

Las estrategias relacionales de los profesionales en Cali, Colombia: formas de regulación y mecanismos de protección

POR JOSÉ FERNANDO SÁNCHEZ SALCEDO*

FECHA DE RECEPCIÓN: 8 DE OCTUBRE DE 2007
FECHA DE ACEPTACIÓN: 7 DE OCTUBRE DE 2008
FECHA DE MODIFICACIÓN: 3 DE NOVIEMBRE DE 2008

RESUMEN

El presente texto busca, sobre la premisa de la función reguladora de las relaciones sociales, aproximarse a la comprensión de tres estrategias relacionales de los grupos profesionales en Cali, Colombia: roscas, palancas y contactos, y desentrañar, mediante el establecimiento de sus mecanismos de funcionamiento, la significación que los actores les atribuyen y sus consecuencias en la estructura social. El documento está dividido en cuatro partes. En la primera se presenta la fundamentación teórica; en la segunda parte se propone una contextualización de la ciudad donde se lleva a cabo el estudio de los escenarios del riesgo que afectan a las capas medias; en la tercera parte se describen los componentes metodológicos de la investigación, y en la cuarta, se exponen resultados y conclusiones.

PALABRAS CLAVE:

Estrategias relacionales, regulación y mecanismos de protección.

The Relational Strategies of Professional Groups in Cali, Colombia: Forms of Regulation and Mechanisms of Protection

ABSTRACT

Starting from the assumption that social relations serve a regulatory function, this article seeks to better understand three relational strategies among groups of professionals in Cali, Colombia –tight-knit groups, personal connections, and social contacts– and, by establishing the mechanism by which they operate, discern the meanings that actors endow them with and their consequences in the social structure. The essay is divided into four parts. The first discusses the theoretical foundation. The second provides an overview of the city where the study took place and the different kinds of risk that affect intermediate social groups. The third section describes the methodology of the investigation. The final part presents the results and conclusions of the study.

KEY WORDS:

Relational Strategies, Regulation, Mechanisms of Protection.

As estratégias relacionais dos profissionais em Cali, Colômbia: formas de regulação e mecanismos de proteção

RESUMO

O presente texto procura, sobre a premissa da função reguladora das relações sociais, aproximar-se da compreensão de três estratégias relacionais dos grupos profissionais em Cali, Colômbia: "panelinhas", "padrinhos" e contatos, e desemaranhar, mediante o estabelecimento de seus mecanismos de funcionamento, a significação que os atores lhes atribuem e suas consequências na estrutura social. O documento está dividido em quatro partes. Na primeira, se apresenta a fundamentação teórica; na segunda parte se propõe uma contextualização da cidade onde se foi realizado o estudo dos cenários de risco que afetam as classes médias; na terceira parte se descrevem os componentes metodológicos da investigação, e na quarta, se expõem resultados e conclusões.

PALAVRAS CHAVE:

Estratégias relacionais, regulação e mecanismos de proteção.

* Comunicador Social, Universidad Autónoma de Occidente, Cali, Colombia; Licenciado en Literatura, Universidad del Valle, Cali, Colombia. Actualmente cursa estudios de doctorado en Sociología, Universidad Católica de Lovaina, Bélgica y se desempeña como profesor del Departamento de Ciencia Política de la Universidad del Cauca, Colombia. Entre sus publicaciones más recientes están: *Cultura y Sociabilidad política en Popayán: percepciones, conocimientos y prácticas*, Informe de investigación publicado en el Boletín No 8, del Observatorio Político, programa de Ciencia Política, Universidad del Cauca, noviembre-diciembre 2008, Gente bien, gente decente: fronteras simbólicas de los profesionales pertenecientes a las clases medias en Cali. *Revista Guillermo de Ockham* 5, No 1, enero-junio 2007; Interactividad y nuevas formas de expresión y participación en la red: blogs y cadenas de correos. *Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas y Sociales* 6, No 8, 2006. Correo electrónico: jfsanchez@unicauca.edu.co.

Los grupos profesionales colombianos tuvieron un desarrollo muy diferente al de los profesionales en Europa, quienes contaban con una tradición universitaria y un proceso de agremiación y asociación que tenía sus orígenes en la época medioeval. En Colombia fueron las transformaciones políticas y económicas del siglo XIX generadas por la Independencia,¹ las que crearon las condiciones para el auge de la formación profesional en el país.

