado al Ministerio de Ambiente por un arrendatario que intenta comprobar con este el impacto sufrido por el proyecto hidroeléctrico: “PRIMERA. El lote en mención tiene una extensión de 1 hectárea, encontrándose libre de embargos, hipotecas y cualquier litigio. SEGUNDA El predio consta por riego por gravedad y pasto. TERCERA el lote se destinara a la plantación de cultivos transitorios como tabaco, CUARTA el arrendador entrega a paz y salvo el predio por concepto de servicios, QUINTA El monto de arrendamiento del predio será de 700.000 pesos por cosecha de Tabaco. SEXTA El tiempo estipulado para este será para 1 cosecha prevista hasta el 1 de julio de 2006. SEPTIMA el arrendatario no reconocerá costo alguno

otra forma empleada por parte de los propietarios del área para obtener una renta de la tierra.

Los arrendatarios asumían los costos y riesgos de la producción, solicitando préstamos a entidades financieras o, en el caso del arroz, a los molinos del procesamiento del grano (localizados en el municipio de Campoalegre). El arroz se producía tanto en pequeñas extensiones de tierra, mediante el trabajo familiar, como en extensiones mayores, donde los productores podían contratar trabajadores que cultivaran y cosecharan el grano.

“Yo (...) mayor y vecino de Garzón (...) me dirijo a usted con el fin de manifestarle que he sido arrendatario, de predios (...) desde el año 2007, donde he cultivado tabaco y sorgo, en una extensión superficial aproximada de 14 hectáreas. A raíz de mis actividades agrícolas, he necesitado o emplear a diferentes personas para el cultivo de tabaco y sorgo en los cuales se realizan labores, como manejo de semilleros, preparación del terreno, siembra, riego, abono y limpieza del cultivo, aporque, fumiga, recolección, deflore de chupones amarre, cargue en hornos, descargue, horneo, curación y clasificación, revisión y empaque, transporte a la venta y demás labores propias de estos cultivos”. (Carta de arrendatario del área al Ministerio de Ambiente. Garzón Huila, 19 de Julio del 2012. Anla Arch. 4090, carpeta 76, folio 17415).

En algunos casos, un partijero podía ser también arrendatario de una pequeña extensión de tierra (dependiendo del capital económico que tuviera y sus relaciones de confianza). Sin embargo, ellos se diferenciaban en la medida en que el arrendatario contaba con el respaldo de un contrato escrito, invirtiendo todo el capital económico en el proceso productivo: los insumos, los préstamos, los salarios de los trabajos y los demás gastos necesarios del cultivo, eximiendo al dueño de la propiedad de cualquier responsabilidad. Por otro lado, el partijero, aunque manejara el proceso de trabajo en la propiedad, debía pedir al patrón los insumos necesarios al

por mejoras hechas al predio durante el periodo que dure el presente contrato, al final del cual el lote será entregado a su propietario” (Anla, Arch.4090, carpeta 96, folio 22856).

cultivo, teniendo como respaldo la confianza entre las partes que dividían las ganancias al final del ciclo productivo.

La centralidad de la unidad familiar campesina

Las formas de organización familiar campesina han sido analizadas por diversos autores. Entre ellos pueden destacarse referencias importantes como Bourdieu (1970), con el estudio de la casa kabile, y Heredia (1979) sobre los pequeños productores en el nordeste brasileiro. Estos estudios muestran la forma como comunidades campesinas establecen una división de espacios de la casa y del trabajo entre sexos y edades, así como, una serie de autonomías y dependencias de tareas y de espacios inscritos en su cotidianidad. Así, a partir del análisis del funcionamiento de la unidad familiar campesina en el área es posible entender la producción y algunas de las relaciones sociales que estaban presentes en las grandes, medianas y pequeñas propiedades del área.

