

**REDES SOCIALES Y ECONOMÍA LOCAL EN EL SECTOR FLORALIA DEL JARILLÓN DEL RÍO CAUCA EN
LA CIUDAD DE CALI.**

KATHERINE ELENA BOLAÑO MOSTACILLA

**Trabajo de grado para optar al título de
SOCIÓLOGA**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
PROGRAMA DE SOCIOLOGÍA
SANTIAGO DE CALI
2018**

**REDES SOCIALES Y ECONOMÍA LOCAL EN EL SECTOR FLORALIA DEL JARILLÓN DEL RÍO CAUCA EN
LA CIUDAD DE CALI.**

KATHERINE ELENA BOLAÑO MOSTACILLA

**Trabajo de grado para optar al título de
SOCIÓLOGA**

Director:

PEDRO QUINTÍN QUILEZ

Doctor en Antropología Social

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS

PROGRAMA DE SOCIOLOGÍA

SANTIAGO DE CALI

2018

AGRADECIMIENTOS

A mis padres y a mi hermano por ser un ejemplo de tenacidad; a los demás miembros de mi familia y a mis amigos por su apoyo y comprensión.

A los habitantes del sector Floralia del jarillón por contribuir con sus experiencias a la realización de este trabajo, en especial a la familia Vélez Taborda y al Comité por la Defensa del Patrimonio, por su acompañamiento.

Resumen

Entendiendo las redes sociales como aquellos lazos formados entre sujetos sociales a partir de la colaboración, la reciprocidad y el intercambio de bienes y servicios, el presente trabajo tiene como objetivo describir el funcionamiento de las redes sociales tejidas por varias unidades productivas de tipo familiar instauradas en el sector de Floralia, en el jarillón del río Cauca de la ciudad de Cali, y mostrar cómo ellas son usadas como mecanismo para solventar las dificultades producto de una precaria estructura social. Se parte de la descripción del proceso de urbanización de esta zona de la ciudad y luego se describen tanto el proceso de asentamiento urbano de las familias como de progresiva construcción de las redes sociales gracias a las que los habitantes pueden desarrollar ciertas actividades económicas en este sector. Este ejercicio de investigación tiene un enfoque de tipo cualitativo basado en la realización de observaciones en Floralia y en entrevistas con algunos de sus habitantes con el fin de intentar entender las actividades asociadas a su supervivencia económica y el trabajo de construcción de vínculos y redes sociales.

Palabras Clave: Redes sociales, Actividades Económicas, Jarillón del río Cauca, Cali.

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	6
Objetivo general	7
Objetivos específicos	7
Aspectos metodológicos	8
1. EL JARILLÓN	11
1.1 Asentamientos Humanos	11
1.2 El dique de contención	13
1.3 Rasgos de la población	15
1.4 Jarillón de los ríos Cali y Cauca	17
2. DESCRIPCIÓN DE CASOS	21
Caso 1. La carpintería	22
Caso 2. El criadero de cerdos	25
Caso 3. La caballeriza	28
Caso 4. La fábrica de arepas	32
Caso 5. La vaquería	37
Caso 6. Servicios automotores	40
Caso 7. La bodega de Reciclaje	44
3. REDES SOCIALES EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS	47
3.1 Concepto de Red Social	47
3.2 La migración y el asentamiento en el jarillón	50
3.3 Inicio del negocio	55
3.4 Funcionamiento del negocio y fuentes de financiación	60
4. SÍNTESIS DE LOS TIPOS DE NEGOCIOS O UNIDADES PRODUCTIVAS	65
4.1 Vínculos productivos	70
5. Conclusiones	74
Referencias Bibliográficas	78

INTRODUCCIÓN

En su condición de tercera ciudad del país y primera ciudad del suroccidente colombiano, Cali ha sido un importante epicentro de recepción de migrantes de diferentes lugares del país en los últimos cuarenta años. Con ello se generó en la ciudad un importante crecimiento no sólo poblacional sino también espacial y geográfico. El poblamiento y la urbanización de la ciudad son explicables por diferentes procesos: en algunas ocasiones la creación de barrios y de urbanizaciones fue apoyada y organizada por el municipio; otras veces, la proliferación de nuevos barrios es producida por la ocupación de terrenos propios del municipio por iniciativa de los migrantes organizados o no en diferentes agremiaciones.

El caso del jarillón en la ciudad de Cali es un ejemplo del segundo caso. Proyectado inicialmente como un dique de contención para resguardar la ciudad de las crecidas y avenidas de los ríos Cali y Cauca, tras su construcción fue escenario de un proceso de asentamiento de población migrante que no solo construyó sobre él su vivienda, sino que, con el tiempo empezó a desarrollar una serie de actividades de tipo económico sobre su superficie.

Los estudios recientes sobre el jarillón por parte de las entidades gubernamentales como la administración municipal de Santiago de Cali se han enfocado en caracterizar socioeconómicamente el total de los 17 kilómetros que comprenden el jarillón sin discriminar los sectores en los que este se divide; en otros casos, algunos estudios de las ciencias sociales nos dan un panorama respecto a la configuración de redes sociales entendiendo factores como la migración, la forma de poblamiento, el acceso a educación y el acceso a medios laborales de los habitantes de los sectores estudiados en cada caso. Sin embargo, es poco lo que se ha hablado respecto a la integración de las redes sociales en una economía propia de los sectores marginales. Teniendo en cuenta que el proceso de poblamiento del jarillón desató también el desarrollo de actividades económicas como la ganadería, porcicultura, transformación de materiales plásticos, entre otros, buscamos en este proceso de investigación describir las relaciones propias de sus habitantes y el proceso de configuración de sus negocios y unidades productivas.

Este ejercicio de investigación pretende estudiar las redes sociales en espacios “marginales” o de desarrollo incompleto, partiendo de la necesidad de comprender las dinámicas desarrolladas a partir de la interacción y los vínculos creados en esta interacción en sectores como el jarillón, que frente a la precariedad del acceso a servicios – vías, saneamiento, transporte, entre otros – crean alternativas constituidas en relaciones sociales a partir de las cuales estos individuos forman vínculos y crean estas redes de apoyo, que les permiten sobrevivir y modificar esas condiciones.

Para tal efecto, es pertinente abordar las dinámicas de los negocios de diversos tamaños en este sector del jarillón, con especial interés en la historia de su conformación. ¿Son acaso las redes sociales un aspecto dinamizador de los negocios de los habitantes del jarillón? ¿Se puede encontrar una relación entre la configuración de redes sociales y el tipo de negocios que se han conformado en el jarillón? ¿Las redes sociales incrementan la actividad económica de los habitantes del jarillón? Surge entonces la necesidad de explicar las diferentes redes sociales de uno de los sectores del jarillón con el fin de vislumbrar que, pese a las condiciones de marginalidad y segregación que pueden vivir los habitantes de un asentamiento en una zona periférica como el jarillón en el sector Floralia, las redes sociales construidas confluyen en un entramado social ligado a las dinámicas propias del territorio presentes en la generación de alternativas para el mejoramiento de las condiciones que les permite hacer uso del territorio para la conformación de negocios propios.

Entendiendo que durante el proceso de asentamiento en el sector Floralia del jarillón del río Cauca se han desarrollado diferentes actividades económicas de carácter local, constituida por empresas de diferentes tamaños y dedicadas a labores agropecuarias, comerciales, de servicios y de transformación de materias primas es importante, entre otras cosas, conocer el lugar que ocupan las redes sociales en el establecimiento y funcionamiento de una economía local en el sector Floralia del jarillón del río Cauca en la ciudad de Cali.

Objetivo general

Establecer el papel que desempeñan las redes sociales construidas por los habitantes del sector Floralia del jarillón del río Cauca en el funcionamiento de sus unidades productivas.

Objetivos específicos

- Describir el proceso de configuración de las redes sociales entre las actividades propias de la economía local de los habitantes en el sector Floralia, del jarillón del río Cauca en la ciudad de Cali.

- Describir el funcionamiento de las redes sociales en unidades productivas instauradas en el sector Floralia del jarillón del río Cauca en la ciudad de Cali.
- Caracterizar las redes sociales construidas entre los habitantes y las actividades de la economía local en el sector Floralia del jarillón del río Cauca en la ciudad de Cali.

El propósito es conocer y explicar el papel que juegan las redes sociales en el funcionamiento de siete unidades productivas sobre el jarillón más precisamente en el sector Floralia. Para ello, se buscó describir el proceso de conformación de estas redes a partir de un recuento histórico sobre aspectos como el proceso de asentamiento sobre el jarillón y el inicio del negocio, con el fin de establecer un contexto y explicar la movilización de bienes y servicios entre los actores que confluyen para el funcionamiento de estas unidades productivas.

La caracterización tiene como fin dar luces sobre qué tipos de redes se suscriben y encontrar semejanzas entre las redes a las que acceden estas unidades productivas de diferentes tamaños y que representan diferentes sectores de la economía formal.

Aspectos metodológicos

Estudios propios de las ciencias sociales han tratado el análisis de redes sociales dentro de espacios vulnerables o marginales a partir de una estrategia de tipo cualitativa mediante la aplicación de entrevistas y observación que, en esos casos, permitieron conocer de primera mano las redes de apoyo generada por las interacciones de los individuos.

Para poder comprender y describir la construcción de redes sociales entre los habitantes dueños de unidades productivas en el sector Floralia del jarillón de los ríos Cauca y Cali, este proceso de investigación estuvo cimentado en un enfoque de tipo cualitativo que permitió entender las actividades ligadas a las acciones y prácticas realizadas por los actores. Su base es un diseño de tipo etnográfico que permite acercarse a las acciones desarrolladas por los sujetos, teniendo en cuenta las dinámicas a partir de las cuales se generan una serie de redes sociales entre los sujetos, y el establecimiento de actividades económicas propias.

Teniendo en cuenta las técnicas metodológicas vistas en las investigaciones revisadas previamente respecto al análisis de las redes sociales, fue necesario elaborar entrevistas semiestructuradas como material de recolección de información que fueron aplicadas a 7 informantes elegidos

principalmente por tener una unidad productiva conformadas en la superficie del jarillón pertenecientes a la tipología de hogares establecida: De Rebusque y Autoempleo, con Negocios Básicos y con Negocios Conformados. Su característica común es la permanencia en el jarillón durante por lo menos una década.

Estas entrevistas dan cuenta de los datos sociodemográficos de los individuos: edad, nivel educativo, estado civil, ocupación, lugar de proveniencia y tiempo de permanencia en el jarillón; redes que tejen y a las que acuden, y sus formas de interacción.

Este material aportó información sobre los actores involucrados (dueños de unidades productivas y demás participantes en el proceso de producción) las actividades propias de esa producción, las formas de división del trabajo y cómo fueron usadas las redes para llevarlas a cabo. Tomamos esa información para decir cómo las actividades diarias de las unidades productivas están atravesadas por los vínculos y redes tejidas entre los actores que participan en ellas.

Los datos fueron recolectados mediante observación no participante y entrevistas semiestructuradas en los hogares que cuentan con negocios, métodos que permitieron abordar el proceso de configuración de redes teniendo en cuenta la conformación de negocios en el jarillón, cómo iniciaron, la ayuda que requirieron por parte de otras personas y con qué personas cuentan actualmente.

En el proceso fue necesario un diario de campo con la información recolectada que permitiese una descripción detallada de los datos encontrados: “Así por ejemplo, el proceso de recolección de información se organiza y analiza en forma continua, con el fin de garantizar la representatividad y validez de los datos, así como para orientar la búsqueda de nuevas evidencias que profundicen la comprensión del problema, lo aclaren o lo caractericen con mayor precisión” (Bonilla & Rodríguez, 1997, pág. 70).

Finalmente, para analizar la información recolectada como lo proponen Bonilla & Rodríguez (1997) fue elaborada una aproximación deductiva, planteando de forma inicial una serie de dimensiones parciales elaboradas a partir de los referentes bibliográficos consultados; luego fueron contrastadas con la información recolectada para aproximarnos a la guía de entrevistas finales.

Este ejercicio de investigación está estructurado en cuatro partes que permiten dar un contexto y explicar el papel que desempeñan las redes sociales construidas por los entrevistados en el funcionamiento de sus unidades productivas. En un primer momento se retoman algunas

definiciones sobre ADHI (asentamientos humanos de desarrollo incompleto, entendiendo la normatividad municipal, y se presentan, además, algunas características propias de este tipo de asentamientos con los que cumple el sector Floralia del jarillón. De forma complementaria se plantea un recuento histórico del nacimiento del jarillón, el proceso de asentamiento y las características sociodemográficas de los 17 kilómetros de jarillón.

En segundo lugar, se describirán siete unidades productivas que funcionan sobre el jarillón y serán nuestros actores por tratar. En el tercer y cuarto momento se evidenciará el funcionamiento de las redes sociales a partir del asentamiento en el lugar, el funcionamiento del negocio teniendo en cuenta el inicio, el acceso a fuentes de financiación, los vínculos productivos, y la distribución interna del trabajo.

1. EL JARILLÓN

1.1 Asentamientos Humanos

El crecimiento de las urbes modernas se debe en gran medida al desarrollo industrial que fomentó el empleo en las ciudades y que, a su vez, permitió el acceso de los trabajadores industriales a viviendas y demás servicios que les garantizaran una vida digna. Tales condiciones contribuyeron a que estas ciudades se convirtieran en epicentros de recepción de migrantes de todo tipo que buscaban el mejoramiento de sus estándares de vida.

La ciudad de Cali y los municipios de su área limítrofe generaron un importante aporte al desarrollo industrial de mediados del siglo XX, lo que convirtió a esta una ciudad en receptora de migrantes de diferentes partes del país. En el marco de este fenómeno, la ciudad se pobló y urbanizó siguiendo tres procesos bien definidos: la creación de urbanizaciones y barrios “legales” contruidos por entidades privadas y gubernamentales como el Instituto de Crédito Territorial (ICT); la construcción de barrios mediante procesos liderados por organizaciones políticas que promovían la ocupación de tierras para presionar a los gobiernos locales por el reconocimiento de esos territorios como propios; y, finalmente, a partir de la ocupación de terrenos por fuera del ordenamiento territorial de la ciudad en áreas periféricas de la ciudad por parte de individuos y sus familias. Estos barrios posteriormente darían lugar a lo que se conoce hoy con el nombre de Asentamientos Humanos de Desarrollo Incompleto (AHDi) (Vásquez, 2001).

Los AHDi son definidos en el Decreto municipal 2063 de 1997 como todo asentamiento humano ubicado en el área de influencia de una ciudad que tiene, entre otras características, falta de una integración a una estructura urbana y sus redes de servicios, carencia de vinculación a estructuras de transporte urbano y de prestación de servicios públicos, situaciones de pobreza crítica, precarias condiciones de estabilidad física y consecuentemente alto riesgo de catástrofe, baja vinculación de empleo formal y altos índices de subempleo. Sin embargo, las entidades estatales reconocen que las características de los principales AHDi en nuestra ciudad son diversas y pueden no cumplir estrictamente con los parámetros descritos. Y ello es porque, pese a que existe precariedad en la consolidación de los asentamientos, en algunas ocasiones se evidencia un alto grado de consolidación y la existencia de una amplia red de servicios públicos, acceso a vivienda y

una fuerte integración a la zona urbana de la ciudad (Procuraduría General de la Nación; Personería Municipal de Santiago de Cali, 2015).

Como lo expone Suavita (2016) las invasiones o asentamientos están ubicados generalmente en las periferias de las ciudades, en áreas rurales contiguas. En algunas ocasiones se pueden ubicar entorno a pueblos o caseríos casi siempre en lugares centrales de uso público (ríos, volcanes, fuentes de ríos, vías de ferrocarril o parques recreacionales). Y se diferencian a partir de elementos clave como el grado de organización previa entre los asentados a la hora de llegar al lugar, que facilitan procesos de construcción; y la elección misma del lugar que ocupan y la forma en la que se da la pugna por la consolidación legal de los asentamientos que son importantes a la hora de entender sus dinámicas.

El grado de consolidación del asentamiento y la percepción propia de los asentados se entiende a partir de elementos como el tipo de material utilizado para la construcción de las viviendas, el uso del suelo y la forma en la que se adquiere el terreno, lo que trae consigo la posibilidad de permanencia de más de una generación en el lugar.

“El material prefabricado es medianamente utilizado en Cali, tiene algunas ventajas como el costo en la construcción y lo usan familias que piensan en quedarse a vivir en la zona. Una de las desventajas es el poco desarrollo de las propuestas habitacionales que hay en el país; con poco diseño y algunas, no muy funcionales, dejan de ser una opción para la consolidación de un asentamiento. El uso de concreto, ladrillo y tejas en zinc, muestran el grado de consolidación del asentamiento. Además, se comienza a ver inversiones en plantas superiores con la intención de ampliar la vivienda para alojar a los hijos y luego a sus esposas e hijos; además se convierte en una forma de ingresos al poder arrendar a personas fuera de su núcleo familiar, proceso típico de las viviendas de autoconstrucción” (Suavita, 2016).

Es preciso comprender que partiendo de invasiones “irregulares” del espacio, estos asentamientos no tienen una planificación urbanística, lo que hace que en algunas ocasiones no exista el suministro de servicios públicos, carreteras, y demás características de los barrios formalizados. Aunque en el presente año no existe una cifra clara del número de AHDÍ presentes en la ciudad, en el 2010 el total de asentamientos de desarrollo incompleto en las 21 comunas que conforman la ciudad de Cali alcanzó los 65 casos (Uribe Castro & Holguín, 2012, pág. 231). Hoy se cuentan en la ciudad sectores resultado de la invasión de tierras que se remontan a finales de los 70 y principios

de los 80, *“asentamientos cuya antigüedad oscila entre los 30 o 50 años, como la Playita, Brisas del Cauca, las Vegas, Venecia, jarillón Floralia, que hacen un punto de encuentro de personas de diferentes lugares del país, que llegaron en busca de sitios estratégicos donde trasladarse con su estilo de vida, costumbres y tradiciones para adecuarlas a su nuevo hábitat”* (Alcaldía de Santiago de Cali, Secretaría de Vivienda Social, Fondo especial de vivienda, 2010). Específicamente, nos ocupa la conformación de AHDl en las inmediaciones en el sector Floralia del jarillón del río Cauca y Cali.

1.2 El dique de contención

El jarillón del río Cauca fue construido en 1959 como resultado del trabajo conjunto de la Alcaldía de Santiago de Cali y la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca (CVC) en el marco del proyecto “Plan Aguablanca”, que tuvo por objetivo construir un dique de 17 km sobre el curso del río Cauca para evitar inundaciones en espacios ocupados por actividades agrícolas (Vásquez, 2001). La longitud del dique comprende 15 kilómetros correspondientes al río Cauca desde el corregimiento de Navarro, al suroriente de la ciudad de Cali, hasta el Paso del Comercio, pasando por el Canal Intersector Sur y la Laguna del Pondaje; y 2 kilómetros correspondientes al río Cali. El dique tiene en su zona de protección una robusta infraestructura de servicios públicos, como las subestaciones eléctricas correspondientes al anillo de 110 kilovoltios de Juanchito y San Luis; las plantas de potabilización Puerto Mallarino y Río Cauca, que abastecen el 75% del agua de consumo de la ciudad; las estaciones de bombeo de aguas residuales y aguas lluvias; y la planta de tratamiento de aguas residuales de Cañaveralejo (Uribe Castro & Holguín, 2012, pág. 234).

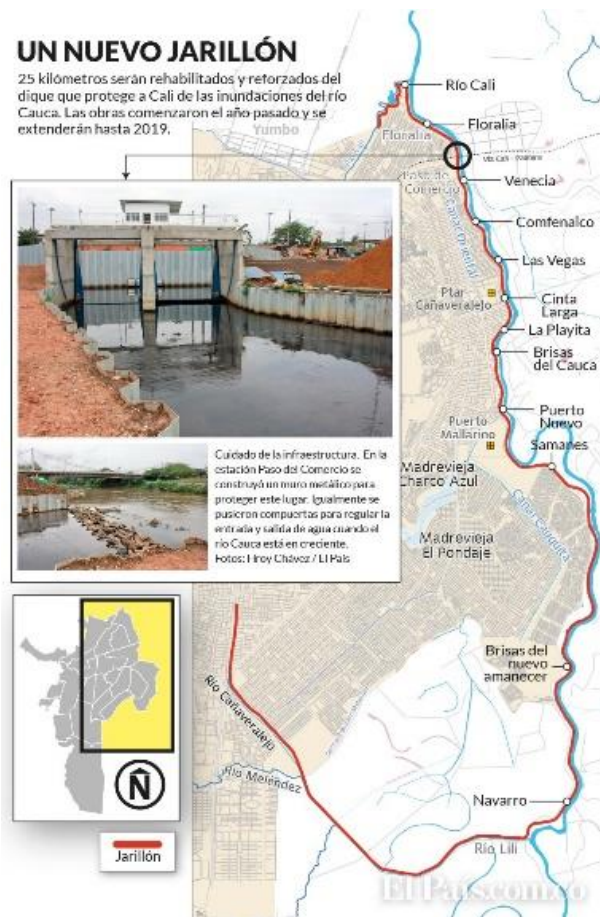


Figura 1. Longitud del Dique.