En dos etapas es posible ubicar la evolución de la formación profesional en el país: la primera arranca con la República, después de 1820, y termina en la segunda década del siglo XX, con el fin de la Hegemonía Conservadora que se caracterizó por difundir una concepción dogmática y elitista de la universidad, ligada a las exigencias de la Iglesia y sin un desarrollo científico e investigativo. El segundo momento, que podemos denominar modernizador de la educación, inicia después de 1930, en el marco de las reformas educativas realizadas en el contexto de la llamada “República liberal”, y se identifica por buscar ajustar los procesos educativos a los retos económicos² que demandaba el proceso de industrialización en el país.

A partir de esta última etapa, y gracias a la transformación general del sistema educativo, comienza un proceso de crecimiento y expansión de la institución. Para 1958 la universidad presentó un crecimiento acelerado pasando de 14.000 estudiantes en 1958 a 20.000 en 1974. (Iesal-Unesco 2002).

Desde entonces, los grupos profesionales constituyen uno de los sectores más dinámicos de las clases medias en Colombia y de mayor desarrollo en los últimos 40 años. Cursar una carrera universitaria, inscrita en una disciplina científica y reconocida legalmente por el Ministerio de Educación Nacional, así como insertarse en

un segmento del mercado de trabajo que demanda ocupaciones especializadas, refrendadas por un diploma, definen principalmente a los profesionales en el país.

La relación de las profesiones con un tipo particular de conocimiento y un grupo de ocupación hace de los profesionales una categoría que se desenvuelve en tres dimensiones distintas: una económica, en tanto que supone un conjunto específico de ocupaciones ligadas a ramas de actividad productiva inscritas en un mercado laboral; una cultural, resultado de un conjunto de saberes disciplinares de carácter científico, producidos en la escuela y legitimados legal y políticamente a través de las instituciones del Estado. Finalmente, la dimensión social se expresa a partir del establecimiento de un sistema de reciprocidad y de apoyo mutuo que se organiza a través de una red de conexiones sociales y familiares.

Aunque la “masificación” de la educación superior deselitizó la formación profesional y es posible encontrar profesionales en todos los estratos socioeconómicos, con un predominio, sin embargo, de los sectores medios y altos, los profesionales en Colombia son en su mayoría asalariados, que no son dueños de medios de producción y que trabajan, además, fundamentalmente en el sector de servicios. Su rol económico se limita a la administración, la política, las profesiones liberales, la docencia y la investigación.

Dicha condición los ha hecho relativamente vulnerables a los cambios del mercado y a las transformaciones en la organización del trabajo, principalmente en los últimos años, cuando sus ingresos reales perdieron poder adquisitivo, sus tasas de ocupación descendieron, aumentó su desempleo y se incrementaron los tiempos de espera para conseguir empleo, tal y como lo demuestra el estudio realizado en 2006 por el Observatorio del Trabajo y la Seguridad Social de la Universidad Externado de Colombia.

La alternativa que los grupos profesionales históricamente asumieron para enfrentar un entorno político y económico cambiante, como el que caracteriza a la sociedad colombiana, fue transformar sus relaciones interpersonales en recursos esenciales para su supervivencia, mediante el desarrollo de un conjunto de estrategias relacionales orientadas a garantizar el logro de sus propósitos y objetivos individuales y colectivos. Este estudio busca profundizar sobre el conocimiento de dichas estrategias relacionales que los profesionales desarrollan como una forma de hacer frente a los múltiples riesgos que los circundan.

1 En el Nuevo Reino de Granada no hubo en la Colonia instituciones universitarias, excepto el Colegio-Universidad de San Pedro Apóstol, fundado en la villa de Mompoix en 1806.

2 Es importante anotar que desde mediados del siglo XIX los intelectuales pertenecientes al Partido Liberal habían planteado la necesidad de articular la educación a los procesos económicos a partir del desarrollo de una educación científica y práctica. Sin embargo, las disputas ideológicas entre ambos partidos y la falta de recursos del sistema educativo no permitieron consolidar un proyecto educativo basado en la ciencia y en la investigación.

RELACIONES Y FORMAS DE REGULACIÓN

Tradicionalmente, en sociología se han propuesto dos perspectivas para el estudio de las regulaciones sociales: la primera, de origen estructuralista, entiende la regulación como un conjunto de normas institucionales externas a los individuos, a partir de las cuales se “tiende a obtener el equilibrio de procesos sociales o a restablecer un equilibrio que se ha roto” (Petit 2005, 35). La segunda perspectiva, que podemos denominar interaccionista, concibe la producción de normas y reglas sociales como un proceso negociado, resultado de las interacciones sociales (Petit 2005).

