

**CUERPOS DEL TRABAJO. CORABASTOS Y LAS
CONCEPCIONES DEL CUERPO.**

ANGÉLICA LARROTA CRUZ

**Tesis presentada para optar al título
Magíster en desarrollo Educativo y Social**

JOHN JAIRO URIBE SARMIENTO

Director

**Universidad Pedagógica Nacional
Fundación Centro Internacional de Educación y
Desarrollo Humano - CINDE
Bogotá.
2007**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del jurado

Firma del jurado

Bogotá, 25 de Mayo de 2007

Resumen Analítico - RAES

Tipo de documento: Tesis de Grado Magíster en desarrollo Educativo y Social

Acceso al documento: Universidad Pedagógica Nacional y Fundación Centro Internacional de Educación y Desarrollo Humano - CINDE

Título del documento: Cuerpos del trabajo. Corabastos y las Concepciones del cuerpo.

Autor(s): LARROTA CRUZ, Angélica

Publicación: Bogotá, 2007, 99p

Unidad Patrocinante: Universidad Pedagógica Nacional

Palabras Claves: Concepciones de cuerpo, comercialización de alimentos Bogotá, Corabastos.

Descripción:

El documento indaga por las concepciones de cuerpo de los trabajadores y comerciantes de Corabastos. Se plantea que estas concepciones reflejan las relaciones sociales y al mismo tiempo, contribuyen a construirlas. El documento describe el comercio de alimentos, los actores que intervienen en Corabastos y presenta la estructura social, así como las estrategias de los actores. Relaciona esta estructura con las concepciones de cuerpo entendidas como la incorporación de las estructuras sociales que son puestas en práctica a través de las habilidades que despliegan los actores para maximizar sus beneficios.

Formula y prueba la hipótesis de que los trabajadores y los comerciantes comparten una concepción del cuerpo como “cuerpo-empresa”, dado que las habilidades para ingresar y mantenerse en Corabastos se “in-corporan”.

Fuentes:

- Información de fuentes secundarias: investigaciones previas que reportan cifras sobre la situación social de los actores de Corabastos
- Entrevistas sobre la cotidianidad en Corabastos que se realizaron durante las jornadas de trabajo de los actores
- Observaciones de campo

Contenidos:

El documento presenta la situación estrategia de Corabastos en el comercio de alimentos, así como en las dinámicas de sobrevivencia de poblaciones pobres. Posteriormente presenta los referentes teóricos y metodológicos. Presenta las lógicas de comercialización, las estrategias de cada uno de los actores y las concepciones de cuerpo, identificando los elementos comunes y las diferencias de modo que se estructuren las conclusiones finales.

Metodología:

A partir de la afirmación de que las concepciones de cuerpo reproducen las relaciones sociales, se describen estas relaciones sociales a partir de la combinación de la información obtenida de las fuentes secundarias, las

entrevistas y las observaciones de campo. La información obtenida se analizó de modo que se identificara el juego que se desarrolla en Corabastos y las estrategias de cada uno de los jugadores.

Luego de obtenido este panorama, se presentan las habilidades de los trabajadores y comerciantes, en el entendido de que estas habilidades dan cuenta de la “in-corporación” de las relaciones sociales. Este vínculo es tanto un resultado de la noción de habitus (razón práctica que incorpora el orden objetivo y que orienta a cada jugador en el juego a desarrollar), como de la experiencia investigativa en la que se identificó que las habilidades describían las concepciones de cuerpo (puesto que estas no son explícitas para los actores mismos)

Conclusiones:

El documento plantea que el cuerpo es empresa porque éste se trata como medio de producción en un ambiente de competitividad, y no sólo como fuerza de trabajo en un ambiente de relaciones laborales formales.

En la tesis se identifican las diferencias en las concepciones de cuerpo entre los distintos actores: los comerciantes centran sus habilidades en la identificación de redes de clientes (tenderos, grandes superficies) y de proveedores, en relación con el esfuerzo por controlar y/o influir en los precios de los productos; los cargadores y empleados de bodega, (“zorreros” y “coterros”), se concentran tanto en el aumento de la capacidad de carga, como en los gestos para identificar a los potenciales clientes (comerciantes, tenderos y eventualmente amas de casa) en un esfuerzo por obtener mejores ingresos; mientras que los vendedores ambulantes se concentran en el abordaje de los clientes (amas de casa). De otro lado, se evidencian diferencias por género: la presencia de actividades para mujeres (ventas ambulantes y empleos en cafeterías) y de actividades para hombres (cargadores, comerciantes).

Finalmente, se presenta un mapa de la distribución de las habilidades y de las concepciones de cuerpo asociadas a ellas, que corresponde con la distribución social de los grupos: “arriba” el comercio mayorista, en el “medio” el comercio con tenderos, la ubicación de cargadores y de restaurantes y tiendas donde se consume licor; “abajo” las ventas ambulantes en los sectores de mayor inundación y peores condiciones sanitarias. Con este mapa, se articulan las relaciones sociales y las concepciones de cuerpo bajo la metáfora del cuerpo-empresa.

Fecha Elaboración resumen: Día - 24 Mes - Mayo Año - 2007

TABLA DE CONTENIDO

	Pag
INTRODUCCIÓN	7
I. SITUACIÓN ESTRATÉGICA DE CORABASTOS	11
II. REFERENTES TEÓRICOS	15
III. PROCESO METODOLÓGICO	24
IV. LÓGICAS DE COMERCIALIZACIÓN	28
A. ACTIVIDADES DE CORABASTOS	28
B. LOS COMPRADORES	36
C. EL CAMPUS	43
V. LAS POSICIONES SOCIALES: ESTRATEGIAS DE LOS ACTORES	52
VI. CONCEPCIONES DE CUERPO	67
A. LOS CUERPOS DE HIJOS Y PADRES	73
B. CUERPOS Y GÉNERO	78
CONCLUSIONES	85
BIBLIOGRAFÍA	93
ANEXOS	94
A. INSTRUMENTOS	96
B. ENTREVISTAS	99

LISTADO DE TABLAS

Tabla No. 1. Definición operativa de variables	24
Tabla No. 2. Acceso a seguridad social	55
Tabla No. 3. Ingreso promedio	58
Tabla No. 4. Ubicación de labores	64
Tabla No. 5. Actividades y género	79

LISTADO DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1. Árbol de decisión de los compradores de Corabastos. 2005. Fuente: Hospital del Sur.	38
Gráfico No. 2. Frecuencia de compra por fuera de las bodegas	41
Gráfico No. 3. Aspectos que determinan la compra cuando el precio no influye	41
Gráfico No. 4. Calificación de su salud	56
Gráfico No. 5. ¿Tiene ayudantes? Comerciante	59
Gráfico No. 6. ¿Tiene ayudantes? Pucheros	60
Gráfico No. 7. ¿Tiene ayudantes? Vendedores ambulantes	61
Gráfico No. 8. ¿Cómo recibe su pago?	62
Gráfico No. 9. ¿Cómo recibe su pago? Coterero. Zorrero.	62
Gráfico No. 10. Empleados comidas preparadas.	80

LISTADO DE MAPAS

Mapa No. 1. Mapa de Corabastos	35
Mapa No. 2. Distribución social y habilidades corporales	90

INTRODUCCIÓN

La investigación sobre las diversas concepciones en torno al cuerpo en la central de Abastos de Bogotá, se constituye en una oportunidad para reflexionar sobre las dinámicas productivas y los referentes culturales asociados a estas dinámicas. La investigación que aquí se presenta, quiere dar una respuesta a la pregunta: ¿cuáles son las concepciones de cuerpo que despliegan los trabajadores y comerciantes de Corabastos?

Este tipo de indagación permitirá avanzar en el desarrollo de una línea de reflexión y análisis que se articula a los esfuerzos desarrollados por la facultad de Educación Física de la Universidad Pedagógica Nacional. Las diversas concepciones y prácticas corporales, se constituyen en un referente en torno al cual se desarrollan saberes pedagógicos y estrategias de desarrollo.

Como hipótesis central de trabajo, se plantea la metáfora del cuerpo-empresa, como principal referente de las concepciones del cuerpo del trabajo en la Central. Las dinámicas de auto-empleo que predominan en Corabastos, el tipo de trabajo (centrado en el esfuerzo físico, en las habilidades para identificar la calidad de los productos con un vistazo, e incluso la exhibición y los gestos que revisten el quehacer laboral) se articulan como los aspectos que explican esta perspectiva del cuerpo. A la exposición de esta situación y a su posible explicación, se dedican las siguientes páginas.

Se adelantaron 50 entrevistas de trabajadores de todas las edades y géneros, que giran en torno a su cotidianidad en Corabastos. Estas entrevistas y las observaciones de campo, se obtuvieron en el primer semestre del 2006 y entre 15 de febrero y el 10 de marzo de 2007. Dichas entrevistas permiten establecer los rasgos centrales de las concepciones de cuerpo, las tensiones sociales y políticas que se desarrollan, así como las dinámicas productivas a las cuales se asocia. De otro lado, la información obtenida de fuentes secundarias permite la reconstrucción de las relaciones sociales en las que se inscriben las concepciones de cuerpo analizadas. El conjunto del material a mi disposición, permitió el desarrollo de una investigación como la que a continuación se presenta.

Corabastos se constituye en un escenario de oportunidad para cientos de personas que cuentan con un bajo capital humano y/o físico (con escasa formación y con pocos recursos para invertir). De otro lado, la corporalidad de muchos de los trabajos desarrollados (cargadores –cotereros, zorreros-, vendedores ambulantes, etc.) se constituye en un elemento más de la productividad, de ahí que el dinero a ganar por un cargador, dependa de la cantidad que logre movilizar. A lo anterior, se agrega un proceso de regulación de los trabajadores, de sus ingresos y de sus oportunidades, que está parcialmente definido por reglas explícitas y aceptadas (por una reglamentación instituida formalmente), mientras que muchas de las regulaciones se establecen de modo in-formal. Finalmente, este espacio se constituye en un escenario de encuentro entre lógicas modernas de explotación (formas capitalistas de comercialización), lógicas campesinas (este tipo de

productores encuentra un espacio de comercialización aquí) y marginales (rebuscadores de alimentos en estado de descomposición para la venta, compradores de alimentos para las ventas ambulantes, entre otros).

Los anteriores elementos (espacio de oportunidad para poblaciones pobres, la corporalidad como dinámica productiva, la regulación informal y la multiplicidad de lógicas en juego), ofrecen un escenario de espacial interés para indagar sobre las concepciones de cuerpo, en el entendido que éstas comportan concepciones de mundo. Estas concepciones hablan, además, de las culturas que se dan cita en la ciudad de Bogotá.

La investigación ha buscado establecer las diferentes concepciones sobre cuerpo que despliegan los trabajadores y comerciantes de Corabastos, en tanto estrategia que refleja su situación social. Para lograrlo, se requiere la identificación de las concepciones de cuerpo de los trabajadores de Corabastos, así como los procesos sociales en torno a los cuales se construyen las diversas cotidianidades en la Central de Abastos de Bogotá

A continuación se presenta una descripción de Corabastos y su situación estratégica en Bogotá. Este marco de referencia permite ubicar los aspectos que requieren mayor atención, así como la importancia del análisis a desarrollar. Posteriormente se presentan los referentes conceptuales y metodológicos que orientaron la investigación. Las “Lógicas de comercialización” y las “Posiciones Sociales: Estrategias de los Actores”, se constituyen en los capítulos que describen y analizan las formas de trabajo, la

situación de salud y las estrategias de cada actor. Sin este conjunto de referentes, no es posible adelantar el abordaje del cuerpo-empresa que se evidencia en Corabastos, de ahí que se dedique un importante esfuerzo por desentrañar las relaciones entre cada una de estas dimensiones.

Finalmente se presentan las concepciones del cuerpo, a partir del análisis de las habilidades que se requieren en la Central, así como de una descripción de las diferencias de género principales. Las conclusiones se centran en la vinculación de los elementos analizados, así como en un conjunto de reflexiones sobre la importancia de este tipo de investigación.

I. SITUACIÓN ESTRATÉGICA DE CORABASTOS

El 6 de Marzo de 1970 se constituyó la Sociedad Limitada denominada “Promotora de la Gran Central de Abastos de Bogotá Limitada”, con el fin de garantizar la seguridad alimentaria de los colombianos.

El 20 de Julio de 1972, se da apertura de la Central de Abastos de Bogotá “CORABASTOS”, como una sociedad de economía mixta vinculada al Ministerio de Agricultura, a la Gobernación de Cundinamarca y a la Alcaldía de Bogotá. La Central juega un papel importante dentro de la economía del país, porque allí se forman precios para muchos de los principales productos de la canasta familiar.

La Corporación de Abastos, Corabastos, es la Central de abastecimiento y acopio de alimentos más grande del País y segunda de América Latina. Tiene un área total de 420.000 Mt² y cuenta con 64 bodegas distribuidas en aproximadamente 4500 locales comerciales, 4 edificios administrativos, 9 entidades bancarias, 1 colegio de bachillerato, 24 baterías de baños, 100 casetas estacionarias de venta de alimentos, 20 macro bodegas de red de frío dedicadas a la comercialización de pescados, lácteos, carne de bovino y frutos del mar. Zonas de empaque, báscula, zonas de parqueo, áreas comunales y ambientales, además de 1260 vendedores ambulantes autorizados por la Central y un promedio aproximado de 2500 vendedores fuera del censo interno de Corabastos, que no se encuentran autorizados para desarrollar su actividad.

En la actualidad la Central de Abastos cuenta con unos 6000 comerciantes de diferentes sectores en el área mayorista y minorista. En promedio se calcula que ingresan 5000 toneladas de alimentos diarios.

Diariamente se comercializan más de 500 productos, entre los alimentos de tipo perecedero, así como granos y procesados. Se destacan los tubérculos, granos frescos y secos, huevos y lácteos; hortalizas y leguminosas, frutas importadas y nacionales, plátano, semillas de origen vegetal, licores, abarrotes, agroquímicos, ferreteros, y artículos para el aseo, provenientes de diferentes regiones del país y del mundo. Aunque los productos tienen diversidad de procedencias, los principales proveedores de perecederos son los departamentos de Cundinamarca, Boyacá, Tolima, Meta, Huila, Caldas, Quindío, entre otros.

Desde las 10 de la noche hasta las 5 de la tarde del día siguiente, diariamente la Central registra una población flotante diaria de 250.000 personas.

El promedio de ingreso diario de los vehículos a las instalaciones de Corabastos es de 10.000, discriminados de la siguiente manera: 60% corresponde a automóviles, camperos y carros pequeños y el resto a camiones de todo tipo y tractomulas. Estas cifras suministradas por la propia Administración de la Central, ponen sobre el tapete la relevancia de las actividades que allí se realizan.

Se debe anotar que Corabastos se encuentra construyendo un proceso de modernización. Tal proceso responde a la tensión que se viene dinamizando entre la propuesta emanada del Plan Maestro de Abastecimiento de Alimentos–PMAA¹-, y la propuesta que la Administración ha planteado, recogiendo diferentes iniciativas de los grupos de presión de mayor importancia (líderes de bodegas y accionistas privados). Aún cuando esta modernización no se ha definido, en cualquier caso, ella requerirá de la transformación de los procesos de abastecimiento de la Central, de cargue, de descargue, de acarreo y de venta de productos. De este modo, muchas de las labores se harán obsoletas (especialmente lo relacionado con el acarreo, con el abastecimiento que hacen los trabajadores en la central –comidas preparadas, licor, etc.), a la vez que se impulsarán transformaciones en la estructura física de la central.

Puede decirse que la seguridad alimentaria y la calidad del trabajo de las poblaciones con menores niveles de formación de la ciudad, se encuentra fuertemente relacionada con la central de Abastos de Bogotá. La primera porque allí se generan precios para múltiples productos y se comercializan alimentos de diversas calidades. La segunda porque es allí donde muchos encuentran oportunidades de trabajo (directamente como acarreadores, comerciantes informales, o indirectamente porque allí se abastecen de los productos que ofrecen como vendedores ambulantes en la ciudad).

“Corabastos es la gran central mayorista, pero todo el que no tiene trabajo entonces viene a trabajar acá, compran un bulto de cebolla, lo dividen, se ubican e invaden los espacios, las áreas comunes... esa es una situación triste... pero eso no está permitido, porque los

¹ Este plan hace parte de la gestión del programa Bogotá Sin Hambre y de la Unidad Ejecutiva de Servicios Públicos –UESP- de la Alcaldía Mayor de Bogotá.

comerciantes piden que las vías se las dejen para poder transitar, para que pueda salir el camión... tenemos que actuar con el reglamento... nos lo están exigiendo quienes pagan el arriendo y la seguridad...”
(Personal de Seguridad. Entrevista)

A pesar del alto impacto de las actividades de la Central, la ciudad no presta la suficiente atención a sus dinámicas.

La actividad comercial de Corabastos genera toneladas de desechos sólidos. Genera deterioros en la salud de diversos grupos de trabajadores, abre espacios de trabajo no protegidos para niños y niñas. No se cuentan con todas las condiciones necesarias para una comercialización inocua de alimentos, ni para el desarrollo de actividades laborales suficientemente protegidas.

Todas estas condiciones se han generado a partir de una lógica que interacción en la que, paradójicamente, los diversos actores logran generar ingresos y obtener beneficios diversos beneficios que están dispuestos a defender. ¿Cuál es entonces esta lógica de interacción y cómo se sostiene? ¿Cómo se reflejan estas lógicas en las concepciones de cuerpo?

II. REFERENTES TEÓRICOS

Las concepciones que se forman del cuerpo humano (como el cuerpo mismo) son meros receptores, ordenadores y proyectores de las esferas físicas y sociales que las envuelven. El estudio de estas concepciones debe partir del conocimiento de estas sociedades que las crean y, recíprocamente, puede dar debida cuenta del mundo natural y social en que los creadores han vivido. La relación entre estas concepciones y la acción y el entorno humano es íntima, como se creyó en la antigüedad que era el vínculo entre el macrocosmos y el microcosmos.²

El epígrafe anterior permite resumir la concepción que define el proceso de investigación. La proyección de las esferas físicas y sociales vinculadas a las concepciones del cuerpo, corresponderán a las múltiples articulaciones entre los actores sociales y sus sociedades.