Fuente: (Diario El País, 2016)

Las obras desarrolladas en el “Proyecto Agua Blanca” facilitaron la recuperación de zonas inundables aledañas al río, lo que permitió la urbanización de estos terrenos en el marco de programas de vivienda para sectores socioeconómicos medios y bajos. Esto paralelamente al amplio flujo migratorio de la época y a la falta de control estatal generó condiciones para negociación y ocupación de tierras sobre el dique de contención, muy a pesar de que estos diques no cuentan con las características de suelo óptimas para ser ocupados (Uribe Castro, 2006); tierras transformadas a partir de rellenos donde fueron ubicados no sólo viviendas sino también granjas agrícolas y negocios: “Los predios se instalan sobre la cresta de los jarillones donde se construyen viviendas, granjas agrícolas, corrales para pequeños animales domésticos e incluso, en el lugar existe un zoológico privado, con variadas especies. Aunque aquí no existe ningún ente del gobierno que haya impulsado esta ocupación, la actividad surge por iniciativa de los propios pobladores” (Uribe Castro, 2006).

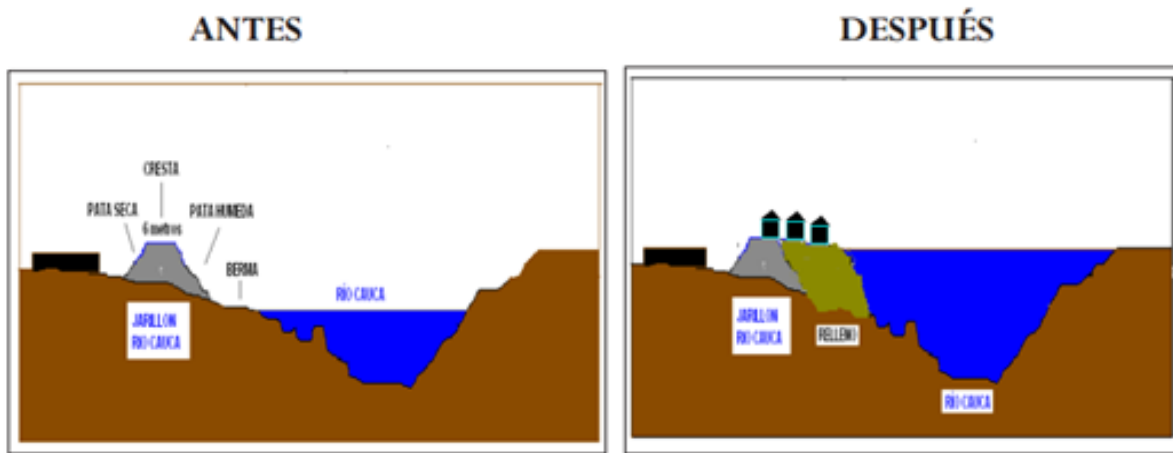


Figura 2: Jarillón antes y después de la ocupación, ejemplo de relleno.

Fuente: (Uribe Castro & Holguín, A propósito de la oleada invernal, el papel del Estado frente al manejo del dique del río Cauca en Cali, Colombia , 2012, pág. 233)

El poblamiento del dique desde su construcción ha sido constante, tanto así que para el año 2016, ya existían 11 asentamientos sobre los 17 kilómetros de los jarillones de los ríos Cauca y Cali (Navarro, Las Palmas, Samanes, La Playita, Puerto Nuevo, Las Vegas, Cinta Larga, Venecia, Comfenalco, Río Cali y Floralia), los cuales se desarrollaron sin atención u objeción por parte de las autoridades e instituciones locales, que tampoco llevaron a cabo algún tipo de mantenimiento técnico a la estructura del dique. (Ladino, 2016, pág. 3).

1.3 Rasgos de la población

Para el año 2014, había en el jarillón del río Cauca un total de 7.852 hogares verificados por la Alcaldía Municipal, a los cuales corresponden 25.689 personas, 53 % mujeres y 47% hombres.

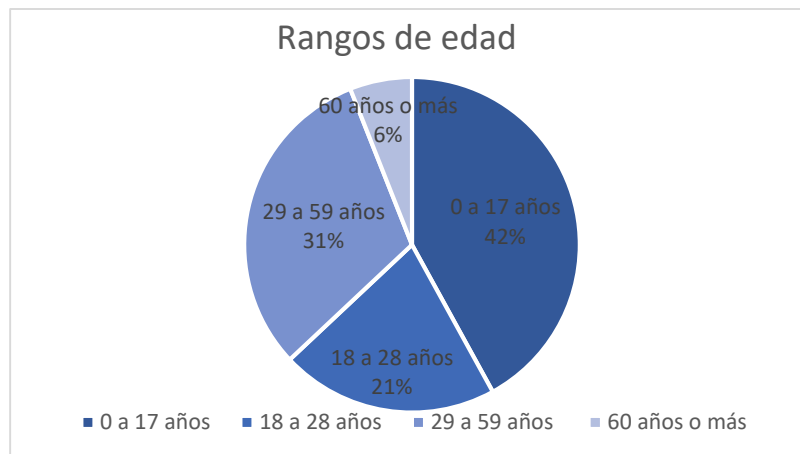


Gráfico 1. Rangos de edad.

Fuente: Elaboración a partir de datos sobre caracterización de la población total del jarillón (Procuraduría General de la Nación; Personería Municipal de Santiago de Cali, 2015)

La población que habita los 17 kilómetros de jarillón es una población joven. El 42% de los habitantes está en edad escolar, es decir, en edades entre los 0 y los 17 años, seguido del 31% de los habitantes que se encuentran en edades de los 29 a los 59 años. (Procuraduría General de la Nación; Personería Municipal de Santiago de Cali, 2015). De otro lado, en el 70,6% de los hogares de los 17 kilómetros de jarillón conviven entre 2 a 4 personas, conformados en su gran medida por hogares con 3 personas (26,1%), por hogares con 2 personas (24,3%) y por hogares con 4 personas (20,2%). El porcentaje baja en cuanto aumentan la cantidad de personas por hogar, siendo escasas las familias de más de 8 personas (1,6% del total).

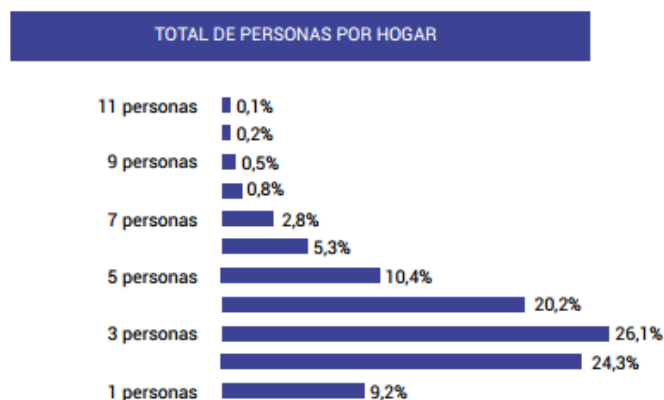


Gráfico 2. Total de personas por hogar.

Fuente: (Procuraduría General de la Nación; Personería Municipal de Santiago de Cali, 2015).

De los 7.852 hogares verificados por la Alcaldía Municipal, 1.011 cuentan con unidades productivas, caracterizadas por la Alcaldía en tres tipos de Hogares:

- Hogares de Rebusque y Autoempleo, como aquellos cuyos ingresos dependen de negocios que remuneran inadecuadamente a su propietario, no existiendo la retribución al capital productivo, por lo que causan descapitalización en su actividad, y que solo proveen el sustento diario de las personas.
- Hogares con Negocios Básicos, que generan únicamente el proceso productivo en el mismo volumen de producción que realizan, siguiendo prácticas contractuales que les permiten el ahorro de costos salariales.
- Hogares con Negocios Conformados, que alcanzan a pagar a su propietario, producir excedentes y generar puestos de trabajo que cumplen la legislación laboral con respecto al pago de seguridad social y salario mínimo (Procuraduría General de la Nación; Personería Municipal de Santiago de Cali, 2015).

A lo largo del jarillón del río Cauca tienen lugar un gran número de actividades relacionadas con la ganadería y cría de cerdos y aves en 25,7%, un 18% dedicadas al reciclaje, 13,7% dedicadas al comercio, 6,2% a los alimentos y un 6,2% a la extracción de minerales; en reducidos casos se ve el mantenimiento de maquinarias y equipos y comercio al por mayor, con 0,5% de hogares dedicados (Procuraduría General de la Nación; Personería Municipal de Santiago de Cali, 2015, pág. 31).

1.4 Jarillón de los ríos Cali y Cauca

Los sectores que nos atañe estudiar del jarillón están ubicados en el nororiente de la ciudad de Cali y limitan en la parte baja con los barrios Floralia y Paso del Comercio. Inicia en el río Cali, en la carrera 9 norte con calle 72 k norte, frente al barrio Floralia, y continúa hasta la desembocadura del río Cali en el río Cauca, punto en que se convierte en calle 84 Norte hasta la vía Cali – Palmira.



Figura 3. Jarillón del río Cali, desde la carrera 9 Norte con calle 72, jarillón del río Cauca sobre la calle 84.

El asentamiento en los jarillones de los ríos Cauca y Cali está relacionado con los procesos migratorios en los que estuvo inmersa la ciudad de Cali en la segunda mitad del siglo XX; así como con la consolidación de entidades como la Asociación de Agricultores Urbanos a la que fueron otorgadas los terrenos del jarillón correspondientes al sector del río Cali a mediados de los años 80: “En el año 1983, el Municipio otorgó a las 35 familias este espacio solo para el cultivo agrícola y el sustento familiar. Inicialmente, las familias se unen en torno a la agricultura, favorecida por el clima y las características del suelo. Aunque no contaban con capital económico, créditos de financiación ni tecnología para trabajar la tierra comenzaron a sembrar yuca, maíz, plátano y hortalizas de manera artesanal” (Uribe Castro, 2007 , pág. 59).

En los años siguientes, entrada la década de los 90, se amplió el asentamiento de viviendas sobre los jarillones, y después de disputas con las instituciones municipales, estos terrenos fueron cedidos con algunas exigencias mínimas para la producción agrícola de cerca de 35 familias pertenecientes a la asociación de agricultores urbanos: “Para el año 1991, la Secretaría de Agricultura cedió el terreno en comodato a la asociación de Agricultores Paso del Comercio, exigiendo guardar una distancia de las viviendas al río de 30 metros inicialmente, y después se acordó 50 metros que es la que actualmente rige. Sin embargo, muchas familias ubicaron su casa hasta los 20 metros del margen del río. De esa manera, se puede observar a la fecha, que los

antiguos terrenos fértiles para el cultivo agrícola y sostenimiento económico hoy son terrenos habitados” (Uribe Castro, 2007 , pág. 59)

Es complicado hacer una descripción plena de la distribución misma de las viviendas que están establecidas en el lugar, ya que no existe un trazado estructurado de las calles y algunas viviendas colindan con las áreas transitables que funcionan como vías peatonales y vehiculares (que oscilan entre los 3 a los 7 m de ancho) hasta la orilla del río, y otras están ubicadas dentro de callejones (cuyo ancho oscila entre un 1.50 hasta los 2 m).

En la actualidad, encontramos que desde el inicio del jarillón en el río Cali, hasta la fracción que corresponde al río Cauca hasta la carrera 1 Norte, el poblamiento del jarillón se ha dado en condiciones diferentes a las que definen los AHDÍ. En este caso, se constata la construcción de viviendas de hasta dos pisos en materiales como ladrillo y cemento; además, los habitantes de los jarillones de los ríos Cali y Cauca cuentan con provisión de servicios públicos como energía eléctrica, acueducto, telefonía e internet suministrados legalmente por las Empresas Municipales de Cali (EMCALI) y por las diferentes empresas de telefonía presentes en la ciudad. Las redes, transformadores y toda la infraestructura con la que cuentan los habitantes del sector fueron adquiridas legalmente con las entidades pertinentes, desde el año 1990.

Actualmente llegan a 1.231 hogares ubicados en 793 techos o viviendas y están divididos en tres sectores principales: Comfenalco, Floralia y Río Cali.

	Número de Hogares	Número de techos
Comfenalco	285	199
Floralia	614	364
Río Cali	332	230
Total	1231	793

Fuente: Elaboración propia a partir de información de asentamientos sobre el jarillón presentada en Procuraduría General de la Nación; Personería Municipal de Santiago de Cali, 2015, pág. 26.

En el proceso de poblamiento del jarillón se ven representados el desarrollo de actividades de tipo económico y un sinnúmero de dinámicas propias que hacen de este un lugar rico en redes y

relaciones sociales; de manera empírica ha podido evidenciarse el uso de este territorio para conformación de viviendas y hogares, así como para el desarrollo de diferentes actividades de tipo económico que pasan por la agricultura y la porcicultura, actividades relacionadas con el comercio como bodegas de almacenamiento y parqueaderos, así como carpinterías, recuperadoras de materiales plásticos, talleres mecánicos y demás que corresponden a un trabajo más especializado y mecanizado.

2. DESCRIPCIÓN DE CASOS

A continuación, se presenta la ubicación espacial a lo largo del jarillón de los siete negocios familiares que serán descritos posteriormente teniendo en cuenta aspectos como las condiciones del sector en el que se encuentran; la distribución de las viviendas donde se ubican los negocios familiares, la conformación de los hogares y de las unidades productivas con sus participantes, así como los bienes y servicios que se ofrecen en cada caso.

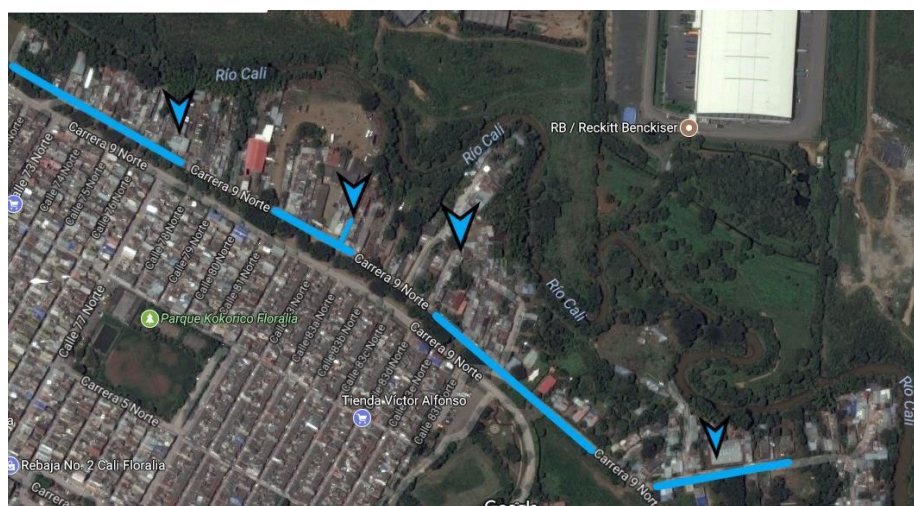


Figura 4. Ubicación de los Casos que tratar sobre el jarillón del río Cali

(La línea azul corresponde a la carrera 9 norte)

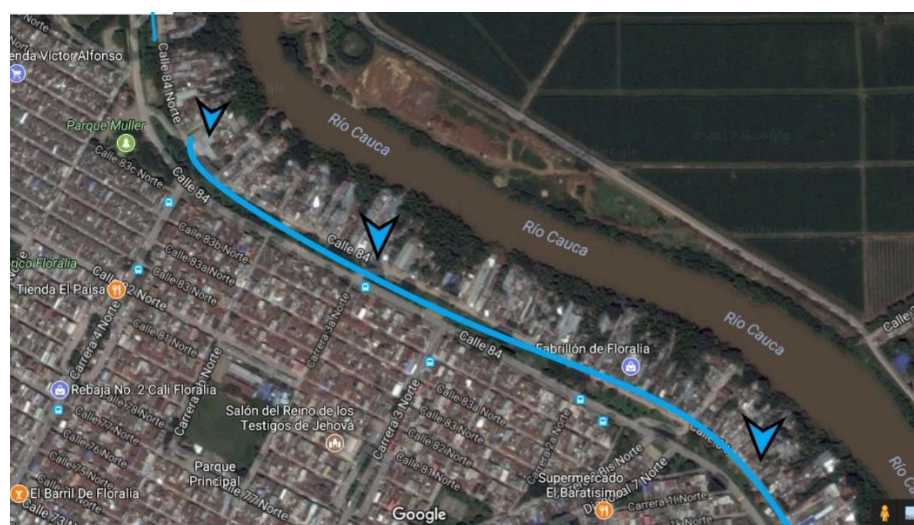


Figura 5. Ubicación de los Casos que tratar sobre el jarillón del río Cauca.

(La línea azul corresponde a la calle 84)

Caso 1. La carpintería

La Carpintería de la familia Vélez está ubicada frente a la Carrera 9 Norte, al límite de los barrios Guaduales y Floralia sobre la fracción del jarillón que corresponde al río Cali. Está ubicada en un estrecho callejón de aproximadamente 1,50 metros de ancho que cuenta con cinco viviendas en cada lado. Este sector, al igual que el de una gran parte de esta fracción del jarillón, cuenta con suelo de tierra, que, pese a que con el transcurrir de los años se ha compactado, suele enlodarse en temporadas lluviosas. Sin embargo, esto no ha resultado un problema para los habitantes, que han solventado esta problemática haciendo andenes de cemento frente a sus casas, que cubren el suelo del callejón.

La carpintería de esta familia no es la única unidad productiva o negocio en este callejón; hay otro tipo de negocios como fábricas de arepas, una fábrica de muebles y una modistería. De manera general, estos negocios o unidades productivas funcionan en el mismo lugar que las viviendas de sus propietarios, y el caso de la familia Vélez no es una excepción. Para esta familia, la actividad de su negocio es tan importante que la división de su casa está hecha en función de este, es decir, la vivienda fue construida teniendo en cuenta el espacio necesario para la organización de la carpintería.

En el momento en que la casa fue comprada tenía un solo piso distribuido en una sala, una cocina, un baño y una sola habitación. Posteriormente fue remodelada y actualmente consta de un baño, una pequeña sala, una cocina y el taller de carpintería en el primer piso; dos cuartos en el segundo y la habitación matrimonial en el tercero.

El taller de carpintería ocupa el lugar más amplio dentro de la vivienda, separado por una puerta del resto de la casa. Tiene además una entrada independiente y consta de dos pisos. El taller está lleno de retazos de madera que han quedado de trabajos anteriores, sillas y muebles que no han sido terminados, y la maquinaria de trabajo. En el primer piso del taller se encuentran las máquinas más grandes y utensilios para la fabricación de los muebles. Frente a la puerta que conecta el taller con la casa hay un gran mesón con una sierra. Al costado derecho hay un mueble donde se guardan las puntillas y martillos; los demás utensilios como lijas y pinturas son compradas en cada trabajo y según la necesidad o preferencia del caso. Al fondo del taller hay una escalera de madera que permite el acceso al segundo piso del taller, espacio utilizado para lijar y pintar los muebles.

Así viven hace aproximadamente 20 años Fernando y Marleny, una pareja de esposos migrantes del municipio de Cartago, al norte del departamento del Valle. Él es carpintero de profesión; ella inicialmente se dedicaba a los quehaceres del hogar, pero ahora intercala esa labor con la de ayudante de su esposo. Tienen dos hijos, Laura de 26 años, y Luis de 24, que actualmente viven en la ciudad de Pereira, donde adelantan sus estudios universitarios.

Fernando y Marleny se trasladaron a Cali en 1992 buscando mejores condiciones de vida. Primero se radicaron en un barrio de la comuna 17, en el sur de la ciudad, donde pagaban arriendo y donde vivieron por aproximadamente dos años. En 1994 decidieron mudarse al jarillón, encontrando una oportunidad de vivienda en el lugar, que finalmente contribuyó a la oportunidad de tener su negocio propio: “Aquí el taller lo tenemos hace 20 años, y pues llegamos acá al jarillón, tuvimos la oportunidad de conseguirnos esta casa y ya pues al ver que había espacio decidimos colocar la carpintería acá”. (Fernando, comunicación personal, febrero de 2017).

Actualmente en este negocio trabajan la pareja de esposos, que se encargan de la fabricación de muebles sobre medida como cocinas integrales, bibliotecas, closets, muebles para baños, puertas, entre otros. Trabajan tiempo completo; la jornada laboral inicia a las 8 o 9 de la mañana y termina a las 7 u 8 de la noche.

Marleny reparte su tiempo entre labores domésticas como el aseo de la vivienda y la preparación de las comidas, y el trabajo en el taller. Allí Marleny se encarga de lijar, pintar y colocar los detalles en los muebles, cosas que no demandan mucho trabajo físico. Por otro lado, Fernando se encarga de lo relacionado con cotizar, tomar medidas, diseñar, cortar la madera, hacer la estructura de los muebles e instalarlos, si es necesario.

Los hijos de esta pareja se involucran en el trabajo familiar en sus periodos de vacaciones, cuando regresan de la ciudad de Pereira. Cuando están en casa dividen su tiempo ayudando en las labores domésticas y en el taller. La hija generalmente ayuda a Marleny con los detalles de lijado y pintura, y el hijo ayuda a su padre en los trabajos “más pesados”.

Como los trabajos son hechos con anticipos de los clientes, Fernando comenta que no ha sido necesario solicitar préstamos para la compra de materias primas (madera, pinturas, herrajes) para su negocio. Sin embargo, sí ha pedido un préstamo a una entidad bancaria (Banco de la Mujer)

para el mejoramiento de la infraestructura de su vivienda, ampliación del taller y actualización de la maquinaria.

Fernando es el encargado de la compra de los materiales necesarios para la elaboración de los muebles. Aunque no tenga un lugar fijo para comprar, de manera general adquiere las materias primas en el centro de la ciudad, donde existe una amplia oferta de negocios como agencias de madera, pinturas y ferreterías. Escoge el lugar teniendo en cuenta los precios y los materiales que va a usar en cada trabajo: “Por lo general es en el mismo sitio donde uno encuentre casi todos los productos, almacenes lo suficientemente grandes que tengan todo el inventario que se necesite” (Fernando, 2017). El transporte de estos materiales es ofrecido en los lugares donde se compra.