Mientras que el punto de vista estructuralista hace hincapié en el rol que cumplen las instituciones, en cuanto sistemas productores de normas, el enfoque interaccionista enfatiza el rol que desempeñan los actores y las regulaciones desde la base social.

La concepción de la regulación de corte estructuralista se enmarca claramente en la tradición de estudios sobre el control social, corriente analítica cuyo propósito principal ha sido indagar todo tipo de procesos que contribuyan a asegurar el mantenimiento y la permanencia de la estructura social. La influencia reguladora y directriz de la sociedad sobre el comportamiento de sus miembros recae, en este punto de vista, sobre el Estado y sus instituciones, pero también sobre un conjunto de agentes expertos en la intervención social: administradores, jueces, psiquiatras, políticos, etc. Todos ellos van a ser estudiados

no solamente como productores de normas y controladores de su aplicación, sino también como quienes tienen la capacidad, a partir de la comprensión de las necesidades y demandas de los grupos dominados, de adaptar y restaurar los equilibrios sociales y políticos comprometidos (Petit 2005, 36).

En dicho contexto analítico la relación es concebida como un vínculo y un condicionamiento (una realidad externa y coercitiva, como plantea Durkheim [1988]) entre los individuos. De hecho, la adscripción de los individuos a una sociedad va a estar supeditada a los procesos de socialización encargados de interiorizar las relaciones y transmitir los mismos fenómenos de un individuo o grupo social a otro. Así las cosas, la relación va a ser un derivado de los componentes normativos de la sociedad, no sólo porque es una expresión de los sistemas institucionales que la conforman sino porque tiene una importante función integradora y cohesionadora de los individuos en el nivel social.

De manera distinta a las teorías estructuralistas de la regulación que enfatizan el poder de las normas, de las jerarquías y las estructuras sociales, los interaccionistas valoran la autonomía relativa de los actores individuales y colectivos, dadas “no solamente su resistencia, sino también su creatividad, sus proposiciones, su propia actividad reguladora: todo eso que en la sociedad viene de abajo o de los márgenes sin ser recuperado por el centro” (Petit 2005, 37). La base sobre la cual se estructura la acción reguladora de los actores radica en su capacidad de negociación; por eso, para los autores que defienden esta perspectiva, sociólogos de las organizaciones y de las relaciones industriales,

la regla, fundamento de todo sistema social, no es solamente una producción de arriba hacia abajo. En tanto modo contractual de vivir juntos, la regla es también negociable y negociada por actores diversos, que aunque adscritos a un determinado marco normativo, guardan una parte de su autonomía (Petit 2005, 38).

El énfasis de la perspectiva interaccionista en los procesos de negociación realza el importante papel que tienen las relaciones y los vínculos interpersonales en la construcción y negociación de reglas sociales, no sólo porque son los intercambios producidos por dichos vínculos el escenario donde se llevan a cabo estas negociaciones, sino porque, según se conservan, negocian o se relativizan estas reglas, se contribuye a la renovación de los lazos sociales como núcleo sobre el cual se estructuran la vida y la convivencia en una sociedad.

La perspectiva interaccionista de la regulación coincide con la tradición individualista del estudio de las relaciones sociales, que en sus tres vertientes distintas (comprensiva, fenomenológica e interaccionista simbólica) privilegia una visión de las relaciones concebida como una acción recíproca (intersubjetiva) mediada simbólicamente. En dicha concepción, es en las relaciones, y no en las instituciones, donde se construyen e interpretan las reglas sociales.

Pese a la importancia que estas teorías han tenido para el desarrollo de los conceptos de regulación y de relación social, ambas desconocen el rol complementario que pueden desempeñar el sistema y el actor (Crozier y Friedberg 1977). El primero, a partir del papel que tienen los sistemas normativos institucionales en el mantenimiento de un cierto orden social, y el segundo, a partir del reconocimiento de la autonomía de los actores frente al sistema, que se traduce en su capacidad de decidir y actuar con relativa independencia. De esta

forma, se reconoce que no hay un sistema normativo completo, sin fisuras y contradicciones, que englobe y dirija la conducta de todos los individuos, y que el actor tampoco puede actuar de forma totalmente independiente respecto a las restricciones que impone el sistema. Lo que se evidencia más bien es un actor que con una relativa autonomía, expresada en un cierto grado de maniobrabilidad táctica, está en capacidad de jugar y competir para su beneficio en determinados escenarios institucionales, y en otros se ve abocado a acatar las reglas que dichos sistemas le imponen.

DEFINICIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

LAS RELACIONES SOCIALES COMO ESTRATEGIAS

Ante las fisuras de integración y regulación que generan un Estado y un proceso de constitución de ciudadanía precarios (Pécaut 2003), y que no han sido capaces de responder a las necesidades, expectativas de movilidad social, seguridad y mejoramiento de la calidad de vida de los ciudadanos, los actores sociales conforman sus propias estrategias de protección grupal. El propósito fundamental de estas estrategias es ponerse al abrigo (Martuccelli 2002) de los riesgos sociales que los circundan (Beck 1998), garantizando así el mantenimiento y reproducción de sus intereses colectivos.

La base sobre la cual se estructuran dichas estrategias son las relaciones, las cuales se reproducen a partir de un sistema de endeudamiento (Mauss 1979) e intercambio de favores (Adler 1994; Barozet 2002) que garantiza la integración y cohesión de los miembros del grupo social. Estas relaciones representan para los actores una importante fuente de poder individual y colectivo que, a la vez que busca romper las dependencias y condicionamientos que imponen otros grupos de actores, intenta generar mecanismos de sujeción y de interdependencia que incrementan su poder.

En el nivel estratégico, las relaciones pueden variar de un individuo a otro, en el interior de un mismo grupo social, dependiendo de los recursos tácticos de cada individuo, sus objetivos estratégicos y los de los otros individuos con quienes establecen relaciones. Los recursos tácticos están conformados por las personas mismas (la posición que ocupan, su pertenencia grupal, así como sus movidas o movimientos tácticos), los bienes que controlan y las actividades que realizan; los objetivos estratégicos, por su parte, constituyen la búsqueda de un mayor y mejor éxito en el logro de las metas trazadas.

Estas metas pueden ser profesionales, laborales o personales; finalmente, los Otros con los que mantienen relaciones de interacción estratégica son aquellos con quienes pueden contraerse vínculos de reciprocidad, como las alianzas, las rivalidades y los conflictos.

La manera en que los individuos combinan en sus relaciones sus recursos tácticos con sus objetivos estratégicos, y el tipo de relación que establecen con los Otros, constituyen la expresión de una estrategia racional que considera utilizar mejor el poder que se deriva de las relaciones, para acrecentar el logro de beneficios personales y colectivos.

Las estrategias relacionales son formas de acción social con sus propios códigos y reglas de funcionamiento, que proveen de recursos sociales y simbólicos a los individuos. Las roscas, las palancas y los contactos³ constituyen tres tipos particulares de estrategias relacionales que los grupos profesionales utilizan como un importante mecanismo de soporte personal y profesional, que les suministra cierto mantenimiento o mejoramiento de su posición en la estructura social frente a un sistema que ofrece pocas posibilidades “formales” de movilización y ascenso social.

En el caso particular de este estudio, los grupos profesionales van a ser concebidos como pertenecientes a las clases medias, las cuales a su vez son definidas como redes de lazos interpersonales que proporcionan sociabilidad, apoyo, información, un sentimiento de pertenencia y una identidad social. En cuanto redes, las clases entrarían a construirse, principalmente, de acuerdo a las elecciones y estrategias de sus miembros y no a la preexistencia de normas y valores compartidos.

Las roscas, las palancas y los contactos constituyen modos de regulación social (en términos generales, la regulación designa la producción y puesta en funcionamiento de reglas de juego económicas y sociales) que coadyuvan a la conformación de vínculos sociales, preferencialmente de tipo comunitario, pero que inciden profundamente en la constitución de vínculos de tipo político y económico. De esta forma, se convierten en una respuesta estratégica, adaptativa, de los actores ante condiciones sociales, políticas y económicas adversas, y frente a la falta de una respuesta institucional y formal a las necesidades y requerimientos de los ciudadanos.

3 Las roscas, las palancas y los contactos son nociones que popularmente la gente utiliza en Colombia para referirse, respectivamente, a formas de agrupación, intermediación y establecimiento de nexos, con los cuales los individuos buscan satisfacer un cierto tipo de necesidades y lograr sus objetivos personales y sociales.