La unidad familiar podía extenderse cuando era necesaria mayor cantidad de mano de obra (durante las cosechas o el sembrado). Al momento que el hombre estaba ocupado en esas épocas, surgía la posibilidad para que las mujeres y los niños trabajaran, ya fuera jornaleando en actividades simples (sin grandes esfuerzos físicos), o sobre la modalidad de partija en un cultivo transitorio. De este modo, varios integrantes de un mismo núcleo familiar y de su comunidad, podían trabajar para un mismo patrón y al momento en que se agotaban los brazos de estas comunidades eran buscados trabajadores de “otras partes” que apoyaban procesos de cosechas o siembras.

El jefe de familia tenía la responsabilidad de traer una cantidad de dinero constante para la casa con la ayuda del trabajo de sus hijos y con ello compraba la remesa semanal. Los casos en los que una familia campesina estaba bajo la figura del mayordomo y el patrón respondía por su remesa eran excepcionales. Asimismo, la mujer era central para viabilizar las diferentes formas de trabajo presentes en el área, organizaba el espacio de la casa, despertaba antes del amanecer (entre las 4 y 5 de la mañana), preparaba y servía el desayuno, limpiaba la casa, lavaba la ropa, hacía el almuerzo y cuidaba a los hijos.

Frecuentemente, la esposa del mayordomo o del administrador quedaba encargada del cultivo de una pequeña parcela de tierra cedida por el patrón y con eso podía adquirir sus propios ingresos y, en consecuencia, ganar autonomía del jefe de familia¹². En algunos casos, la mujer podía ayudar a hacer la contabilidad de la casa, de los litros del ordeño diario de leche (en el caso de ser esposa de un mayordomo), y los registros de los gastos, las facturas y las compras de insumos. Además cuando había labranzas, la mujer limpiaba las hojas que caían de los árboles para poder controlar las plagas.

En cultivos como el cacao, había una división sexual del trabajo: los hombres estaban encargados de cosechar la mazorca (como le dicen al fruto del cacao) con un machete y una carretilla; y las mujeres estaban encargadas de desgranarlas, debido a que eran consideradas “más hábiles con las manos”, y ser fundamentales para hacer la comida para los trabajadores en épocas de grandes cosechas (lo que les representaba un ingreso adicional):

P: ¿Y para usted cual es la importancia de la mujer?

R: Imagínese usted, uno sin la mujer en una finca, o sea en un trabajo fijo, usted no es nada, porque si usted hace de comer, uno solo va a hacer de comer, no puede trabajar, o si usted va a hacer las cosas, no usted no las puede hacer. Y si trabaja todo el día entonces no le queda tiempo de hacer de comer, o sea la mujer es una ayuda, que pa’ uno poder ganarse el sueldo en el núcleo familiar, la mujer es muy influyente. (Campesino administrador residente en la vereda de San José de Belén, entrevista realizada en noviembre de 2013).

Tanto el hombre como la mujer, podían trabajar jornaleando o en la partija. Para estos campesinos, la mujer y sus hijas podían realizar actividades de jornaleo en las propiedades de los patrones, como el desyerbe de maleza de lotes sembrados con arroz o tabaco, o por medio de la partija, para

12 El estudio realizado por Heredia (1979) muestra el sistema de roçado-roçadinho (una extensión de tierra dedicada al cultivo más pequeña que la otra) como una forma por la cual las mujeres y los hijos solteros ganan una autonomía relativa del jefe de familia. En el caso estudiado, la esposa del mayordomo controlaba un pequeño lote de tierra y, entre los pequeños propietarios, los hijos y las mujeres ganaban esa relativa autonomía con el trabajo en las propiedades del área.

sembrar y recoger maíz. Cuando las mujeres conseguían una renta propia, compraban sus objetos personales y ayudaban en lo que el núcleo familiar necesitara. Excepcionalmente, había mujeres con pequeñas propiedades, madres solteras, siendo esta una vida difícil, por lo que debían administrar su pequeña propiedad y jornalear periódicamente con sus hijos, controlando la renta necesaria para la pervivencia de su núcleo familiar.