Las concepciones del cuerpo variarán según las posiciones sociales y las actividades específicas en torno a las cuales se establecen y dinamizan los actores. Cada actor actúa siguiendo los condicionamientos que este espacio social establece. Sin embargo, el espacio social es dinámico y a su interior los actores buscan ubicarse en las posiciones que mayores beneficios les puedan generar, y en ocasiones, pretenden transformar dicho espacio para generar nuevos condicionamientos y nuevas distribuciones de beneficios. Este es el sentido de la definición de Campo que ofrece Bourdieu:

“Esta estructura [la social] no es inmutable, y la topología que describe un estado de posiciones sociales permite fundamentar un análisis dinámico de la conservación y de la transformación de la estructura de distribución de las propiedades actuantes y, con ello, del espacio social. Eso es lo que pretendo transmitir cuando describo el espacio social global como un *campo*, es decir, a la vez como un campo de fuerzas, cuya necesidad se impone a los agentes que se han adentrado en él, y como un campo de luchas dentro del cual los agentes se enfrentan, con medios y fines

² LÓPEZ, Alfredo. *Cuerpo e ideología*. 2 tomos. Universidad Autónoma de México. México, 1984. Citado por PINZÓN, Carlos, SUÁREZ Rosa y GARAY, Gloria. *Mundos en red. La cultura popular frente a los retos del siglo XXI*. Universidad Nacional. Bogotá, 2005. pp. 248.

diferenciados según su posición en la estructura del campo de fuerzas, contribuyendo de este modo a conservar o a transformar su estructura.”³

Las lógicas de la acción de los actores, que en caso de Corabastos conducen a diferentes concepciones de cuerpo, responden a las estrategias que cada uno emplea para obtener beneficios. Vale la pena decir que las estrategias se adecuan a las oportunidades que se producen en cada situación concreta. Cada actor interpretará su situación, la situación de los demás y decidirá el tipo de acciones que podrá desarrollar para obtener un resultado esperado. El espacio social brindará a cada actor ese listado de beneficios, de las posibles estrategias de los demás y de las acciones que podría emprender. Pero estas estrategias no son completamente calculadas. Más que una racionalidad que parte de premisas y llega a conclusiones, se trata de una razón práctica que orienta el posible rumbo a seguir. De ahí que la indagación sobre el cuerpo obtenga una fuente de información relevante en las habilidades: no es posible obtener un concepto de cuerpo elaborado concientemente, los actores no cuentan con definiciones explícitas sobre su cuerpo, ni sobre la corporalidad de sus acciones. Para la presente investigación, la indagación por la razón práctica, es entonces, una indagación sobre la corporalidad cotidiana en Corabastos. Esta corporalidad se concreta en las habilidades de los actores para desarrollar su juego. Como se verá, uno de los hallazgos del trabajo adelantado, es precisamente la descripción de las habilidades de los actores como corporalización de las relaciones sociales en las que se encuentran involucrados. Se trata, finalmente, de la razón práctica hecha cuerpo. Empleando las palabras de Bourdieu, se trata de un sentido del juego. Estas

³ **BOURDIEU, Pierre.** Razones Prácticas. Sobre la teoría de la acción. Anagrama. Barcelona, 2002. p. 49.

estructuras cognitivas cuentan con una historia propia y con sus propias dinámicas que no se pueden describir solamente como resultados de la racionalidad inductivo-deductiva.

“Los ‘sujetos’ son en realidad agentes actuantes y concientes dotados de un *sentido práctico* (...), sistema adquirido de preferencias, de principios de visión y de división (lo que se llama gusto), de estructuras cognitivas duraderas (que esencialmente son fruto de la incorporación de estructuras objetivas) y de esquemas de acción que orientan la percepción de la situación y la respuesta adaptada. El *habitus* es esa especie de sentido práctico de los que hay que hacer en una situación determinada –lo que, en deporte, se llama sentido del juego, arte de *anticipar* el desarrollo futuro del juego que está inscrito en punteado en el estado presente del juego-.”⁴

De acuerdo con lo anterior, los gustos, las percepciones y los esquemas que orientan la acción, son entendidos como incorporación de estructuras objetivas. Desde esta perspectiva pueden entenderse la preferencia de muchos actores (fundamentalmente acarreadores), por no contar con contratos de trabajo: muchos trabajadores prefieren obtener sus ingresos a destajo, según el trabajo que realicen; esta situación les garantiza cierta autonomía pues disponen de su tiempo y no deben rendir cuentas a un jefe. Los acarreadores, por ejemplo, sacrifican seguridad social y estabilidad; a su vez, la Central de Abastos sacrifica control sobre las acciones de los trabajadores; sin embargo, los empleadores no se encuentran enfrentados a la necesidad de asumir los gastos de seguridad social y al mismo tiempo, cuentan con la suficiente mano de obra de acuerdo con el volumen de carga que en cada caso se necesite. Como se observa, unos y otros prefieren este tipo de relación de trabajo que se ajusta a la organización objetiva del comercio en la Central.

⁴ Idem. P. 40.

De acuerdo con un documento elaborado por un equipo del Hospital del Sur, en general, las condiciones de salud corresponden a los segmentos sociales: cargadores, vendedores ambulantes (permitidos o “perseguidos” por la administración), empleados de bodega y de cafeterías, comerciantes. Estos espacios cuentan con lógicas de acción que se articulan a la organización objetiva del trabajo y del comercio en Corabastos.

“La lógica de comercialización se define por las diferentes estrategias de maximización que ponen en juego los actores: la obtención de mayores réditos en el comercio, se enmarca en el desarrollo de negocios que deterioran la calidad de los alimentos, aumentan las ineficiencias de los sistemas de aprovisionamiento y deterioran la salud de los hombres y mujeres trabajadores. Los distintos intentos por reglamentar el trabajo y el comercio fracasan, dejando espacio para formas de trabajo denigrantes, que se evidencian en los bajos niveles de aseguramiento, en el incumplimiento de normas de seguridad social en el trabajo y de inocuidad de los alimentos”⁵.

Las circunstancias esbozadas permiten la aproximación a las concepciones de cuerpo, de acuerdo con los referentes conceptuales establecidos. De otro lado, es necesario avanzar en la definición de las concepciones de cuerpo.

“Abordar el cuerpo desde una perspectiva histórica permite restituir en primer lugar el núcleo de la civilización material, los modos de hacer y de sentir, las adquisiciones técnicas y la lucha con los elementos: el hombre ‘concreto’, en definitiva, del que hablaba Lucien Febvre, ‘el hombre vivo, el hombre de carne y hueso’. De ese universo sensible emerge una exuberancia existencial, un cúmulo de impresiones, de gestos y de producciones que determinan el alimento, el frío, el olor, el movimiento o el mal, una serie de marcos ‘físicos’ primigenios. Lo primero que restituye una historia del cuerpo es este mundo inmediato, de los

⁵ **URIBE, John, JIMÉNEZ, Gloria, CASTILLO, Sonia, BONILLA., Camilo y BARRERA, Mariela.** El pan nuestro de cada día. Informe de caracterización de la central de Abastos de Bogotá. Hospital del Sur y Secretaría Distrital de Salud de Bogotá. Bogotá, Agosto de 2005. pp. 21

sentidos y los ambientes, el de los 'estados' físicos, un mundo que varía con la cultura..."⁶

Del mismo modo como la historia del cuerpo recupera al hombre concreto, el análisis de las concepciones del cuerpo coloca sobre el tapete las relaciones sociales concretas. Vale la pena decir que esas relaciones no se establecen fuera de los cuerpos, sino que ellas lo circunscriben, lo enmarcan y lo reproducen.

Así como la historia de la prostitución⁷ es la historia del perfil moral de una sociedad, o la historia de los placeres⁸ y la del miedo⁹ revelan las dimensiones concretas de cada sociedad, el abordaje del cuerpo supone el abordaje de las condiciones en las que este emerge.

La presente investigación se concentra en un tipo de corporalidad: la del trabajo en la comercialización de alimentos en Bogotá. En tanto que se concentra en el trabajo y el comercio, no atiende a otras consideraciones como las religiosas. De ahí que el análisis de las habilidades y destrezas necesarias, así como de las diferencias entre unas actividades y otras, de las diferencias por edad y por género, se constituyan en los principales referentes de lo que se ha denominado como cuerpo-empresa, una configuración que da cuenta de la concepción de la corporalidad en la central y de las relaciones sociales que la sustentan.

⁶ **CORBIN, Alain, COUTINE, Jean-Jacques y VIGARELLO, Georges Vigarello.** Prefacio. En CORBIN, Alain, COUTINE, Jean-Jacques y VIGARELLO, Georges Vigarello. Coordinadores. Historia del Cuerpo. Volumen 1. Taurus. Madrid, 2005.

⁷ Ver por ejemplo **MARTÍNEZ, Aída y RODRÍGUEZ, Pablo.** Editores y compiladores. Placer, dinero y pecado. Historia de la prostitución en Colombia. Aguilar. Bogotá, 2002

⁸ **PERALTA, Victoria.** El ritmo lúdico y los placeres en Bogotá. Planeta colombiana editorial. Bogotá, 1995.

⁹ **DELIMEAU, Jean.** El miedo en occidente. Taurus. Barcelona, 2002.

De otro lado, es necesario precisar lo que se entenderá como “concepción” para esta investigación. Para establecer una noción de concepción es necesario referir algunas líneas al concepto de cultura en tanto marco de referencia de lo posible para los actores.

Puede limitarse el concepto de cultura al *marco* bajo el cual los sujetos inscriben sus acciones, de este modo, lo cultural no abarca la acción en sí misma, ni se confunde con la decisión que toman las personas o los colectivos en un momento dado. En este sentido, la cultura se refiere al conjunto de prejuicios, de justificaciones, de predisposiciones que *enmarcan* las posibles acciones de los agentes. Lo cultural limita el mundo de lo posible para las personas, lo que equivale a decir que la cultura se constituye en el referente de posibilidades para la acción con la que cuentan los sujetos. De esta manera lo cultural orienta las acciones, pero no explica las actividades concretas que responden a las particularidades de los agentes sociales. Lo cultural servirá de marco de orientación en el cual se inscriben las concepciones de cuerpo.

Si se acepta esta delimitación del concepto, es posible contar con lo cultural como variable explicativa de las diferencias en los comportamientos de diversa índole, de otra forma, la cultura es tanto variable dependiente como independiente, es decir, aquello que requiere explicación y la explicación misma, una tautología¹⁰.

¹⁰ **ELKINS, David y SIMEON, Richard.** A Cause in Search of Its Effect, or What Does Political Culture Explain? En: Lane Crothers and Charles Lockhart Editores. Culture and Politics: A Reader. St. Martin's Press. New York, 2.000. Pp. 21-38.

De acuerdo con esta perspectiva, lo cultural emerge como explicación causal de un fenómeno, cuando se han descartado y/o planteado explicaciones estructurales o institucionales, es decir, explicaciones que surgen de la composición proporcional de grupos y clases, o que refieren a la existencia de normas generalizadas. Por la anterior razón, lo cultural sirve de herramienta explicativa cuando permite dar cuenta de las diferencias de comportamiento de grupos sociales ubicados en estructuras similares. Si las anteriores condiciones no se presentan (control de variables estructurales e institucionales, y comparación de fenómenos ocurridos en diferentes escenarios nacionales y/o regionales) algunos autores consideran que lo cultural debe limitarse a la reflexión y el análisis descriptivo (como el que aquí se desarrolla).

Cabe anotar que las descripciones culturales no pretenden explicar causalmente las relaciones observadas, sino que buscan establecer la forma como los elementos analizados se organizan (o no) en estructuras y dinámicas¹¹.

Este tipo de delimitación del concepto deja de lado la participación de la cultura en los procesos de transformación social. Sin embargo, para los propósitos del presente trabajo, puede retenerse la idea de lo cultural como marco de referencia, como delimitación de lo posible, como mediación de la comercialización de alimentos en Bogotá.

¹¹ Para una discusión más amplia ver: DELGADO, Manuel. Naturalismo y Realismo en la Etnografía Urbana. Cuestiones Metodológicas para una Antropología de las Calles En: Revista Colombiana de Antropología. Instituto Colombiano de Antropología e Historia. Volumen 39. Enero Diciembre (2003). Bogotá.

Ahora bien, una rápida revisión de la bibliografía sobre los imaginarios, permite plantear cómo éstos se constituyen en referentes de y para la acción¹². Se ha decidido ampliar la definición de “concepción” desde la perspectiva de los imaginarios, en tanto que se trata de indagar por los procesos sociales en las que estas se despliegan. Si los habitus, implican estructuras cognitivas estables que incorporan estructuras objetivas, las concepciones no pueden leerse como meras definiciones del cuerpo (concepciones que, como se ha planteado, no son explícitas para los actores), deben entenderse como actuaciones de esas estructuras incorporadas. El abordaje de los imaginarios permite precisar esta perspectiva.

Puede decirse que los imaginarios (esas colecciones de imágenes) confieren sentido a la acción¹³. Al respecto, vale la pena recordar que no es posible establecer el sentido de las acciones si sólo se elaboran preguntas por los significados y no se establecen interrogantes que incluyan lo que podría denominarse como la “direccionalidad” del discurso. En otras palabras, no basta con preguntar sobre el significado de los objetos, es indispensable indagar por las relaciones que establece quien habla con tales objetos: ¿*desde dónde* habla cuando se refiere a tal o cual objeto?, ¿*hacia* quién se dirige

¹² Por ejemplo: **GARCÍA CANCLINI, Néstor**. Culturas Híbridas: Estrategias para entrar y Salir de la Modernidad. Editorial Grijalbo S.A. México. 1989 y del mismo autor, Consumidores y Ciudadanos, Conflictos Multiculturales de la Globalización. Grijalbo. México, 1995; **BOURDIEU, Pierre**. Sociología y Cultura. Editorial Grijalbo. México, 1984; **SALDARRIAGA, Oscar**. Ciudad Territorio y Memoria. Para Pensar una Historia Urbana. En: ARTURO, Julián. Compilador. Pobladores Urbanos I, Ciudades y Espacios. Tercer Mundo Editores, ICAN - COLCULTURA. Bogotá, 1994; **SILVA, Armando**. Imaginarios Urbanos. Bogotá y Sao Paulo: Cultura y Comunicación Urbana en América Latina. Tercer Mundo Editores. Bogotá, 1992 y del mismo autor, Imaginarios Urbanos en América Latina. En: RUEDA, José Eduardo. Compilador y editor. Los Imaginarios y La Cultura Popular. CEDER & CODER. Bogotá, 1993.

¹³ La *Acción* será denominada indistintamente como *práctica* o *comportamiento*. Puede plantearse sin embargo que la práctica difiere del comportamiento en la medida en la que la primera supone una acción conciente y la segunda no siempre implica este tipo de acción. Cuando sea necesario se explicitarán las distinciones entre una y otra.

cuando se refiere a...? Este tipo de preguntas configuraron el tipo de entrevista aplicada en Corabastos.

Ahora bien, si no se analiza atentamente las lógicas de comercialización, las concepciones de cuerpo en Corabastos se convertirían en meras anécdotas sin relación con las dinámicas de las prácticas en las que se da forma al cuerpo del trabajo. Como se verá más adelante, las lógicas y las diferencias entre los actores, su estado de salud y sus indicadores demográficos básicos, se relacionan entre sí, generando una geografía específica de la que se dará cuenta en las conclusiones.

Las concepciones de cuerpo, en tanto in-corporación de relaciones sociales, requieren de un abordaje que permita establecer esas relaciones sociales, así como el sentido de esas relaciones. Estas relaciones se indagarán analizando las lógicas de comercialización (campus), las estrategias de los actores (habitus) y la corporalización de estas relaciones. Como se podrá observar, esta in-corporación se despliega a través del análisis de las habilidades para trabajar en Corabastos. Las habilidades son tanto un recurso teórico-metodológico (una forma de indagación en torno al habitus), como un resultado de los análisis desarrollados, esto es, una forma de dar cuenta de la corporalidad de las relaciones sociales concretas.

III. PROCESO METODOLÓGICO

La descripción del proceso metodológico se desarrollará en torno a tres cuestiones básicas, la definición operativa de las variables de análisis, la descripción del proceso de recolección de información y la descripción del proceso de análisis y exposición de los resultados.

Como se desprende de lo planteado en el capítulo anterior, las variables de análisis son:

- Relaciones sociales. Campus: Lógicas de comercialización
- Posiciones sociales: Estrategias de los actores
- Concepciones de cuerpo: habilidades,

El siguiente cuadro permite resumir las definiciones operativas correspondientes:

Variable	Definición operativa
Lógicas de comercialización	Se refiere a la dinámica general de comercialización que permitió identificar la distribución de beneficios y de esfuerzos en cada una de las articulaciones. En términos de Bourdieu, el campus.
Posiciones sociales: estrategias de los actores	Se refiere al habitus y a las tensiones para mejorar las propias posiciones
Concepciones del cuerpo	Se refiere a las habilidades requeridas en cada trabajo (corporalización del habitus), así como a los simbolismos para referirse a sí mismos, a los otros, así como a las estrategias de narración de sus actividades. Se refiere, así mismo a las diferencias entre distintos actores.

Tabla No. 1 Definición operativa de variables

La naturaleza de cada una de las variables demanda de la aplicación de diferentes instrumentos de recolección de la información y de análisis. La obtención de la información correspondiente a las lógicas de comercialización se obtuvo de la revisión de fuentes secundarias que describen el comercio de Corabastos. Estas descripciones se analizaron como campos de juego: se interrogó qué tipo de ganancias o beneficios están en disputa, cuáles son las reglas generales de este juego y qué implicaciones pueden tener estos juegos en las concepciones de cuerpo. Este tipo de interrogantes, permitió organizar la información secundaria obtenida y contrastarla con algunos testimonios.

A la cuestión de cuáles son las estrategias de los actores, se analizó la información secundaria, la manera como diversas fuentes definen los actores y se aplicaron entrevistas en torno a qué actividades desarrolla cada sujeto entrevistado, su horario y las problemáticas que enfrenta en su quehacer diario. Se contrastó ambos tipos de información de modo que se logró establecer la manera como cada actor define sus intereses, calcula sus posibilidades y define su rumbo de acción.

La observación y la interacción permitieron establecer que el desarrollo de preguntas directas sobre la concepción del cuerpo sólo podía generar confusión. Dado que no fue posible aplicar entrevistas de larga duración, en tanto que se realizaron durante las jornadas de trabajo de los actores de Corabastos, se optó por escudriñar las concepciones de cuerpo a través de la descripción de las actividades cotidianas. Este tipo de entrevista se constituyó

en una oportunidad para validar la noción de habitus, como razón práctica que articula gustos, principios de visión y de división, así como estructuras cognitivas. La lectura de las entrevistas iniciales permitió identificar la descripción de las habilidades para trabajar en Corabastos, como una pregunta capaz de provocar referencias corporales diversas para todos los entrevistados.