Cuando los muebles ya están terminados, son transportados en el carro de propiedad de Fernando; si son demasiado grandes, Fernando contacta a una persona ajena al negocio que por lo general siempre se encarga de transportar: “Cuando requiero transporte del taller tengo otra persona que lo hace, son personas recomendadas y que uno las va conociendo ... han traído un viaje y lo atendieron bien a uno y uno trata de seguir con esa persona” (Fernando, 2017).

Es importante tener en cuenta que este negocio trabaja por pedidos y encargos hechos por clientes en específico, así que el número de muebles que fabrican varía según los pedidos. Así, pueden vincularse a la producción personas ajenas al círculo familiar. Fernando contrata trabajadores de la vecindad – generalmente no calificados – para diferentes labores en la fabricación de los muebles.

Los clientes de la carpintería son de diferentes estratos socioeconómicos y de diferentes lugares de la ciudad. Conocen el trabajo de Fernando ya sea por recomendaciones o porque anteriormente ya han solicitado su servicio. El contacto se da inicialmente de forma telefónica, donde se acuerda una cita; al momento de verse con su cliente, se arregla el diseño y se hacen las mediciones. Después, se establece una cotización y se espera la respuesta del cliente, que, de aceptar, debe dar un adelanto en dinero para la compra de materiales.

Los servicios que han prestado a personas dentro del jarillón han sido fundamentalmente el de reparación de muebles o préstamo de herramientas. Por estos trabajos, generalmente no reciben paga “hay veces necesitan cosas en madera y nosotros se lo hacemos y pues si se le puede como

donar ese trabajo, hacerles el favor sin cobrarles eso, y lo otro es que si necesitan un favor ya sea de prestarles algo, una escalera, un martillo o cosas así” (Fernando,2017).

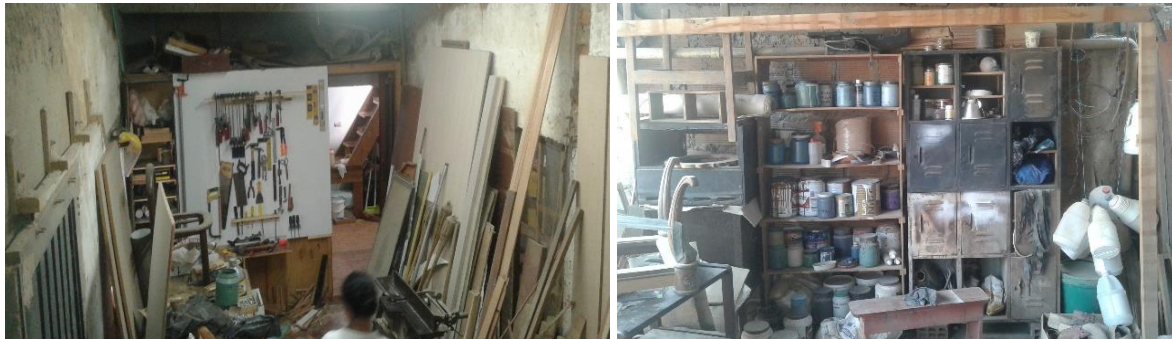


Figura 6. Registro de zona de trabajo de la carpintería.

Fotografías de Katherine Bolaño (Jarillón del río Cali, 2017)

Caso 2. El criadero de cerdos

El criadero de cerdos de Jorge está ubicado sobre la fracción del jarillón del río Cauca frente al barrio Comfenalco en la calle 84. La condición de esta vía de acceso cumple las mismas formas anteriores, tierra sedimentada y compactada sobre la que en algunos lugares hay escombros resultado del relleno hecho por algunos de sus habitantes. También hay andenes en cemento hechos con el fin de mejorar el acceso a sus viviendas y negocios, de manera general, el suelo mantiene seco, exceptuando las temporadas lluviosas donde suele haber lodo.

Este negocio está ubicado en la parte trasera de la vivienda de Jorge, que limita a su vez con la vivienda familiar del padre de Jorge el propietario de este negocio. Es una casa grande de dos pisos donde habitan Jorge y su familia, en cuyo costado izquierdo se encuentra un callejón que conecta la vivienda de Jorge con la vivienda de su padre y sus hermanos. Aunque la vivienda de Jorge es independiente a la vivienda de su padre, se puede evidenciar un contacto constante entre los miembros de la familia.

Este callejón sirve, además, para conectar a las cocheras donde están los animales, las cuales están construidas en bahareque y ladrillo, usan techo de zinc y su suelo es en lodo. El suelo debe permanecer húmedo, ya que es necesario para el mantenimiento de los animales. El aguamasa

(residuo orgánico producido con sobras de comida) y el alimento concentrado son suministrados en tarros grandes de plástico. Actualmente las cocheras albergan alrededor de 50 cerdos, aunque la cifra varía según las temporadas del año y los apareamientos entre los animales.

Jorge actualmente labora en la Universidad del Valle y hace parte de la junta directiva de uno de los sindicatos de trabajadores de la universidad. Ingresó a trabajar en la universidad cuando tenía 20 años y desde entonces ha laborado ininterrumpidamente ahí. Convive con su esposa Nidia, sus dos hijas, su nieta y su suegra. Su esposa es ama de casa y se dedica a las labores del hogar y la crianza de sus hijas y nieta. Su hija mayor tiene 22 años y es estudiante de derecho de la Universidad Santiago de Cali es madre de Isabela (nieta de Jorge que tiene 1 año). Su hija menor tiene 13 años y es estudiante de 9 grado de uno de los colegios de la zona. Su suegra es una mujer de tercera edad de la que se hace cargo Nidia esposa de Jorge.

Jorge nació en Cali, y vivió parte de su infancia en el barrio Paso del Comercio al norte de la ciudad con sus padres y sus 6 hermanos, en una habitación en alquiler. Su padre, que trabajó toda su vida como recolector de arena en el río Cauca, vio en el jarillón una posibilidad de vivienda, por lo que decidió tomar allí posesión de una fracción. Inicialmente sembraron alimentos de pancoger como plátano, yuca, zapallo y tomate, y después de un tiempo construyeron una vivienda de bahareque adonde se mudaron. En ese entonces, no tenían acceso a servicios públicos como agua, energía eléctrica o telefonía. Nidia llegó al lugar en el momento en que decidió vivir con Jorge hace aproximadamente 23 años.

El negocio nació hace 12 años, como una oportunidad de tener un ingreso extra a partir de conocimientos ya adquiridos por él y su familia en años anteriores. Jorge tomó la decisión de comenzar el negocio a partir de una conversación con su hermana: “mi abuela tenía marranos cuando vivíamos en el paso del comercio, mi papá ya había tenido también aquí marranos, poquitos, pero tuvo, entonces mi hermana dijo un día que quería tener una marrana, entonces yo le dije que quería otra y pues ahí comenzamos”. (Jorge, comunicación personal, febrero de 2017). Inicialmente compraron una pareja de cerdos, el negocio funciona apareando a los animales para vender las crías que estos dan.

Este negocio se ha convertido en una forma de apoyo para algunos miembros de su círculo familiar como sus padres, que también han participado de la cría de los animales; una sobrina de su esposa y su hermana menor, encargadas de cuidar los animales; y su hermano, encargado de la

recolección de los alimentos para la elaboración del aguamasa. Por su participación eran retribuidos en especie con los propios cerdos criados en la cochera, de cuya venta recibían dividendos. Este acuerdo para Jorge se constituye en una sociedad: los socios se articulan a través de servicios al negocio, reciben paga en los propios cerdos y estos son criados en la cochera sin tener que pagar por ello.

Desde que tiene el negocio ha necesitado de una persona que le ayude con el mantenimiento de los animales. Actualmente se encarga de esto un antiguo vecino de Jorge y fue contactado por hallarse desempleado. Se encarga de la recolección y la distribución de la comida y de tener las cocheras y los cerdos en condiciones adecuadas. Como los socios recibe pago en especie y además alimentación en tres comidas diarias y vivienda.

Nidia también divide su tiempo entre las labores domésticas y las actividades propias del criadero de cerdos. Está pendiente de la recolección de comida para aguamasa en su vivienda y en las viviendas vecinas del jarillón, así como que los animales tengan comida y estén en condiciones adecuadas.

Aunque Jorge trabaja tiempo completo en la universidad, está pendiente del criadero en sus tiempos libres, y ocupa los fines de semana en gran medida a la revisión de los animales. Además, es él quien se encarga de hacer las relaciones comerciales, ya que establece contacto con los clientes y personas interesadas en comprar, criar y vender cerdos.

Jorge plantea que el mantenimiento de los animales cumple con las exigencias del Centro de Zoonosis y el Departamento Administrativo de Gestión del Medio Ambiente (DAGMA) en lo que se refiere a la limpieza de los animales. Estas entidades adelantan visitas periódicas, que constan de revisión de los animales y la situación en la que están; en el caso del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), este envía un delegado que desparasita y aplica vacunas contra enfermedades como la peste porcina.

Comenta además que la principal forma de apoyo económico para solventar algunas problemáticas del negocio – ligadas principalmente con la alimentación de los animales – es el Fondo de Trabajadores de la Universidad. En otras ocasiones ha hecho intercambio de crías con amigos suyos o ha pedido “prestados” cerdos a los miembros de su familia o amigos para hacerlos aparear con los suyos y así tener crías.

Los cerdos reciben dos tipos de alimentación, alimento concentrado y aguamasa. El alimento concentrado es comprado en una veterinaria en el barrio Jorge Eliecer Gaitán. El aguamasa es una composición de residuos de alimentos. En este caso los restos son recogidos en las viviendas del barrio Floralia y en restaurantes de la zona: “Tenemos dos triciclos con unos tarros y se va por las casas de Floralia pregonando que se recoge aguamasa, entonces la gente ya sabe y la guarda (...) Pero también se ha ido haciendo contacto con restaurantes, te puedo contar que cuando nosotros iniciamos éramos prácticamente solos, las cochera de nosotros, por el sector a partir que un muchacho que había primero se iba por las calles de Floralia pregonando que recogía aguamasa, a partir de eso, otras personas entraron a recoger aguamasa y ya en el sector hay muchas personas que hacen la misma función, o sea que nosotros fuimos pioneros y le abrimos el camino a ellos o sea que hoy en día se recoge la aguamasa en las casas y ya son más las personas de otras partes” (Jorge, 2017).

Inicialmente los clientes del negocio fueron personas del sector que conocían el criadero de cerdos para la venta; después de un tiempo cuenta Jorge que los clientes han llegado al negocio desde diferentes puntos de la ciudad, donde se conoce la existencia de criaderos de cerdos en el jarillón. A la puerta de la casa de Jorge llegan personas a preguntar, o preguntan a vecinos y ellos los guían a su casa. Dentro de sus clientes frecuentes se encuentran dueños de carnicerías de la ciudad y de otros departamentos como Nariño, hasta donde los animales llegan vivos para luego ser sacrificados.

Caso 3. La caballeriza

La caballeriza de Rey está ubicada sobre la fracción del jarillón del río Cauca frente a los barrios Comfenalco y Floralia en la calle 84, que es la vía principal sobre el jarillón. La vía es de tierra sedimentada que se mezcla en algunas partes con pedazos de baldosa y escombros. Por lo general, se mantiene seca, sólo en épocas lluviosas logra enlodarse.

El negocio ocupa aproximadamente 13 metros de ancho, por 100 metros de largo; desde la entrada frente a la Calle 84, hasta el río. La entrada es un portón grande desde donde que se puede observar la extensión del negocio. El suelo es de cemento, al lado derecho hay un espacio usado para el parqueo de vehículos, tiene una estructura de hierro y techo de zinc; seguido de un baño y posteriormente una habitación con una cama, suelo de cerámica, televisión, en la que vive

la persona encargada de las pesebreras. Al lado izquierdo se encuentra un espacio techado en zinc donde se guarda la miel de purga y el “cogollo” que es el alimento que se le da a los caballos.

Desde que está en el jarillón, el negocio siempre ha funcionado más o menos de la misma forma, en un lugar amplio con espacio para guardar los caballos con una distribución en pesebreras y corrales donde son cuidados los caballos. Las pesebreras se encuentran repartidas en ambos lados, veintiocho jaulas en total. Están construidas en ladrillo y cemento, y tienen techo de zinc; en la parte trasera hay un corral más grande hecho en ángulos metálicos donde tiene capones y yeguas. A la fecha presente cuida aproximadamente 40 caballos.

A diferencia de los casos anteriores, este negocio no está ubicado en el mismo lugar que la vivienda familiar de los dueños, Rey reside en el barrio Floralia desde hace 22 años, cuando se fue a vivir con Marina su esposa, con la que tiene una hija que convive en el mismo lugar. Además, tiene cuatro hijos de su matrimonio anterior a quienes “colabora” de forma monetaria, sin embargo, no convive con ellos.

Es migrante del Patía, en el departamento del Cauca, y vive desde los 16 años en la ciudad de Cali. Desde su llegada a la ciudad ha vivido en diferentes barrios como Siloé, el Vergel, Ciudad Córdoba, Mariano Ramos, entre otros. Durante todo ese tiempo trabajó como comerciante de caballos. Alquilaba pesebreras en diferentes zonas de la ciudad, inicialmente en el barrio Meléndez y después en el barrio Mojica. Fue hasta que se mudó al barrio Floralia donde consiguió el lugar donde tener sus pesebreras propias, inicialmente buscó en alquiler un lugar donde mantener su negocio, construyó sus pesebreras ahí y estuvo algunos meses; se mudó al lugar donde actualmente tiene su negocio por recomendación de su ayudante en ese entonces, quién comentó sobre la existencia de un lote que estaba en venta y en el cual podría establecerse.

Comenta Rey, a manera de anécdota que el lote donde actualmente tiene su caballeriza inicialmente estaba vacío y las personas del sector usaban como basurero. Le tocó desde cero, comenzó relleno con escombros ya que cuando el río crecía, llegaba hasta más o menos la mitad del terreno. El relleno fue hecho con escombros resultantes de una obra de mejoramiento de vías cerca de la zona; cuenta que en ese entonces le pagaban 10000 pesos por cada vertimiento de escombros en el lugar. Con un señor vecino, dueño de maquinaria pesada, aplanó el lugar y después comenzó la construcción de las pesebreras. Primero en guadua, y posteriormente fue cambiando a cemento y ladrillo.

Aunque Rey y su esposa viven en el barrio Floralia, pasan la mayor parte del día en las caballerizas en el jarillón. Trabajan dependiendo de la cantidad de caballos que haya por atender o las actividades que deban realizar como cabalgatas dentro o fuera de la ciudad, por lo que no existe como tal unas horas de trabajo diarias establecidas.

Como Rey comercializa caballos viaja de forma constante y no tiene horario fijo. Comenta que cuando viaja, puede trabajar desde las 4 de la mañana hasta las 11 de la noche. Cuando está en la ciudad pasa su tiempo en las caballerizas y su horario varía un poco; puede estar desde las 8 de la mañana hasta las 10 de la noche; en ocasiones, hasta se queda a dormir en las caballerizas.

Marina, por otro lado, trabaja en las caballerizas desde las 9 o 10 de la mañana hasta las 7 u 8 de la noche, está al tanto de la atención de los clientes que de manera constante pasan por el negocio para supervisar a sus caballos. Es común encontrar en los días en que se visita la caballeriza uno o dos clientes revisando el estado de los “ejemplares”; también es común ver herreros herrando a los caballos. La persona encargada de cuidar los caballos mantiene en la pesebrera atendiendo a los animales, llevando las provisiones de comida y agua, etc.

Actualmente el negocio funciona a partir de la compra y venta de ejemplares y el alquiler de las jaulas para criarlos. También transportan los animales en caso de cabalgatas, que sirven como espectáculo de exhibición de los ejemplares y como espacio de socialización para el “gremio”.

El mantenimiento de los caballos precisa de la alimentación que consta principalmente de miel de purga que es comprada en veterinarias y almacenes agrícolas fuera del jarillón. Así como lo que ellos llaman Cogollo, que es un derivado de las hojas de la caña de azúcar y en este caso, es comprado en el municipio de Puerto Tejada.

Respecto al cuidado veterinario de los animales, sólo precisan de la vacunación que realiza el Instituto Agropecuario Colombiano (ICA) o el Centro de Zoonosis Municipal. Cuando los caballos son transportados, es necesario tramitar una licencia en el ICA.

Trabajan tres personas: su esposa que administra el negocio, se encarga de cobrar y alquilar las pesebreras, comenta Rey que es mejor administradora, es más ordenada, porque cuando él estaba encargado de la administración del lugar, no les cobraba a sus amigos cercanos por el mantenimiento de los caballos, y solían abandonar el lugar con deudas grandes. El primo de su esposa que es quien se encarga de estar pendiente de la alimentación de los animales, y Rey que

está pendiente de los caballos y la atención de los clientes en general. De este negocio dependen de manera indirecta trabajadores como su sobrino que es encargado de transportar la comida de los animales desde el municipio de Puerto Tejada, en el departamento del Cauca, donde residen las personas que les proveen el cogollo. Tres herreros que no tienen ningún tipo de contratación con don Rey, sin embargo, se benefician de la existencia de la pesebrera en el lugar, ya que suelen estar en el negocio y ofrecen sus servicios a los dueños de los caballos, quienes por lo general son clientes fijos de un mismo herrero.

Los clientes de la caballeriza son personas que viven por fuera del jarillón en diferentes zonas de la ciudad, son clientes suyos porque se han conocido en el “gremio” durante cabalgatas, por terceros que lo conocen por su trabajo, también, comenta Rey, en algunas ocasiones han llegado al lugar preguntando por espacios dónde mantener a sus caballos, actualmente ninguno de sus clientes reside en el jarillón, ya que anteriormente los residentes del jarillón que usaban estas caballerizas eran carretilleros, y sus clientes más frecuentes presentaron quejas, por la forma en la que estos tenían a los caballos. “Cuando yo comencé incluso se albergaban eran carretilleros de llegué a tener hasta 20 carretilleros, sino que hubo mucha inconsistencia y cómo se fue llenando de clientes, pues hay muchos clientes que no le gustan los carretilleros, entonces fuimos organizando y seleccionando” (comunicación personal, marzo de 2017).



Figura 7. Registro de zona de trabajo de Caballeriza

Fotografías de Katherine Bolaño (Jarillón del río Cauca, 2017)



Figura 8. Registro de zona de trabajo de Caballeriza

Fotografías de Katherine Bolaño (Jarillón del río Cauca, 2017)

Caso 4. La fábrica de arepas

La fábrica de arepas de Jairo está ubicada sobre la Carrera 9 norte, en la fracción del jarillón correspondiente al río Cali frente al barrio Floralia, en un callejón de aproximadamente cuatro metros de ancho. Se podría decir que este es uno de los callejones con mayor extensión, no sólo por la cantidad de viviendas —cuenta con más de 25 viviendas en cada lado— sino también el tamaño de cada vivienda; donde, además, se pueden encontrar una serie de negocios o unidades productivas de todo tipo (lechonerías, tiendas, criaderos de animales, entre otros).

La fábrica de arepas está ubicada en el mismo lugar donde se encuentra la vivienda familiar de Jairo, que, aunque no fue construida pensando hacer el negocio ahí, han realizado cambios y adecuaciones en la construcción con el fin de adaptarla para su negocio.

La vivienda es de un piso, con un amplio antejardín cuyo suelo es en cemento y con techo en zinc. En la parte frontal de la casa, está establecido uno de los negocios familiares del cual se hace cargo su esposa, ocupa aproximadamente tres metros de largo por 7 de ancho, en donde están ubicadas dos neveras y estantes y repisas donde se exhiben los alimentos que ahí venden, más adelante, se puede observar la distribución de la casa en sala comedor, cocina, 5 habitaciones, un baño, un pequeño patio interno y un solar el cual han adecuado para ubicar lo que se necesita para la fábrica de arepas.

Jairo convive con su esposa Nina, sus dos hijos de 9 y 14 años que estudian en un colegio de la zona. Además, también conviven ahí su cuñada (hermana de su esposa Nina) que trabaja fuera del

jarillón y no mantiene en la vivienda y sus tres hijos. Las dos hijas menores estudian en un colegio de la zona y su hijo trabaja con Jairo en la fábrica de arepas.

Jairo nació en Chapa, un corregimiento del municipio del Tambo, en el departamento del Cauca, migró cuando tenía 14 años al departamento del Quindío donde trabajó en fincas recolectando café y demás alimentos. A los 22 años volvió a su pueblo en donde tuvo varios empleos como minería y cultivo de mata de coca, entre otros. En los años 90 migró a la ciudad de Cali, inicialmente vivía donde su hermana en el barrio Alfonso López y trabajaba como jardinero en el sur de la ciudad, pasados unos meses su hermana compró un lote en el jarillón, alternaba su trabajo como jardinero con la construcción de la casa de su hermana, en el lugar vivió un tiempo hasta que se casó con su esposa. Nina es de la ciudad de Pasto y migró a Cali con el fin de buscar trabajo para subsistir, trabajó durante un largo periodo en una panadería del barrio Floralia hasta que inició el negocio en su casa.

Viven en el jarillón hace aproximadamente 13 años, inicialmente convivían en el barrio Floralia. El propietario de la casa donde vivían era dueño además de un lote en el jarillón y tanto Jairo como Nina vieron la posibilidad de comprar el lote, ya que para Jairo era más cómodo y tranquilo vivir ahí.