La organización de las familias en las comunidades del área tenía otras funciones sociales con las cuales ellas mantenían su estabilidad y reproducción. Uno de los mecanismos de “protección social” que construyeron los integrantes de las comunidades se daba cuando sus miembros envejecían o eran “locos” (con algunos casos de esquizofrenia en los poblados), debido a que estos quedaban sobre el cuidado de sus familias extensas. En los casos en que un hijo (a) quedara soltero (a), esta persona cuidaba cotidianamente de sus padres, y podía comprar la remesa semanal con el apoyo económico de los hermanos que habían conformado sus núcleos familiares respectivos y vivían en el mismo poblado. Estos colaboraban con dinero o comida y garantizaban lo que sus padres o familiares necesitaran en casa, a partir de una serie de responsabilidades entre los miembros de la familia. Los hermanos debían colaborar por igual y proteger a los padres cuando ellos envejecían.

“Pero todos colaboramos [los hermanos con la mamá anciana], le llevamos una libra de arroz, una cuca [un tipo de pan], o sea no se ha perdido la forma que le llevan, un pedazo de pollo y así pendejadas, de los hermanos que hay aquí y los que están en Garzón. En el pasado, trabajábamos cinco en la casa ahí, entonces ya hacíamos la recolecta de tanto [dinero] cada 8 días pa’ la remesa. Y cada uno el sábado por la tarde yo salía el domingo a hacer la remesa. [...]. Los hermanos le mandan, le llevan, le traen, algotros le aportan en dinero. Pero pues como le digo yo, como me dicen [la empresa de energía EMGESA] que el responsable de la casa soy yo [hijo soltero que vive con su madre], la compensación se la van a dar a mi mamá [que es viuda], pero yo le digo, es que eso no es mío, es que solamente a mí no me parió mi mamá, todos tienen que colaborar, pero no es obligación”. (Campe-

sino jornalero residente en la vereda de San José de Belén, entrevista realizada en noviembre de 2013).

Igualmente cuando en la comunidad los dueños de las pequeñas propiedades o “posesiones” envejecían, esa tierra podía ser trabajada sobre la modalidad de partija entre familiares y el dueño de la propiedad. Así, la partija también hacía parte de los ciclos de vida de los miembros de las comunidades, debido a que con ella, esas personas ganaban sus primeros recursos u obtenían una renta complementaria. Sin embargo, en los casos de crisis de algún familiar, era común que los miembros de la comunidad se solidarizaran, donándole algún producto (como la caña) para mantener el equilibrio social y económico de la comunidad.

Al momento de la muerte del jefe de familia, la madre pasaba a tener autoridad sobre la tierra de su esposo y contar con la supervisión de sus hijos para subsistir (diferente a lo que sucede en otras sociedades como muestra en el caso de comunidades campesinas en Turquía, Stirling (1965)). Posteriormente en el momento de su muerte, la sucesión se daba entre los herederos inmediatos que decidieran quedarse en el área trabajando la tierra, perdiendo el derecho quienes se iban. Por lo tanto, existía un valor de uso de la tierra, en la medida en que la sucesión entendida como la transferencia del patrimonio de una generación a otra ultrapasaba las relaciones señaladas en el aparato legal (Shanin, 1972; Heredia, 1979).

De esta forma, la unidad familiar contaba con una serie de reglas sociales que posibilitaba la construcción de un medio que les permitía a los miembros de las comunidades conseguir su sustento y vivir en relativa tranquilidad. Las comunidades estaban organizadas en familias extensas y núcleos familiares que mostraban una serie de autonomías relativas y responsabilidades que las ordenaban (hombres/mujeres, padres/hijos, familiares/ancianos). Igualmente, la estructura social y los recursos naturales en la que estaban inmersos permitían que fuera frecuente que no desarrollaran una sola actividad, pudiendo ser partijeros, jornaleros, mensualeros, o pescar al mismo tiempo que podían contar con una pequeña propiedad/“posesión”, o vivir en la propiedad del patrón como mayordomo, administrador o partijero.