Alrededor de estas preguntas iniciales, se configuró otra cuestión clave: cómo se adquieren estas habilidades. El aprendizaje informal, las descripción de redes familiares aparecieron como elementos cruciales de esa dinámica de incorporación de las lógicas de comercialización y de las estrategias propias de cada actor. A lo anterior se sumó la preocupación de algunos actores por buscar otro tipo de oportunidades para sus hijos.

Ahora bien, el análisis de las habilidades y de los procesos de aprendizajes, permitieron plantear la idea del cuerpo-empresa como metáfora para describir la corporalidad del trabajo en Corabastos. Sin embargo esta corporalidad no se despliega de manera uniforme.

Dado que se ha partido de la idea de que no pueden entenderse las concepciones del cuerpo sin el análisis de las relaciones sociales en las que estas se producen, se decidió exponer dichas relaciones en torno a los dos conceptos básicos retomados de Bourdieu: el *campus* y el *habitus*. Con la descripción del juego y de las estrategias dinamizadas por los jugadores, se adelantó la presentación de las concepciones de cuerpo.

A esta lógica de obtención de la información, así como a la de su análisis, responde los capítulos que a continuación se desarrollan.

IV. LÓGICAS DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización de alimentos que se desarrolla en Corabastos, puede describirse como una lógica de maximización de beneficios. Esta apreciación, en apariencia obvia, demanda de diversas anotaciones y aclaraciones. ¿Cuáles son los beneficios que cada actor desea maximizar? –Objeto del presente capítulo - ¿Cuáles las estrategias que emplean para obtener dicha maximización? ¿Por qué este tipo de beneficios y este tipo de estrategias? – Objeto del siguiente capítulo

Antes de avanzar en el abordaje de las preguntas precedentes, es necesario detenerse un momento en la descripción general de las actividades desarrolladas en la central, de modo que puedan establecerse las lógicas señaladas.

De forma preliminar se puede decir que las dinámicas de competencia entre trabajadores, entre comerciantes formales e informales, se constituyen en los elementos centrales de las lógicas de comercialización que se articulan en el campus.

A. ACTIVIDADES DE CORABASTOS

Como se ha señalado, la Central de Abastos de Bogotá opera tanto como una Central Mayorista, como Plaza minorista y al detal. Como central mayorista, se vincula a la formación de los precios de los alimentos. Como plaza minorista y

al detal, provee a tenderos y restaurantes, así como a familias que obtienen alimentos a bajo precio.

A Corabastos ingresan proveedores de diversos alimentos (procesados o sin procesar) y provenientes de variadas regiones del país o del mundo. Corabastos se erige entonces como intermediario en la cadena de comercialización de alimentos: los comerciantes de Corabastos no se interesan por el almacenamiento de los alimentos, ni por su producción directa (aún cuando algunos de ellos han incursionado en la producción y en el almacenamiento¹⁴), su esfuerzo se dirige principalmente a la compra de alimentos (agregación) y la venta de los mismos a los consumidores (desagregación).

La formación de los precios dependerá de la abundancia o escasez de un producto. De acuerdo con algunos testimonios, la circulación de la información sobre la oferta de productos se constituye en un elemento clave de la comercialización: aquellos que pueden contar con información oportuna, pueden decidir si transportan o no sus alimentos a la central, aquellos que no cuentan con esta información, sólo pueden “aventurar” y vender sus productos al precio del día (precio que puede ser inferior al de su producción).

Dado que el negocio de la Central depende de ese proceso de agregación y desagregación de productos provenientes de diferentes fuentes y destinados a diversos consumidores, el desarrollo de alternativas de comercialización (como

¹⁴ No se cuenta con información precisa sobre estos procesos de integración de la cadena de comercialización de alimentos. Las conversaciones con algunos comerciantes de la Bodega Popular permiten pensar que se viene desarrollando este tipo de dinámicas.

las propuestas inicialmente por el Plan Maestro de Alimentos que venía impulsando la actual administración distrital), que puedan disminuir el papel de intermediación ejercido por Corabastos, se constituye en una amenaza para los comerciantes¹⁵: dinamización de plataformas logísticas en las que se “encuentren” proveedores y comerciantes, quienes previamente han acordado precios y cantidades, de modo que el operador logístico logra coordinar el proceso de agregación y desagregación disminuyendo el número de intermediarios.

Podría decirse que el “negocio” de Corabastos, se origina en el proceso de compra y descargue de los alimentos en las bodegas arrendadas para este fin, y en su posterior venta y carga. El manejo de efectivo para el desarrollo de la mayoría de los negocios realizados en Corabastos, se constituye en uno de los principales atractivos de la Central: la mayoría de los proveedores reciben su pago a las pocas horas de efectuado el negocio. De otro lado, los proveedores no se ven sometidos a procesos de selección estrictos, los productos de todas las calidades pueden encontrar allí una oportunidad. En contraste, los proveedores de supermercados deben entregar productos que cumplan con una serie de requisitos y deben esperar su pago por varios días (incluso semanas). Estas dos condiciones, pueden colocar en peligro a los propios productores: no es fácil garantizar una producción agrícola homogénea (con lo cual se arriesga la inversión), ni dar espera a los proveedores de insumos.

¹⁵ **URIBE, John, JIMÉNEZ, Gloria, CASTILLO, Sonia, BONILLA., Camilo y BARRERA, Mariela.** El pan nuestro de cada día. Informe de caracterización de la central de Abastos de Bogotá Op. Cit.

Algunos comerciantes pueden, entonces, convertirse en proveedores de los supermercados, en tanto que logran adquirir los alimentos de las calidades que éstos demandan y pueden esperar su pago, todo esto, sin poner en peligro su propia inversión. A juzgar por las diversas conversaciones sostenidas con comerciantes minoristas, este tipo de estrategias se han venido desarrollando por algunas organizaciones, así como por sociedades y por comerciantes individuales que buscan estimular la producción (cultivando, o asociándose con cultivadores) y lograr la comercialización de productos en Corabastos y en los Supermercados.

Puede decirse que la permanencia de Corabastos y su éxito, es resultado de su capacidad para resolver las dificultades de coordinación entre productores y consumidores y que, aún cuando éste ha perdido terreno en el total de productos comercializados en Bogotá¹⁶, sigue desempeñando un papel crucial en la comercialización de alimentos de la ciudad: quienes requieren establecer precios, proveerse de alimentos de forma rápida (por ejemplo, cuando fallan los procesos de provisión de las grandes superficies) o quienes requieren vender su producción y obtener dinero rápidamente, deben acudir a Corabastos.

Si bien puede plantearse que Corabastos genera ineficiencias en la cadena de comercialización de alimentos (en tanto que aumenta el número de intermediarios), debe reconocerse que se constituye en un escenario de oportunidades para proveedores y consumidores (sobre todo para los tenderos y restaurantes que logran proveerse de alimentos de diversa calidad, a precios

¹⁶ Idem.

competitivos, precios y calidades que no lograrían obtener en otros lugares), así como en un eslabón clave para la coordinación en la dinámica de agregación y desagregación de alimentos.

Ahora bien, como actividades vinculadas con la compra y venta de alimentos se encuentra el cargue y descargue de mercancías, la clasificación, empaque y limpieza de productos (por ejemplo, desgranado de arveja, lavado de papa, clasificación de uchuvas, de plátano, de aguacate, etc.), mercadeo (identificación de compradores potenciales, publicidad, etc.) recolección de basuras, provisión de seguridad, transporte de mercancías dentro y fuera de la central. Además, se ha organizado un conjunto de actividades “conexas”: parqueadero, venta de chance y lotería, realización de rifas, venta de alimentos preparados, venta de licores y compra-venta de empaques.

Corabastos es una entidad mixta (conformada por capitales públicos – Ministerio de Agricultura, Gobernación de Cundinamarca y Alcaldía Mayor de Bogotá- y privados). Cuenta con una administración que cobra los arriendos de cada uno de los locales y bodegas, que controla el acceso de proveedores y consumidores, cobra las entradas, organiza la vigilancia y la recolección de basuras al interior de las bodegas, así como la recolección de desechos en las vías. La administración ha otorgado permisos a un conjunto de vendedores ambulantes de comidas preparadas (organizados en dos sindicatos) que suman cerca de 1.200¹⁷. Otros vendedores ambulantes (denominados pucheros) logran comercializar productos al detal. Unos y otros, se constituyen

¹⁷ Idem.

en una suerte de “herencia” de la Plaza España. Vale decir, que Corabastos no sólo se erige como solución a la comercialización de alimentos, sino como alternativa urbanística para la Plaza España: los comerciantes mayoristas y minoristas de alimentos de esta plaza, se trasladan a Corabastos y continúan allí con sus actividades.

Un último elemento que merece atención, se refiere a la distribución espacial de las actividades: hacia la Av. Cra. 86 (Agoberto Mejía) se ubican la plazoleta de bancos, la administración y las bodegas mayoristas. A medida que las bodegas se alejan hacia el occidente, se descende geográficamente (el nivel del suelo es menor) y socialmente: bodegas minoristas, ventas ambulantes al menudeo, precisamente en las zonas que se inundan.

Corabastos cuenta con una infraestructura diseñada para trasladar las actividades de la Plaza España. Esta es ya obsoleta: no cuenta con el alcantarillado suficiente, no cuenta con rampas para el descargue, el transporte y la carga de mercancías, no cuenta con suficientes baterías sanitarias, ni con señalizaciones claras, ni con las instalaciones para manipular alimentos (empaqué, clasificación, limpieza, etc.). Como consecuencia de lo anterior, las bodegas son empleadas para almacenar provisionalmente los alimentos, mientras que las vías se emplean para su manipulación. Estas situaciones son enfrentadas por algunos del siguiente modo:

Investigadora: ¿Cómo es la relación de ustedes con la administración?

Comerciante de papa: Hay veces bien pero por lo que uno se sale se deja la mercancía afuera

Investigadora: ¿En el día o a qué hora?

Comerciante de papa: Si

Investigadora: ¿Y está prohibido dejar la mercancía afuera?

Comerciante de papa: Si

Investigadora: ¿Por qué?

Comerciante de papa: No sé, por lo que casi no hay espacio para que pasen los clientes

Investigadora: Y cuando molestan ¿qué es lo que hacen?

Comerciante de papa: Se llevan la mercancía

Investigadora: ¿Y qué hacen con esa mercancía, se las devuelven después?

Comerciante de papa: Eso ahí si pagan la multa sí se las devuelven, sino ahí se hacen los de las gafas y se la...

Investigadora: ¿Y eso es muy frecuente?

Comerciante de papa: Claro

Investigadora: ¿Quiénes son los encargados de quitarle la mercancía?

Comerciante de papa: Los celadores

Investigadora: ¿Y usted cómo la va con los celadores?

Comerciante de papa: Yo la voy bien ahí con los celadores, ahí uno les da para la gaseosa porque los manes del sueldo no pueden vivir (...)

Investigadora: Si le dijéramos que ¿Qué hay que cambiar en Corabastos, qué diría?

Comerciante de papa: Por ahí que la administración toda

Investigadora: ¿Por qué la administración?

Comerciante de papa: No es que uno se cansa todos los días de los mismos celadores que lo molesten a uno

Investigadora: ¿Y por qué molestan los celadores?

Comerciante de papa: Pues por lo que ya había dicho

Investigadora: ¿Y qué alternativa se le ocurre a usted para que los celadores no lo molesten?

Comerciante de papa: Que dejaran trabajar

Investigadora: Pero ¿cuál es el problema real?

Comerciante de papa: Que les suban el sueldo para ver si dejan de joder tanto

Investigadora: ¿Ustedes con los celadores pueden arreglar las cosas cuando los molestan?

Comerciante de papa: Si

Investigadora: ¿Y el arreglo en qué consiste?

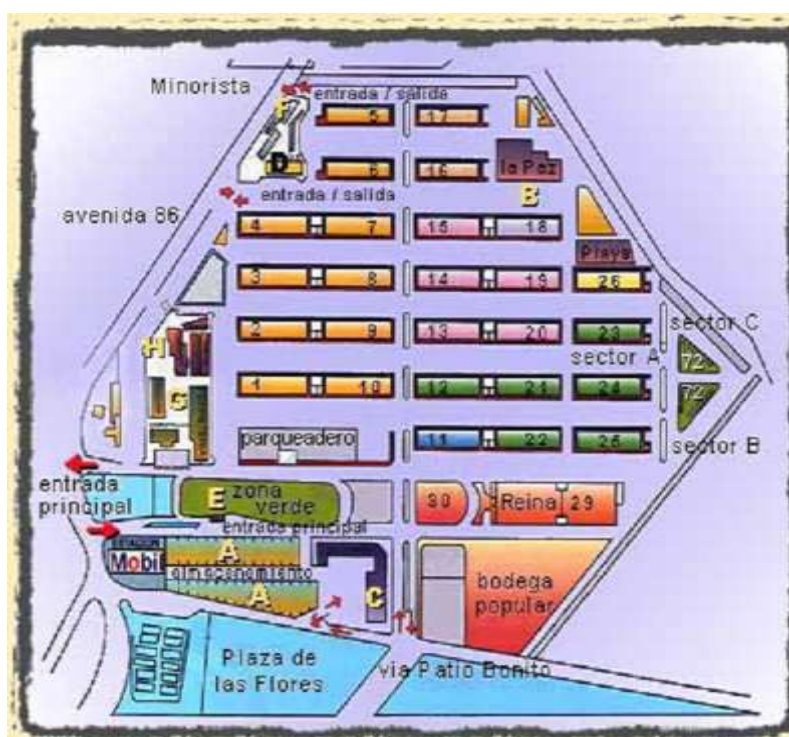
Comerciante de papa: Pues ahí dinero por debajo de cuerda, soborno que llaman

Investigadora: ¿Y es frecuente eso?

Comerciante de papa: No, no tanto

Finalmente, vale la pena decir, que en Corabastos se establecen relaciones de confianza entre proveedores, comerciantes y consumidores: algunos tenderos efectúan pedidos telefónicos, conocen a los diversos comerciantes, y no necesitan revisar las mercancías que compran, pues aun cuando estas no

tenga la calidad requerida, confían en que sus proveedores las cambiarán; sin embargo, los compradores con menor experiencia y menos contactos, deben enfrentar problemas relacionados con el “chachareo” (la mezcla de productos de primera calidad –visibles- con los de pésima calidad –no visibles), la inseguridad y las dificultades para encontrar lo que se busca.



Los sectores “H” y “G”, corresponden a las zonas de Bancos y de administración.
 Las bodegas de color amarillo (desde la 1 hasta la 10), corresponden al sector mayorista.
 Los sectores “A”, “B” y “C”, corresponden a los de mayor deterioro. Estos sectores se denominan como “El Triángulo”, o “El Resbalón”.

Mapa No. 1. Mapa de Corabastos

Si bien este tipo de relación personal se constituye en una de las ventajas de Corabastos, se puede constituir en una barrera para el acceso de nuevos compradores.

La descripción presentada, permite el abordaje de la información obtenida de la encuesta a consumidores aplicada por el Hospital del Sur. Posterior a este

análisis, se avanzará en la identificación de las lógicas de comercialización, en tanto lógicas que configuran un campus, una estructura social que organiza los beneficios a distribuir.

B. LOS COMPRADORES

No es posible desarrollar un análisis cierto de la dinámica de Corabastos sin considerar a los compradores.

El hospital del Sur define una tipología de consumidores:

“A partir de la observación activa, se logró establecer cuatro tipos de compradores: tenderos, amas de casa, proveedores de instituciones y supermercados”¹⁸.

Esta clasificación permitió identificar diversas prácticas de acceso a la central de abastos; estas prácticas se constituyen en elementos básicos para comprender las lógicas de comercialización en la central.

Para acercarse a la lógica del consumo de los diferentes compradores que llegan a la Central diariamente a adquirir alimentos, es necesario precisar algunas características de compraventa de productos. Uno de los primeros elementos tiene relación con el tipo de alimentos que los diferentes tipos de consumidores adquieren dentro de la Central. Los resultados de la encuesta del Hospital del Sur, arrojan que en todos los casos, los alimentos que con mayor frecuencia adquieren son frutas, verduras/hortalizas y tubérculos.

¹⁸ Idem. Pp. 35.

La descripción de las estrategias de compra de los grupos identificados por el Hospital del Sur, se realizará en torno a consideraciones como la frecuencia con la que visita la central, el tipo de producto que compra en ella, el tipo de relación que establece con los comerciantes, y las características que más valora (cuando el precio permanece constante). Este tipo de indagaciones corresponde a una metodología que el Hospital del Sur ha retomado: la reconstrucción del árbol de decisiones de los consumidores, es decir, la identificación de los elementos que tienen en cuenta los consumidores cuando toman decisiones de consumo. Para nuestros propósitos, este tipo de descripción nos permitirá dar cuenta del campo de relaciones sociales en torno a los cuales se articulan las prácticas de compra y venta de productos. Estas relaciones sociales se relacionarán con las concepciones de cuerpo que hemos identificado.