En el momento en que compraron el lote, el hermano de Nina, que reside en el departamento de Nariño, hizo un préstamo de una parte del valor total del lote y la segunda parte fue prestada por los empleadores de Nina, que en ese entonces trabajaba en una panadería. El primer préstamo fue cancelado de forma más informal “él consiguió un préstamo allá y nos los trajo, él dijo que nos desholgáramos (no tuvieran tantas deudas) un poquito acá que luego le pagáramos” (Jairo, comunicación personal, febrero de 2017) El segundo préstamo fue pagado de forma más formal mientras construían su casa. La construcción fue hecha por Jairo y recibió ayuda del hermano de su esposa. Inicialmente fue construida en esterilla de guadua y zinc; y a medida que fue pasando el tiempo fueron construyendo el lugar con cemento y ladrillo “Inicialmente lo que construimos fue en esterilla sin plano y sin nada paramos los palos y encerramos porque debíamos pagar la plata que mi cuñado nos había conseguido, pues no podíamos pagar arriendo porque no nos alcanzaba, era inicialmente de esterilla y zinc” (Jairo, 2017).

Como fue mencionado anteriormente, la vivienda se ha transformado a partir de la necesidad de establecer sus negocios en el lugar, en el caso de la tienda, comenta Nina que inicialmente vendía en una ventana. Comenzó vendiendo alimentos para el desayuno y posteriormente vio la posibilidad de comenzar a vender de todo tipo de víveres. “yo trabajaba en una panadería y cuando descansaba compraba un panal de huevos y pues empezaba a vender pandebonos y buñuelos acá, luego, empecé a vender avena y después comenzamos a vender cosas y ya llevamos 10 años con la tienda”. (Nina, comunicación personal, febrero de 2017)

La tienda es otro negocio familiar fundamental, aunque la encargada de la administración y atención es Nina, que, además, debe estar pendiente de las labores domésticas como la cocina y el aseo de la casa, los compradores pueden ser atendidos por cualquiera de las personas que conviven en la vivienda y esté disponible en el momento. De manera general, cuando Nina no se encuentra en la casa es atendida por su hijo y sus sobrinas: “inicialmente estaba sola, ahora pues con mi hijo y los sobrinos de ella, mi hijo es como el que más sabe los precios y está pendiente” (Nina, 2017). Ellos no reciben un pago por la atención del negocio y también tienen que colaborar a Nina en las labores domésticas a diario. Como estudian en la jornada vespertina del colegio, usan las mañanas para adelantar sus trabajos y deberes académicos y ayudar en casa.

Los clientes de la tienda son los vecinos del sector que compran víveres en la tienda para su consumo diario. En el momento en la tienda venden alimentos de la canasta básica como arroz, azúcar, sal, aceite, enlatados en general, gaseosas, cerveza, así como alimentos como leche, bebidas gaseosas, jugos y embutidos, productos de aseo, entre otros. El abastecimiento de la tienda se da gracias al contacto hecho por empresas encargadas que hacen recorridos por los barrios y han llegado a la tienda para surtir.

Desde que migró a la ciudad, Jairo ha tenido varios oficios: jardinero, repartidor, entre otros, lo que lo llevó a tener su propia fábrica fue su trabajo como repartidor en una quesera, donde debía hacer entregas a una fábrica de arepas; desde ese momento se hizo amigo de la dueña y los trabajadores de la fábrica, a partir de conversaciones y jornadas con ellos aprendió el procedimiento de fabricación de las arepas, y fue así como después de un tiempo comenzó a trabajar ahí.

Hace aproximadamente cinco años, cuando Jairo trabajaba en una fábrica de arepas tras conversaciones con su hermano, que en ese momento trabajaba vendiendo guarapo (jugo de caña

de azúcar) en una zona concurrida del norte de la ciudad (3 norte con 44), vio la posibilidad de “montar” un puesto de venta de arepas asadas. Inicialmente compró los utensilios e implementos y demás para la preparación, mandó a hacer el asador y pidió a un vecino de la zona que guardara los utensilios. En ese momento se encargaba de la venta su cuñada. Como tenía conocidos que vendían arepas, a los cuales él mismo le hacía domicilios de la fábrica donde trabajaba, habló con uno de ellos para que hiciera los pedidos de su puesto de arepas y su jefa de ese entonces no se diera cuenta. Pasado un mes, al ver que su negocio de arepas estaba bien, se retiró de su trabajo y comenzó a trabajar en su puesto de venta de arepas, como ya tenía conocimiento, comenzó a elaborar las arepas que vendía ahí.

Después de un tiempo trabajando en el lugar, sus clientes comenzaron a preguntar si vendía arepas al por mayor, y fue así como surgió la idea de comenzar con la fábrica de arepas. Se ubicó en la parte trasera de su vivienda, mandó a hacer rodillos de madera, compró ollas, organizó un fogón, como su esposa había vendido pandebonos y buñuelos en el lugar, ya tenían algunos implementos en la vivienda como la artesa (recipiente donde se mezcla el maíz y se amasa), pesa, entre otras; además de forma ingeniosa tomó una puerta de madera, la cortó y la pintó para usarla como mesón para preparar los moldes de las arepas. Al momento en que el negocio de la fábrica se estableció, regaló el puesto de venta de arepas a su hermano que aun trabaja ahí y es uno de sus compradores.

La clientela de Jairo es variada y comenta que tiene tres clientes fijos a los cuales les vende a diario y son personas que tienen puestos de ventas de arepas en el norte de la ciudad, además hay otro tipo de clientela que son “clientes ocasionales” que por lo general son personas que viven en conjuntos residenciales y hacen pedidos para su consumo semanal, estos clientes hacen contacto con Jairo cada 8, 15 y hasta 30 días. Además, vende también a sus vecinos, que se acercan a la tienda y ahí encuentran las arepas de forma individual o en paquetes.

De manera general, Jairo ha conseguido su clientela haciendo recorridos por diferentes zonas de la ciudad y llevando a puestos de venta de arepas, pregunta sobre la fabricación de arepas en cada lugar y ofrece su servicio. También hay un tipo de clientela que “llega” por recomendaciones, ya sea porque alguien comentó sobre la fábrica o porque han pedido el número a puestos de ventas.

En la mañana llama a los clientes que realizan el pedido y de acuerdo con eso, organizan y hacen la producción diaria, que consta de hervir el maíz, molerlo, mezclar con los demás ingredientes y

cortar la masa en el tamaño correspondiente. Luego son empacadas y refrigeradas. Jairo organiza el listado para repartir en su moto y lleva los pedidos de forma personal a los puestos de venta o residencias. Su venta semanal llega a las 700 o 750 arepas.

Actualmente trabajan con él 2 personas que colaboran en el proceso de fabricación: el sobrino de su esposa que se encontraba desempleado cuando llegó a vivir al jarillón y un vecino del sector que ha trabajado con Jairo en varias ocasiones. Los dos reciben pago quincenal y trabajan desde las 7:30 u 8:00 am hasta que terminan los pedidos.

Aunque son dos personas contratadas –de forma informal– por Jairo, los miembros de su hogar que están en la casa ayudan en diferentes etapas del proceso de producción de las arepas, esto es algo implícito, al igual que la colaboración en la tienda, aunque no es obligación es un trato entre los miembros que deben aportar o ayudar.

La compra de los alimentos usados en la producción de las arepas no es hecha de forma regular a un solo proveedor, ya que según cuenta Jairo, algunas veces le han quedado mal, o el maíz ha salido de muy mala calidad, por lo tanto debe tener varios proveedores a quién comprarle, lo hace en varios lugares, Queseras, graneros, ha trabajado con empresas que distribuyen maíz y con un vecino que tiene una fábrica un poco más grande, lo que importa en este caso es la calidad de los alimentos y el cumplimiento en la entrega.

Aunque han accedido a créditos informales, con prestamistas y familiares, no les gusta acceder a créditos informales ya que consideran que los intereses son muy caros. Consideran que con los bancos es menor el riesgo y hay mayores posibilidades de aumentar o hacer crecer el negocio.

Jairo y Nina inicialmente usaron la tienda como respaldo económico para adquirir prestamos con la entidad bancaria a la que acostumbran acceder; ya sea para mejorar las condiciones de la tienda, como compra de neveras, proveer, etc. Así como también cuando inicialmente debían comprar los utensilios para comenzar con la fabricación de las arepas. Esto fue hasta que Jairo adquirió mayor estabilidad con la fábrica de arepas, lo que posibilitó poder acceder a créditos con la fábrica como garante económico “ya después de los días y con el tiempo de hacer préstamos a nombre de ella, me metí yo directamente a hacer los préstamos, mi señora me ayuda a hacer los trámites y ya los asesores me ayudaron. Y entonces ahora yo ya trabajó con los bancos” (Jairo, 2017).



Figura 11. Registro de zona de trabajo de Fábrica de arepas.

Fotografías de Katherine Bolaño (Jarillón del río Cauca, 2017)

Caso 5. La vaquería

El negocio de Oscar está ubicado frente a la carrera 9 norte sobre la fracción del jarillón correspondiente al río Cali. El suelo de este sector es de tierra sedimentada, resultado del relleno hecho por los habitantes al inicio del proceso del asentamiento en la zona.

Las viviendas o propiedades de este sector tienen un mayor tamaño: aproximadamente entre 10 o 12 metros de ancho por entre 60 y 100 metros de fondo que ocupan desde la carrera 9 hasta la orilla del jarillón. Cosa que permite que dentro de estas se desarrollen diferentes negocios, como parqueaderos y tiendas. Tal como en estos casos, la unidad productiva o negocio de Oscar está ubicado en la misma propiedad de su vivienda, sin embargo, por ser un tipo de negocio que trabaja con animales, ha distribuido su propiedad en función del negocio.

Al predio se ingresa por un portón frente a la carrera 9na, el ingreso de la vivienda es un camino de aproximadamente 20 metros, a cielo abierto. La vivienda de Oscar está ubicada en la mitad del predio, aunque el suelo del resto de la propiedad es de tierra, el de la vivienda es en baldosa. Está distribuida en un salón en la entrada, salsa, comedor, cocina y las habitaciones, exceptuando las habitaciones, el resto de la vivienda no tiene puertas. En la otra vivienda, reside uno de sus hijos al que Óscar dio el terreno para que viviera con su núcleo familiar, después de pasar por una situación de violencia en el barrio en el que vivía.

Frente a la vivienda, hay un parqueadero, con techo de zinc y sostenido con guaduas que Óscar alquila a vecinos del sector. En la parte trasera de la vivienda, se ha adecuado el terreno para la

cría de los animales, dividido en corrales, separados con cercas de guadua y llega hasta la orilla del río.

Convive en la misma vivienda con su esposa, tres de sus cinco hijos y sus nietos. Su esposa es ama de casa y ayuda a sus hijas con la crianza de sus nietos, sus hijos trabajan fuera del jarillón en barrios aledaños. Aunque hay un contacto constante entre los habitantes de las viviendas, la manutención de los miembros y los gastos de las familias son independientes.

Oscar es migrante del municipio de Filandia, en el departamento del Quindío. Nació en el año 1946; en su pueblo natal estudió el bachillerato y al terminarlo, en el año 1963, decidió mudarse a la ciudad de Cali. Inicialmente vivía en la invasión que actualmente se conoce como barrio El Rodeo con su esposa y en ese momento trabajaba como maestro de obras en firmas de construcción, contratadas por las Empresas Municipales de Cali.

Conoció el jarillón del río Cauca en el año 1990, tras trabajar en una de las firmas de construcción que hacían las adecuaciones para el acueducto del barrio recién construido. En medio de ese proceso vio la posibilidad de comprar una “parcela” en el lugar, después de que la CVC entregara estos terrenos al municipio de Cali.

Comenta en forma anecdótica que en ese momento el jarillón solo tenía 8 metros de ancho y los habitantes del asentamiento comenzaron con el proceso de relleno, se ayudaban de algunas firmas constructoras que mandaban volquetas para verter la tierra y maquinarias para aplanar el terreno. Por lo general, comenta Oscar vertían escombros y tierra amarilla resultado de excavaciones y construcción de vías en la ciudad. “Las firmas constructoras nos traían el material, nos facilitaban maquinaria para nosotros regar, cuando no había maquinaria nosotros mismos, o a pala con uno o dos trabajadores (...) inclusive pagan para poder llevar los materiales cierta cantidad de pesos para poder depositar el material. Como nosotros necesitábamos que nos hicieran el trabajo, nosotros no les cobrábamos, antes les pedíamos el auxilio para que cuando vieran mucha tierra nos mandaran la maquinaria y lo regaran, así se hizo todo esto” (Oscar, comunicación personal, junio de 2017).

Mientras trabajaba como maestro de obras terminó de rellenar el terreno y construyó su vivienda ahí. Cuando comenzó a vivir en el jarillón, compró una novilla y cerdos y comenzó a comerciar con ellos. Sin embargo, cambió la crianza de cerdos por la de vacas, ya que representaban para él una

mejor forma de negocio. Actualmente su negocio consta de la crianza de ganado y vacas lecheras, venta de leche y fabricación de algunos productos lácteos como queso, yogurt y kumis. Como negocio alternativo tiene un parqueadero de carros.

La cantidad de ganado de la que se encarga cambia de acuerdo con la temporada del año, y la cantidad de crías que tengan las vacas. Ha llegado a tener hasta 30 reses en el lugar y las vende cuando el espacio con el que cuenta se queda pequeño para tener un mayor número de animales.

Como fue mencionado anteriormente sus hijos no participan en el negocio y su esposa Amparo divide su tiempo en la atención de las labores domésticas y la crianza de sus nietos con la fabricación de productos lácteos (queso, yogurt, kumis) que ofrece y distribuye a sus vecinos y conocidos. Comenta Oscar que, pese a que diariamente obtienen 30 litros de leche, la producción de los lácteos es de forma irregular, se planea lo que se va a producir y luego ofrece y vende a sus vecinos.

Oscar es el encargado del cuidado general de los animales, está pendiente de la compra de alimentos, de las fechas de vacunación y de su venta. Además, está encargado del parqueadero donde cuidan 20 vehículos de propiedad de vecinos del sector. El trabajo consiste en organizar el ingreso de los vehículos, abrir y cerrar el portón de ingreso. Para el cuidado diario de los animales, ordeñar a las vacas, estar pendiente de la atención, de llevarlos a pastar, darles la alimentación cuentan con un trabajador que inicialmente trabajaba en una finca aledaña en el jarillón, cuando fue cerrada, Oscar ofreció trabajar en el lugar y ya lleva más de 10 años ahí. Recibe un pago quincenal, vivienda y alimentación diaria como remuneración a su trabajo.

El mantenimiento de los animales consta de comida concentrada y pasto. La comida y los medicamentos son comprados en una tienda veterinaria especializada en productos para ganado ubicada frente a la terminal de transporte, al norte de la ciudad. Los animales pastan en un lote frente al suyo, propiedad de uno de sus antiguos jefes.

Dentro de las personas que compran los animales a Oscar hay dos vecinos del jarillón, y alrededor de tres compradores fijos que viven en el municipio de Yumbo, que compran para re vender los animales. En este proceso Óscar sólo se encarga de tener la vacunación pertinente de cada res exigida por el ICA, el transporte de las reses y los seguros para movilizarlas es responsabilidad de

quién le compra los animales. De forma general, sus clientes han llegado al lugar por conocidos suyos y vecinos del sector que conocen el negocio de Oscar.



Figura 12. Registro de zona de trabajo de parqueadero.

Fotografías de Katherine Bolaño (Jarillón del río Cauca, 2017)



Figura 13. Registro de zona de trabajo de Vaquería.

Fotografías de Katherine Bolaño (Jarillón del río Cauca, 2017)

Caso 6. Servicios automotores

El Taller de mecánica y la empresa de transporte de Luis está ubicado en la fracción del jarillón del río Cali frente a la Carrera 9 norte. Se encuentra en la parte inicial del jarillón cerca a la calle 72, donde el largo de las viviendas suele ocupar la extensión desde la carrera 9 hasta la orilla del río. De forma general, este sector alberga viviendas y negocios como parqueaderos.

El negocio está ubicado en la parte trasera de la vivienda de Luis, en un espacio compuesto por tres lotes que suman cerca de 360 metros cuadrados. Estos lotes han sido comprados por Luis a partir de los ahorros producto de su negocio: “Acá hay tres lotes, fui comprando al pasar del tiempo. El primero que cambie por mi casa, el segundo que me costó 20 millones y el otro que estoy pagando que me costó 55 millones, en ese entonces mi casa en Floralia valía 11 millones. 89 millones el terreno solo, sin nada, más todo lo que he invertido” (Luis, comunicación personal, marzo de 2017).

La propiedad está dividida en la vivienda de Luis que está situada justo frente a la carrera 9 norte y tiene dos pisos independientes, al lado derecho de la propiedad Luis construyó 4 apartamentos que actualmente tiene en alquiler, en el lado izquierdo hay un portón que da entrada al parqueadero y al taller. En la parte trasera hay una vivienda que alquila y actualmente funciona como una fábrica de arepas. Además, tiene una fracción del lote encerrada que alquila a una ferretería del barrio Floralia para que guarde material como ladrillos y arena. El acceso a las viviendas es totalmente independiente del resto de las partes de la propiedad; todo el lugar cuenta con servicios públicos y está construida cemento y ladrillo y terminada en obra blanca. El espacio de trabajo de Luis está dividido en una oficina, el taller donde se hace el mantenimiento de los vehículos y un espacio que es usado como parqueadero.

En este caso, Luis compró el lote pensando en tener un espacio amplio para establecer su negocio, a partir de esto, fue construyendo la vivienda donde actualmente vive y al pasar el tiempo compró más terreno con el fin de ampliar su propiedad para tener ingresos extra.

Convive con su esposa y sus dos hijas de 16 y 10 años que actualmente están en el colegio. Su hijo vive en la primera planta de su vivienda, sin embargo, no depende económicamente de Luis. Su esposa hace parte del negocio familiar como su representante legal, su hijo conduce uno de los camiones de su propiedad. Aunque sus hijas y esposa conviven con él, no permanecen en el lugar.

Luis es un peruano de 58 años que vive en la ciudad de Cali desde 1982, estudió en su país natal una carrera técnica relacionada con la reparación de motores diésel, aunque trabajó algún tiempo en su país, comenta que siempre estuvo en sus planes migrar a otro país. Decidió junto a un amigo suyo emprender un viaje a Europa, haciendo escala en Colombia y Panamá, sin embargo, cuando llegó a Cali decidió quedarse. Su amigo se devolvió para el Perú y desde ese momento perdió todo tipo de contacto con él.

Llegó al jarillón a principios de la década de 1990, después de trabajar en diferentes empresas como mecánico. “En este sitio llegué en el año 91 o 92, yo vi estos lotes tan grandes y pensé que me servían para mi trabajo, como era mecánico siempre en mi mente tuve montar mi negocio, mi taller de mecánica” (Luis, 2017). Era propietario de una vivienda en Floralia y vivía inicialmente en el lugar. Uno de sus amigos conocía el jarillón y vio que estaban vendiendo un lote ahí; comenta Luis que en ese momento no tenía dinero, por lo que decidió permutar su vivienda en el barrio Floralia con el Lote en el jarillón, tomo posesión del lote, e hizo el proceso de protocolización del lugar.

Comenzó su negocio mientras trabajaba como mecánico en una empresa de transporte, alternaba su trabajo ahí y en el taller de su propiedad. Después de algunos años, decidió dedicarse al taller en el jarillón. En ese momento, recibía ayuda de la persona que recomendó comprar el lote en el jarillón: “Cuando eso trabajaba en Expreso Trejos de 8 a 6 de la tarde y por la noche aquí de 7 a 12 o 1 de la mañana y eso lo hice durante 7 o 6 años, en el año 1998 ya estaba formado mi negocio, en ese tiempo no tenía ningún nombre, simplemente lo tenía ahí y ya tenía hartos trabajos aquí y entonces ya me retiré de Expreso Trejos y me dediqué a mi negocio” (Luis, 2017).

Sin embargo, comenta Luis que siempre había considerado un negocio paralelo y que, aunque con el taller mecánico le iba bien, consideró importante tener la oportunidad de ampliar el negocio. En ese momento consideró comprar vehículos para comenzar su negocio de transporte de pasajeros. “Como era mecánico, conocía a varias personas propietarias de empresas, de transporte de pasajeros. Una vez un señor me ofreció un bus que estaba varado completamente, me dijo: “se lo vendo” entonces yo como era mecánico, dije que sí. Y lo compré, y lo arreglé, y pues así tuve hasta cuatro buses, mientras tanto el taller mecánico seguía funcionando igual, eso le estoy hablando del año 2000 para acá” (Luis, 2017). Debido a la implantación del Sistema Integrado de transporte en la ciudad de Cali, la empresa de buses a la que estaba adscrito cerró y debió emprender otro tipo de negocio.

Actualmente trabaja con el taller mecánico, enfocado en la reparación de motores Diésel y transporte de carga, tiene cinco camiones en su empresa constituida como familiar. En el taller mecánico trabajan haciendo mantenimiento de motores diésel a vehículos de todo tamaño, sus clientes por lo general son personas del sector o han llegado por recomendaciones que han hecho sus clientes habituales y amigos y conocidos por Luis.