Las estrategias campesinas: aprendizaje y desarrollo de prácticas sociales

El medio en el que los campesinos de esta región desarrollaban sus vidas se caracterizaba por una diversidad de opciones. Desde niños, aprendían prácticas y reglas sociales que organizaban sus vidas y eran transmitidas de una generación a otra. El deber de obedecer a los padres y cuidar de los ancianos, los derechos que daba el trabajo de la tierra para adquirir un ingreso y la división de espacios y tareas entre sexos y edades.

De la mano de sus padres o abuelos, asimilaban técnicas que les permitían su sustento en el área. Aprender las formas de trabajar en la tierra, renovar cultivos, manejar los diferentes animales domésticos –ganado, caballos, puercos y gallinas–, pescar en el río Magdalena y en las quebradas, cazar animales y conocer las plantas medicinales del área. Cuando crecían (aproximadamente después de los 12 años de edad), empezaban a ganar su sustento del trabajo en las propiedades de los otros, contribuían para la casa y, tanto hombres como mujeres conseguían construir un campo de autonomía relativa del padre de familia. Con los ingresos obtenidos por medio del jornaleo, mensual y/o partija con algún patrón, colaboraban para el sustento del hogar y compraban sus ropas, iban a fiestas y, cuando lograban ahorrar, podían adquirir bienes como una motocicleta.

En el área era común la existencia de familias extensas, localizadas en las veredas. Sus habitantes tenían entre sí relaciones de amistad y vecindad, es decir, estos campesinos estaban inmersos en un conjunto de relaciones configuradas a partir de valores, lugares, creencias prácticas y lazos de solidaridad comunes, que los diferenciaba de otras comunidades o personas “de fuera”, conformando así una unidad de relaciones sociales (Geertz, 1965)¹³.

13 En su artículo “Form and variation in Balinese Village Structure”, Geertz (1965) busca encontrar los menores denominadores comunes que organizan la vida de las personas que habitaban las aldeas donde se realizó su investigación. Las unidades analizadas por el autor son: el templo, donde eran compartidos los rituales y las adoraciones; el lugar común de residencia, las costumbres que existían en relación al cultivo de la tierra en sociedades de irrigación, la comunidad adscrita a un estatus social o de castas, lazos de consanguinidad o de afinidad, miembros comunes en otra organización “voluntaria”, y la subordinación a un gobierno administrativo oficial

Prácticas de solidaridad dentro de las comunidades eran recurrentes. La ayuda en la construcción de la casa de un familiar; el trabajo y la compra de insumos entre hermanos y familiares para hacer producir la tierra por medio de la partija; o la ayuda a miembros de la comunidad en momentos de crisis.

Cuando era conformado un nuevo núcleo familiar¹⁴ y existía falta de tierra, habían dentro del área dos opciones: el hacinamiento, es decir, varios núcleos familiares viviendo bajo la misma casa, y por otro lado, la posibilidad de salir de sus poblados y vivir en las propiedades de los patrones como mayordomos, administradores o partijeros¹⁵. La imposibilidad de acceso a una casa, hizo que fuera frecuente que campesinos tuvieran en estos trabajos una estabilidad de trabajo¹⁶. En estos casos, el patrón controlaba gran parte de sus acciones

14 Era común que no existiera casamiento o grandes eventos simbólicos en estas uniones, tal como puede suceder en otras sociedades tradicionales (Stirling, Paul, 1965). Ellos simplemente se “juntaban” y decidían tener hijos. Su vida como pareja podía realizarse inicialmente en la casa de las familias del padre o de la madre de familia, y si ellos lo permitían y existía tierra disponible, podían construir su casa en su tierra, de no ser así, estaban obligados a ser mayordomos o administradores de algún patrón para tener casa.

15 En las áreas de montaña del Departamento del Huila algunas familias no cumplen funciones productivas en la propiedad, desempeñándose como cuidadores de las mismas, es decir, que ayudan a cuidar la propiedad pero no trabajan en ella, desempeñándose en diversas actividades de rebusque.