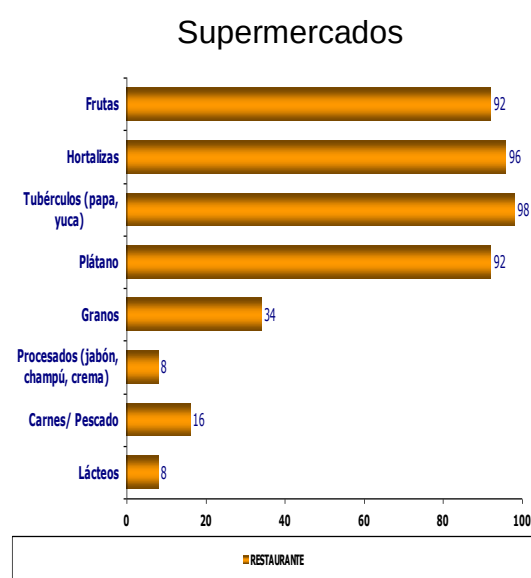
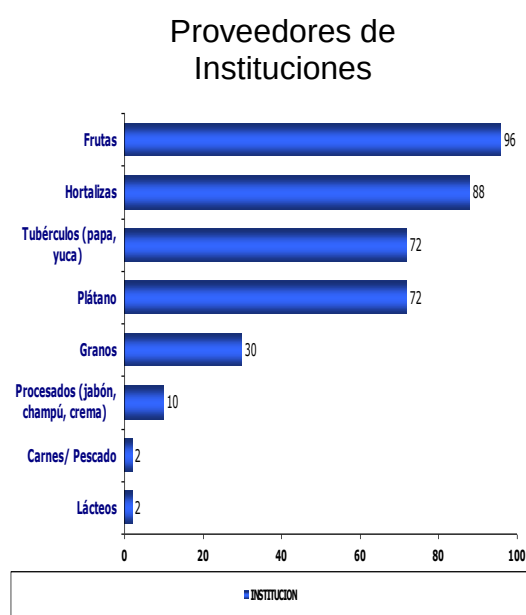
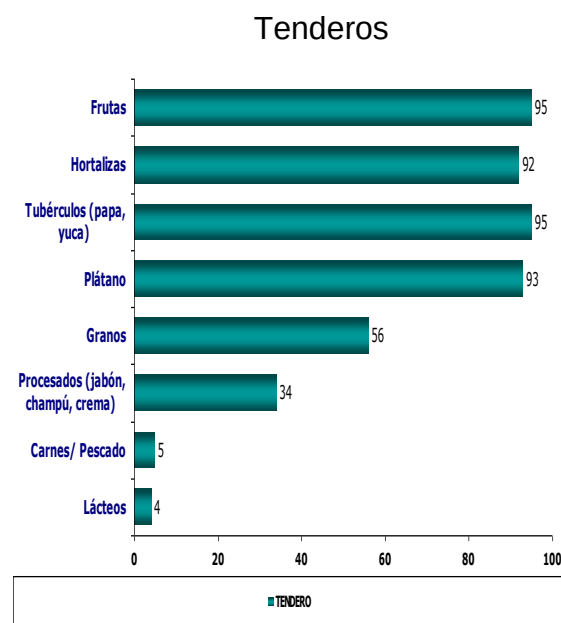
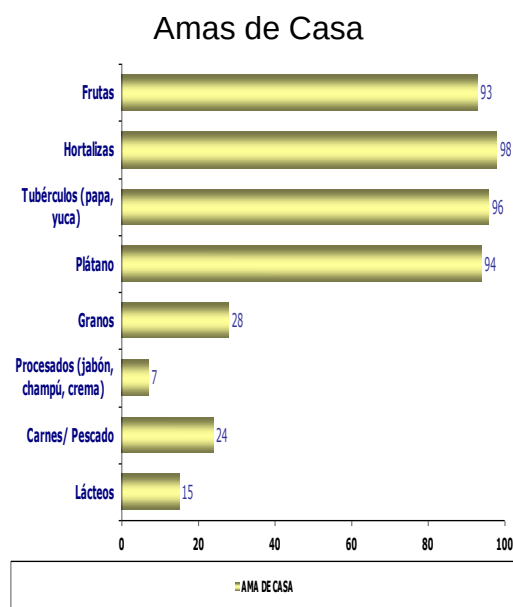


Gráfico No. 1. Árbol de decisión de los compradores de Corabastos. 2005. Fuente: Hospital del Sur.

Las amas de casa, compran preferentemente, en algunas bodegas minoristas como la Popular y en la zona del triángulo, donde se ubican especialmente los Vendedores ambulantes, llamados pucheros. Aducen la compra en estos espacios por que:

- Consiguen alimentos en cantidades moderadas
- La familiaridad con comerciantes de bodegas les permiten obtener “ñapa”
- La posibilidad del regateo, para obtener el máximo beneficio económico.

Por su parte, los tenderos compran, casi en todos los casos, en las bodegas minoristas y mayoristas según las necesidades. Tienen una red de proveedores de confianza. Manejan relaciones de gran familiaridad con el comerciante, llegando a utilizar servicios como el pedido telefónico o el crédito personal con algunos de ellos. Tienen dos o tres comerciantes por tipo de producto y no hacen chequeos de precios rigurosos ya que la frecuencia con que visitan la Central les da un conocimiento amplio y la posibilidad de hacer seguimiento sin necesidad de darse estrictamente a la labor de averiguar precios. En síntesis los tenderos buscan:

- Optimizar el tiempo en las compras
- Una relación de confianza con su proveedor que le permita otras formas de comercialización y minimice los riesgos de pérdidas económicas.
- Precios razonables por productos de una calidad homogénea.

Los proveedores de instituciones, reclaman menor tiempo en las compras. Compran grandes cantidades y menor número de productos. Es importante el precio, la calidad y la relación con el proveedor, ya que esperan obtener productos que no requieran devoluciones. Si esto último se requiere, el proveedor debe estar dispuesto a recibir nuevamente la mercancía. Al igual

que el grupo anterior, pero con más frecuencia, realizan los pedidos telefónicamente evitándose el recorrido a por la Central en horas de la madrugada. Resumiendo, los proveedores de instituciones requieren:

- Relaciones comerciales eficientes.
- Precios económicos
- Mejor calidad en los productos.

Los supermercados, han establecido una red de proveedores dentro de la Central. Compran exclusivamente frutas y verduras, la mayoría de las veces buscando productos que están en escasez. Algunos supermercados utilizan la Central para contactar directamente al productor “en el camión” con el fin de acortar la cadena de intermediación

Las relaciones con sus proveedores se reducen a relaciones comerciales que implica cumplir a cabalidad los estándares de calidad y precio que se han acordado previamente. Estos estándares están relacionados con los precios, la calidad y el empaque. Sin embargo, estos compradores, han hecho uso de las relaciones que han adquirido, para establecer vínculos directos con los productores, deseando evitar la intermediación. No obstante este tipo de relaciones no han sido tan efectivas y la Central sigue convirtiéndose en un territorio importante para los supermercados.

Frecuencia de compra por fuera de las bodegas

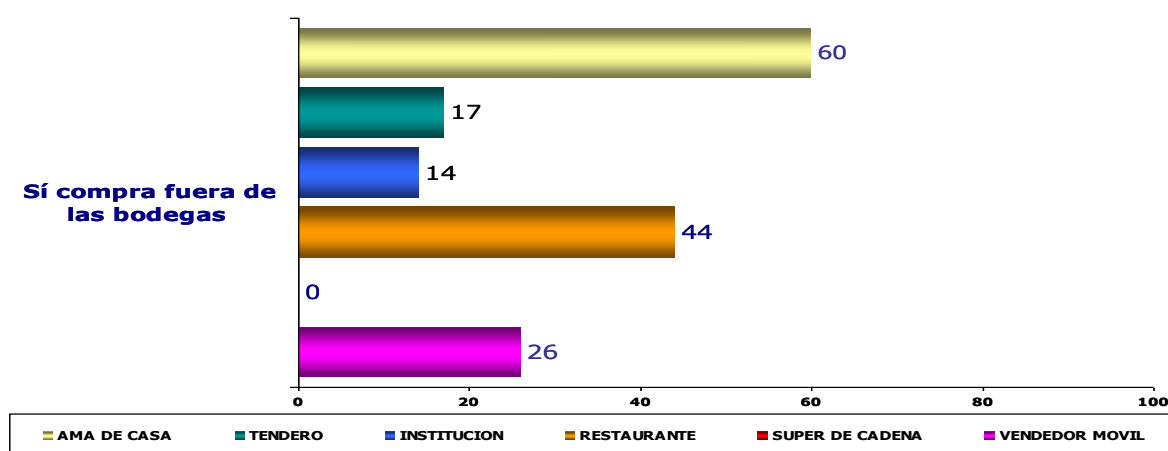


Gráfico No. 2. Frecuencia de compra por fuera de las bodegas

De otro lado, solo en el caso de los compradores de supermercados, su compra no se realiza fuera de las bodegas. En los demás casos, los compradores hacen uso de esta alternativa porque pueden negociar precios y obtener algunos beneficios adicionales.

La siguiente gráfica permite plantear la valoración de diferentes ítem a la hora de comprar en Corabastos:

Aspectos que determinan la compra cuando el precio no influye

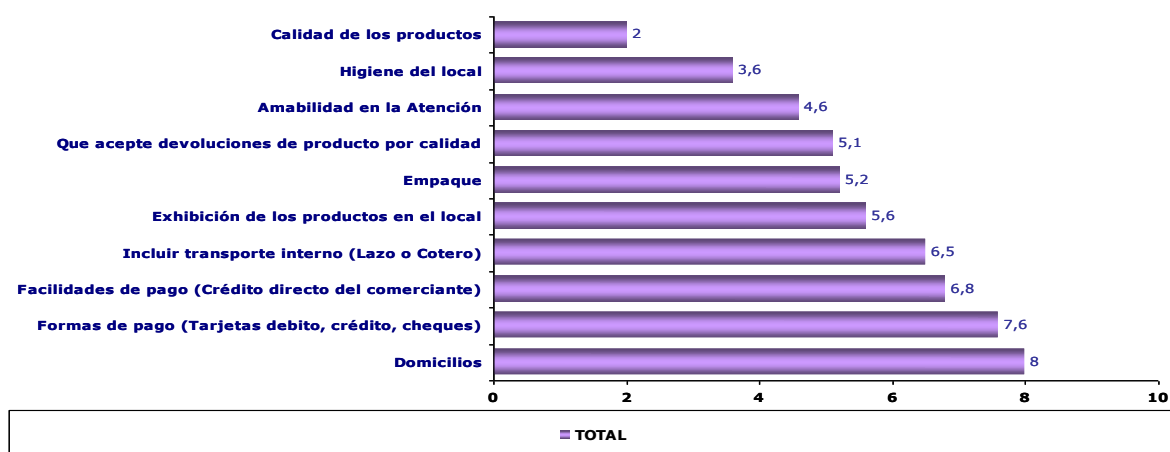


Gráfico No. 3. Aspectos que determinan la compra cuando el precio no influye

Si el precio es igual, la calidad de los productos y la higiene del local, se constituyen en los elementos de mayor importancia para los distintos tipos de consumidores.

Otro, aspecto tiene que ver con garantías al consumidor, en tanto que reclaman buena atención, presentación y empaques adecuados. Aspectos que en la central no se practican y que al hacerlo generarían los primeros avances en la inocuidad de los alimentos.

En cuanto a las demandas del consumidor, la central es objeto de críticas por parte de sus tradicionales compradores, lo que se expresa en una disminución de los visitantes y por tanto de las ventas. Esta situación ha sido señalada por diversos comerciantes al interior de la central y es una de las preocupaciones que llevaron a la actual administración y a un grupo de comerciantes a plantear una política de modernización, que incluye aspectos claves de transformación de la infraestructura actual, entre otros. Pero el papel del consumidor en una nueva mirada de la gestión de la calidad y de los riesgos del medio ambiente es innegable, lo que hace que sea indispensable la identificación de mecanismos que garanticen una vinculación más activa de este sector a los aspectos asociados a la calidad de los alimentos y de las formas de comercialización responsables, que no han sido tenidos en cuenta.

C. EL CAMPUS

El campus se puede describir como la articulación de tres dinámicas:

- La competencia entre comerciantes formales e informales
- La competencia entre trabajadores
- La competencia entre comerciantes ambulantes

La dinámica de comercialización ya ha sido descrita ubicando como elementos centrales las ventajas con las que cuenta la central en la comercialización de alimentos: circulación de efectivo, oportunidad de negocio para todos los tipos de producto, formación de precios, eje articulador de los procesos de agregación y desagregación de productos. De otro lado, el rápido análisis de los árboles de decisión reportados por el Hospital del Sur, permiten verificar los aspectos centrales de la competencia entre los diversos tipos de comerciantes en la central: precios, cantidades, tiempo en la obtención de los productos, confianza con el proveedor, entre otros.

Se avanzará en el análisis de las dinámicas de competencia entre trabajadores y comerciantes informales. Finalmente se planteará la articulación de estos tipos de dinámica.

En primer lugar es importante identificar los tipos de trabajo. La primera distinción, se refiere a la categoría de trabajador. Al considerar al trabajador como aquel que vende su fuerza de trabajo y que se subordina a su empleador,

se pone en evidencia un conjunto de actividades desarrolladas por diferentes sujetos que se ubican por fuera de esta categorización: todos aquellos que prestan servicios, sin que por ello queden sujetos a una subordinación laboral. Emergen entonces, dos categorías: la de los trabajadores que se subordinan, y la de los que prestan servicios.

En la primera categoría se ubican los *empleados de bodegas y de cafeterías*. En la segunda, los que trabajan en labores vinculadas al acarreo, principalmente *coteros y zorreros*.

La legislación asociada a la relación laboral (primera categoría), trata al trabajador como un sujeto que se encuentra en desventaja frente al empleador. Por esta razón, la legislación busca la protección del más débil. El empleado debe ser protegido, dada su posición subordinada, frente a quien le contrata. De ahí que el empleador se encuentre obligado a contribuir con la seguridad social de su empleado y que deba cumplir con una serie de procedimientos para “despedir” al trabajador. Sin embargo, como se ha podido observar, existen varias formas de contratación en las que la subordinación laboral, no implica la contribución legal del empleador en seguridad social, ni las garantías de estabilidad laboral asociadas.

Investigadora: ¿Cuánto llevan estas personas trabajando con Ud.? – (en la cafetería)

Comerciante (exportador de frutas, dueño de cafetería): Muy poco porque en Corabastos la gente es muy inestable, aquí no se puede formar un contrato fijo de trabajo, la gente es muy perezosa y se compromete con uno y les dio por no volver, porque se emborracharon, se fueron a pasear, porque les dio pereza levantarse y entonces aquí lo que hay es que los contratos en todos los negocios en general son muy

limitados, no se puede hacer un contrato a largo plazo porque la gente no cumple, uno les va a hacer un contrato a tres meses o seis meses y la gente no cumple, muy inestable el personal, muy inestable, no sólo en este restaurante para las comidas, sino en otras bodegas. La gente es muy inestable, entonces se trata de contratos de un mes, dos meses, tres meses, es muy contada la gente que llegue a trabajar con un patrón un año, porque la gente se va y no vuelve.

Investigadora: ¿Por qué son inestables?

La cultura, principalmente la pereza, es que el pueblo colombiano es el de la Patria Boba, tienen necesidad de dinero, tienen necesidad de trabajo y abandonan el cargo por cualquier tontería y la pereza del pueblo colombiano es lo que los tiene así, por eso es que estamos tan pobres y tan fregados y hablando vulgarmente, tan jodidos.

¿Esta inestabilidad laboral se producirá exclusivamente como consecuencia de “la cultura”, o ella genera algunos réditos extra a los empleadores, o a los “empleados”?

Ahora bien, la subordinación laboral se entiende como una relación en la que el empleador define los horarios de inicio y finalización de las actividades (según parámetros legales), establece los objetivos y resultados de tal actividad (aún contando con las opiniones del trabajador) y en última instancia, da las instrucciones sobre la marcha de las actividades de la empresa. Como característica primordial de las relaciones laborales, se refiere al cumplimiento de horarios y a la manera como se ejerce la supervisión del trabajo (es el empleador quién realiza esta función). Quienes laboran por fuera de este tipo de vínculo, no se encuentran obligados a cumplir horarios y “responden” a quienes les contratan por el resultado de su actividad.

Vale decir, que se han identificado varios tipos de estos trabajadores, según el tipo de contrato establecido: a) quienes trabajan según una vinculación a término indefinido con todas las formalidades legales mencionadas; b) quienes

trabajan esporádicamente por días; y c) quienes trabajan todos los días y su labor es remunerada como jornal (sin establecer las formalidades requeridas legalmente), se trata de aquellos a quienes le son remunerados los días laborados, pero deben proveerse su propia seguridad social y no se encuentran amparados por las regulaciones establecidas por la ley frente al tratamiento que debe recibir el trabajador para ser “despedido”.

Entonces, al interior de la categoría de “trabajadores que se subordinan” se encuentran tres subtipos:

- Empleados con formalidades plenas
- Empleados sin formalidades plenas
- Empleados como jornaleros

La segunda categoría (trabajadores que prestan servicios) presenta condiciones relativamente homogéneas a su interior. Debe decirse que este grupo no ha surgido como resultado de la legislación que enmarca la contratación de servicios, pero pueden atribuírsele algunas características propias de este tipo de relación. A diferencia de la relación laboral propiamente dicha, aquí las partes no son tratadas como un trabajador en desventaja y un empleador, sino como dos comerciantes: uno vende servicios y el otro los compra. De este modo, quien vende sus servicios se encuentra en la obligación de proveerse su propia seguridad social. En tanto relación comercial, ambas partes establecen el valor del servicio, las condiciones en la que éste se presta

y los resultados esperados para cada una de las partes (dinero para quien vende el servicio, resultados para quien lo compra).

Como se ha podido observar y establecer en los análisis desarrollados, estas características generales se aplican a diversos tipos de trabajadores en Corabastos. Cabe anotar que los descargadores y transportadores de carga, se refieren a sus clientes más frecuentes como “patrones”. De este modo se denota cierta valoración vinculada a este tipo de trabajo: bajo una relación contractual que teóricamente no implicaría subordinación, quienes ofrecen sus servicios se refieren a sus clientes con una deferencia que denota cierta subordinación.

Es necesario anotar que, para coteros y zorreros, la obtención de los beneficios esperados por su trabajo, depende de su capacidad para transportar carga. Cuánta mayor carga y en menor tiempo, mayor es la posibilidad de aumentar sus ingresos. De este modo, la preservación del cuerpo (beneficio a largo plazo) amenazaría la lógica de obtención de dinero (beneficio a corto plazo).

Si bien, este tipo de trabajo genera los mayores deterioros a la salud y se ejerce bajo las peores condiciones de acceso a la seguridad social, debe anotarse que los trabajadores incluidos en esta categoría cuentan con un tipo de vinculación que les ofrece cierta autonomía: deciden a qué hora iniciar su jornada, cuándo terminar sus negocios, qué días asistir a su trabajo y cuándo descansar. Aquí cabe la pregunta ¿las condiciones deterioradas de su trabajo y

de acceso a la seguridad social, constituyen un precio alto muy alto por la relativa autonomía de la que disfrutaban?

Debe anotarse que la Central enfrenta una dinámica crucial que condiciona las posibilidades de mejoramiento de las relaciones laborales y de prestación de servicios: Corabastos se constituye en territorio de oportunidades para población migrante a la ciudad (tanto por el desplazamiento forzado por la violencia, como por la pobreza) y para la población que vive del “rebusque”, en últimas, de aquellos que no encuentran oportunidades de ingresos a través de las dinámicas formales de empleo o de negocio. Esta situación genera varias presiones sobre el mercado de servicios y de trabajo en Corabastos: una fuerte competencia por ingresar a los espacios de trabajo, una serie de regulaciones informales que generan barreras de ingreso (redes familiares, contactos, amistades que median el ingreso de nuevos trabajadores), y como resultante de lo anterior, una importante población dispuesta a desarrollar labores sin importar el ingreso percibido, el acceso a seguridad social ni las condiciones sanitarias.

Hasta ahora se han planteado elementos que permiten circunscribir el conjunto de relaciones de trabajo. A partir de aquí se hace necesario describir el conjunto de relaciones que subyacen a las ventas ambulantes al interior de la Central.