En cuanto al transporte de carga, Luis es el encargado de la consecución de clientes, actualmente trabaja de forma fija con dos empresas, comenta que ha llegado a ellas a partir de la información recolectada en los trabajos anteriores y por recomendaciones que se hacen en su círculo de amigos y conocidos. “Siempre funciona por recomendaciones, por ejemplo, fulano de tal necesita camiones, entonces uno va, se toma el nombre, uno va y habla y le ofrece los servicios y pues ahí lo más importante es prestar bien los servicios” (Luis, 2017). En el taller mecánico, Luis siempre ha precisado de una persona que se encargue de hacer las reparaciones. Cuando comenzó el negocio, trabajaba con un amigo suyo, que fue la persona que le recomendó comprar el lote en el que actualmente reside.

Actualmente ha unificado las dos ramas de su negocio, y está constituido por diez personas, su esposa es la representante legal, su hijo que es conductor de uno de sus carros, además de cinco conductores de los cuales dos residen en el jarillón y los conoció en el lugar, y dos secretarias, de la que una reside en el jarillón y es inquilina de uno de sus apartamentos. Sus empleados residentes en el jarillón conocieron a Luis antes de ser contratados, hubo comunicación previa con él que dio paso a que se conocieran y posteriormente fue realizada la contratación. “Pues a lo largo del tiempo uno va conociendo y nos vamos conociendo y haciendo amistad y también por la profesión uno va metiendo de acuerdo con lo que hacen” (Luis, 2017). Este negocio está inscrito en Cámara y Comercio en la ciudad de Cali, sus trabajadores son contratados legalmente, y ganan un poco más del salario mínimo SMMLV.



Figura 14. Registro de viviendas

Fotografías de Katherine Bolaño (Jarillón del río Cauca, 2017)



Figura 15. Registro de zona de trabajo de Servicios Automotores.

Fotografías de Katherine Bolaño (Jarillón del río Cauca, 2017)

Caso 7. La bodega de Reciclaje

La bodega de reciclaje de Carlos está ubicada sobre la fracción del jarillón correspondiente al río Cauca frente al barrio Floralia, inmediatamente después que la carrera 9 se convierte en calle 84. Como en los casos anteriores, la vía es de tierra sedimentada, resultado de los rellenos que fueron hechos por los primeros asentados en la zona.

Está situada en un predio que ocupa aproximadamente 55 metros de ancho por 90 de fondo desde la entrada, frente a la calle 84 hasta el río. En el lugar, además del negocio, está ubicada la vivienda de Carlos, que comparte con su esposa y sus dos hijos.

Es un predio grande donde han funcionado otro tipo de negocios como parqueaderos, fuentes de soda y hasta unas canchas de tejo, por lo que debieron hacerse adecuaciones para cada uno y las condiciones del suelo, paredes e infraestructura en general es diferente. La entrada y el camino que conduce hasta la vivienda (donde anteriormente estaba ubicado un parqueadero) tiene suelo de tierra, y es a cielo abierto; la bodega (donde anteriormente estaba ubicada la fuente de soda y las canchas de tejo) tiene techo de zinc, suelo de cemento y en vez de paredes de cemento y ladrillo, hay mayas metálicas cubiertas en su interior con costales, cartones, esterilla y divisiones hechas en madera.

La vivienda, aunque queda en el mismo predio y comparte la entrada con el negocio, es totalmente independiente de éste. En ella viven su esposa y dos hijos de 28 y 24 años, su esposa es ama de casa y trabaja en un salón de belleza. Su hijo es conductor y su hija trabaja en un almacén fuera del jarillón.

Carlos nació en la ciudad de Cali y hasta los 11 años vivió en el barrio Porvenir. Hace 35 años se trasladó junto a sus padres al jarillón; en ese momento se estaba iniciando la construcción de la primera etapa del barrio Floralia. Su padre compró tres lotes diferentes sobre el jarillón, que estaba divididos en parcelas, al igual que sus vecinos, relleno el lugar, los unificó, construyó una vivienda, organizó el espacio para hacer su negocio y se mudaron ahí. Desde los 11 años ha vivido en la misma vivienda en el jarillón, su padre siempre tuvo diferentes negocios como cría de cerdos, parqueadero y canchas de tejo.

Desde su juventud, Carlos trabajó en empresas de reciclaje en el jarillón, a los 18 años se retiró para dedicarse a conducir. Trabajó en varias empresas de buses de la ciudad de Cali, después de la muerte de su padre y de quedarse sin empleo, hace aproximadamente diez años inició con la bodega de reciclaje, desde entonces trabaja tiempo completo todos los días de la semana. Comenta que cuando inició con la bodega, comenzó a “tocar puertas” con conocidos suyos. Visitando bodegas de reciclaje vecinas encontró los contactos sobre clientes y la maquinaria que necesitaba.

Actualmente la empresa se encarga de la recolección, compra y venta de materiales reciclables como papel, cartón, vidrio y metales. Carlos tiene alrededor de catorce carretas de madera para hacer la recolección de los materiales, adjudicadas a cada persona que trabaja con él, ellos recogen los materiales en viviendas, negocios, restaurantes y en las calles del barrio Floralia, y el norte de la ciudad. Posteriormente son llevadas a la bodega donde dispone del espacio para hacer la selección y separación de acuerdo con el tipo de materiales que hayan sido recogidos, traen a la bodega y en la bodega dispone de espacio para hacer la selección y separación en sacos o “tulas”, posteriormente son pesadas y compradas por Carlos. Los valores de compra y venta son determinados según el tipo de material. Los materiales que recolectan en la bodega son plásticos (elementos como tarros, baldes, bolsas), “archivo” (es decir todo lo referente a papel y cartón), vidrio y metales como aluminio. También se encargan de la transformación de bolsas de plástico (proceso antes de la fabricación de bolsas nuevas) su negocio está registrado ante la Cámara de Comercio de Cali y la DIAN.

Pese a que su vivienda se encuentra en el mismo predio en que está su negocio, su familia no participa en él, comenta que cada uno tiene sus ocupaciones, por lo tanto, no se involucran. De igual forma Carlos no mantiene en su vivienda, sale a trabajar en horas de la mañana, y regresa en la noche cuando no atiende en la bodega.

Tiene dos trabajadores fijos, que se encargan de la recolección, selección y pesa del material, además trabajan de forma fluctuante 10 o 12 personas. Los conoció cuando comenzó a trabajar con la bodega de reciclaje, son personas que vivían en el barrio el Calvario, en el centro de la ciudad, donde se dedicaban a hacer el mismo trabajo y desde hace algún tiempo se han venido desarrollando obras de remodelación del sector, por lo que tuvieron que trasladarse a otros lugares de la ciudad.

Los clientes que compran materiales a Carlos son de diversa procedencia, y también tiene relación con el tipo de material que éste les ofrece, ya que de manera general los clientes son encargados de continuar con el proceso de transformación de materiales.

El papel y el cartón es comprado por una empresa que queda en la carrera 1 al norte de la ciudad, es una empresa que fabrica papel; así como una empresa del jarillón localizada también por la calle 84. El plástico era comprado en el sector Petecuy del jarillón del río Cauca, sin embargo, en el momento en que fue desalojado el sector se acabaron las empresas.

Los otros materiales y el plástico actualmente son comprados por diferentes personas dedicadas al “rebusque” para revenderlo. El contacto con estas personas comenta Carlos, fue hecho gracias a la información dada por personas del sector o dueños de bodegas con los que Carlos estableció contacto.



Figura 16. Registro de zona de trabajo de Bodega de Reciclaje.

Fotografías de Katherine Bolaño (Jarillón del río Cauca, 2017)

3. REDES SOCIALES EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS

3.1 Concepto de Red Social

El estudio de las redes sociales se plantea concibiendo al hombre como un ser social, inmerso en una estructura y por ende en relaciones sociales ancladas a unas formas de convivencia generadas por el desarrollo de la vida en sociedad. Las redes sociales son lazos formados con base en acuerdos básicos y tácitos de reciprocidad: la confianza, la igualdad de carencia y la cercanía de residencia abarcan escenarios de proximidad entre los diferentes actores sociales y su posibilidad de intercambio de bienes, servicios y ayudas mutuas.

Lomnitz (1978) plantea la existencia de una serie de relaciones organizadas como parte de un capital social que reemplaza las credenciales y las carreras organizadas de la economía formal y mediante la existencia de una serie de intermediarios, cuya función está relacionada con conectar el núcleo del sistema marginal con la economía urbana. En este caso, es creado un sujeto “intermediario” con redes de intercambio fuera de la estructura marginal, que termina por convertirse en un recurso económico que beneficia directamente al individuo. Portes (2012) da explicación a la vida económica propia de los individuos desde el concepto de capital social, que aparece como mecanismo para lograr intereses de tipo individual de los sujetos a partir del cual las estructuras sociales afectan la acción económica. El capital social es entendido como “las expectativas para la acción dentro de una colectividad que afectan los objetivos económicos y a la conducta de sus miembros en búsqueda de objetivos, incluso si estas expectativas no se orientan hacia la esfera económica” (Portes, 2012, pág. 21).

Por otro lado, Lozares (1996) entiende las redes sociales como “conjunto bien delimitado de actores– individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales, etc. vinculados unos a otros a través de una relación o conjunto de relaciones sociales”. En este caso, los actores sociales son aquellas entidades que están sujetas a vínculos, y pueden ser individuos, empresas, unidades colectivas sociales, entre otras; así como las características de los lazos relacionales que son los vínculos de diverso tipo dados entre los actores sociales, que pueden ser de amistad, respeto, consejo, transferencia de recursos, bienes, dinero, información, asociaciones, interacciones, entre otros (Lozares 1996).

Portes se refiere de manera similar a las fuentes del capital social, a partir del cual los sujetos cumplen con sus expectativas económicas. La primera de las fuentes, que se basa en la Introyección de valores que es la fuente moral de las transacciones realizadas por los individuos, son todos los valores aprendidos por medio del proceso de socialización; la segunda hace referencia a los bienes intangibles como los intercambios de reciprocidad (transacciones de favores, información o aprobación); la tercera fuente es la solidaridad circunscrita, y está relacionada con aquellas relaciones específicas que generan comportamientos que están orientados por lo que Portes llamaría principios del grupo y se presenta como una reacción frente a una adversidad del grupo social; finalmente, aparece la confianza exigible, como los objetivos del grupo que gobierna el comportamiento económico, son aquellas acciones realizadas con el fin de obtener un beneficio o la mejora de la posición grupal (Portes, 2012).

La red social se convierte entonces en un espacio de intercambio recíproco y permanente en un escenario de proximidad y continua relación entre distintos actores sociales que disponen de los mismos tipos de recursos. Este tipo de redes se dan inicialmente en términos de apoyo personal, ligados a una relación de intercambio e interconexión dada a partir del grado de cercanía o distancia de la relación entre los actores sociales.

Los autores están de acuerdo con que la fuerza con la que se llevan a cabo los vínculos entre los actores sociales está conectada en forma directa con elementos como el tiempo, la intensidad, la confianza y los diferentes servicios o ayudas ofrecidas de forma mutua; de tal forma que cuanto más se dé la interacción entre uno o más actores, mayor es la fuerza con la que se crea el vínculo entre ellos. Granovetter (1973) expone también que los vínculos que son creados entre dos o más personas influyen tanto en la posibilidad de ayuda mutua, así como en las características propias de las acciones de cada individuo o actor social.

Teniendo en cuenta que este ejercicio de investigación busca comprender el funcionamiento de las redes sociales en los siete casos mencionados a partir de tres momentos en específico – el proceso de asentamiento o llegada al lugar, el funcionamiento inicial del negocio y su funcionamiento actual – será retomado el concepto de “red” esbozado por Lozares (1996) o Lomnitz & Sheinbaum (2011), según los cuales entendemos una red social como una relación entre los individuos y el grupo social al que pertenecen, representada desde la reciprocidad e

intercambio de bienes y servicios, y originada en los vacíos de la estructura social como mecanismo para llenarlos.

Chadi (2007) clasifica las redes sociales en: primarias, haciendo referencia a las relaciones que los individuos comprenden como significativas, de un mayor peso frente al resto de relaciones que estos tienen en la sociedad, ya sea referente a la familia nuclear o a la ampliada y al intermedio de las relaciones personales como las de amistad. En este tipo de redes también hacen parte las atadas a relaciones ocasionales, donde existe un menor grado de compromiso y el vínculo está mediado por relaciones profesionales o laborales, compañeros de estudio y vecinales. Las redes secundarias se refieren a aquellas redes construidas a partir de la relación con entes que brindan servicios de control social, educativos y asistenciales presentes, por ejemplo, en relaciones comunitarias o religiosas. El tercer tipo también es denominado como redes institucionales que son configuradas a partir de las relaciones dadas con sujetos ligados a instituciones a las que se tiene acceso gracias a las necesidades que los vínculos primarios no pueden satisfacer, por ejemplo, las relaciones dentro del sistema de salud, la escuela, el sistema judicial.

Lomnitz (1975) hace una clasificación de las redes teniendo en cuenta la intensidad de intercambio entre los individuos presentes en ella, define entonces las redes exocéntricas como los vínculos de intercambio de bienes y servicios de los individuos pertenecientes a un grupo social en específico. Las redes egocéntricas son entonces el conjunto de vínculos separados entre sí, con los que Ego (el individuo) intercambia bienes y servicios. De forma similar, Lozares (1996) plantea que si bien, es importante conocer las características propias de los lazos relacionales y los bienes y recursos que se transmiten en estos, este sistema de intercambio puede darse dentro de diferentes espacios y el número de participantes en estos intercambios suele variar; puede verse representado en términos grupales, entendiendo relaciones entre un sistema de varios actores; en términos subgrupales, viendo un subconjunto de actores y lazos; una triada como resultado de las relaciones entre tres actores sociales y finalmente, una Diada, entendiendo y explicando la relación entre dos actores.

La clasificación planteada por Chadi entiende el tipo de relaciones de los individuos y el grado de contacto que estos tienen. En este sentido, los niveles de cercanía representan el grado de apoyo y el tipo de bienes que intercambian. Tomamos aquí las manifestaciones de redes primarias que Chadi expone como más significativas (familiares, vecinales y de amistad), así como las ocasionales

que Granovetter explica como aquellos vínculos que permiten el acceso a grupos sociales distintos a los propios (1973). De forma general, se toma el análisis de redes egocéntricas donde el individuo extiende diferentes relaciones y vínculos hacia diferentes sectores y con diferentes actores.

Así mismo, teniendo en cuenta que se busca un análisis que permita evidenciar las formas de inserción de cada uno de los casos de acuerdo con las fuentes de financiación usadas, los vínculos productivos y la distribución interna del trabajo, se toma el esquema que permita la descripción del funcionamiento de estas redes a partir del tipo de actores con los que se encuentran vinculados y las relaciones sociales que permiten estos vínculos. En este caso, se tendrá en cuenta los bienes movilizados por estas redes que pueden ser tangibles o intangibles, es decir, pueden verse representados en diferentes niveles: información, apoyo, préstamos, entre otros.

3.2 La migración y el asentamiento en el jarillón

Las redes de apoyo y los vínculos en los que los individuos están inmersos se ven expresados en el intercambio de bienes y servicios. Lomnitz (1975) plantea que los bienes y servicios intercambiados dentro de la red pueden ser de tipo informativo (instrucciones para migrar, datos sobre oportunidades de residencia y empleo, orientaciones para desempeñarse en la vida urbana, entre otros), asistencia laboral (cuando los miembros económicamente activos de una red introducen en sus oficios a los recién llegados), préstamos (dinero, comida, herramientas, ropa, artículos de uso del hogar), servicios (alojamiento, comida, construcciones, manutención, cuidado de niños) y apoyo moral (compadrazgo, mecanismos generadores de solidaridad).

Dentro de los procesos migratorios o de asentamiento son claves, entre otros, el intercambio de información, préstamos y ayudas en alojamientos que pueden facilitar o influenciar el proceso de traslado de los individuos dentro o hacia fuera de la ciudad. Además, estas llamadas redes de inmigración, influyen en los flujos migratorios y en la dirección de estas corrientes hacia lugares de alta fragilidad ambiental (Amorocho, 2012).

En estos casos juegan un papel importante las relaciones diádicas presentes en las redes primarias constituidas por familiares, amigos y vecinos donde se evidencian este tipo de redes o cadenas migratorias definidas como: “conjuntos de vínculos interpersonales que conectan a migrantes, antiguos migrantes y no migrantes en su área de origen y de destino a través de lazos de

parentesco, amistad y comunidad de origen compartida” (Massey, 1998) citado por (Amorocho, 2012).

Ejemplo de ello, son Nina y Jairo propietarios de la fábrica de arepas, que acceden durante el asentamiento en el jarillón a redes de tipo familiar; dentro de la trayectoria migratoria de Jairo existe una influencia en la toma de decisiones, así como apoyo al momento de establecerse en la ciudad de Cali por parte de su hermana, que le brinda la posibilidad de convivir con ella inicialmente en un barrio aledaño y posteriormente en el jarillón, por esta razón, Jairo conoce el lugar y decide trasladarse ahí en el momento en que conforma un nuevo hogar con Nina. Respecto a su hermana se presenta una relación recíproca, teniendo en cuenta que frente a las ayudas prestadas en el momento en que Jairo migra a la ciudad, este le responde ayudando en la construcción de su vivienda.

Para adquirir el lote donde construyeron la vivienda en la que actualmente residen, Jairo y Nina emplearon redes primarias de tipo vecinal, de amistad y familiar; a partir de los vínculos vecinales fue intercambiada información sobre la venta del lote. A partir de los lazos de amistad y familiares fue resuelta la necesidad de adquirir un préstamo de dinero para comprar el lote. Los lazos de amistad y confianza generados durante los años de trabajo en una panadería contribuyeron a que sus jefes prestaran la mitad del dinero que necesitaban para la compra del lote. Debieron pagar periódicamente este préstamo, por lo que se trasladaron al jarillón antes de construir la vivienda en su totalidad.

Los vínculos familiares fueron puestos en marcha por medio del hermano de Nina que accede a sus propios vínculos para pedir un préstamo y entregarlo a la pareja. En este caso, las condiciones de pago fueron laxas, las cuotas de pago dependían exclusivamente de las posibilidades de la pareja y además del préstamo del dinero, también participó en el proceso de construcción de la vivienda de Jairo y Nina.

En el caso de la carpintería, se distinguen principalmente redes egocéntricas de tipo familiar o primarias. En un primer momento, se evidencia el contacto con uno de los miembros de la familia extensa de Fernando, en este caso es un tío suyo que influye en la decisión de migrar dándole trabajo como carpintero en la ciudad de Cali. Podemos evidenciar redes de este mismo tipo en la compra de su vivienda y la movilización del barrio del sur de la ciudad donde inicialmente vivían al jarillón de Floralia. El contacto fue con una tía de Fernando a la que le fue comprado el predio

donde actualmente residen; si bien, el intercambio fue económico, hubo en este caso una posibilidad de acceso a un terreno más económico, que posteriormente facilitó la posibilidad de crear su negocio propio.

Las redes familiares se manifiestan de forma parecida en el caso de Jorge como propietario del criadero de cerdos y Carlos, dueño de la bodega de reciclaje; ambos son criados en el lugar y el acceso a la tierra inicia con la posesión de terrenos por parte de sus padres. En ambos casos deciden seguir viviendo en el jarillón por los beneficios que les trae el lugar en términos de comodidad, amplitud de las viviendas, entre otras. Pese a que no existe un repertorio migratorio por parte de estas personas y su núcleo familiar, hay una influencia importante de su red familiar que permite una toma de decisiones mediadas por el apoyo, que se ve más adelante con la convivencia de la familia.

Por otro lado, la caballeriza está ubicada en el jarillón, mientras que la vivienda de Rey y Marina se encuentra en la parte baja del barrio Floralia; desde que decidieron vivir juntos se situaron ahí y a partir de ese momento Rey decidió ubicar sus caballerizas en un lugar cercano a su vivienda. Gracias a la información brindada por vecinos de la zona alquiló un lugar sobre el jarillón y se estableció ahí. Ya situado en este lugar, recibió información por parte de uno de los miembros de sus redes de amistad, sobre la venta del lote donde actualmente tiene su unidad productiva, su amigo conocía al dueño del lote y la pretensión que este tenía de venderlo.

Cuando adquirió el lote, servía como una especie de basurero y botadero de escombros para los habitantes del sector. Ante la necesidad de adecuar el lugar, procedió a rellenar el terreno, en este momento hizo uso de lo que Granovetter (1973) llama vínculos débiles, que son todos aquellos vínculos o lazos donde existe una especie de contactos indirectos o esporádicos, que permiten la conexión entre los individuos y el exterior de sus redes, a partir de los cuales puede alcanzarse influencias e informaciones que socialmente están distantes. Para el caso de Rey y Marina estos vínculos prestaron información sobre empresarios encargados de construir vías que no tenían donde verter sus desechos (tierra y escombros). Ante la necesidad de ambas partes por rellenar y verter el contenido de las excavaciones configuraron una especie de trueque entre ambos.

De forma similar sucede con Oscar propietario de la vaquería, que llega al jarillón después de trabajar con empresas de construcción en el sector Floralia, en el momento en que compró el lote éste no contaba con el relleno ni condiciones básicas para habitarlo. Para el proceso de relleno usó

redes de amistad, resultado de su trabajo en las empresas de construcción que le brindaron información acerca de empresas que hacían excavaciones para obras viales y residenciales en la ciudad. Como en el caso de la Caballeriza, estas empresas vertían el contenido en el jarillón y aplanaban el terreno con maquinaria pesada.