16 La situación por aquel que no construía su casa y se veía forzado a ser mayordomo o administrador de una propiedad con su familia, es presentada por un administrador del área entrevistado: “E: ¿y por qué usted nunca construyó una casa para vivir? R: O sea la casa de una de mis cuñadas es la casa de allá [dentro del poblado de San José de Belén], cuando ellos hicieron el proyecto de hacer la casa, yo ya tuve el mío. La mamá de mi esposa [dueña del solar] me dijo, hijo venga haga la casa aquí. Para la casa de mi cuñada yo compré 12 guaduas yo me fui por allá, hablé con el dueño Lucas Lozano Pacheco [un ganadero de la región] (...) [él me dijo que podía cortar], las que quiera, (...). Listo, me puse a cortar guaduas, corte la guadua y todo y fui a medir para yo armar la casa (...). Y fui hacerlos, y pues antes de la casa de mi cuñada fui yo a medir, me salió un hermano de mi esposa y me dijo que no podía construir eso ahí que tenía que sacar escritura primero, mejor dicho, me puso problema y ahí queda todo. Y mi suegra delante del hijo le dijo, mire esto es mío, así que constrúyame ahí me dijo a mí, mi suegra. Y yo le dije, no ya no, dejé todas las guaduas allá. Entonces después, con el tiempo dijeron que yo no quería hacer nada, porque hasta zinc nos regalaban [las tejas]. Usted sabe que a uno cuando le da piedra [rabia]... yo soy así, ese señor me puso pleito y no, así hicimos. Y no la hice, sino hubiera tenido casa yo también y hubiera sido compensado [por Emgesa]. Y ahí mi cuñada me dijo que ellos querían hacer la casita, que le vendiera la guadua, como ella es hermana de la mujer, entonces listo, miremos como es y le dijo al hermano que iba a armar la casa. Entonces bueno camine y miramos como la armamos, tomamos las medi-

cotidianas: tenía obligación de trabajar durante toda la semana, hacer la contabilidad de la misma y rendir periódicamente cuentas al patrón.

Por otro lado, algunas familias lograron ubicarse en los años setenta (época de Reforma Agraria en el área) sobre las márgenes de las carreteras (dentro de las veredas) y las que contaban con un pedazo de tierra tenían la posibilidad que sus familiares construyeran allí sus casas. Debido a que la tierra era insuficiente para la reproducción económica de la unidad, los hijos de pequeños propietarios/“poseedores” se dedicaban a trabajar como jornaleros o mensualeros, a pescar en las quebradas o en el Río Magdalena, o a vender panela o biscochos en las carreteras intermunicipales próximas.

Los campesinos dedicados al trabajo por jornal vivían en casas construidas en las pequeñas propiedades de sus familiares, o a orillas de las carreteras de las veredas. Ellos recibían su salario los sábados conforme a la cantidad de días trabajados, podían pescar por épocas, y contribuían con ello a comprar la remesa de sus casas el día domingo en la galería de las cabeceras municipales cercanas.

Igualmente, dentro de las familias que tenían pequeñas propiedades, era común que la tierra fuera trabajada por medio de la modalidad de la partija, de modo que la familia compartiera el costo de los insumos y realizara de forma conjunta el trabajo. Dependiendo de la extensión y calidad de tierra, este tipo de partija podía constituir un ingreso adicional al jornaleo. Así, cuanto más reducidas fueran sus propiedades, más dependientes eran de las diferentes actividades ofrecidas en las propiedades de los patrones. Solo en casos que tuvieran una cierta cantidad de recursos físicos y económicos, podían arrendar una pequeña extensión de tierra de forma permanente o por temporada.