En general puede plantearse que los vendedores ambulantes dependen del tipo de relación con la administración, así como con los vendedores “formales”

de Corabastos. La relación con la administración se refiere al pago de un “arriendo” y de los correspondientes permisos para el ejercicio de su actividad. Los vendedores que se han afiliado al Sindicato y que cuentan con el correspondiente permiso de la administración, pueden vender los productos autorizados en los lugares permitidos (comidas preparadas, aún cuando algunos venden productos no preparados). Para ello se cancela un valor mensual. De otro lado, se encuentran los vendedores que no han sido autorizados por la administración. Este tipo de vendedores han logrado ubicarse en algunos espacios de la Central (vías, aleros, etc.), comerciando con productos que también son proveídos por mayoristas y minoristas. Esta situación genera una fuerte tensión entre los vendedores formales y aquellos con quienes compiten en desventaja: mientras los vendedores ambulantes pueden ofrecer productos a menor precio y buscar a los compradores en las “calles” de Corabastos, los vendedores formales enfrentan mayores costos y deben esperar a sus compradores en los locales donde laboran.

Ambos tipos de vendedores ambulantes se enfrentan a condiciones ambientales desfavorables (expuestos a los cambios de clima, a la polución generada por los vehículos, a un acceso deficiente a los servicios sanitarios), sin embargo, los dos tipos enfrentan horarios diferentes: los vendedores ambulantes de comidas preparadas, laboran durante el abastecimiento de la Central (este horario fue hasta el 2006 de 1:00 a.m. a 4:00 a.m., posteriormente se ha definido desde las 2:00 p.m. hasta las 8:00 p.m. aproximadamente) así como, durante los horarios de venta (de 6:00 a.m. a 12:00 m,

aproximadamente); los vendedores de comidas no preparadas (pucheros), se proveen de 4:00 a.m. a 6:00 a.m. y laboran desde esta hora hasta el medio día.

Para finalizar este capítulo, es necesario insistir en los siguientes aspectos que se relacionarán con las concepciones de cuerpo halladas:

La adquisición de habilidades se constituye en un referente de crucial importancia para el éxito en la Central. Si bien esta idea puede aplicarse a cualquier escenario, la intensa competencia (asociada a la abundancia de recursos), la informalidad de las relaciones, las tensiones entre actores reconocidos y actores no reconocidos y la multiplicidad de saberes asociados a cada uno de los productos en venta, exacerban la importancia de estas habilidades, que se han transmitido a través de las generaciones. El extracto de la siguiente entrevista permite precisar lo mencionado:

Entrevistadora: ¿Me regalan sus nombres?

Comerciante hortalizas: María

Comerciante 2 hortalizas: Martha

Entrevistadora: ¿ustedes son minoristas?

Comerciante hortalizas: Mayoristas

Entrevistadora: ¿Hace cuánto que trabajan acá?

Comerciante 2 hortalizas: en la bodega, como diez años

Entrevistadora: ¿Y cómo empezaron a trabajar en Corabastos?

Comerciante 2 hortalizas: Pues prácticamente eso viene de herencia, por nuestros padres.

Entrevistadora: ¿Y ustedes de dónde son?

Comerciante hortalizas: Yo por ejemplo soy de Tunja

Entrevistadora: ¿Y cómo llegó aquí en Bogotá?

Comerciante hortalizas: Yo llegué a la edad de 8 años, prácticamente desde esa época hemos trabajado en lo que se trata esto, en el comercio de aquí en Corabastos

[...]

Entrevistadora: ¿Cuáles son sus clientes?

Comerciante 2 hortalizas: pues nosotros le vendemos a muchos calentanos, gente de tierra caliente

La obtención de una clientela, de un nicho de mercado, se constituye en un recurso que no se compara con la inversión diaria, ni con las condiciones sanitarias de un local que no pasa de los cuatro metros cuadrados. Esta clientela es el resultado de una experiencia de más de cuarenta años y no se encuentra sistematizada en ninguna memoria virtual, no puede transmitirse a alguien que no trabaje varios años en la central. Puede decirse que la memoria de los clientes, es una habilidad que no tiene precio: ni el dueño de un negocio, ni un trabajador, pueden ser reemplazado fácilmente por otros sujetos, cada uno de sus cuerpos es portador de una información única que le ofrece ventajas competitivas, ventajas empresariales.

Entrevistadora: ¿Qué habilidades se necesitan para desempeñarse con éxito?

Comerciante empaques de madera: Con este trabajo, no tanto habilidades sino saber sobre la clientela, o sea, saber dónde le compren más y cómo hacer para tener esa clientela.

V. LAS POSICIONES SOCIALES: ESTRATEGIAS DE LOS ACTORES

A continuación se presentarán los principales elementos que reflejan las condiciones en las que se desarrollan las actividades en Corabastos, los segmentos que componen el espacio social de Corabastos. Inicialmente se identificaron como parte del espacio social de la Central 5 segmentos:

1. Marginación
2. Subsistencia
3. Dependencia económica y laboral
4. Independencia – Comercialización
5. Regulación y control – Administración de Corabastos

Al primer segmento corresponden los vendedores informales¹⁹ que no tienen ningún permiso para ejercer su actividad en la Central y comercializan principalmente alimentos no preparados, así como los “coteros”²⁰ que no se encuentran organizados. Así mismo, pertenecen a este grupo las familias que reciclan alimentos para su propio consumo y en ocasiones, para la venta. Como su nombre lo indica, se trata de personas no reconocidas que desarrollan su actividad al margen de lo permitido.

¹⁹ A estos vendedores les denominaremos también como pucheros.

²⁰ Coteros o acarreadores que descargan camiones y abastecen los locales.

Al segundo segmento corresponden los “zorreros”²¹ y los comerciantes informales organizados. Cuentan con estructuras organizativas y con algún “permiso” que les permite realizar su actividad en la Central y les compromete con algunas obligaciones.

Al tercer segmento corresponde el conjunto de trabajadores que bajo diferentes modalidades de contratación (por jornal, a término indefinido, etc.) se vinculan a las bodegas, los locales, las cafeterías y los restaurantes.

El cuarto segmento se refiere a los comerciantes mayoristas y minoristas. El último, se refiere a la administración de la central y a los espacios de negociación con los diferentes grupos organizados.

A continuación se presentará un panorama de las condiciones socioeconómicas asociadas a cada uno de los tipos de trabajador y de comerciantes identificados en la Central.

El 78% de los cotereros encuestados, realizan su trabajo en la Central de manera permanente, es decir, éste espacio se ha convertido en la principal posibilidad de obtención de ingreso; el 49% obtienen su ingreso en una jornada completa, mientras que el 51%, trabajan en una jornada parcial²². El 93% reciben su pago por la labor realizada, es decir a destajo. Lo que implica que para obtener la

²¹ Los zorreros cuentan con carretillas (zorras) que sirven para transportar mercancías desde los camiones hacia los locales, desde éstos hacia otros vehículos, o hacia otros lugares fuera de la Central.

²² Es necesario anotar que aún cuando se menciona en la gran mayoría de los casos, una jornada parcial, cuando se precisan las horas de ingreso y salida para la labor en la que realiza su trabajo, la jornada completa es de más de doce horas y la parcial se ajusta entre seis y diez horas.

remuneración, en un menor tiempo, deben esforzarse más físicamente. El 43% lleva más de 10 años en la Central y un 30% entre 5 y 10 años, lo que permite suponer, que esta población cuenta con pocas o nulas posibilidades de conseguir un ingreso similar en otro sitio²³.

La situación de los vendedores ambulantes de alimentos no preparados, es diferente a la de los coteros, en algunos aspectos. El 94% de ellos, deben realizar diariamente una inversión para la adquisición del producto que venden, y sólo el 6% menciona trabajar con producto en consignación. El 61% se ha vinculado a la Central por más de 10 años y el 12% se encuentra en ella, entre 5 y 10 años, lo que indica muy poca movilidad de este grupo de personas en su labor y en su sitio de trabajo, aun cuando éste se realice en los aleros y/o en las vías. En este grupo en particular es donde puede observarse un mayor número de niños y niñas trabajadores. Cabe anotar que no todos realizan trabajos, pero aún en la compañía a sus padres se encuentra expuestos a cambios de temperaturas, a cambios en las horas de sueño, a la exposición a desechos y condiciones sanitarias deterioradas. De igual manera existe un alto porcentaje de mujeres en esta labor (55%).

El 98% de los zorreros, reciben su pago por los servicios que prestan (es decir, por la carga transportada al interior de la Central). El 10% de los zorreros, trabajan en forma ocasional en Corabastos, mientras que la casi totalidad de los demás zorreros entrevistados, laboran allí durante todo el año.

²³ **URIBE, John, JIMÉNEZ, Gloria, CASTILLO, Sonia, BONILLA., Camilo y BARRERA, Mariela.** El pan nuestro de cada día. Informe de caracterización de la central de Abastos de Bogotá Op. Cit.

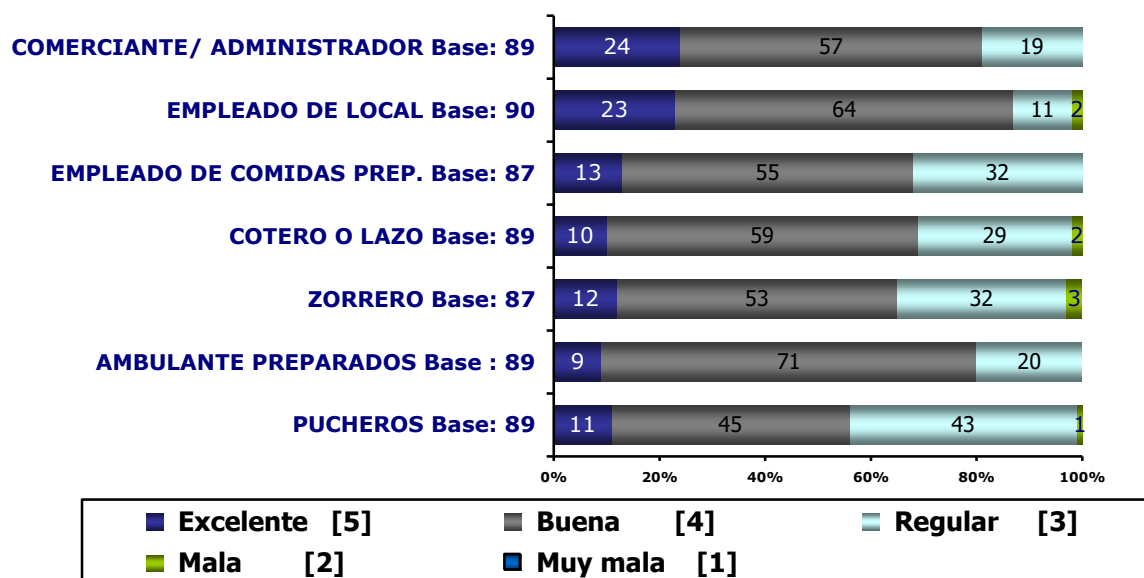
De otro lado, el 20% de los vendedores en aleros (alimentos no preparados), trabaja con familiares que ellos remuneran. El 9% de tales vendedores, tienen ayudantes familiares sin remuneración, mientras que el 3% de los vendedores ambulantes de comidas preparadas y de los comerciantes, tienen este tipo de ayudantes. El 82% de las ventas ambulantes de comidas preparadas y el 64% de los vendedores en aleros, no tienen ayudantes. En general, los vendedores ambulantes en aleros desarrollan su actividad empleando más ayudantes que los demás vendedores ambulantes y en una mayor proporción que los demás grupos emplean ayudantes familiares sin remuneración.

De otra parte, según la encuesta aplicada por el Hospital del Sur, el 61% de los Comerciantes, tiene más de 10 años en la Central, al igual que vendedores ambulantes de comidas preparadas y de vendedores ambulantes en aleros. Esta larga trayectoria deja entrever la persistencia de los actores que comercian en Corabastos. La siguiente tabla resume la situación de aseguramiento declarado por los diferentes actores.

	COMERCIANTE O ADMINISTRADOR	EMPLEADO DE UN LOCAL	EMPLEADO DE UN LOCAL DE COMIDAS PREP	COTERO O LAZO	ZORRERO	VENDEDOR AMBULANTE PREPARADOS	PUCHEROS
Tiene EPS	67%	49%	34%	7%	6%	40%	20%
Tiene ARS	10%	20%	17%	18%	21%	24%	28%
Tiene SISBEN	8%	13%	21%	43%	35%	26%	33%
Ninguno	15%	18%	28%	32%	38%	10%	18%

Tabla No. 2. Acceso a seguridad social

Así, el 67% de los comerciantes tiene EPS, al igual que el 49% los empleados de locales y el 34% empleados de comidas preparadas. Coteros y zorreros cuentan con los mayores porcentajes de no afiliación al SGSS-S, 32% y 38% respectivamente.



- ¿Usted cree que Tiene una Salud?

Gráfico No. 4. Calificación de su salud

La situación de aseguramiento corresponde, en términos generales, a la calificación que dan los actores a su estado de salud. Mientras el 43% de los vendedores ambulantes en aleros declaró tener una salud regular, el 33% declaró que había respondido la encuesta SISBEN y el 28% contó con ARS. El 37% de ellos se sintieron enfermos en los últimos 30 días (el mayor porcentaje de todos los grupos) y de éstos últimos, el sólo 39% solicitó atención (mientras, el 50% de los comerciantes que se sintieron enfermos en los últimos 30 días, solicitaron atención).

El 81% de los comerciantes declararon tener una excelente o buena salud. El 16% de ellos se sintió enfermo en los últimos 30 días y la mitad de éstos asistieron al médico.

El 50% de los zorreros, 46% de los coteros y el 32% de los vendedores ambulantes en aleros, declararon no asistir a un profesional de la salud en el último año, mientras que sólo el 22% de los comerciantes declararon la misma condición.

El 30% de los zorreros que no asistieron a un profesional de la salud en el último año, declaró que no contó con el dinero para hacerlo. El 27% de los coteros, no asistieron a los profesionales de la salud por la misma razón y el 14% de los pucheros declararon lo mismo. Ninguno de los comerciantes declaró esta razón para no asistir a los servicios de salud (el 65% de los comerciantes que no asistieron a los servicios de salud, lo hicieron porque consideraron que no lo necesitaron).

Esta rápida revisión de la percepción sobre el estado de salud, el nivel de aseguramiento y la asistencia a los servicios de salud, pone de presente las diferencias entre unos grupos y otros.

Como se observa en la tabla siguiente, el 44% de los encuestados declararon ganar menos de 1 salario mínimo al mes. La mayoría de los coteros, zorreros y *pucheros* (vendedores ambulantes de comidas no preparadas) cuentan con este nivel de ingresos (69%, 56% y 62% respectivamente). El 43% de los

vendedores ambulantes de comidas preparadas, el 44% de los empleados de locales de comidas y el 31% de los empleados de local, obtienen menos de 1 salario mínimo.

Ingreso promedio mes	Total (datos en porcentajes)	Comerciante o administrador	Empleado local	Empleado local comidas	Cotero	Zorrero	Ventas ambulantes comidas prep.	Pucheros
Menos de 1 salario mínimo	44	7	31	44	69	56	43	62
Entre 1 y 2 salarios mínimos	43	40	55	49	30	44	49	36
Entre 2 y 3 salarios mínimos	9	29	13	7	1	-	7	2
Entre 3 y 6 salarios mínimos	3	16	1	-	-	-	1	-
Más de 6 salarios mínimos	1	8	-	-	-	-	-	-
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabla No. 3. Ingreso promedio

Antes de continuar con la descripción de la situación de ingresos y de su posible relación con el estado de salud, se hace necesario plantear algunas observaciones sobre la validez de estas declaraciones. Aún cuando se esperaría que las declaraciones sobre los ingresos estuvieran por debajo de aquellos que realmente son percibidos para todos los grupos, esta panorámica permite abordar las diferencias de ingreso, de modo que los sujetos que perciben menos dinero por su actividad, se concentran en los grupos de pucheros, ventas ambulantes, coteros y zorreros. Es común que varios actores (comerciantes, funcionarios de la administración, entre otros) anoten que conocen coteros y zorreros que perciben \$80.000.00 diarios. Desafortunadamente no se cuenta con información que valide o descarte estas afirmaciones. A juzgar por el importante nivel de consumo de licor que se le atribuye a esta población, esta afirmación podría tener alguna validez. Con

todo, no puede generalizarse el aparente éxito de algunos cotereros, ni puede creerse que estos niveles de ingreso son percibidos todos los días que ellos asisten a la Central. De modo que los elementos que a continuación se exponen, no retoman los niveles de ingreso declarados sino como indicativos de una situación general que se contrapone a la de otros grupos.

En este punto, pueden plantearse algunos elementos claves si se comparan los ingresos con la contratación de ayudantes. El 80% de los comerciantes tienen ayudantes. El 53% de los comerciantes cuenta con ayudantes no familiares (cuentan, en promedio, con 2.2 ayudantes que corresponden a esta categoría). Vale la pena anotar que el 31% de los comerciantes cuenta con ayudantes familiares remunerados, lo cual señala la presencia de redes familiares en este grupo de población.