CONTEXTO DE LA INVESTIGACIÓN

Cali es la principal ciudad del suroccidente colombiano y cuenta, según el último censo (DANE 2005), con una población aproximada de 2'068.387 habitantes. Con una tasa de crecimiento que oscila entre el 3% y el 7%, Cali pasó de tener 27.747 habitantes en 1912, a 101.883 habitantes en 1938, y 636.629 en 1964. Esta última cifra es el producto de la migración que generó la violencia de los años cincuenta en las ciudades colombianas. Históricamente, se ha caracterizado por ser una de las tres ciudades más importantes del país, gracias a su crecimiento económico, desarrollo urbano y poblacional, pero también se reconoce por ser una de las más azotadas por la violencia derivada del narcotráfico y la lucha guerrillera.

Desde que la ciudad se convirtió en la capital del recién creado departamento del Valle del Cauca en 1911, el desarrollo de Cali, al igual que el de otras ciudades del país, ha estado fuertemente marcado por los cambios que se derivan de la economía, los procesos de configuración y modernización del Estado, así como por las distintas dinámicas que han caracterizado el conflicto en la región y en el país. Estos procesos se han desarrollado de manera paralela con una particularidad, y es que —a excepción de los períodos que van de 1948 a 1964 (caracterizado por la violencia partidista) y de 1997 a 2000, de fuerte recesión económica para el país y de un aumento en la escalada del conflicto en la región (producido por el desmantelamiento del Cartel de Cali, la presencia de nuevos carteles de la droga y de la guerrilla de las FARC, cada vez más activa en la zona)— el crecimiento económico de la ciudad ha sido estable.

Paradójicamente, este crecimiento no ha significado una disminución de la pobreza; por el contrario, la brecha entre ricos y pobres se ha ensanchado (entre 1991 y 1996 el porcentaje de personas en situación de pobreza pasó de 51% a 57,5% en el total nacional; de 43% a 49% en las zonas urbanas, y de 70% a 78% en las zonas rurales). En los años posteriores a la recesión entre 2000 y 2004, la pobreza tuvo una tendencia a la baja, pero este comportamiento no se mantuvo durante todo el período, y en 2002 alcanza el porcentaje observado en 1999: 57,5%. Para 2004 se observa una mejora de 7 puntos porcentuales en el sector rural, pero la pobreza en las zonas urbanas se mantiene en niveles superiores a los observados en 1999 (Núñez y Ramírez 2005).

Aunque las razones de la crisis económica de la ciudad han sido explicadas por el encarecimiento de los bienes generado por el comercio de las drogas ilícitas, otros autores como Alonso y Solano (2004) enfatizan que la

causa principal que generó dicha crisis, que se manifiesta en una disminución del PIB, fue la caída de la productividad; esta lectura coincide, sin embargo, con la primera explicación, que encuentra en el narcotráfico una de las causas fundamentales de la pérdida de la productividad en la ciudad.

Por otra parte, en lo que tiene que ver con los indicadores del mercado de trabajo, si bien es cierto que entre 1999 y 2001 la tasa de desempleo obtuvo puntos porcentuales que oscilaban entre el 20% y el 18%, después de 2002 la tasa de desempleo ha bajado, pero sin alcanzar porcentajes menores como los que se presentaron en 1995, del 11,1%, paradójicamente, en plena época de crisis económica.

LOS ESCENARIOS DEL RIESGO

El uso estratégico que los profesionales hacen de las relaciones depende de las condiciones de riesgo que se generan en los escenarios específicos en donde los profesionales se desenvuelven. Cada escenario es distinto y está enmarcado en una cierta historicidad. La formación profesional, las organizaciones laborales y, en general, el contexto urbano constituyen los espacios por excelencia donde los profesionales interactúan y ponen en funcionamiento sus relaciones de acuerdo con las particulares condiciones de su ambiente.

En lo que respecta a la formación profesional, cada vez es más evidente que una carrera y un título profesionales no son garantía de mejoramiento económico y ascenso social. El mercado laboral, por su parte, evidencia por primera vez en los últimos años una pérdida de su poder adquisitivo, y finalmente, el contexto por excelencia en que se desenvuelve la vida laboral y personal de los profesionales —la ciudad— se ha convertido en un espacio hostil e inseguro, difícil de gobernar.

ROSCAS, PALANCAS Y CONTACTOS

Roscas, palancas y contactos conforman tres estrategias relacionales de uso cotidiano entre los grupos profesionales inscritos en las capas medias. Cada una de ellas supone un tipo particular de iniciativa relacional, sustentada, principalmente, en la sociabilidad y el intercambio recíproco.