La constante división de las pequeñas propiedades hacia que los miembros de las comunidades fortalecieran los lazos de solidaridad en sus familias extensas. De esta forma, para el análisis fueron centrales autores que

das y nos quedó así de alta por culpa del hermano de ella.” (Campesino administrador, residente da vereda de San José de Belén. Entrevista realizada en noviembre de 2013).

han desarrollado trabajos en los que argumentan como sociedades campesinas¹⁷ buscan alcanzar un equilibrio entre los bienes necesarios para satisfacer el consumo familiar y el esfuerzo necesario para ello (Chayanov, 1966; Fals Borda, v.2, 2002, p. 26b). En este caso, dependiendo de los recursos de las familias y el manejo que tenían del ecosistema, grupos de campesinos podían contar con “tiempo libre” que les permitía hacer las tareas que eran necesarias para vivir en tranquilidad, construyendo una temporalidad y una autonomía propia¹⁸.

Para aquellos que contaban con una pequeña porción de tierra (un solar), el cultivo y la venta de los productos que allí tenían, constituían ganancias complementarias a las adquiridas por el jornal o la pesca, siendo gastados en la compra de algún utensilio para la casa, como una cama, una televisión o una nevera.

En el área estudiada, los lazos de comunidad permitían la construcción de un tipo de libertad frente a los patrones. Los hermanos podían trabajar pequeños pedazos de tierra de forma conjunta o dividirla en lotes. En el momento en que los sucesores consolidaban sus núcleos familiares, los nietos de la sucesión podían construir sus casas en estos terrenos. Además, mientras menor fuera la propiedad, más era la probabilidad del trabajo de la tierra entre familiares sobre la modalidad de partija, conservando con eso el patrimonio familiar y dividiendo los gastos y las ganancias entre miembros de la comunidad en épocas de necesidad, deuda o crisis.

Así, la modalidad de partija, guardaba una importancia central en la cotidianeidad de los campesinos de las tierras cálidas del valle del Alto

17 Existen diversos trabajos que estudiaron diversos aspectos de sociedades no-capitalistas subordinadas al sistema capitalista dominante. Dentro de los trabajos más reconocidos está Chayanov, basado en sistemas no capitalistas en la Rusia de inicios del siglo XX Cf. Chayanov (1966). En Colombia, Fals Borda (2002, v.2, pp. 77b-87b) definió esto como un modo de producción comercial simple, parcelero, o campesino, en su trabajo sobre el caribe colombiano. En Brasil, Heredia (1979) y García Jr. (1983), trabajaron con poblaciones del nordeste brasileiro a partir del análisis de la organización de su cotidianeidad y vida social.

18 Aunque el trabajo del tiempo de estas comunidades no es objeto del presente artículo, es importante tener como referencia algunos trabajos de Bourdieu (1966) en Argelia, donde analiza la temporalidad de comunidades campesinas en este país africano.

Magdalena. Ella se basaba en la confianza y las necesidades que tenían las partes en el momento de entablar un trato. De este modo, además de la partija temporal y permanente que existía con los patrones, se presentaba el trabajo realizado dentro de las comunidades de campesinos del área, basada en las pequeñas propiedades o “posesiones” donde podían compartir el trabajo y los gastos necesarios para el cultivo:

P: ¿Y la partija depende del cultivo o de que dependen esos tratos?

R: No, no depende de nada, depende del trato que haga cada uno. No es el cultivo el que hace el trato, sino uno. El cacao puede haber mitad/mitad, puede haber a tercera, puede haber de tres partes una. Pero no tiene nada que ver el cultivo.

P: ¿Y eso de que depende, del cálculo de cada persona?

R: Si del cálculo de cada persona y de las necesidades de cada persona. Por ejemplo, yo voy a hacer una partija con usted, y usted necesita de pronto sacarme más provecho a mí, entonces usted me dice, yo le doy de tres partes una, entonces como yo soy el que me voy a joder (trabajar mucho), entonces usted le dice no, no me sirve, me sirve mitad/mitad y entonces usted me dice no tampoco me sirve, entonces no hay negocio. Porque, pa’ que vamos a hacer negocio si voy es a perder. (Campesino jornalero residente en la vereda de San José de Belén, entrevista realizada en noviembre de 2013).