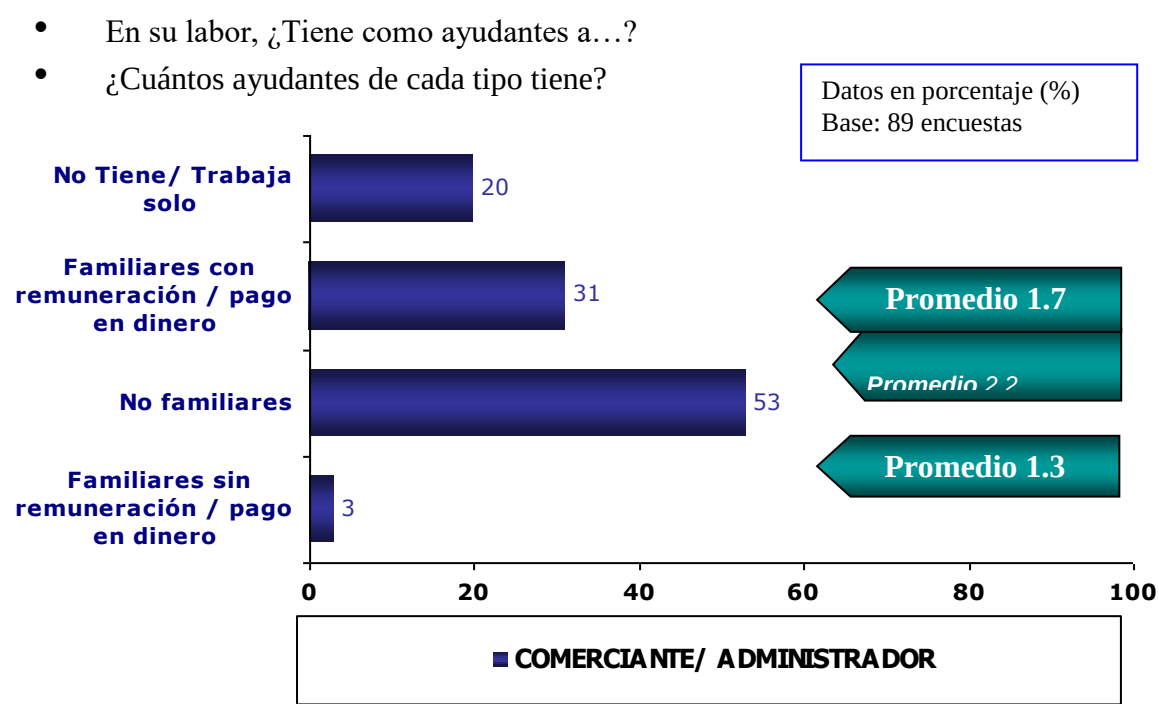


Gráfico No. 5. ¿Tiene ayudantes? Comerciante

De otro lado, el 82% de los vendedores ambulantes de comidas preparadas trabaja solo. Sólo el 10% de ellos menciona trabajar con un familiar (7% cuenta con ayudantes familiares con remuneración y 3% con familiares sin remuneración)

El grupo de pucheros cuenta con más ayudantes, a pesar de los bajos ingresos que se observan para ellos. El 20% de este grupo contrata ayudantes que son familiares remunerados. Puede plantearse que los ingresos que obtienen los ayudantes en este grupo deben ser escasos. A diferencia del trabajo remunerado de los familiares de los comerciantes, puede decirse que este trabajo familiar se desarrolla en condiciones de precariedad de ingresos.

- En su labor, ¿Tiene como ayudantes a...?
- ¿Cuántos ayudantes de cada tipo tiene?

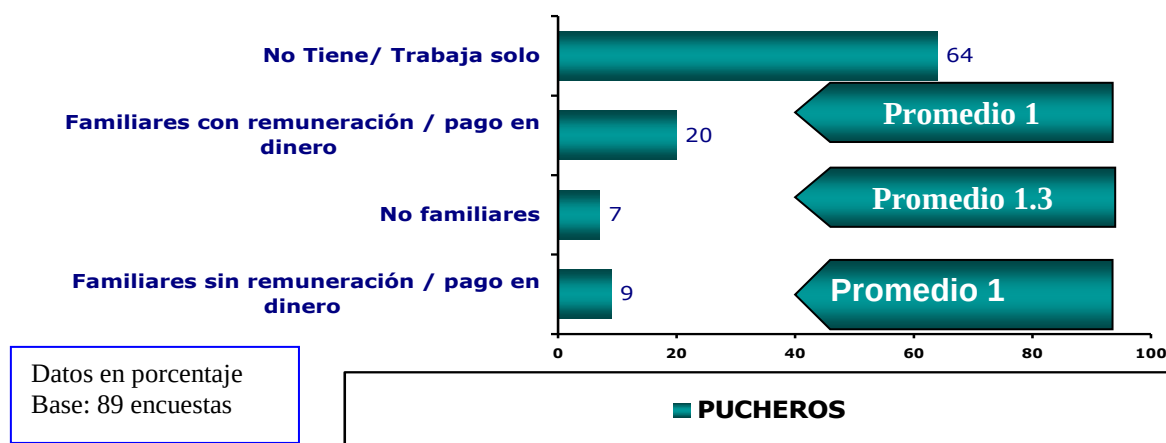


Gráfico No. 6. ¿Tiene ayudantes? Pucheros

Como queda dicho, en la Central de Abastos se dinamizan redes familiares. A partir de lo expuesto hasta ahora, puede decirse que estas redes reflejan diferentes estrategias. De un lado, los comerciantes desarrollan sus redes familiares contratando a algunos de sus familiares y por esta vía, asegurando la

continuidad de sus negocios. Esto no niega el que varias familias trabajen en diferentes bodegas, bien como comerciantes, como vendedores o como empleados. Sin embargo, en los grupos de menores ingresos, especialmente los pucheros, el trabajo familiar no se desarrolla en un proceso de acumulación de capital.

- En su labor, ¿Tiene como ayudantes a...?
- ¿Cuántos ayudantes de cada tipo tiene?

Datos en porcentaje (%)
Base: 89 encuestas

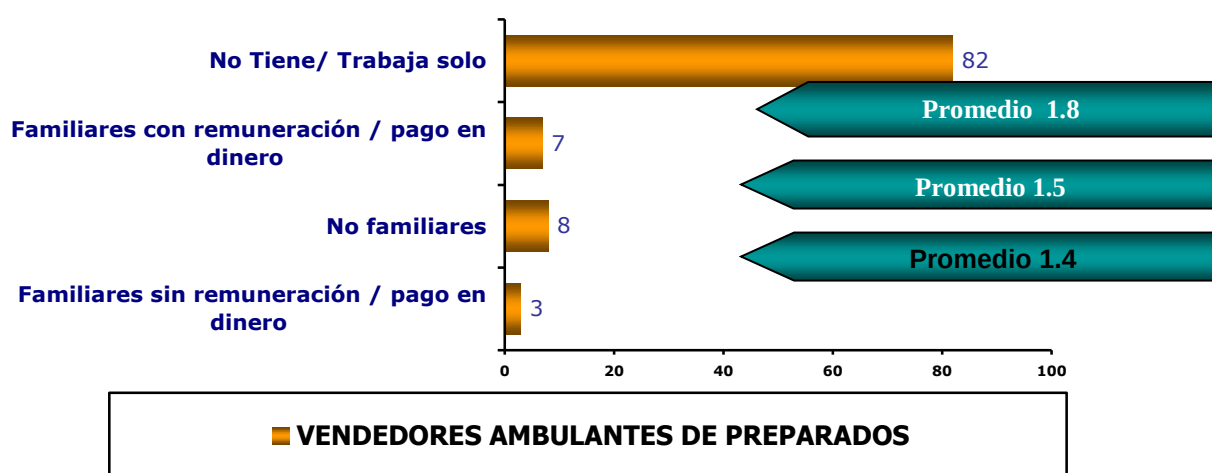


Gráfico No. 7. ¿Tiene ayudantes? Vendedores ambulantes

Ahora, desde la perspectiva de los empleados pueden plantearse algunas observaciones de interés referidas a la forma de pago que reciben. En primer lugar, alrededor de la mitad de los empleados de locales donde se comercializan comidas no preparadas y de empleados donde se venden comidas preparadas, reciben su pago por día (40% de los primeros y 46% para los segundos). Este tipo de pago se relaciona con un limitado acceso a la seguridad social.

En segundo lugar, la casi totalidad de coteros y lazos reciben su pago por los servicios que prestan (a destajo).

- ¿Cómo recibe su pago?

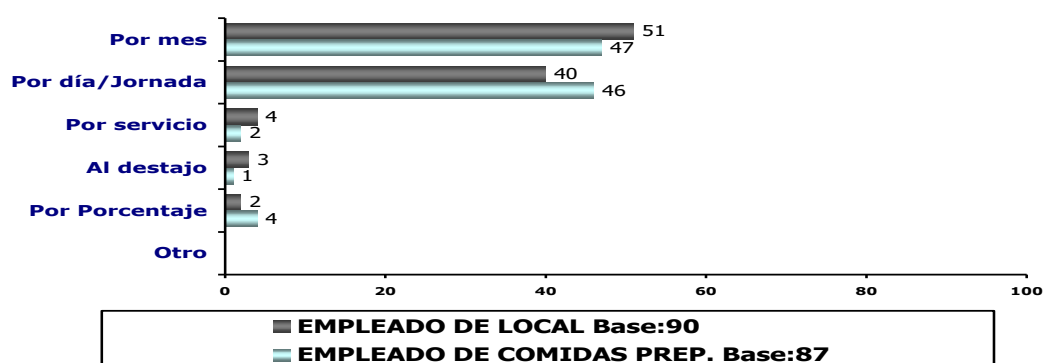


Gráfico No. 8. ¿Cómo recibe su pago?

Con excepción de los vendedores de comidas preparadas, más de la mitad de los trabajadores que venden servicios o que comercian al detal y no son arrendatarios (ventas ambulantes), obtienen menos de 1 salario mínimo como ingresos. Desde esta perspectiva, los pucheros presentarán el panorama de mayor deterioro desde el punto de vista de los ingresos.

- ¿Su pago es...?

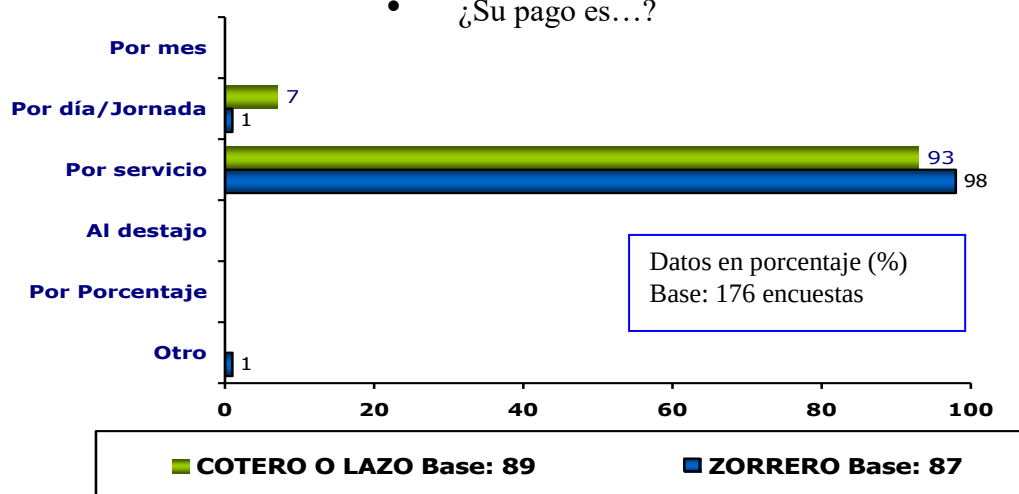


Gráfico No. 9. ¿Cómo recibe su pago? Cotero. Zorrero.

El 87% de los pucheros cuenta con una familia constituida. De 3 a 4 personas dependen económicamente del 38% de los pucheros. 16% de éstos proveen de 5-6 personas. Dependen 0 a 2 personas en el 42% de los entrevistados

dedicado a esta actividad. Así que además de una precariedad en los ingresos se presenta una alta dependencia, pues el grupo cuenta con el segundo mayor porcentaje para la dependencia de 5-6 personas.

Los vendedores de comidas preparadas presentan un panorama diferente. De 0 a 2 personas dependen para el 51% de ellos. De 3 a 4 personas dependientes para el 39%.

Los zorreros presentan un panorama parecido al de los pucheros. El 21% de ellos tiene una dependencia de 5-6 personas, el 37% de 3 a 4 personas y sólo el 34% de 0 a 2. Para el 6% se presenta una dependencia de más de 10 personas.

Los coterros presentan un panorama “intermedio”. De 0 a 2 personas dependen del 52% de ellos, 3 a 4 del 31% y de 5-6 del 15%.

Vale la pena mencionar que los vendedores ambulantes de comidas preparadas tienden a tener más edad (el 68% tiene más de 35 años) que coterros y pucheros (el 47% de los coterros y 57% de los pucheros tienen más de 35 años). Lo que indicaría que un menor nivel de dependencia (como el que presentan los vendedores ambulantes de comidas preparadas) se relaciona con una mayor edad, con un momento del ciclo vital en el que se esperaría que los hijos ya se hubiesen independizado.

De este modo, los zorreros y pucheros, además de presentar bajos ingresos, tienen una alta dependencia. A esto se sumará el que los menores niveles de ingreso se corresponderán con peores condiciones sanitarias y, con una peor situación de salud.

El conjunto de elementos planteados, se conjugan con las condiciones sanitarias en las que se desarrollan las labores. Si bien todos los trabajadores enfrentan problemas de acceso a los servicios sanitarios y por ende, viven algunos problemas en el manejo de los alimentos (como la dificultad en el acceso al agua para los alimentos y para ellos mismos), estas condiciones se agudizan cuando se trabaja en espacios abiertos.

Dónde desarrolla su labor principalmente	Comerciante o administrador	Empleado local	Empleado local comidas	Cotero	Zorrero	Ventas ambulantes comidas prep.	Pucheros
Bodega	99	100	7	44	26	-	4
Alero / Vías	-	-	-	56	74	97	96
Restaurante / cafeterías	1	-	93	-	-	3	-
Total	100	100	100	100	100	100	100

Tabla No. 4. Ubicación de labores

Casi todos los comerciantes trabajan en sus bodegas. El 74% de los zorreros entrevistados declaró que trabaja en aleros o vías, al igual que el 97% de los vendedores ambulantes de comidas preparadas y el 96% de los pucheros.

Las veinte baterías de baño dispuestas para la Central resultan insuficientes. El deterioro de las vías, la emisión generada por el volumen de vehículos que transitan, los deficientes corredores para el transporte de la carga (tanto en la provisión de los locales, como en el transporte de las mercancías hacia la

ciudad), la precaria iluminación, aumentan las partículas en suspensión y la exposición a problemas respiratorios; aumentan las posibilidades de accidentes para quienes transitan; y generan ambientes de constante tensión.

Estas condiciones no se distribuyen de igual manera en todos los lugares de Corabastos. Los sectores que cuentan con una mejor malla vial, con un menor flujo de tráfico, con una mejor conexión al alcantarillado de la ciudad, se ubican en las bodegas donde se comercializan granos y procesados, así como la red de fríos (lugares ubicados hacia las salidas que dan sobre la Carrera 86, al extremo oriental).

Donde se evidencian mayores problemas en el manejo de los residuos (y por esta vía, mayores problemas relacionados con la presencia de vectores), mayor deterioro de las vías, mayor tráfico de vehículos, inundaciones, locales más pequeños, mayor invasión de los espacios destinados al tránsito de peatones y vehículos, se ubican en el sector del triángulo y sus alrededores (bodegas popular, reina y bodegas donde se comercializan hortalizas). Estos espacios se ubican hacia el extremo occidental, por las vías de entrada que comunican hacia los barrios Llanito, Llano Grade y El Amparo, entre otros. Todo este sector se concentra en un terreno de declive, que por su cercanía al humedal de La Vaca y por los efectos del mal manejo ambiental que ha recibido este humedal (se ha permitido su urbanización, se ha generado el relleno con lo que se ha producido problemas en la conexión de alcantarillado y con esto, la ausencia de pavimentos en algunos barrios, etc.), termina concentrando los problemas sanitarios.

Como se desprende de lo anterior, las peores condiciones sanitarias, las peores condiciones de ingreso, el peor acceso a la salud y la peor calificación de su estado de salud, corresponden a los grupos más marginados. Estos grupos se ubican, a su vez, en los sectores “bajos” (topográfica y socialmente) de la central. Esto significa que si bien existen elementos comunes en la concepción del cuerpo, es necesario llamar la atención sobre las diferencias sociales en juego.

A continuación se presentan las concepciones de cuerpo que se han identificado. Como se ha indicado ya, estas concepciones se inscriben en las lógicas de comercialización y permiten plantear la idea del cuerpo-empresa como la metáfora que da cuenta de las dinámicas sociales en juego.

VI. CONCEPCIONES DE CUERPO

Como se intentará mostrar en las páginas siguientes, el cuerpo no sólo es una herramienta de trabajo, es una empresa, la empresa de los trabajadores de Corabastos. La fuerza y la habilidad son las habilidades que deben cultivar los cargadores:

Entrevistadora: ¿Le toca trabajar en ventas también?

Trabajador de bodega: Sí, claro. Uno ha medida que va vendiendo, va empacando.

Entrevistador: Me decía que el trabajo al principio era duro y que luego le cogió el tiro

Trabajador de bodega: Tiene que ser uno abeja, o sea, aquí lo corrompen a uno, uno tiene que estar pilas, porque eso de trabajar con choferes es cosa seria. Al principio hay que tener fuerza, tener fuerza y astucia para saber coger las cosas y para caerles a los clientes. Los veteranos son los que le dicen a uno 'coja las cosas así' y así que uno aprende.

Si el quehacer de los cargadores demanda el despliegue de fuerzas, de modo que cuánto más rápido y mayor peso se transporte, mayores ganancias, no es menos cierto que otras actividades, otorguen al lenguaje corporal, una gran importancia. Las habilidades corporalizadas, difíciles de exponer, constituyen parte fundamental del negocio de cada uno:

Entrevistadora: ¿Usted cuánto hace que trabaja aquí?

Comerciante de papa: dos años y medio

Entrevistadora: Y qué hace aquí

Comerciante de papa: Con papas

Entrevistadora: Pero qué hace exactamente

Comerciante de papa: La compro, la vendo, yo aquí madrugo y la compro

Entrevistadora: ¿Qué habilidades hay que tener para comprar papa?

Comerciante de papa: Conocer, conocer de lo bueno

Entrevistadora: ¿Y en qué consiste conocer? ¿Cómo hace usted para conocer?

Comerciante de papa: Que venga así despejadita, bien buena
Entrevistadora: ¿Despejadita? ¿Cómo así?
Comerciante de papa: Sana
Entrevistadora: ¿Sin tierra?
Comerciante de papa: Sí, por ejemplo, la sabanera viene lavada, la pastusa también viene lavada
Entrevistadora: ¿Y de qué manera uno sabe que no tiene gusanos por dentro? ¿Sólo con el ojo?
Comerciante de papa: Pues digamos que uno se guía por eso.

En general, la selección de los productos depende del “buen ojo”. Con éste se juzga el contenido de una carga (entre 180 y 200 bultos de papa). Las respuestas frente a las preguntas por los parámetros de esa selección, son generalmente ambiguas, y sin embargo, de ellas depende el éxito de todos los actores.

Otros oficios, demandan de un conocimiento similar sobre el terreno dónde se realizan las transacciones:

Entrevistadora: ¿Hay algunas bodegas que sean mejores para vender lotería?
Loterero: Pues obviamente si, pues donde uno tiene oportunidad, tiene algunos clientes; entonces uno la frecuenta más y eso es como todo, uno tiene unos clientes en determinado sitio y es donde uno más frecuenta, no todas las bodegas para nosotros nos dan el mismo rendimiento
Entrevistadora: ¿Qué habilidades se requieren para que le vaya a uno bien en este trabajo?
Loterero: Ser profesional en la materia
Entrevistadora: ¿Qué es ser profesional, qué debe saber un profesional?
Loterero: Por lo menos saber de mercancía, hay veces, por ejemplo, hay personas que son muy expertos, que han hecho cursos en mercadotecnia, aunque la gente considera que esto es sencillo, pero esto no es fácil, hay que saberle llegar al cliente... no ser imprudente, como te digo, otra cosa que te comento, de pronto ser profesional si, hay algunas otras cositas que son mínimas
Entrevistadora: ¿Qué es ser prudente, en qué consiste la prudencia?
Loterero: Mira, la prudencia es que por decir, estamos acá los dos, estamos en un tema, la entrevista que me estás haciendo y llega una persona, un lotero, alguien vendiendo chance y nos interrumpe el

diálogo, entonces así tú quieras comprarle no le compras porque tú lo rechazas, estás ocupada.