Por otra parte, Luis es un peruano que emigró de su país con el fin de viajar a Europa haciendo escala primero en Colombia y después en Panamá. Partió del Perú con un amigo suyo, en este caso, el uso de redes en el momento de la migración es ausente, porque, aunque viajaba con su amigo, en primer lugar, no precisó de ayudas en términos económicos, ya que el viaje según comenta fue hecho con los ahorros que tenía a partir de las ganancias adquiridas en su país de origen. Cuando llegó a Colombia no fue recibido por nadie, usó su dinero para conseguir alojamiento y buscó trabajo en su oficio como mecánico en empresas de transporte en la ciudad.

Vivía en el barrio Floralia cuando conoció el jarillón, y tenía la idea de montar su propio taller. En ese momento, uno de los miembros de su red primaria, un amigo cercano que después pasaría a ser su socio en el negocio, dio información de la venta del lote en el que actualmente reside. Inició la negociación y permutó su vivienda en el barrio Floralia con el lote en el jarillón. La construcción de su vivienda y negocio fue hecha a partir de ahorros propios.

Observamos, pues, el acceso a redes de tipo familiar en los procesos migratorios y de asentamiento en el caso del taller de carpintería y la fábrica de arepas, que se ven reflejados en la asistencia laboral prestada por el tío de Fernando en el caso de la carpintería y de información para ambos casos, además se evidencia el intercambio de servicios (alojamiento, ayuda en construcciones) y apoyo moral por parte de los familiares de Jairo y Nina. En el caso del criadero de cerdos y la bodega de reciclaje se evidencia una relación estrecha con la red familiar, que brinda apoyo moral y beneficios que permite que en ambos casos tanto Fernando como Carlos sigan viviendo en la vivienda paterna con su núcleo familiar recién conformado.

En el caso de la caballeriza y la vaquería, las redes de amistad y los vínculos débiles con los vecinos y compañeros de trabajo son usados como reproductores de información; de forma parecida sucede en el caso de los servicios automotores, donde gracias a la información brindada por este tipo de vínculos se puede conocer el lugar y desarrollar su negocio.

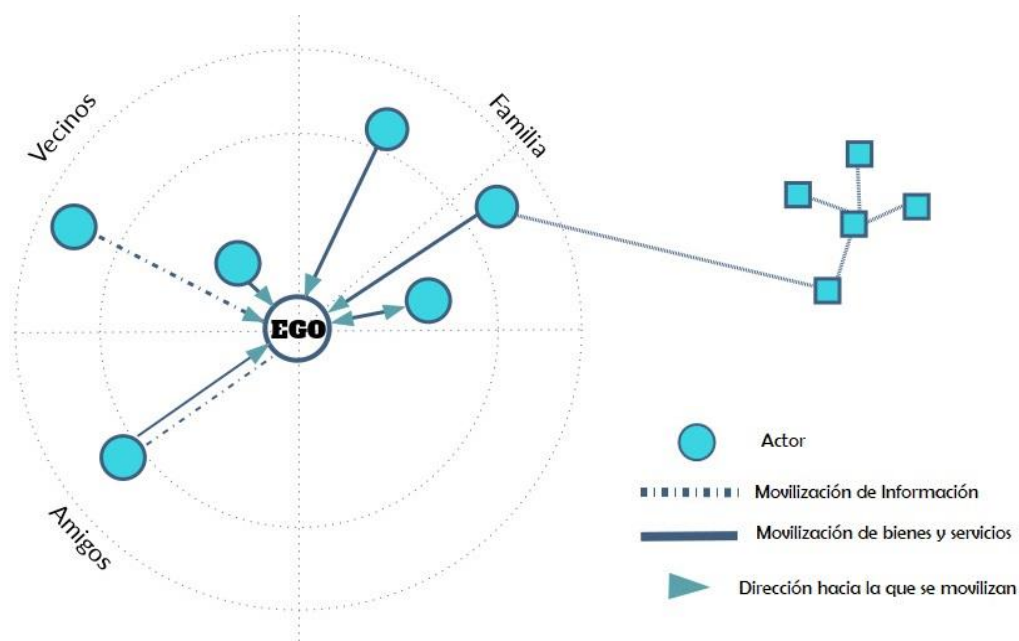


Gráfico 3. Redes en el asentamiento.

Fuente: (Elaboración propia a partir una síntesis de la datos suministrados por los informantes).

“Ego” (círculo del medio) representa a los actores estudiados (unidades productivas) que tejen lazos con actores de sus redes de vecinos, amigos y familia (círculos), y donde se presenta movilización de información (línea punteada) y movilización de bienes y servicios (línea continua). Además, estos actores acceden a sus redes próximas (red de cuadros) para movilizar bienes y servicios que ayudan a “Ego”. Como se ve en el caso de los vecinos y amigos, en este momento las redes se movilizan en dirección a Ego y solo en el caso de vínculos con actores familiares se presenta una movilización recíproca de bienes y servicios.

De esta forma, en los siete casos presentados durante el proceso de asentamiento en el jarillón se observan el acceso a redes de tipo familiar, vecinal y de amistad. A partir del acceso a contactos en estas redes fueron movilizados desde los actores hacia los dueños de los negocios servicios como

alojamiento, información y datos como oportunidades de trabajo; así como información sobre viviendas y préstamo de bienes como dinero.

Otro de los servicios movilizados es la “asistencia laboral”, que difiere de la contratación o el ofrecimiento de trabajo propiamente dicho en que es un tipo de intercambio donde las personas recién llegadas son llevadas en calidad de ayudantes. Así, son entrenados y, si no ganan al principio, reciben dinero de sus anfitriones hasta que estos puedan tener ingresos propios (Lomnitz, 1975). En estos casos, la asistencia es temporal y su fin es enseñar una labor para que la persona novata adquiera su sustento.

3.3 Inicio del negocio

Lo relatado anteriormente expone las condiciones de cada uno de los casos, que permitió el acceso a redes para la migración de los dueños de las unidades productivas al jarillón, en este punto, se supone una precariedad en términos económicos y se presenta la necesidad de apoyos monetarios, lo que activa el acceso a vínculos para intentar solventar estas necesidades puntuales en cada caso, desde la toma de decisiones sobre el tipo de negocio hasta su consolidación.

Se evidencia, por ejemplo, un importante uso de redes familiares por parte de Jorge en el caso del criadero de cerdos, Jairo en el caso de la fábrica de arepas y en el caso de Carlos en la bodega de reciclaje. Tanto en el caso de Jorge como en el de Carlos la red familiar es significativa en la toma de decisiones y en la disposición del espacio para el establecimiento de las unidades productivas. En estos dos casos son las redes familiares las que aportan en cierta medida un soporte que condiciona no sólo la necesidad de establecerse en el lugar, si no también, la posibilidad de generar ingresos a partir de los terrenos adquiridos.

En el caso de Jorge la red familiar se convierte en lo que Lozares (1996) define como un subconjunto, que es la relación entre dos o más actores y los lazos existentes entre ellos; en este caso, existe un movimiento constante de bienes y servicios. Comparten espacio de vivienda, que, aunque su distribución es independiente, se presenta este intercambio constante que permite la toma de decisiones en torno a un conjunto. En este caso específico la cría de cerdos favorece a los miembros de este subgrupo o red familiar aportando un ingreso extra a los miembros que participan, ya sea comprando cerdos para que sean criados o por medio de la asistencia laboral prestada por Jorge.

Los vínculos con su familia juegan papel importante en la posibilidad de instalar las cocheras para los cerdos, además de la necesidad de tener a alguien que estuviera pendiente del cuidado de los animales, el criadero de cerdos termina convirtiéndose en una forma de asistencia laboral de Jorge hacia sus familiares y algunos vecinos del sector. Este tipo de asistencia se da ganando confianza, basada en el desempeño en el cuidado de los animales, además de su comportamiento social. Se rompe este tipo de confianza, por ejemplo, cuando existen gastos excesivos en alcohol por parte de sus colaboradores. La retribución de la asistencia laboral prestada por Jorge se hace a partir de acuerdos entre él y sus colaboradores. Se presenta además gran incidencia de las redes de amigos y vecinos como vínculos de contacto e intercambio de información.

Por otro lado, Jairo y Nina son dueños de una unidad productiva y un negocio, ambos ubicados dentro de su vivienda y representan las únicas fuentes de ingreso de la familia. Aunque en un principio ambos negocios pareciesen independientes, se puede ver cómo se beneficia el uno al otro, principalmente en el acceso a fuentes de financiación.

Inicialmente el negocio de Nina – que actualmente funciona como tienda– era un puesto de venta de pandebonos y avena que funcionaba en horas de la mañana y servía como desayuno para los habitantes del sector y a medida que fue pasando el tiempo, fueron anexando venta de víveres. Esta idea de negocio nace como una forma de ingreso extra de la pareja mientras esta cubría la deuda de la compra del lote. En este primer momento, necesitaron préstamos de dinero que fueron resueltos con entidades bancarias que fomentan ideas de emprendimiento. El historial bancario desarrollado con la tienda permitió acceder a créditos en el momento en que comenzaron con la fábrica de arepas.

Respecto a la fábrica de arepas, se pueden evidenciar redes primarias adquiridas en los vínculos laborales, en un primer momento, tras trabajar en varios oficios, adquiridos por medio de redes de amistad que se transforman en oportunidades laborales y permiten aprender sobre las técnicas para desarrollar las labores, en este caso, la fabricación de arepas y conocer sus futuros clientes.

Tras adquirir los conocimientos se presenta la voluntad de crear un negocio o unidad productiva, y en este sentido aparece la circulación de información por medio de las redes familiares, su hermano brinda información sobre el lugar para comenzar con el negocio de venta de arepas. Este negocio se convierte en fuente de asistencia laboral, y se ve representado el uso de redes familiares, en términos de la necesidad de Jairo para que alguien le administrara el lugar y la

necesidad de la cuñada para emplearse. Después de un tiempo trabajando en el puesto de venta de arepas, dieron inicio a la fábrica; usando utensilios adquiridos por medios propios, y a partir del negocio de venta de alimentos que inicialmente tenía Nina.

“Y yo le dije a ella que yo tenía que montar mi propia fábrica de arepas, porque había gente que me estaba preguntando si vendía arepas al por mayor porque tenía otras clientas que ellas, pues yo ya había hablado con otras personas por allá (...) hice hacer unos rodillos en madera, ya a la medida de las arepas. A ella (su esposa) le regalaron por ahí donde ella trabajó una puerta grande, entonces la cogí, la corté y le puse papel *contact* y así hice el mesón para armar las arepas, antes de eso, vendíamos buñuelos aquí entonces había comprado una artesa, y en esa empecé a aliñar y empecé a trabajar ya ahí fue surgiendo la fábrica” (Jairo, 2017).

En el caso de Luis (propietario de negocio que presta servicios automotores) y Fernando (propietario de la carpintería) toma gran relevancia la noción de “puente” enunciada por Granovetter (1973) la cual representa una línea de un sistema que proporciona un único camino entre dos puntos y como canales donde transita información, ideas, entre otras. En estos casos, los contactos adquiridos en los trabajos anteriores de los propietarios sirven como puentes en sus redes personales y sus unidades productivas; brindando, por ejemplo, información a sus redes propias sobre los servicios que Fernando y Luis ofrecen.

En el caso servicios automotores, son mayormente usados los vínculos adquiridos con personas pertenecientes a su antiguo empleo, el inicio del Taller mecánico se da a partir de las redes adquiridas como mecánico en empresas de transporte, de esta misma forma, Luis ha desempeñado otro tipo de oficios, ejemplo de ello, se dedicó a trabajar con buses municipales, transportando pasajeros, en ese momento adquirió buses usados a personas que eran clientes de la empresa donde este trabajaba. Este negocio solo duró un tiempo, ya que las condiciones de transporte en la ciudad cambiaron y se dio paso a la implementación del Sistema integrado de transporte masivo (SITM). En el aspecto relacionado con el transporte de carga, también juega papel importante el gremio de transporte, donde Luis tiene conocidos que brindan información. Él “toca puertas” yendo a las empresas de cargas, afiliando y prestando el servicio en ellas.

Para el caso carpintería, el acceso a redes primarias en el inicio del negocio que están directamente relacionadas con la adquisición de vivienda propia en el jarillón, que posteriormente representó espacio o lugar para emprender la idea de negocio. En cuanto a las herramientas y

utensilios propios del negocio, algunos de ellos fueron comprados con anterioridad, ya que Fernando siempre se desempeñó como carpintero, y el resto, además de la organización del lugar, fueron hechas a partir de préstamos a entidades bancarias encargadas de fomentar ideas de emprendimiento.

Una vez iniciado el negocio y ante la necesidad de tener clientes, Fernando usa redes primarias, en este caso, la principal es un amigo suyo que funciona como puente entre su círculo y Fernando, para conseguir sus primeros contratos; ya que conocía a persona que precisaban de servicios de carpintería. A partir de este, se fue produciendo una especie de efecto bola de nieve, entre los clientes que también sirvieron como puente de información entre su círculo y Fernando. Se puede observar, como toman relevancia los vínculos débiles, entendiendo que, en este caso, tanto las personas que usan el servicio, como conocidos suyos sirven de puente para la consecución de contratos con empresas y familias.

La caballeriza de Rey ha estado ubicada en diferentes zonas de la ciudad desde antes que él se trasladara al jarillón, por lo que sus clientes permanecieron de los otros puntos. En este caso, es importante la existencia de lo que Rey llama “gremio” que consiste en una red de personas dedicadas a la venta y cuidado de caballos, y que además organizan cabalgatas que funcionan como espacio de integración y fortalecimiento de dichas relaciones, donde se intercambia principalmente información, además de dar apoyo en término de préstamos, trueque de animales, rebajas en préstamos, entre otros. Para la construcción del negocio y la adecuación del lugar, usa redes primarias, principalmente vecinos del sector para limpiar, organizar, construir, en muchas ocasiones ocupaba aquellos vecinos con problemas de drogadicción, delincuencia, entre otros, con el fin de según él, tener mejores condiciones en el barrio.

La vaquería como unidad productiva nace a partir de la idea de Oscar en desempeñar oficios que le permitiesen explotar el lote que fue comprado y además, la oportunidad de tener la posibilidad de trabajar en el mismo lugar de su vivienda, compró una novilla y cerdos, inicialmente criaba y vendía cerdos, sin embargo por motivos económicos, consideró que era más rentable la venta de ganado, en este caso, también juega un papel importante la existencia del “gremio” ahí se encuentran vendedores, compradores y personas que dan información respecto a cómo se da el manejo del negocio.

En la bodega de reciclaje, se observa cómo la trayectoria laboral de Carlos que trabajó anteriormente en empresas de reciclaje, funciona de forma inicial como espacio fundamental para aprender oficios que le permiten desempeñarse en una labor, además de que los vínculos adquiridos en ese momento terminan funcionando como puentes para dar información: conocidos y vecinos que empleados en el reciclaje de todo tipo de materiales brindan información sobre contactos, referentes a dónde comprar, dónde vender y los precios en cada caso; una vez más, funciona la idea de “gremio” como fuente principal de información.

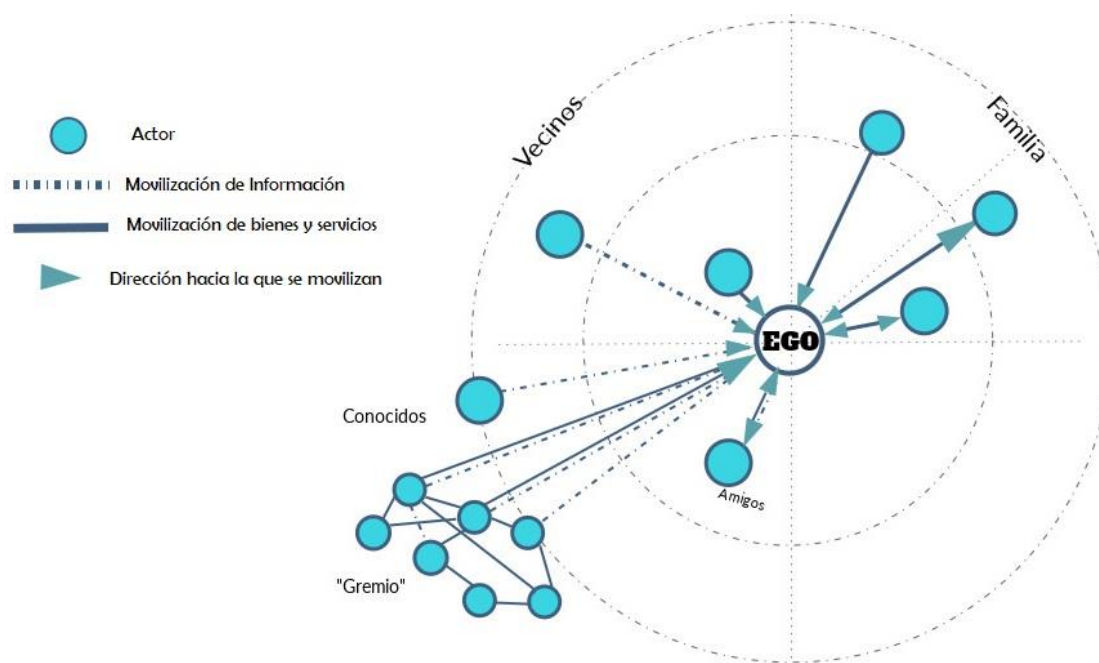


Gráfico 3. Redes en inicio de los negocios.

Fuente: (Elaboración propia a partir una síntesis de la datos suministrados por los informantes).

En este segundo momento, que corresponde al inicio del negocio o unidad productiva, el acceso a redes primarias tanto familiares como de amistad pareciera ser una constante en cada uno de los casos, representando alternativas para llevar a cabo la idea de negocio propio.

Como ya fue mencionado, cada unidad productiva representa un sector económico diferente y sus características están alejadas – teniendo en cuenta el tipo de actividad económica que desarrolla cada una– sin embargo, los aspectos en los que se dan las unidades productivas son similares: es recurrente la precariedad de acceso a préstamos de dinero con entidades bancarias, que es resuelto de forma inicial con familiares, y muda a medida que las unidades productivas toman fuerza y de alguna manera logran estabilizarse económicamente. Este tipo de redes familiares y de amistad movilizan información de gran relevancia para el inicio de sus negocios, referentes a contactos de posibles clientes, compradores y proveedores, así como información sobre el lugar donde establecer su negocio.

La existencia de un “gremio” es fundamental para casos como la caballeriza, la vaquería, el taller de servicios automotores y la bodega de reciclaje; gremio que funciona como un subgrupo de personas con negocios o empleos similares que les brindan información sobre clientes, compra o venta de mercancías, utensilios, etc. Los cuales pueden no ser amigos cercanos, ni familia, tener un contacto esporádico y primar las transacciones de tipo comercial, sin embargo, la eficacia de este “gremio” es fundamental en los inicios de las unidades productivas en cuanto proveen de información respecto a posibilidades de acceder a bienes necesarios para su funcionamiento.

3.4 Funcionamiento del negocio y fuentes de financiación

Las actividades productivas mencionadas, si bien no son las únicas, suelen ser las principales fuentes de ingreso de los casos tratados. En este sentido, es ahí donde se crean vínculos propios de las redes familiares y de amistad a través de la generación de empleos, que permiten desarrollar las actividades relacionadas con cada unidad productiva o negocio.

Jairo y Nina, por ejemplo, cuentan con dos fuentes de ingreso, que se sustentan una a la otra. Una tienda cuya encargada es Nina y suele servir de apoyo económico para la unidad productiva cuyo encargado es Jairo. Ejemplo de ello es que en el momento en que iniciaron la fábrica de arepas la tienda sirvió de soporte comercial, gracias a los soportes comerciales de la tienda, la familia pudo adquirir algunos créditos bancarios a su nombre; además, ha servido como vitrina para vender las arepas que ellos mismos fabrican a sus vecinos. Además de permitir también un mayor contacto con la comunidad, y sostener relaciones de confianza y apoyo donde se movilizan diferentes recursos como la posibilidad de fiar alimentos.

Por otro lado, la fábrica de arepas es una fuente de asistencia laboral para familiares de la pareja, desde el inicio del negocio con el puesto de venta de arepas, emplearon a la cuñada de Jairo y posteriormente fue dejado en manos de su hermano; así como en el caso del sobrino de Nina, que es uno de sus ayudantes dentro de la fábrica. La asistencia laboral no se queda en el ámbito familiar, también sirve a vecinos del sector, en este caso también hay un apoyo en términos laborales a un joven vecino de la familia.

Lo anterior contrasta un poco con el caso del criadero de cerdos, que representa una fuente de ingresos extra para Jorge y su familia (padres, hermana). Ya que Jorge se ocupa principalmente en su trabajo de la universidad y los miembros de su familia en sus ocupaciones diarias (cuidado de niños, trabajos varios, recolección de arena en el río). Sin embargo, aunque su retribución hace a partir de acuerdos con Jorge (intercambio de trabajo por alimentación y vivienda) esta unidad productiva sí representa una fuente única de ingresos para la persona encargada del cuidado de los animales. Es importante, en este caso el grado de confianza que tiene Jorge en la persona que cuida los animales, basada no sólo en su desempeño laboral, si no en el desempeño social.

Finalmente, el acceso a créditos para compra de alimentos, hacer modificaciones en la infraestructura, entre otros, ha sido posible a través del fondo de empleados de la universidad en que Jorge labora, comenta que sólo ha solicitado créditos a esa entidad.

En la vaquería es un ejemplo del aprovechamiento del espacio de las viviendas para generar ingresos familiares, es así como Oscar aparte de dedicarse al cuidado de los vacunos vende leche y productos lácteos. Además, usan un espacio libre como parqueadero, donde cuidan 20 vehículos de propiedad de vecinos del sector, lo que le genera un importante ingreso extra para Oscar y su Esposa. Emplean a un vecino suyo, que es el encargado del cuidado de las vacas, éste representa el único ingreso para él y su familia, dentro del pago está considerada la vivienda y la alimentación. Se evidencia la existencia de una red donde se intercambia no sólo bienes y servicios, sino también apoyo moral, en este caso, Oscar también da vivienda y alimentación a la madre y a la hermana de su empleado ya que éstas tienen deficiencias económicas y problemas de salud.