Las pequeñas propiedades podían tener cultivos transitorios (como tomate, frijol, maíz, habichuela), junto con pequeñas cantidades de cultivos de más larga duración, como la caña, el plátano o árboles como el naranjal. La producción de estos cultivos transitorios tenía dos destinos: podían ser consumidos por el mismo núcleo familiar que lo producía, repartiéndola o cambiándola entre familiares en la misma vereda; o podían ser vendidos en la galería de algún municipio cercano, cuando las personas de la comunidad no necesitaran de ellos, constituyéndose en un ingreso adicional.

De este modo, era común que aquellos campesinos con pequeñas parcelas de tierra, contaran con algún cultivo como reserva para momentos de escasez o

de crisis. Ese era el caso de la caña¹⁹, común en muchas pequeñas parcelas. La caña puede durar un largo periodo de tiempo en la tierra sin dañarse (más de 18 meses) y puede ser procesada en cualquier momento (después de los 6 meses de crecimiento) para hacer guarapo o panela con un trapiche que lo muele (mecánico o con animales como el caballo o el burro). Estos productos de la caña eran vendidos en las carreteras cercanas a sus poblados y con eso miembros de la comunidad podían obtener recursos adicionales.

Conclusión

El artículo tuvo como eje trabajar sobre la organización de la vida de unas comunidades campesinas, buscando aportar a la construcción del concepto de lo “popular”. Con el análisis de la organización tradicional de estas comunidades, vimos como ellas estaban inmersas y eran constitutivas de un sistema de jerarquías, formas de trabajo, autonomías, elecciones, reglas e instituciones entre sus miembros.

Se mostró como sus prácticas están centradas en la organización familiar y comunitaria. En la cotidianeidad aprendían desde temprana edad las prácticas y reglas sociales: ayudar a los padres en el trabajo, la división de los espacios por sexos y edades, el respetar las sucesiones basadas en el trabajo de la tierra, el cuidado de los ancianos, el aprender sobre las plantas medicinales que existían en su medio, el pescar y el reemplazo en el trabajo de miembros de las comunidades en situaciones de enfermedad.

Igualmente, se mostró una serie de estrategias que tenían estas comunidades para seguir manteniéndose y trabajando en el campo. La escasez de tierra hacía que campesinos utilizaran sus pequeñas propiedades/”posesiones” comunitariamente en la partija; contaran con el ahorro en productos de la tierra para momentos de necesidad de algún miembro; o utilizaran estos pedazos de tierra para que miembros de la comunidad tuvieran la posibilidad de construir allí sus casas. Por otro lado, los campesinos sin tierra estaban inducidos a trabajar para los patrones (tradicionales o empresarios

19 De forma similar a otras familias campesinas cuya fuente para ahorrar es algún producto agrícola como la yuca, como fue descrito por Heredia (1979).

agropecuarios) como jornaleros, mensualeros o pescadores, o conformando sus núcleos familiares como mayordomos, partijeros o administradores. Por último, el acceso a la tierra era limitado, solo dándose por medio de la colonización de tierras de las cordilleras o por medio de la Reforma Agraria en los años 1970 y 1980 (con la constitución de las empresas comunitarias). El acceso a la tierra se combinaba con sus relaciones con el ecosistema, en la que aprendían de sus padres y abuelos a manejar su medio en la pesca, el pindo y ocasionalmente la caza de animales silvestres.