Entrevistadora: Para abordar a un cliente ¿hay que esperarlo a que esté desocupado?

Lotero: Si hay que esperar, hay que ser prudente, saludar, uno a veces, pues muchos compañeros suelen subir a la cafetería y está una pareja, están desayunando, almorzando y de una vez los interrumpen, ¿sí?, entonces creemos que eso no es prudente además porque lo veo mal y uno escucha a los clientes expresándose de esa forma en contra de nosotros porque no sabemos trabajar en eso

La prudencia no sólo es cortesía, es ademán. Al ofrecer lotería, el lotero puede invadir espacios y debe aprender a acercarse a los demás cuerpos, conocer la mercancía:

Entrevistadora: ¿Hay algún saber que esté relacionado con aconsejarle al cliente que número que serie o algo así?

Lotero: Como que la gente misma, la gente, el jugador, lleva un récord de los números que caen diariamente en las loterías, entonces siempre la pregunta a uno y por lo general tienen sus listas, cuál es el número más viejo. A ese número aquí le dicen “muela”, muela es el número que se supone hace días no cae. Por ejemplo, me preguntaba un señor cuál es la muela, eso me obliga a tener una lista, un récord de los resultados de todas las loterías diarias, para decirle al cliente ‘mirá éste número jugó ayer, jugó el cero’ entonces el tipo dice ‘mira ese cero no vuelve a salir más, dame otros que ese no juega’. Entonces hay que saber asesorar al cliente porque la venta está ahí. Para el chance la gente lleva un récord entonces lleva veinte sorteos que no sale, entonces el billete que va a salir, la gente siempre compra el número que hace tiempo no sale. A veces hay números que tienen preferencias por su combinación, por ejemplo, 315, 327, hay un número que la gente al verlo le impacta porque tienen mucha más salida por su composición, por ejemplo, el 1318, la gente lo juega mucho, el 32, al que le gusta el número bonito en su combinación, pero el que busca el número que ya no sale, así le guste el número pero se éste salió hace ocho días no lo va a comprar...

Así como se encuentran números bonitos, se requiere conocer la papa despejadita y contar con una clientela cercana. Como se ha observado en el análisis de los consumidores, la clientela “fija” se constituye fundamentalmente por tenderos y restaurantes. Este tipo de consumidor procura no demorarse y

confía en sus proveedores. Los cargadores se encuentran vinculados con este tipo de comercio, de hecho existe una figura que se denomina “lazo”. Es el cargador (con zorra o sin ella) a quien se le encomienda que recoja todos los productos de cada una de las compras al por mayor y los ubique en un sitio determinado. Este lazo recorre cada puesto sin la compañía del comprador y carga cada bulto o paquete al lugar indicado. Los lazos, se constituyen en un referente de confianza, y se articulan a las clientelas establecidas y que se han ido consolidando con el paso de los años.

Entrevistadora: ¿Aquí no les exigen ningún curso para manejar las frutas?

Vendedor de frutas: No, porque de todas maneras la cuestión de la fruta es uno lo sabe con la práctica. Yo hice un curso, hace 18 años en una Universidad, para el manejo de estos productos y lo que hice fue desperdiciar mi tiempo porque allá no saben, a pesar de que es una Universidad muy grande y es la mejor de Colombia según dicen. No, eso allá ellos saben una teoría, pero no saben una práctica. Es como un maestro haciendo una obra y usted va como ingeniera. Usted estudió algo pero en teoría, pero en la práctica no, entonces le dice el maestro ‘este ladrillo está bueno doctora’ y tiene diez centímetros de desnivel y usted no se da cuenta.

Los saberes de la práctica que se constituyen en ventajas competitivas, y en fuente de prácticas empresariales, se corporalizan, se in-corporan. Así por ejemplo, los vendedores ambulantes deben competir por otro tipo de clientela: las amas de casa, los compradores al menudeo.

Entrevistadora: ¿Cuántos años tienes?

Vendedor ambulante: diecisiete

Entrevistadora: ¿Hace cuánto trabajas?

Vendedor ambulante: hace diez años

Entrevistadora: ¿Qué haces?

Vendedor ambulante: Vendo mazorcas, ahí afuera

El vendedor debe saber cómo abordar a su cliente, cómo ofrecerle, cómo involucrarlo.

Entrevistadora: ¿Hay clientes más fáciles que otros?

Vendedora ambulante: las mujeres son más difíciles. Los hombres no, ellos ya saben qué quieren comprar

Y al igual que los cargadores, deben reconocer los signos en los ojos de los potenciales clientes:

Entrevistadora: ¿Cómo consigue usted clientes?

Cargador con zorra: Uno espera y mira a las personas. Si uno no está pilas, otro se le adelanta. La persona le hace señas con los ojos, con la cabeza y uno tiene que estar despierto porque sino se le avionan.

Entrevistadora: ¿Cuál es la principal habilidad para el trabajo que hace?

Cargador con zorra: La fuerza.

Ahora bien, la posesión de estas habilidades genera fronteras: quienes las tienen, pertenecen al gremio, quienes no las poseen, corren el riesgo de salir de él.

Comerciante minorista: Aquí no sirve tener mucha plata. ¡Cuánta gente viene y pone un negocio y tiene mucha plata y sale con el rabo entre las piernas! Aquí hay que saber y sobre todo, tener berraquera. No cualquiera sirve para estas cosas. Si usted es coterito, no le sirve que sea joven. Muchos no aguantan. Hay que tener fuerza. Y si tiene plata lo pueden dejar sin cinco.

Pero estas fronteras se pueden convertir en muros que impiden que los actores salgan hacia otros escenarios:

Entrevistadora: Bueno, y ¿qué pasaría si algún día no los dejaran trabajar aquí?

Cargador: Quedarme en casa, ¿qué más se hace?

Entrevistadora: ¿No pensaría ir a trabajar a otro lado?

Cargador: quien sabe.

Entrevistadora: ¿Por qué lo duda?

Cargador: En qué otro lado, si siempre he trabajado aquí, quién sabe si puedo ir a otro lado

Este cargador ha estado vinculado a Corabastos desde que tenía siete años. Ha incorporado las habilidades que le permiten mantenerse con éxito. No imagina oportunidades en otro lugar. Este tipo de apropiación de la Central, esta identidad, permite que se hable de Corabastos como un lugar que facilita la construcción de cuerpos-empresas, cuerpos que no tendrían oportunidad por fuera.

Entrevistadora: ¿Y si quebrara todo esto?

Comerciante 2 hortalizas: Ahí se quién sabe qué pasaría. Uno no alcanza a pensar en esa posibilidad, sería delicado, gravísimo, quedaría mucha gente sin trabajo. Quedarían por fuera mayoristas, minoristas, que llegan a las seis de la mañana a vender mercado, para las amas de casa que llevan mercado por mil pesitos, qué haría toda esa gente que viene y saca su mercado de lo que se está descomponiendo un poquito, o de lo que sobró. Mucha gente sobrevive de eso. Imagínese, quedaríamos cualquier cantidad de gente en la calle.

Puede decirse que la identidad con la Central se articula con una dinámica de mercadeo basada en relaciones de confianza, con el desarrollo de regulaciones informales y con el volumen de mercancías. Como se ha planteado, sino se considera suficientemente el proceso de comercialización, los testimonios referidos, pierden sentido: la fuerte competencia interna, se constituye en un incentivo para generar lenguajes especializados que facilite a unos y no a todos, tener éxito en los negocios (de carga, de comercialización de alimentos, de venta en restaurantes, de lotería, etc.), este lenguaje se incorpora a través de gestos para identificar clientes, a través de una memoria que permite la

consolidación de nichos de mercado especializados, a través de posturas corporales que permiten la invasión de los espacios privados de otros, a través del conocimiento de las calidades de los productos. Pero esta especialización puede convertirse en una barrera para encontrar oportunidades en otros escenarios, de ahí que en el análisis de la encuesta aplicada por el Hospital del Sur, se observe que los trabajadores tienden a vincularse a Corabastos desde hace más de diez años. Para todas las tipologías de trabajadores y comerciantes, se ha observado un proceso de transmisión de esos lenguajes a través de los vínculos familiares. En el siguiente capítulo se profundizará en la descripción de estas redes.

Vale la pena mencionar que los saberes incorporados se distinguen de acuerdo con las actividades y oficios: la fuerza para los cargadores, la memoria no escrita para los comerciantes.

A. LOS CUERPOS DE HIJOS Y PADRES

Como se ha observado en páginas anteriores, los trabajadores y comerciantes tienden a permanecer más de diez años en Corabastos. Las redes familiares se constituyen en un referente de primer orden para la incorporación de las regulaciones no formales que se despliegan en la Central. Estas relaciones no surgen desde la fundación de la Central de Abastos en 1972, ellas provienen de La Plaza España:

Vendedora en aleros: Yo llevo aquí veinte años
Entrevistadora: ¿Antes a qué se dedicaba?

Vendedora en aleros: Yo trabajaba con mi mamá

Entrevistadora: ¿En dónde?

Vendedora en aleros: Aquí en Corabastos. Cuando ya empezamos a trabajar con mi mamá trabajamos en unas casetas que las quietaron y nos pasaron acá. Se suponía que íbamos a estar aquí por seis meses mientras arreglaban una bodega, pero llevo veinte años aquí. Pero yo trabajaba con mi mamá, ya después ella se vio enfermita y le dejó el puesto a una hermana y mi hermana trabaja en él.

Entrevistadora: ¿Cuántos familiares trabajan alrededor suyo?

Vendedora en aleros: trabajamos cuatro o cinco

Entrevistadora: ¿Cada uno con su puesto?

Vendedora en aleros: Sí, cada uno ha comprado sus puestos para trabajar en ellos, pero el puesto donde empezamos con mi mamá ella ya lo tenía.

Entrevistadora: ¿Usted sabe cómo llegó su mamá acá?

Vendedora en aleros: Mi mamá viene de la Plaza España. Ella trabajaba allá en la San Vicente No. 2 y nosotros también trabajábamos allá. Llegamos acá porque se trasladó la plaza y estaba Corabastos funcionando, entonces nosotros no teníamos puesto. Nosotros llegamos aquí de la mano de Dios porque no teníamos puesto, entonces mamá empezó a trabajar, a vender hortalizas, lo que se llama espinaca cilantro. Como había tanta gente que se había quedado sin puesto, entonces marcaron unas áreas y a la gente les iban dando su puesto y ahí mi mamá cogió este puesto y desde entonces dependemos de esto.

Son numerosos los testimonios en este sentido: al parecer, la mayoría de los trabajadores en Corabastos, contaron con padres que los iniciaron en este tipo de actividades. Esta iniciación, implica un modo de transmisión de los valores, las estrategias y las redes de clientes que pueden aprovechar. Como se ha mencionado, la corporalidad de la memoria y de las habilidades requeridas, es indispensable para el éxito de una labor en Corabastos. Sin embargo, los actuales trabajadores y comerciantes, prefieren que sus hijos no continúen trabajando en la Central:

Entrevistadora: ¿Ustedes tienen hijos?

Comerciante hortalizas: Claro

Entrevistadora: Y como todo viene por herencia aquí, ellos van a continuar con el oficio

Comerciante hortalizas: ¡Ah, no! Yo aspiro a que mis hijos nunca vengan acá a trabajar. Uno trata de que los hijos tengan mejores oportunidades, porque imagínese, que no lleven la misma rutina que nosotras llevamos.

Vale la pena mencionar que este testimonio no corresponde a una familia con pocos recursos. Es cierto que muchos niños y niñas permanecen en la central y desempeñan labores de diversa índole. La preocupación por el destino de los hijos, sin embargo, no corresponde sólo a los comerciantes o a los actores que cuentan con mejores oportunidades:

Loteró: Tengo tres hijos, Dios me ayudó a sacar tres hijos profesionales y nunca cogieron el gancho, tengo dos hijas contadoras y un arquitecto, y en este mes me sale otro de licenciado en teología, ellos nunca han vendido lotería

Entrevistadora: Porque usted no quiso, o a ellos no les gusta...

Loteró: Nunca les inculqué este oficio, yo lo hice porque no tenía otra cosa que hacer y tengo años de estar en el oficio, por mi misma actividad política creo que cerré las puertas y entonces nunca quise, primero que todo no voy a la universidad en un tiempo, pues por lo menos a mi con esto me iba bien, entonces no había necesidad de que se metieran en el oficio, además que mi convicción era que ellos estudiaran, más no que laboraran de pequeñas, porque uno entiende políticamente que no es correcto, la explotación de menores y mucho menos enseñarle a coger plata muy pequeños, la posición de las personas de bajo perfil cultural, conceptúan que para que usted sea un buen ciudadano debe trabajar desde pequeño, manejar dinero y esa es una mala concepción.

Estos testimonios pueden contrastarse, sin embargo, con las cifras y las condiciones del trabajo de los menores en Corabastos. La identificación de la cantidad de niños y niñas que trabajan en la central es difícil por la clandestinidad de su labor, por el desarrollo de ciclos de trabajo infantil (que aumenta los fines de semana y durante las vacaciones). Las cifras oscilan entre los 500 y los 2500. Sin embargo para una exposición coherente de la

situación, vale la pena referirse al texto “Trabajo infantil en la Central de Abastos de Bogotá, Corabastos”²⁴

En la Central, de cada 10 menores de 18 años que trabajan, 7 no asisten a la escuela. De acuerdo con el documento, todos aquellos que trabajan reducen su rendimiento escolar, se encuentran en un proceso de deterioro físico y mental y pierden oportunidades de pleno desarrollo. Especialmente inaceptable es el abandono escolar de menores de 14 años, el cual sigue alimentando la pobreza del país. Por ser más frecuente entre los hijos de los más pobres, el abandono escolar también es un obstáculo a la movilidad social, reproduciendo nuevos pobres en las mismas familias. Además de la baja renta de la familia, la presión del mercado que se beneficia de mano de obra barata y el fracaso escolar, se constituyen en incentivos para el trabajo de los menores. También los empujan sistemas de valores culturales que consideran a los niños y niñas como objetos propiedad de su familia y no como sujetos de derecho.

Según los datos del libro en mención, el 70.18% de la población entre 5 y 14 años, que trabaja en la Central, no estudia. Del total de niños y niñas que asisten cotidianamente a Corabastos el 24% lo hace como acompañante en las labores de sus familiares y el 76% trabaja en una actividad diferente, por lo general en ventas ambulantes y en menor medida en servicios de acarreo. La gran mayoría de estos niños y niñas se vincula al trabajo a través de sus familiares. Las razones o causas por las cuales los niños y niñas se ven obligados a trabajar son: para ayudar a sus familias y para ayudar con los

²⁴ **MENDOZA, Edgar.** Trabajo infantil en la central de abastos de Bogotá, Corabastos. Diagnóstico general de la situación. Alcaldía Mayor de Bogotá D.C., OIT., Cooperación Española, Convenio Andrés Bello. S. F.

gastos propios y del hogar. El 26.5% de infantes trabaja ocho horas diarias, un 20.4% lo hace en un período mayor a las ocho horas y otro 20.4% labora un promedio de tres horas al día. El 73.42% desempeña su labor de manera permanente dentro de la central.

Pero el documento que citamos, deja por fuera una cuestión esencial, las ventajas de los niños en la comercialización ambulante de alimentos:

Entrevistadora: ¿Por qué trabajan los niños?

Vendedora ambulante: A los niños les compran más que a nosotros

Así como la reputación de la fuerza de un cargador, la reputación de honradez de un “lazo”, o de un comerciante, son elementos esenciales de los cuerpos-empresa adultos, la capacidad para persuadir a los clientes y el sentimiento de lástima que puedan producir en ellos, juegan un papel crucial en el trabajo infantil de Corabastos. Ahora bien, el 7.25% de los consumidores encuestados por el Hospital del Sur, reconoció que en su recorrido por la Central, le había comprado a un niño o niña, algún producto²⁵. El estudio citado menciona que los compradores que menos interactúan con vendedores ambulantes de la Central son los tenderos, los comerciantes de instituciones y los vendedores ambulantes de las calles de la ciudad. Las amas de casa (60%) y los restaurantes (44%), tienen un mayor contacto con este tipo de comerciantes en Corabastos.

²⁵ **URIBE, John, JIMÉNEZ, Gloria, CASTILLO, Sonia, BONILLA., Camilo y BARRERA, Mariela.** El pan nuestro de cada día. Informe de caracterización de la central de Abastos de Bogotá Op. Cit.

Aquí se observa una situación paradójica: el rechazo de los adultos que ya se encuentran instalados en la Central (comerciantes y trabajadores con un largo recorrido) de la idea de que sus hijos continúen con el quehacer familiar en la central, y un escenario que no sólo permite el trabajo infantil, sino que lo aprovecha.

De un lado, el cuerpo no sólo es marca de la herencia fenotípica familiar, sino que se constituye en escenario de marcas laborales, del deseo y de los intereses de los padres: algunos buscan otras oportunidades para sus hijos, los otros los vinculan a la búsqueda de oportunidades en Corabastos. En este segundo caso, se trata de la reproducción de los cuerpos-empresa.

Vale la pena destacar una diferencia crucial en las dinámicas de construcción y reproducción de los cuerpos-empresa que se observan en Corabastos, la diferencia de Género. Las siguientes páginas permitirán dar cuenta de esta dinámica y permitirá obtener un cuadro más coherente de las concepciones de cuerpo observadas para la Central.

B. CUERPOS Y GÉNERO

Como se sugirió en la descripción de las lógicas de comercialización, hombres y mujeres laboran en actividades diferentes: los primeros trabajan como cargadores, empleados de bodega y comerciantes formales, las segundas, como empleadas de cafeterías y restaurantes y comerciantes

informales. El siguiente cuadro precisa la distribución por género para cada una de las actividades observadas por el Hospital del Sur²⁶

Actividad	Porcentaje Hombres	Porcentaje Mujeres
Cotero	99	1
Zorrero	99	1
Pucheros (vendedor ambulante alimentos no preparados)	45	55
Vendedor ambulante comidas preparadas	17	83
Empleados locales - bodegas	74	26
Empleados restaurantes, cafeterías	21	79
Comerciantes formales	71	29

Tabla No. 5. Actividades y género

La distribución de género se articula en torno a tres criterios básicos:

1. La aplicación de la fuerza, para los hombres
2. El comercio a gran escala, para los hombres
3. La atención a clientela para las mujeres

Las ventas ambulantes, la atención en cafeterías y restaurantes, son actividades desempeñadas principalmente por mujeres. Algunas de estas actividades se relacionan con la “atracción” de clientes y el consumo del alcohol:

Entrevistadora: ¿Y a ustedes les gusta este trabajo?