Ni Oscar ni su esposa gustan de créditos, además no tienen cuentas bancarias, sin embargo, sirve de fiador a sus hijos cuando estos precisan de préstamos o créditos para la compra de

electrodomésticos, pese a esto, comenta nunca haber solicitado préstamos de ningún tipo para su negocio o vivienda; ha comprado y hecho negocios con sus ahorros.

En la carpintería es la única fuente de ingreso familiar donde se emplea de forma permanente Fernando y Marleny. Sus dos hijos son empleados en el lugar en temporadas de vacaciones, no tienen una retribución fija y es reconocido como una forma de apoyo al trabajo de sus padres. Además, no está estipulado un sueldo específico para las labores realizadas por la pareja de esposos, las ganancias de ambos están conectadas con las ganancias generadas por cada trabajo realizado. En esta etapa de la actividad productiva han solventado los créditos que han necesitado para ampliar el negocio, a través de entidades bancarias. Es necesario que los vínculos de la familia se estrechen para la producción de los muebles y la generación de ingresos.

La caballeriza es la principal fuente de ingresos familiar, donde se emplean la pareja de esposos Rey y Marina, así como de uno de los miembros de su familia extensa, el primo de marina. Además de la caballeriza, Rey es propietario de un camión turbo que le permite tener un ingreso extra y donde emplea a un sobrino suyo, se encarga del transporte de mercancías y trasteos, también funciona dentro del negocio en cuanto necesita transportar los animales. Una vez más muestra cómo la caballeriza termina siendo una fuente de asistencia laboral para la familia extensa de Rey y su esposa.

La única fuente de ingresos para Luis y su familia, se basa en el desarrollo de diferentes servicios automotores. En este negocio participan los miembros de su familia, su esposa como representante legal y su hijo mayor como conductor de uno de los vehículos de la empresa. En este caso, Luis también ha usado el espacio de su vivienda para obtener ingresos diferentes a los de su negocio, en este caso, alquilando 4 apartamentos que construyó en el lugar. Son empleados alrededor de 10 personas en las áreas administrativa, de mantenimiento de vehículos (taller mecánico), y en la conducción de vehículos, de éstos, 3 viven en el jarillón. A diferencia de otros casos, el trabajo de estas personas es remunerado de acuerdo con el salario mínimo legal vigente colombiano.

La bodega de reciclaje es la principal fuente de ingresos para Carlos y su familia, aunque sus hijos y su esposa están empleados en otros lugares. De la misma forma sucede en el caso de las catorce personas que trabajan con él, dentro de las que se encuentran personas del sector y personas que residen en diferentes puntos de la ciudad, y conocieron la bodega de reciclaje gracias al “gremio”.

La forma de pago se hace de acuerdo con la cantidad de material que ellas recojan. Los créditos que ha necesitado Carlos, que ha sido principalmente para comprar maquinaria necesaria para la transformación de plástico, los ha solventado mediante entidades bancarias.

Así pues, pese a que es una constante que las unidades productivas tratadas anteriormente sean la principal fuente de ingresos para sus dueños y las familias que dependen de estos, se puede observar también que existe una constante en el aprovechamiento del espacio de la vivienda para obtener ingresos a partir de diferentes tipos de negocios, como el alquiler de viviendas, parqueaderos, tiendas, entre otras. Y, por otro lado, en cada uno de los casos, es constante la prestación de asistencia laboral para sus familiares y vecinos.

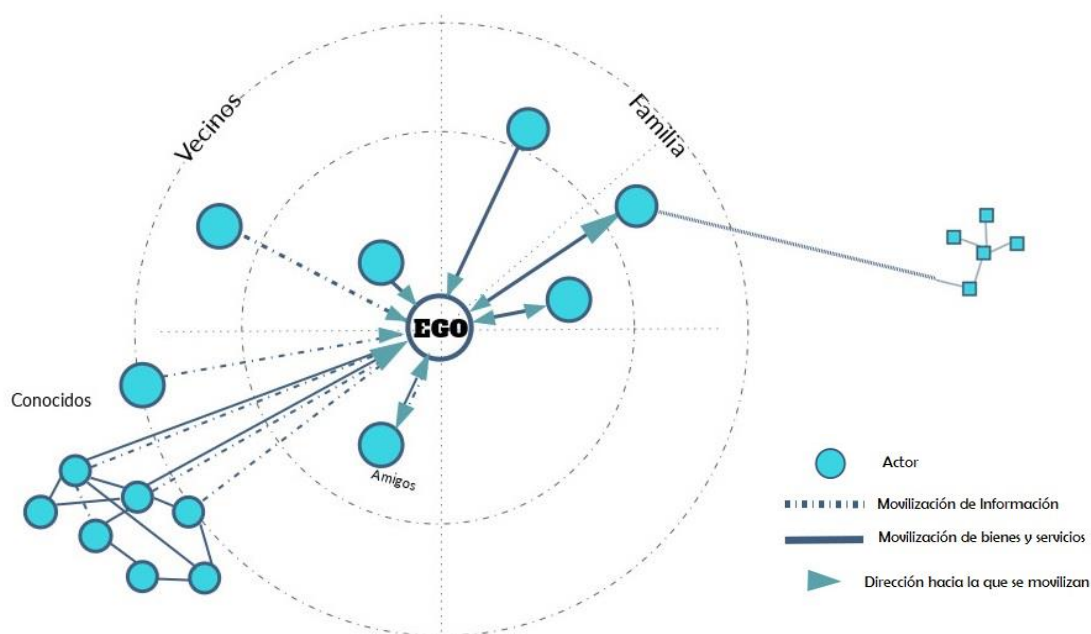


Gráfico 3. Redes en el funcionamiento de negocios.

Fuente: (Elaboración propia a partir una síntesis de la datos suministrados por los informantes).

Con todo lo anterior, las redes que se configuran en los siete casos presentados serían definidas como redes “egocéntricas” (Lomnitz, 1975), formadas principalmente por lo que Lozares denomina “diadas” (1996), es decir, formadas por relación recíproca entre dos actores sociales. Este tipo de redes son principalmente redes familiares que resuelven aspectos de asistencia

laboral, préstamos de dinero y apoyo moral; las redes vecinales y de amistad funcionan principalmente como puentes de información entre varios grupos.

Pese a que en todos los casos las condiciones económicas al inicio del negocio pueden no considerarse óptimas, el acceso a redes facilita el establecimiento de las unidades productivas, inicialmente como receptoras de asistencia laboral, información, prestamos, etc. Las unidades productivas se convierten en emisores para sus allegados, en el caso de la asistencia laboral, valiéndose de opciones de pago de los trabajos. Las retribuciones son acordadas de acuerdo con las necesidades de los colaboradores (pago en alimentación y vivienda, entre otras).

Esta asistencia laboral en algunas ocasiones dura poco mientras los asistentes aprenden el oficio (caso de carpintería); en los otros casos, terminan representando un ingreso fijo para los familiares o vecinos que accedieron a la red mediante la asistencia laboral prestada por las unidades productivas. En este caso, la oportunidad de trabajo se romperá sólo si se llega a disolver la confianza, basada en la eficiencia en el desempeño de las labores como en su comportamiento en sociedad. Este tipo de confianza generado en la asistencia laboral permite un trato más íntimo en cada caso y la posibilidad de negociación en las formas de retribución (pago en especie, pago donde se incluye la vivienda, alimentación, sostenimiento, acceso a favores).

En todos los casos se constata un tipo de redes más complejas, que se podrían denominar en términos de Lomnitz (1975) como exocéntricas, ejemplo de ello es el gremio, que termina configurándose como un subgrupo e incluye a personas de diferentes zonas de la ciudad. El gremio es clave para la reproducción de información en la caballeriza, la vaquería, el taller de servicios automotores y la bodega de reciclaje desde el inicio del negocio, para conseguir y mantener clientes y ventas.

4. SÍNTESIS DE LOS TIPOS DE NEGOCIOS O UNIDADES PRODUCTIVAS

Nos referimos entonces a siete casos de negocios o actividades económicas: el Caso 1: Fabricación de muebles en madera (Carpintería). Caso 2: Porcicultura (Cría de cerdos). Caso 3: Cuidado y transporte de Caballos (Caballeriza). Caso 4: Preparación de alimentos (Fábrica de arepas). Caso 5: Vaquería (Cría de vacas y bovinos). Caso 6: Servicios de transporte de mercancías, mantenimiento y reparación de vehículos (Taller de servicios automotores). Caso 7: Comercio de materiales reciclables (Bodega de reciclaje).

El criadero de cerdos y la vaquería están ligados al “sector primario” de la economía donde los productos son obtenidos de forma directa de la naturaleza, sin desarrollar algún proceso de transformación. La carpintería y la fábrica de arepas están ligadas al “sector secundario” que comprende las actividades relacionadas con la transformación de alimentos u otro tipo de mercancías. La caballeriza, el taller de servicios automotores y la bodega de reciclaje, hacen parte del “sector terciario” referente a las actividades donde no se produce un producto o mercancía, como el comercio, restaurantes, hoteles, transportes (de mercancías y a personas) entre otros. Si bien, en cada uno de los casos, la actividad económica que desarrollan no es la única fuente de ingresos de las familias, en la mayoría de los casos es la principal. De tal manera que ocupan un espacio importante para la distribución de sus viviendas y propiedades, así como la distribución del tiempo de los miembros de las familias y número de personas ocupadas en las labores propias de cada caso.

Para el análisis conviene una clasificación de los pequeños negocios; en Colombia está dada por el marco legal que regula las micro, pequeñas y medianas empresas. El artículo 2 de la Ley 590 del 2000, define por micro, pequeña y mediana empresa como “toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana” que debe corresponder con los siguientes parámetros:

“son medianas, las que cuentan con planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores; activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Pequeña Empresa: Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores; activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.001) salarios mínimos mensuales legales

vigentes. Microempresa: Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores; activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.” (Ley 590, 2000, art. 2)

Sin embargo, encontramos aspectos particulares en cada uno de los casos que pueden quedar por fuera si nos ceñimos a la norma ya mencionada. Para entender un poco mejor las diferentes actividades económicas desarrolladas, encontramos que, por ejemplo, para el caso del jarillón la alcaldía de Cali propone una clasificación de los hogares del jarillón que desarrollan actividades económicas en *hogares de rebusque y autoempleo, hogares con negocios básicos y hogares con negocios conformados* (véase página 17). Esta clasificación describe de una manera amplia la tipología de los negocios de acuerdo con las ganancias que producen y en algunos casos la contratación que pudiera darse en términos legales para el desarrollo de las actividades, dejando de lado, por ejemplo, los acuerdos tácitos que en ocasiones se hacen en torno a pagos, horarios de trabajo, tipo de contratación, etc. Las clasificaciones anteriores, sin embargo, omiten aspectos relacionados con la naturaleza de las actividades económicas, su despliegue operacional, el grado de formalización, la diversificación de sus funciones y la relación estrecha entre la vivienda y las actividades económicas desarrolladas.

De forma complementaria, tomamos la definición de unidad productiva propuesta por Cardozo (2006) entendida como “una alternativa a la obtención de un empleo (o autoempleo) en el que no existen más parámetros para esa colocación que las habilidades poseídas en un momento determinado por el individuo, independientemente de su sexo, edad y otro tipo de criterio. Lo que prevalece son las capacidades individuales para realizar una actividad productiva mediante el aprovechamiento sustentable de los recursos locales para convertirlos en elementos terminados económicamente rentables” En este caso, también se explican los procesos de producción o actividades económicas dentro del contexto de la vida en el hogar; donde suele no existir jornada de trabajo y las actividades operativas o de producción se ajustan a la vida doméstica; la división del trabajo se torna imperceptible y el saber técnico es reproducido de generación en generación. (Cardozo, 2006). Esta definición contribuye a la explicación de las características de estas actividades económicas en términos de funcionamiento, en cuanto al tiempo, el tipo de jornada laboral y los contextos en los que se desarrollan.

Las unidades productivas de Fernando, Jorge, Jairo, Óscar, Luis y Carlos están ubicadas en los mismos terrenos que usan para sus viviendas, La carpintería de Fernando, por ejemplo, está

ubicada en el mismo lugar de la vivienda, por lo que de forma constante son mezcladas las labores propias del trabajo y las labores domésticas. De esta misma forma funciona en el caso de la vaquería, aunque Oscar y su ayudante son los encargados del cuidado de los bovinos, las labores domésticas siempre están en interacción con el negocio, ejemplos como el uso de la cocina familiar para la elaboración de productos lácteos que después comercializan con vecinos y amigos.

Jairo y Nina atienden dos tipos de negocios o unidades productivas diferentes, ambas ubicadas en el mismo lugar de la vivienda familiar, en el caso de la fábrica de arepas las labores domésticas suelen estar separadas del proceso de producción de arepas. En la fábrica trabajan tres personas de manera constante: Jairo encargado de hacer el contacto con sus clientes y entregar los pedidos, y sus dos ayudantes encargados del proceso de fabricación de las arepas. En la tienda que es atendida por Nina y el resto de los miembros de su familia, se presenta una constante interacción entre las labores domésticas, labores escolares y la atención del negocio.

El criadero de cerdos está ubicado en la parte trasera de la vivienda de Jorge y su familia, las labores domésticas son realizadas por Nidia la esposa de Jorge, tanto ella como la familia está pendiente de la supervisión del cuidado de los animales, además de la recolección de los desechos de los alimentos de la familia que funcionan como alimento para los cerdos. Al igual que Nidia, la madre de Jorge también es la encargada de llevar a cabo las labores del hogar en su vivienda. Las labores domésticas no interfieren mucho en el mantenimiento de los animales, ya que contratan a un vecino suyo para los cuidados específicos de los animales.

Se observa como los vínculos familiares toman fuerza presentándose una constante interacción que incluye compartir comida, cuidado de niños, espacio de juego, espacio de conversación familiares. La vivienda de Jorge funciona como el centro de interacción donde se intercambian los servicios anteriormente descritos entre su núcleo familiar y su familia extensa (padres, hermanos, sobrinos, etc.).

Tanto Luis como su hijo residen en el mismo lugar donde está ubicado el taller y prestan diferentes servicios mecánicos automotores y de transporte. Sin embargo, a diferencia de los casos anteriores, este cuenta con entradas independientes de las residencias y las labores domésticas son separadas con las actividades propias del negocio. Pese a que existan factores como que dentro de sus trabajadores haya personas que residen en el jarillón, tampoco se presenta en estos casos una interdependencia ni coexistencia de actividades de tipo doméstico con los negocios. Algo similar sucede en el caso de Carlos y la bodega de reciclaje, a pesar de que esta unidad

productiva comparte el mismo terreno que la vivienda, funcionan de forma independiente, desde la entrada de ambos lugares que se encuentra separada hasta las labores domésticas que se hacen por fuera el negocio, además de esto, los demás miembros de la familia no participan en la bodega de reciclaje, ya que se emplean en otro tipo de labores.

Por otro lado, la caballeriza no está conectada con la vivienda de la pareja, ya que esta se encuentra ubicada en un barrio diferente. Sin embargo, fue creado un espacio dentro de la caballeriza, que funciona como vivienda para el primo de Marina, que es el encargado del cuidado diario de los caballos. Pese a que la vivienda familiar no está ubicada en el mismo lugar que la unidad productiva, la pareja pasa la mayor parte de su tiempo en el lugar y es visible el traslado de algunas actividades propias del hogar al negocio, tanto Marina como Rey toman sus alimentos ahí, ven televisión, y en algunas ocasiones este espacio funciona como receptor de visita de amigos y familiares.

La esposa se encarga de las labores administrativas mientras que su primo y Rey están encargados de las labores del cuidado de los animales. En este caso, Rey es quién tiene un mayor contacto con el “gremio” es él quien tiene contacto con esta red externa que permite el funcionamiento propio del negocio. Se encarga también del transporte de los animales a cabalgatas y actividades propias de éste. Además, contratan de forma esporádica según las necesidades y preferencias de sus clientes a herreros del sector para el mantenimiento de las herraduras de los caballos.

En los casos tratados se puede observar que el jarillón se convierte en un espacio propicio para adquirir ingresos propios, basados en el aprovechamiento de los terrenos conseguidos, donde se presentan diferentes formas de ingreso alternas a la unidad productiva descrita, tanto para el núcleo familiar de los propietarios, como para las redes familiares extensas (hermanos, sobrinos, primos) y redes vecinales, que en algunas ocasiones se configuran y toman fuerza en torno a las unidades productivas.

Con lo anterior, podríamos decir que estos negocios contribuyen a que el jarillón abastezca a algunos de sus habitantes en aspectos económicos, desarrollando una movilización de empleos de tipo informal (donde los pagos y términos laborales son acordados de forma general por alimentación y vivienda) y formal donde la contratación es hecha bajo parámetros legales. En este caso las redes económicas fortalecen los lazos sociales entre los vecinos que van generando una serie de redes con relación a la generación de empleo en el lugar.

Para entender la lógica económica que guía las unidades productivas – y la relación del jarillón con el resto de la ciudad – es preciso entender que no todas las actividades se pueden enmarcar dentro de lo típicamente urbano micro empresarial de transformación de bienes o de prestación de servicios. La racionalidad de unidades productivas como el criadero de cerdos, la vaquería y la caballeriza se enmarcan dentro de actividades no “urbanas” y reflejan la cercanía entre lo urbano y lo rural en la ciudad de Cali.

El estudio de las nuevas ruralidades explica la disminución de los límites entre lo urbano y lo rural gracias a las expansiones de las ciudades producto de procesos como la globalización. Sin embargo, este concepto expone los cambios en los espacios no urbanos y percibe la degradación de actividades agrícolas por pérdida de viabilidad, y además se presentan procesos de tecnificación y especialización. Arias (2005) describe la expansión del área rural a partir de la diversificación de la economía campesina (desarrollo de actividades industriales – fabriles- cerca de viviendas de carácter rural), lo que produce el surgimiento de ofertas de trabajo variado y que se traducen en empleos que puede tomar la población “rural” o “neo-rural” sin tener que cambiar de residencia. Este concepto no aplica en el jarillón, ya que hace referencia a la transformación del espacio rural por cuenta de dinámicas de diversificación de la producción en espacios consagrados como rurales.

De lo que hablaríamos entonces sería de una forma de neo-urbanidad, donde se presentan practicas rurales en espacios urbanos. La agricultura urbana, por su parte, se organiza en torno de aquellas unidades agrícolas cercanas o en las periferias de una ciudad donde hay explotación agrícola (cultivos en general), cría de animales como pollos y bovinos, producción de leche y de huevos (FAO, 1999). Este tipo de producción se da en los alrededores de las ciudades en zonas periurbanas a partir del aprovechamiento de espacios disponibles, mano de obra, desechos orgánicos sólidos con el fin de generar recursos (Cantor, 2010).

Algo que tienen en común nuestros casos, y que es la razón por la que encajan en la categoría de agricultura urbana, es que se encuentran ubicados en una zona periférica de la ciudad de Cali, configurada bajo la forma de Asentamiento urbano de desarrollo incompleto. En estos casos, los dueños de las unidades productivas usan pequeños espacios dentro de sus unidades de vivienda, ya sea el patio, la zona trasera o algún espacio de la casa sin construir, al que luego le adecuan las condiciones necesarias para desarrollar sus trabajos.

Uribe (2006) habla que de forma general las actividades propias de la agricultura urbana son desarrollados en pequeños espacios y requieren de servicios urbanos, cosa que se vería representada en el acceso a servicios de la ciudad para la compra y venta de mercancía, herramientas de trabajo, etc. Además, es una forma de acceder a recursos económicos y satisfacer necesidades alimentarias. En este sentido, los siete casos tratados no sólo satisfacen sus necesidades, sino que también se abre el espectro de sustento y la actividad se convierte en una forma de supervivencia económica.

4.1 Vínculos productivos

Si bien, como lo plantean Lomnitz & Sheinbaum (2011) las redes de apoyo funcionan como elementos de tipo informal que solventa diferentes problemáticas de tipo económico producidas por un sistema formal mayor. Collazos (2016) presenta que una de las características propias de los asentamientos con mayor consolidación es la aparición de redes económicas; además señala que la interacción con actividades económicas propias de los asentamientos fortalece las redes sociales existentes. No todas las redes de apoyo se dan en un mismo espacio y contexto, como lo menciona Granovetter (1975) la existencia de redes con sujetos atados a vínculos menores, cuya interacción es menor, resulta más eficiente en la transmisión de información y recursos importantes para la oportunidad de movilidad social. En este sentido, se explicará hasta donde se extienden los vínculos de los negocios y su impacto en los dueños de las unidades productivas, familiares y vecinos.

En el caso de la carpintería, Fernando presenta un constante intercambio de tipo comercial con otros lugares de la ciudad, se pueden ver vínculos principalmente con el centro, donde compra los materiales para la elaboración de los muebles. Aunque esta compra de materiales hace parte de una transacción de tipo económico, la escogencia del lugar tiene un rasgo importante de las redes sociales, la confianza, que en este caso es ganada a partir de la buena atención que tengan sus proveedores, que está basada en el trato y la calidad de materiales que son ofrecidos.