Bibliografía

- Autoridad Nacional De Licencias Ambientales (Anla). Archivo 4090, Proyecto Hidroeléctrico El Quimbo. Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. Bogotá-Colombia, 107 carpetas, 25.365 folios., oct. 2013.
- Bloch M. La Sociedad Feudal. (Título Original: *La société féodale*, Trad. Eduardo Ripoll Perelló). Madrid: Akal Universitaria. Série: Historia Medieval. 2002.
- Bourdieu, P. La Maison Kabile ou le Monde Renversé. In: Pouillon, J. & Maranda, Pierre (eds.) *Echanges et Communications. Mélanges offertes à C. Lévi-Strauss à l'occasion de son 60e. anniversaire*. Paris, La Haye, Mouton, 1970, pp. 739-758.
- _____. «La Société Traditionnelle: attitudes à l'égard du temps et conduite économique». In: *Sociologie du Travail*, N° 1, 1963, pp. 24-44. En ingles: "The attitude of the Algerian peasant toward time". In: *Mediterranean Countrymen*, J. Pitt-Rivers ed. Paris: Mouton, 1963, pp. 55-72,
- Chayanov, A. V. On the Theory of Non-Capitalist Economic Systems. In: *The Theory of Peasant Economy*. Homewood, Illinois: The American Economic Association/Richard Irwin, 1966, pp. 1-28.
- Fals Borda, Orlando. Historia doble de la Costa – 3. *Resistencia en el San Jorge*. 2. ed Universidad Nacional de Colombia, Banco de la República, El Áncora Editores, Bogotá, 2002
- Garcia Jr., A. R. *O Sul: caminho do roçado: Estratégias de reprodução camponesa e transformação social*. São Paulo: Ed. Marco Zero; Ed. UNB, e CNPq, 1990.
- _____. *Libertos e sujeitos. Sobre a transição para trabalhadores livres do nordeste*. Anpocs, 1988.
- Geertz, Clifford. Form and Variation in Balinese Village Structure. In: (Org. Potter et. al), *Peasant Society: a Reader*, 1965. pp. 255-278.
- Heredia, B. M. A. *A Morada da Vida: trabalho familiar de pequenos produtores no Nordeste do Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.
- _____. *Formas de dominação e espaço social: A modernização da agroindústria Canavieira em Alagoas*. São Paulo: Marco Zero [Brasília, DF]: MTC/CNPq, 1988.

- Ingetec S.A. Estudio de impacto ambiental. Ingetec, Medio Socioeconómico Biótico del proyecto hidroeléctrico el Quimbo, out. 2008. 663 p.
- Kalmanovitz, S.; López, E. *La agricultura colombiana en el siglo XX*. Fondo de Cultura Económica, banco de la Republica, Bogotá, 2006.
- Legrand, Catherine. Campesinos y asalariados en la zona bananera de Santa Marta (1900-1935). En *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*. N° 11. pp. 235-250. 1983.
- _____. *Colonización y protesta campesina en Colombia (1850-1950)*. Trad.; Hernando Valencia G). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. 1988.
- Machado, A. De la reforma agraria a la reforma rural. In: *Colombia Tierra y Paz. Instituto Colombiano de la Reforma Agraria*. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Bogotá, 2002.
- Salcedo Montero, C. A. *Negociaciones y Coaliciones de Política: El caso de la Hidroeléctrica El Quimbo (2007-2010)*. Trabajo de graduación en Ciencia Política. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2010.
- _____. *Camponeses e conflitos sociais pelo projeto hidrelétrico "El Quimbo"*. Dissertação de mestrado em Sociologia e Antropologia/ Ifcs/Ufrj, Rio de Janeiro, 2014.
- Salcedo, M. C. A. Cely, A. M. Expansión hidroeléctrica, Estado y economías campesinas: El caso de la represa del Quimbo, Huila-Colombia. *Mundo Agrario*, 16 (31), abril 2015. ISSN 1515-5994
- Shanin, T. *The Awkward Class: Political Sociology of Peasantry in a Developing Society. Rusia 1910-1925*. London: Oxford University, 1972.
- Stirling, P. Turkish village. *New York: Science Edition*, 1965.
- Zamosc, L. *The agrarian question and the peasant movement in Colombia: Struggles of the National Peasant Association 1967-1981*. New York: Cambridge University Press and United Nations Research Institute for Social Development, 1986.

Para la diagramación se utilizaron los caracteres
Georgia, Georgia y Gill Sans
Junio de 2017

El conocimiento es un bien de la humanidad.
Todos los seres humanos deben acceder al saber.
Cultivarlo es responsabilidad de todos.