Comerciante 2 hortalizas: pues no es que nos guste, sino que nos toca, porque no sabemos hacer otra cosa. Y por decir algo, uno va a pedir

²⁶ **URIBE, John, JIMÉNEZ, Gloria, CASTILLO, Sonia, BONILLA., Camilo y BARRERA, Mariela.** El pan nuestro de cada día. Informe de caracterización de la central de Abastos de Bogotá Op. Cit.

empleo y primero lo miran a ver si está “buena”, si sirve o no sirve, si uno tiene de treinta para arriba, ya no sirve. Mientras tenga buena pierna y buena pechuga, pues ahí sí consigue.

Dado que muchos de los negocios se “cierran” con un trago y que el consumo de licor una dinámica en torno a la cual se “distraen” los hombres y mujeres de Corabastos, se encuentran numerosos locales y ventas ambulantes que ofrecen licor. A juzgar por la observación realizada, como algunos comentarios que no fueron grabados, la contratación de algunas mujeres en estas actividades, se constituye en una estrategia de comercialización.

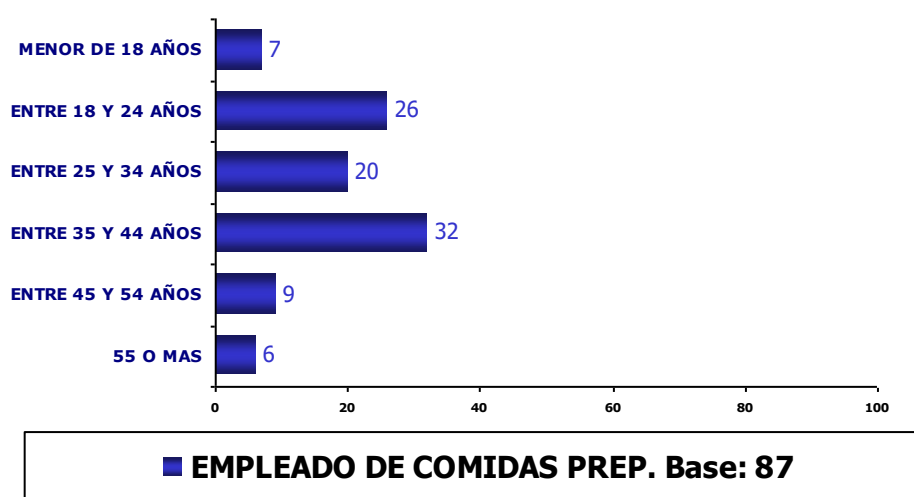


Gráfico No. 10. Empleados comidas preparadas.

A pesar de lo anterior, las edades de los trabajadores como empleados de restaurantes y cafeterías, no corresponderían con esta lógica anunciada. Sólo el 33% son menores de 24 años.

Ahora bien, no puede decirse que el consumo de licor sea una actividad exclusiva de los hombres. Muchas mujeres que trabajan en la Central consume licor como espacio de distracción.

De otro lado, las tensiones emocionales y afectivas, se traducen en formas de consumo: despecho, conquista, soledad, son temas reiterativos en la música y en las conversaciones sostenidas en torno a licor.

En “entrevistas” informales con funcionarios de entidades distritales²⁷ se hace alusión al comercio sexual, incluso al interior de la Central. En los alrededores se ubican numerosos bares y lupanares. Algunos rumores mencionan el desarrollo de rifas en las que el premio es la “virginidad” de una menor. Otros mencionan contactos sexuales entre comerciantes o transportadores con hombres jóvenes cargadores.

Estos rumores no han sido verificados y no pueden tenerse como ciertos. Sin embargo señalan cierto vínculo entre el comercio de alimentos y la prestación de servicios sexuales, en un ambiente de consumo de licor. La presencia de “prostíbulos” en el entorno inmediato, se constituye en una prueba de esta asociación.

Otra actividad “femenina”, se relaciona con el enganche de víctimas. Diversos comentarios y conversaciones presenciadas durante el desarrollo de la investigación, han girado en torno a la inseguridad:

Entrevistadora: ¿Cuál es la situación más complicada en Corabastos?

Comerciante hortalizas: Los ladrones

Entrevistadora: ¿Muchos?

Comerciante hortalizas: sí bastantes

Entrevistadora: ¿Le han robado a usted?

²⁷ Dado que estas referencias no han sido verificadas, no se revelarán nombres, ni entidades.

Comerciante hortalizas: A mi no, pero sí hemos visto robar. Los celadores ven y como que les da miedo, o se los llevan y los sueltan más arriba

Entrevistadora: ¿Hay zonas más peligrosas? ¿Hay horas más peligrosas?

Comerciante hortalizas: No, a toda hora roban. Lo que toca es no dar papaya. A usted lo pueden robar a cualquier hora, a la madrugada, al medio día, si usted se descuida

Entrevistadora: ¿A qué personas roban más?

Comerciante hortalizas: De pronto a los comerciantes, porque son los que traen plata. En segundo lugar, la gente que va llegando. Ellos miran caras y por el horario, ellos saben cuándo viene la gente a comprar al por mayor. Un día estaba yo esperando a alguien y un ladrón le decía a otro: 'está duro el trabajo, muy duro'. Uno ya distingue a esa gente.

La habilidad para “no dar papaya” y reconocer aquellos agresores potenciales, disminuye con el consumo de licor. Algunas bandas buscan a sus víctimas con “señuelos”: mujeres jóvenes se acercan a las víctimas potenciales, evalúan la situación, “toman” juntos. Al salir del sitio, los emboscan los compañeros de la banda.

No se ha establecido formalmente la dimensión de estas actividades. Tampoco se ha dimensionado el comercio de sustancias ilícitas, ni la participación de los menores en ella.

De otro lado, las mujeres se desempeñan como líderes de los sindicatos y de las organizaciones de vendedores ambulantes. Mientras, los hombres se desempeñan como líderes de las organizaciones del comercio a gran escala.

Entrevistadora: ¿Hay mujeres en el sindicato que desempeñen estos oficios?

Loteró: No solamente en el sindicato, sino en la actividad. En el sindicato tenemos unas compañeras pero en el oficio hay muchas mujeres cabezas de familia, unas porque son viudas, otras por la irresponsabilidad, otras en fin que no se pudieron comprender con la

persona, y entonces tienen que seguir viviendo y tienen una responsabilidad que tienen que atender, entonces no, y no consiguen trabajo porque ya pasan de los 20 años y no consiguen trabajo y usted sabe que en este país somos viejos a los 20 y los jóvenes también son viejos a los 20 años porque cuando salen de la universidad les exigen experiencia y un pelado ¡qué experiencia va a tener en la universidad!, entonces todos somos viejos antes de nacer.

Para las mujeres, la lozanía y la juventud, se constituyen en un requisito para acceder a un empleo, de ahí que las actividades “informales” se constituyan en una oportunidad para ellas.

Pero las diferencias de género no se detienen en el tipo de trabajo, ni en las características que se constituyen en ventaja para acceder a un empleo (fuerza para los hombres y belleza para las mujeres). El tiempo “libre”, el tiempo de no-trabajo en Corabastos, se constituye en un elemento clave:

Entrevistadora: ¿Usted tiene tiempo libre?

Vendedora en alero: Si

Entrevistadora: ¿Y en qué lo utiliza?

Vendedora en alero: En mi casa, llego a cocinar, llego a hacer oficio, casi no me gusta salir.

En general, las mujeres, jóvenes o mayores, se dedican a los oficios de la casa y suelen denominar este tipo de actividades como “tiempo libre”. Los hombres se dedican a otras actividades

Entrevistadora: ¿Qué hace cuando tiene tiempo libre?

Cargador: Jugar billar

Entrevistadora: ¿Tiene tiempo libre?

Vendedor ambulante: si

Entrevistadora: ¿Para la novia, para qué?

Vendedor ambulante: Para jugar billar, para jugar fútbol

Como se ha podido observar, las diferencias en la distribución de los géneros en cada una de las actividades, corresponde tanto a estereotipos como a lógicas de comercialización: la fuerza en el transporte de mercancías, la belleza en la atención a clientes.

Las páginas siguientes relacionarán las diferencias de género y de edad, con las lógicas de comercialización y la concepción del cuerpo-empresa como el elemento principal de la concepción de cuerpo en Corabastos.

CONCLUSIONES



Una familia obtiene sus alimentos de los desechos arrojados por comerciantes, junto a dos camiones que desarrollan el gran comercio, y un aviso que prohíbe las ventas ambulantes en ese alero. Mientras la disposición de los desechos se encuentra regulada por la administración, su disposición efectiva y su aprovechamiento, se encuentra regulado por normas no escritas, ni definidas explícitamente. La in-corporación de estas regulaciones, así como de la habilidad para aprovecharlas, se constituye en un proceso crucial para todos aquellos que prueban suerte en Corabastos.

Corabastos es escenario de oportunidades para diversas poblaciones con escaso capital humano y/o económico. En esta dirección, puede decirse que la central es escenario donde diversas actividades informales (ventas ambulantes, carga y descarga de mercancías) se reproducen: actividades

donde se “refugian” pobres, desplazados, excluidos de otras labores (por la edad, por su escasa capacitación, etc.).

Pero también es escenario de oportunidades para los grandes comerciantes. Desde Corabastos se coordina el ingreso de mercancías de todo el país y de otros países, se agregan los productos que luego se distribuyen nacional e internacionalmente. Los actores ubicados en las posiciones de privilegio, pueden incidir en la formación de precios, coordinando sus acciones con los demás actores.

De otro lado, la transmisión de los negocios de una generación a otra, ha ido reproduciendo las estrategias de comercialización, formales e informales. La identificación de la calidad de cada producto, de las redes de proveedores y de clientes, se constituyen en bienes invaluables que son in-corporados en la memoria de cada comerciante. Así mismo, la habilidad para estar “abeja”, para no dejarse ganar en los negocios o para contactar visualmente a un tendero que adquiere sus alimentos en la Central y requiere de los servicios de un cargador, se constituye en una ventaja.



El cuerpo es empresa en un doble sentido:

- No es sólo fuerza de trabajo, es un medio de producción. Sus fuerzas, habilidades, gestos y memorias, se constituyen en tecnologías productivas. De otro lado, en tanto que la mayoría de los vínculos establecidos durante la comercialización, se desarrollan como contratos a destajo, las personas se convierten en su propia empresa: el resultado de su esfuerzo dependerá de la habilidad para invertir en su negocio, esto es, de la disposición de las habilidades.
- La competencia entre unos y otros, no se desarrolla en un mercado laboral, en la que algunos ofrecen su capacidad y otros demandan de la fuerza laboral. Aquí la competencia se desarrolla entre quienes ofrecen servicios y quienes los requieren. Las ventajas competitivas se traducen en formas de la corporalidad: fuerza, gestos, belleza, entre otras.

- Tanto para comerciantes a gran escala, como para los vendedores ambulantes, el “ingreso al juego”, depende de la incorporación de gestualidades y habilidades: quienes no saben caminar con grandes pesos, no adoptan ciertas posturas a la espera de un cliente, o durante el contacto con proveedores y compradores a gran escala, quedan en desventaja.

Una escena permite ampliar esta perspectiva: una mañana, un comerciante invita a un cargador a tomarse algo y lo llama diciéndole “semoviente”, que significa animal de carga. No se observó ningún gesto de desaprobación. Vale la pena decir que esta denominación corresponde a la de un bien, a la de un medio de producción, no a la de un trabajador.

Las habilidades requeridas para el trabajo, se constituyen tanto en un referente corporal clave, como en la in-corporación del orden social en el que cada actor intenta obtener los mejores dividendos posibles. Estos esquemas de percepción y de distinción, son a su vez, la razón práctica que permite a cada jugador identificar las estrategias de los competidores y definir la mejor estrategia posible para sí mismo. Todos deben estar “abeja” y “no dar papaya”.

Se ha dicho que las concepciones del cuerpo son meollos receptores, ordenadores y proyectores de las esferas físicas y sociales: tanto las condiciones sanitarias, como la distribución espacial de las actividades, se han de traducir en la distribución de las concepciones corporales.

Las actividades comerciales de gran escala, se desarrollan en las bodegas ubicadas “arriba” (cerca de las entradas uno y dos). Aquí el cuerpo-empresa se centra en el conocimiento de los proveedores y en las redes de clientes que el propietario y el administrador poseen. Con todo, se observa la implementación de tecnologías para la administración de inventarios.

Su actividad es económicamente importante, pero no representan más que unas pocas bodegas y unas pocas personas. Al interior de esta actividad de gran escala, se encuentran los comerciantes de papa que no emplean ningún recurso tecnológico contable para el manejo de sus inventarios y han incorporado en su memoria las habilidades necesarias para su negocio.

La corporalidad de la empresa del comerciante a gran escala, se encuentra asociada a la disponibilidad de dinero y a las relaciones de confianza que ha logrado en el medio.

Otros comerciantes mayoristas (de verduras y frutas) emplean habilidades análogas a las descritas y se ubican en las bodegas del sector “intermedio”. Los comerciantes minoristas y los vendedores ambulantes de comidas no preparadas (pucheros), se ubican en las zonas inundables y dependen mucho más de su capacidad para atraer a los clientes con menores recursos y que visitan a Corabastos ocasionalmente (amas de casa).



90

Dado que cada actor pretende obtener los mejores dividendos de su empresa, no sorprende la correspondencia entre la situación de salud, el acceso al sistema general de seguridad social, el acceso a la atención médica y las actividades: el precio de los productos ofrecidos en cada caso (contactos, fuerza, atracción física, capacidad para conquistar clientes) influirá en la disposición para invertir en la empresa misma. Aquellos que cuentan con mejores ingresos, cuentan con bienes mejores remunerados en el mercado: los comerciantes a gran escala y los mayoristas. Aquellos que cuentan con menores ingresos, enfrentan menores precios de los servicios que ofrecen y tienen un menor acceso a la salud.

Por último cabe preguntarse por la construcción de alternativas en Corabastos. Se han señalado un conjunto de actividades y de situaciones que merecen especial atención: el desarrollo de dinámicas de trabajo-empresa denigrantes, asociadas a la vinculación de menores a actividades riesgosas, el deterioro de los cargadores, el escaso acceso de “tiempo libre” para las mujeres, el alto consumo de alcohol vinculado a actividades que denigran sexualmente a muchas mujeres, así como la exposición a condiciones deterioradas de trabajo (al aire libre, sin acceso a sanitarios ni a agua, etc.)

Frente a este panorama cabe decir que el desarrollo de estrategias para mejorar la salud, para generar dinámicas de re-creación, o de ingreso alternativo, enfrenta una encrucijada central:

- La construcción de otras relaciones sociales y por tanto de otras concepciones de cuerpo
- Una mejoría en los precios y en las regulaciones de los servicios que prestan las personas en desventaja

No se trata sólo del desarrollo de actividades didácticas de sensibilización frente a las enfermedades, a los derechos de los niños y niñas, o al desarrollo de estrategias para reubicar a los vendedores ambulantes que preocupan a la administración y los grandes comerciantes. Lo que se encuentra en juego es la reproducción de un escenario de oportunidades que ha construido sus propias lógicas. No contar con ellas para desarrollar intervenciones, es un absurdo.

¿Se cuenta con los recursos técnicos, conceptuales y financieros para emprender actividades que mejoren las condiciones de trabajo en Corabastos?

¿Se han desarrollado instrumentos que permitan construir con los “semovientes”, los niños y mujeres trabajadores, alternativas viables? ¿Se cuenta con instrumentos para pensar y diseñar estos procesos?

BIBLIOGRAFÍA

BOURDIEU, Pierre. Razones Prácticas. *Sobre la teoría de la acción*. Anagrama. Barcelona, 2002.

_____ Sociología y Cultura. Editorial Grijalbo. México, 1984

CORBIN, Alain, COUTINE, Jean-Jacques y VIGARELLO, Georges Vigarello. Prefacio. En CORBIN, Alain, COUTINE, Jean-Jacques y VIGARELLO, Georges Vigarello. Coordinadores. Historia del Cuerpo. Volumen 1. Taurus. Madrid, 2005.

DELIMEAU, Jean. El miedo en occidente. Taurus. Barcelona, 2002.

DELGADO, Manuel. Naturalismo y Realismo en la Etnografía Urbana. Cuestiones Metodológicas para una Antropología de las Calles En: Revista Colombiana de Antropología. Instituto Colombiano de Antropología e Historia. Volumen 39. Enero Diciembre (2003). Bogotá.

ELKINS, David y SIMEON, Richard. A Cause in Search of Its Effect, or What Does Political Culture Explain? En: Lane Crothers and Charles Lockhart Editores. Culture and Politics: A Reader. St. Martin's Press. New York, 2.000.

GARCÍA CANCLINI, Néstor. Culturas Híbridas: Estrategias para entrar y Salir de la Modernidad. Editorial Grijalbo S.A. México. 1989

_____ Consumidores y Ciudadanos, Conflictos Multiculturales de la Globalización. Grijalbo. México, 1995

MARTÍNEZ, Aída y RODRÍGUEZ, Pablo. Editores y compiladores. Placer, dinero y pecado. Historia de la prostitución en Colombia. Aguilar. Bogotá, 2002

MENDOZA, Edgar. Trabajo infantil en la central de abastos de Bogotá, Corabastos. Diagnóstico general de la situación. Alcaldía Mayor de Bogotá D.C., OIT., Cooperación Española, Convenio Andrés Bello. S. F.

PERALTA, Victoria. El ritmo lúdico y los placeres en Bogotá. Planeta colombiana editorial. Bogotá, 1995.

PINZÓN, Carlos, SUÁREZ Rosa y GARAY, Gloria. Mundos en red. La cultura popular frente a los retos del siglo XXI. Universidad Nacional. Bogotá, 2005. pp. 248.

SALDARRIAGA, Oscar. Ciudad Territorio y Memoria. Para Pensar una Historia Urbana. En: ARTURO, Julián. Compilador. Pobladores Urbanos I, Ciudades y Espacios. Tercer Mundo Editores, ICAN - COLCULTURA. Bogotá, 1994