El transporte de los materiales con los que fabrican los muebles y el de los muebles ya terminados se da en la gran mayoría de casos, a partir del contacto con personas que ya han realizado el servicio, también en este caso es importante el grado de confianza que se tenga para la empleabilidad basado en el cuidado que se tiene, además se presenta una preocupación por

mantener estables estos lazos comerciales con el fin de mantener el transporte de los materiales y muebles en manos de una sola persona.

En la vaquería el gremio es fundamental para la compra y venta de animales, en este caso también es importante las relaciones con sus clientes para “darse a conocer” y se vuelve a cumplir el efecto bola de nieve para movilizar información, se pueden observar vínculos productivos fuera del jarillón a comerciantes de bovinos en Yumbo y municipios aledaños a Cali.

En el criadero de cerdos son muy importantes los vínculos barriales en aspectos relacionados con elementos que proporcionan el cuidado de los animales, como la recolección de alimentos para la elaboración de aguamasa. También juega un papel importante la unión con vecinos que también crían cerdos con los que intercambian y procrean sus animales.

Fuera del barrio se evidencian vínculos que permiten la compra de animales que vende Jorge y las lechonas que fabrica en sociedad con su vecino. De forma general, los clientes que compran la lechona son amigos y compañeros de trabajo de Jorge en la universidad. En este caso se vinculan los lazos de amistad y laborales a la actividad productiva de Jorge; se presenta un intercambio comercial, donde son evidentes rebajas de precios para facilitar el pago, y según relata Jorge para facilitar las diferentes actividades tanto económicas como recreativas de sus conocidos. La venta de los cerdos es hecha a carnicerías de diferentes zonas de la ciudad y estas redes se extienden hacia ciudades del sur de país donde dueños de carnicerías le compran cerdos de manera esporádica.

Para el caso de la caballeriza existen fundamentalmente vínculos fuera del barrio, dentro de los que hacen parte sus clientes, en este caso el gremio es imprescindible para llevar a cabo las actividades propias del negocio. La compra de utensilios y comida de los animales como el cogollo de caña también son hechos fuera del jarillón, la primera en veterinarias y lo segundo en el municipio de Puerto Tejada en el departamento del Cauca donde venden exclusivamente para alimentación equina. En este aspecto es muy importante la información del ya mencionado gremio gracias al cual existe un constante intercambio entre las personas que resuelven situaciones propias del cuidado de los animales, además, este gremio permite la elaboración de cabalgatas donde participan dueños de caballos y caballerizas, es un espacio de intercambio y socialización.

Los vínculos productivos dentro del barrio se hacen visibles con herreros vecinos que ofrecen sus servicios a personas que tienen sus animales en las caballerizas del sector para fabricar, restaurar y hacer mantenimiento de herraduras de los caballos. Además, emplea a algunos de sus vecinos para arreglos generales de la caballeriza.

Para la fábrica de arepas la compra de materiales es hecha fuera del jarillón en salsamentarías y queseras en barrios cercanos y en ocasiones compran maíz a un vecino suyo que tiene una fábrica de arepas de mayor tamaño. De igual forma la clientela de Jairo también está ubicada en varias zonas de la ciudad, atiende despachos en su moto. En este caso son importantes los vínculos que adquiere al momento de la venta, ya que se genera un efecto “bola de nieve” que da información a redes sobre la provisión de arepas.

En el caso de Luis existen vínculos tanto dentro como fuera del jarillón para los servicios de reparación y transporte que ofrece. Los vínculos presentados dentro del jarillón hacen referencia principalmente a la clientela del taller mecánico, en este caso funciona a partir de la reproducción de información a partir de contactos como vecinos y allegados. Por otro lado, los vínculos fuera del jarillón son empresas de transporte de mercancía, en estas son importante los vínculos adquiridos por los empleos que Luis tuvo al llegar a la ciudad.

En el caso de la bodega de reciclaje vínculos con clientes dentro y fuera del jarillón. Dentro del jarillón actualmente resalta dos empresas a las que le vende el plástico y papel de forma constante. Comenta que anteriormente existían empresas en otros sectores del jarillón productoras de juguetes de plástico a las que vendía de forma constante, sin embargo, gracias a un proceso de evacuación de esa zona, la empresa tuvo que cerrar lo que ha acarreado estancamiento de material y la poca posibilidad de venta.

En los siete casos presentados se evidencian vínculos tanto al interior como al exterior del asentamiento. Los vínculos productivos que se desarrollan al interior del asentamiento son aquellos que representan una fuente de ingresos importante para los familiares y vecinos, ya sea dándose en una relación patrón–empleado (donde llegan a acuerdos en términos de salarios, horarios de trabajos, tipos de labores a realizar, entre otros) y vínculos como en el caso de la caballeriza que permite que algunos herreros del sector usen sus instalaciones para ofrecer sus servicios a los clientes de la caballeriza, en este caso cada herrero se encarga de las herradura de varios caballos en específico y son contratados por los dueños de éstos. En el caso del criadero de cerdos, se ve también una relación con sus vecinos para fortalecer las unidades productivas de

ambas partes, intercambian y reproducen cerdos y cocinan lechonas que son encargadas con antelación a Jorge. En el caso de Luis sí se puede evidenciar una relación más comercial entre los servicios de mecánica ofrecidos por él y los vecinos del sector que serían sus principales clientes.

Los vínculos que surgen al exterior del asentamiento contribuyen principalmente al abastecimiento de las unidades productivas. Sus dueños compran los materiales, alimentos y utensilios que necesitan para llevar a cabo las labores diarias de su trabajo (madera maíz cogollo alimentos para los animales, entre otros). Así como vínculos basados en servicio, por ejemplo, de transporte que permite la movilidad de los materiales y de los bienes ya transformados hacia dentro o fuera del jarillón.

En todos los casos existe una amplia variedad de clientes fuera del jarillón tanto en barrios aledaños en el norte de Cali, así como barrios distantes ubicados en el centro y en el sur de la ciudad. En este sentido, podríamos decir que se presenta un abastecimiento en doble vía en primer lugar los dueños de las unidades productivas compran suministros fuera del asentamiento, y en todos los casos personas lejanas o que conviven fuera del asentamiento se abastecen o hacen uso de los bienes y servicios ofrecidos por estas unidades productivas en el jarillón. Se encuentran puntos claves de las relaciones sociales y de los vínculos como la confianza basada en la calidad de servicio prestado en la compra de materiales y en la distribución de los mismos; y donde la clientela se convierte en un vínculo débil que funciona para compartir información acerca de los servicios ofrecidos por las unidades productivas dentro del jarillón. En casos específicos como el criadero de cerdos las personas pertenecientes a su red de amigos se convierten en clientes de los servicios ofrecidos por las unidades productivas en este caso específico la venta de lechona.

Finalmente se evidencian vínculos productivos extensos que básicamente son clientes de las unidades productivas que están fuera de la ciudad, en este caso es fundamental el ya mencionado gremio donde se conocen y permiten crear estos vínculos de transmisión de información de conocimiento y movilizar ofertas de compra y venta.

5. Conclusiones

Este ejercicio de investigación indagó sobre el funcionamiento de las redes sociales de dueños de unidades productivas en el sector Floralia del jarillón de los ríos Cali y Cauca en la ciudad de Cali. Para dar un contexto respecto a la vida sobre el jarillón, en primer lugar, se retomó la definición de AHDÍ (asentamientos humanos de desarrollo incompleto) de acuerdo a la normatividad de la ciudad estipulada en el decreto municipal 2063 de 1997 y se dio una caracterización de este tipo de asentamientos. Posteriormente, se retomó la historia del jarillón y los asentamientos presentes sobre este dique de contención, así como un recuento sociodemográfico partiendo de estudios sociológicos que documentan el proceso de asentamiento y de los aspectos sociodemográficos propios de los 17 kilómetros del jarillón.

A partir del trabajo empírico se pudo observar que este sector del jarillón es un lugar ocupado por viviendas donde se desarrollan actividades económicas de diferente tipo, como la agricultura, cría de animales como cerdos, vacas y ave, la producción de alimentos, el reciclaje y el comercio, dentro de estas actividades económicas fueron presentados como objeto de estudio siete unidades productivas (una carpintería, un criadero de cerdos, una caballeriza, una fábrica de arepas, una vaquería, un taller donde se ofrecen servicios automotores y una bodega de reciclaje) cada uno de ellos representando ampliamente los tres sectores de la economía.

De forma general estos negocios están ubicados en el mismo lugar de la vivienda de sus dueños; por lo que son compartidas las actividades propias de las unidades productivas con las labores domésticas de los hogares. En estos casos los miembros del hogar realizan actividades referentes al hogar y a las unidades productivas de forma diferenciada; las mujeres suelen encargarse del cuidado de la vivienda, a la vez que participan de las unidades productivas, jugando en algunos casos papeles importantes como su administración; en el caso de los hombres, estos se encargan de labores más especializadas y de mantener el contacto con el exterior del jarillón, ya sea con los clientes o con un grupo de negocios del mismo tipo.

Se describió la existencia de redes sociales y de apoyo en cada una de las unidades productivas en tres aspectos fundamentales: el proceso de migración o asentamiento en el jarillón, el inicio del negocio y las fuentes de financiación. En el primer aspecto es fundamental el acceso a redes primarias familiares, que movilizan bienes y servicios como ayuda económica, asistencia laboral y

apoyo moral. En el inicio del negocio también prevalecieron las redes primarias de tipo familiar y de amistad, en ese momento este tipo de redes suplieron aspectos como el acceso a préstamo de dinero, cosa que muda a medida que el negocio se va estabilizando y comienzan a adquirir préstamos a través de entidades bancarias. Aunque en el momento del proceso de migración fue necesario recibir asistencia laboral por parte de sus redes familiares, al momento de iniciar con sus negocios estos se convierten en fuentes de asistencia laboral para sus amistades o allegados, que suelen acompañar el negocio durante varios años; de este modo, cambian las posiciones de la red, donde los entrevistados pasan de ser receptores a ser ofertantes de asistencia laboral.

Se pudo observar cómo las redes vecinales y de amistad de los entrevistados movilizan principalmente información a sus propios vínculos, sobre los servicios ofrecidos por las unidades productivas relacionadas. Es decir, el uso de redes de amistad o vecinales funcionan como puentes de información para adquirir bienes y servicios, así como para llevar fuera del jarillón los bienes ofrecidos por las unidades productivas. Las redes familiares funcionan como fuentes y a su vez como receptores de asistencia laboral, apoyo y prestamos de dinero. Aparece, además, un subgrupo de vínculos entre personas con el mismo oficio, que los entrevistados llaman gremio. Este subgrupo resulta importante ya que sus miembros suelen no ser amigos cercanos, ni familia, su contacto es esporádico, pero es importante al momento de movilizar información sobre clientes, compra y venta de mercancía.

Los vínculos productivos presentados en estos casos se desarrollan tanto al interior como el exterior del asentamiento, los primeros como fuente de ingresos para sus familiares y vecinos, y los segundos a partir del abastecimiento de sus unidades productivas, servicios como transporte de materiales y mercancías y compra de bienes y servicios ofrecidos por las unidades productivas. Podríamos decir que el jarillón y los terrenos propios de este, son un espacio óptimo para que sus habitantes adquieran ingresos propios, que benefician además a sus redes familiares.

Todo lo anterior contribuye a la comprensión de las relaciones de las comunidades marginales y del papel que juegan las redes sociales en las relaciones de tipo social y económico, a partir de la descripción del modo de inserción de siete unidades productivas ubicadas en un AHD (asentamiento humano de desarrollo incompleto) a lo que se podría denominar como medio urbano (distintos barrios de la ciudad de Cali).

Este asentamiento ubicado sobre el jarillón que es considerado por la alcaldía y demás instituciones municipales como un asentamiento humano de desarrollo incompleto; sin embargo, es notable que este asentamiento tiene características propias de asentamientos más desarrollados, por ejemplo, el material con el que están construidas las viviendas y negocios (se pueden encontrar casas de hasta dos pisos construidas en ladrillo y cemento); así como el acceso a servicios públicos, contando con energía eléctrica, acueducto, servicios telefónicos y de internet. Inicialmente el acceso a estos servicios era nulo; sin embargo, las entidades municipales fueron llevándolos hasta el punto en que han solventado el acceso a la mayoría de las viviendas y negocios ahí establecidos. Al estar cerca del barrio Floralia, los habitantes de este sector encuentran facilidades para abastecer algunas de sus necesidades como alimentación, acceso a escuelas, colegios, servicios médicos, entre otros.

Además, se podría tipificar el jarillón de la ciudad de Cali como un espacio donde se evidencian en gran parte actividades relacionadas con la agricultura urbana, que se manifiesta en cultivos y cría de animales. En esos casos no representa sólo una actividad esporádica o de ocio, sino la única forma de sustento familiar y en torno de los cuales se configuran sus espacios vitales. La actividad se desborda hacia las otras actividades cotidianas con relación a la unidad productiva.

Los siete casos tratados corresponden en su mayoría a personas migrantes que encuentran sobre el jarillón la posibilidad de tener una forma de ingresos frente a la carencia de trabajo y el aprovechamiento de un espacio que cubre vivienda y negocio, es decir, el traslado al sector se debe gracias a que este les brinda la posibilidad de uso del espacio para crear estas unidades productivas que favorecen a sus dueños y a los miembros de su familia extensa.

La explicación de las redes presentes en cada uno de los casos es hecha entendiendo estas redes como elementos de un sistema social amplio, que permite ilustrar procesos como el traslado al lugar y establecer un modelo de asentamiento donde las redes primarias, principalmente las familiares movilizan bienes económicos a partir de préstamos y ayudas como la asistencia laboral, facilitando o mejorando las condiciones de los nuevos habitantes. Aporta también elementos para comprender la forma en la que funcionan las redes sociales movilizando bienes y servicios para el asentamiento en el lugar y el fortalecimiento de estas para la creación de negocios. En estos casos el funcionamiento de las redes radica en la posibilidad de establecer vínculos productivos con

otros sectores de la ciudad, donde en la mayor parte de los casos están ubicados sus clientes y puntos de abastecimiento.

A partir de la movilización del apoyo descrito como la asistencia laboral, que funciona como forma de supervivencia económica para los dueños y sus redes familiares, se presentan aspectos propios de las dinámicas del negocio como la posibilidad de manejo del tiempo de trabajo, la posibilidad de integrar a sus familiares a una forma de empleo (formal e informal) que se traduce en formas de ingresos comunes a partir del trabajo en el lugar.

A pesar de que este sector y los AHDI presentes en el jarillón cuentan con las características descritas anteriormente, la alcaldía municipal a partir de algo denominado como el plan jarillón, implementó el desalojo de las zonas asentadas del jarillón, comenzando por sectores del jarillón aledaños a Floralia, como Venecia y Las Vegas donde existía una gran cantidad de empresas con las que los entrevistados tenían vínculos productivos, lo que provocó caída en ventas, materiales represados y la necesidad de buscar clientela en lugares más apartados.

Teniendo en cuenta las observaciones y entrevistas realizadas, los hallazgos presentados en este ejercicio de investigación evidencian un importante uso de las redes sociales egocéntricas de los dueños de los negocios tratados para su consolidación. Para dar una visión más general sobre el uso de estas redes en la superficie del jarillón, faltaría indagar respecto a las redes que conectan a sus habitantes entre sí, los vínculos propios de estos y los bienes y servicios que son constantemente movilizados y principalmente las redes entre los negocios como forma de evidenciar las interconexiones existentes dentro del jarillón que permite la coexistencia entre negocios, que permiten entre otras, coexistir en condiciones de riesgo de desalojo.

En este mismo sentido, resulta importante en aras de comprender el funcionamiento de las unidades productivas dentro de los gremios a los que pertenecen, establecer un análisis de estos como subgrupos de negocios donde se evidencia el intercambio de bienes y servicios y cuyas características integran no sólo negocios de la zona sino también de la ciudad en general.

Referencias Bibliográficas

- Alcaldía de Santiago de Cali, Secretaría de Vivienda Social, Fondo especial de vivienda. (mayo de 2010). *Informe de Asentamientos Humanos de Desarrollo Incompleto* . Obtenido de Cali.gov.co: www.cali.gov.co/descargar.php?id=27038
- Amoroch, A. P. (2012). Redes de inmigración, asentamientos informales y zonas de riesgo de inundación: El caso de río de Oro en Santander (Colombia) . *Territorios* , 13-33.
- Arias, P. (2005). Nueva ruralidad: Antropólogos y geógrafos frente al campo hoy. En H. Ávila, *Lo Urbano- Rural ¿Nuevas expresiones territoriales?* (págs. 123-159). Cuernavaca : Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias/UNAM.
- Bonilla, E., & Rodríguez, P. (1997). *Más allá del dilema de los métodos: la investigación en ciencias sociales*. Colombia: Ediciones Uniandes, Grupo Editorial Norma.
- Cantor, K. (2010). Agricultura urbana: elementos valorativos sobre su sostenibilidad. Cuadernos de Desarrollo Rural 7, (65): 61-87
- Cardozo, E. D. (2006). La conceptualización de microempresa, microemprendimientos y unidad productiva de pequeña escala. *COPÉRNICO Revista Arbitrada Interdisciplinaria.*, 23-30.
- Chadi, M. (2007). *Redes Sociales en el Trabajo Social* . Buenos Aires : Espacio Editorial .
- Collazos, L. F. (2016). *El papel del capital social en el reasentamiento de población del jarillón del río Cauca*. Cali : Universidad del Valle .
- Diario El País. (2016). *El país Cali*. Obtenido de Elpais.com.co: <http://www.elpais.com.co/especiales/jarillon-la-amenaza-silenciosa-de-cali/#jarillon>
- Dominguez, S. (2004). Estrategias de movilidad social: el desarrollo de redes para el progreso personal. *REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales Vol. 7 #1*.
- FAO. (1999). LA AGRICULTURA URBANA Y PERIURBANA. *15º período de sesiones, Comité de agricultura*. Roma.
- García Lobo, L. N., & Castellanos Villegas, G. G. (2007). Los sistemas productivos locales como alternativa para el desarrollo del municipio de La Ceiba (Estado Trujillo Venezuela): Un enfoque prospectivo. *Agroalimentaria Nº 25.*, (123-134).
- Granovetter, M. (1973). LA FUERZA DE LOS VÍNCULOS DÉBILES. *American Journal of Sociology*, 1360-1380.
- Ladino, V. A. (2016). Si el río suena, en su orilla hay resistencia. Exigencias por la participación comunitaria en el Plan Jarillón de Cali . *Documentos de trabajo CIDSE* .
- Lomnitz, L. A. (1975). *Cómo sobreviven los marginados*. México DF : Siglo XXI editores .
- Lomnitz, L. A. (1978). Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano. En L. A. Lomnitz, *Redes sociales, cultura y poder. Ensayos de antropología latinoamericana* (págs. 99-133). México DF : Miguel Ángel Porrúa .

- Lomnitz, L. A. (1994). Supervivencia en una Barriada en la Ciudad de Mexico. En L. A. Lomnitz, *Redes sociales, cultura y poder. Ensayos de antropología latinoamericana*. (págs. 47-97). Mexico DF: Miguel Angel Porrúa.
- Lomnitz, L., & Sheinbaum, D. (2011). De redes sociales recíprocas a grupos de acción para el intercambio de mercado: la “privatización espontánea” en la Hungría post-comunista. *REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales*.
- Lozares, C. (1996). La Teoría de las Redes Sociales. *Papers Revista de Sociología*, 103 - 126.
- Portes, A. (2012). Incrustación e inmigración: apuntes sobre los determinantes sociales de la acción económica. En A. Portes, *Sociología Económica de las migraciones internacionales* (págs. 19-41). Barcelona: Anthropos Editorial.
- Procuraduría General de la Nación; Personería Municipal de Santiago de Cali. (2015). *Seguimiento al Plan Jarillón de Cali-PJC Línea de acción reducción de la vulnerabilidad social, por el derecho a la ciudad*. Santiago de Cali.
- Rodríguez Sanclemente, D. (2007). *Construcción de redes sociales y familiares de poblaciones migrantes económicas y desplazadas: un estudio de caso, en el Jarrillón del Río Cauca, sector Floralia, en la ciudad de Cali (Tesis de maestría)*. Cali: Universidad del Valle.
- Suavita, M. (2016). Tipología de invasiones urbanas. Una propuesta a partir del caso de Cali, Colombia. *Entorno Geográfico*, 70-100.
- Tello, M. (2010). Del desarrollo económico nacional al desarrollo local: aspectos teóricos . *Revista Cepal* 102, 51-67.
- Teves, L. (2005). Análisis de Redes sociales y actividades económicas en las comunidades de Molinos. *REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales Vol.9,#2*. .
- Uribe Castro, H. (2006). Agricultores urbanos y ocupación del espacio en el nororiente de Santiago de Cali. *Scripta Nova, Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*.
- Uribe Castro, H. (2007). *Estrategias de poblamiento y acceso a la tierra en el jarillón de los ríos Cauca y Cali en la ciudad de Cali, 1980-2005*. Cali : Tesis de maestría en sociología, Universidad del Valle .
- Uribe Castro, H., & Holguín, C. J. (2012). A propósito de la oleada invernal, el papel del estado frente al manejo del dique del río Cauca en Cali, Colombia. *Revista Eleuthera*, 228 - 245.
- Uribe Castro, H., & Holguín, C. J. (2012). A propósito de la oleada invernal, el papel del Estado frente al manejo del dique del río Cauca en Cali, Colombia . *Revista Eleuthera; Vol 6*, 228-245.
- Vásquez, B. E. (2001). *Historia de Cali en el Siglo 20 . Sociedad, economía, cultura y espacio*. Santiago de Cali.