Para establecer las cualidades, las reglas y el sentido de las estrategias relacionales de los grupos profesionales, se asumió un punto de vista cualitativo, pues lo que in-

Cuadro 1. Escenarios del riesgo

Formación profesional	Mercado laboral	Contexto urbano
<ul style="list-style-type: none"> • Saturación de algunas carreras profesionales • Aumento de la oferta de egresados más allá de la demanda. • Prelación de ciertas carreras sobre otras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento del desempleo profesional entre 1997-2005. En el tercer trimestre de 2005 el 31% de los egresados universitarios eran desempleados de larga duración. • Pérdida del poder adquisitivo de los salarios entre 1997-2005. Durante ese período los profesionales perdieron un 30% del valor adquisitivo de sus ingresos. El ingreso real de 93,3 en 2002 pasó al 82,5 en 2005. (Observatorio del Mercado de Trabajo y de Seguridad Social 2006) 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de la violencia. • Entre 1999-2004 se pasó de 9.393 a 15.639 delitos. • Corrupción y falta de gobernabilidad. Destitución del último alcalde, sentimiento generalizado de indefensión y vulnerabilidad.

teresaba era la significación que los individuos atribuían a las estrategias relacionales en cuanto formas de regulación a partir del lenguaje y las prácticas de quienes las viven. Para la descripción de dichas estrategias relacionales se llevaron a cabo 45 entrevistas en profundidad, orientadas a establecer la trayectoria relacional de los informantes, las estrategias relacionales empleadas, enfatizando fundamentalmente el uso y significación de roscas, palancas y contactos, y una caracterización general que incluía preguntas sobre la edad, el estrato, la profesión y el oficio.

Las personas entrevistadas fueron contactadas por intermediarios que podían garantizar una cierta confianza en la selección de los informantes. Los criterios seguidos para la escogencia de la muestra fueron el nivel educativo y su residencia a partir del estrato socioeconómico (la estratificación colombiana clasifica en las categorías 3 y 4 a los grupos medios).

Tal y como lo muestra el cuadro 2, los informantes caracterizan cada una de estas estrategias a partir de su definición, el tipo de relaciones que las integran, los requerimientos mínimos para hacer parte o beneficiarse de ellas, y algunas de sus tipologías más comunes.

En lo que respecta a su definición, mientras que las roscas y las palancas son leídas a la vez como formas de poder y de ayuda mutua, los contactos están des-

pojados de toda referencia a alguna expresión del poder o la dominación, para constituirse en un modo de solidaridad para el establecimiento de nuevos vínculos. Esta forma particular de definición no sólo determina una clara separación entre las dos primeras estrategias relacionales (roscas y palancas) y los contactos, sino que pone en evidencia la doble condición que caracteriza a las estrategias relacionales tanto en formas de poder o de influencia como en mecanismos de ayuda o de apoyo mutuo. Así, poder y solidaridad se mezclan definiendo los contornos del uso y de la funcionalidad de las relaciones como dos dimensiones que, en vez de oponerse,⁴ se complementan.

En lo que tiene que ver con el tipo de relaciones que se establecen con las estrategias relacionales, es posible identificar una clara distinción entre los vínculos que se crean en una rosca y una palanca y los que se generan en los contactos. Mientras que en las dos primeras estrategias relacionales hay una clara distinción entre relaciones de amistad y de conveniencia o de proximidad, en los contactos es viable establecer cualquier tipo de relación, es decir, admite formas relacionales diversas. Esta clara diferenciación de las relaciones en las roscas

⁴ Tradicionalmente, las lógicas de dominación (explotación, imposición, control, etc.) se han concebido desde una perspectiva excluyente, en oposición a toda forma de ayuda o de soporte, inscritos éstos últimos en un punto de vista más igualitario e incluyente.

y las palancas pone de manifiesto no sólo el origen de su configuración sino las posibilidades de acceso y uso que presentan respecto a su integración a determinadas formas de ayuda o de poder.

En lo que se refiere a los requisitos para hacer parte de una estrategia relacional, los informantes coinciden en señalar la importancia que tienen las habilidades sociales para su conformación y acceso. Este aspecto, como veremos más adelante, constituye un elemento fundamental para comprender la importancia que tiene la sociabilidad en el cuidado y mantenimiento de las estrategias relacionales.

Finalmente, aunque las tipologías varían de una estrategia a otra, es posible encontrar, quizás por el tipo de grupos con los que se trabaja, dos contextos fundamentales para su configuración: el trabajo y las instituciones educativas; lo que señala claramente un escenario de intervención y funcionamiento para las estrategias relacionales específico de los grupos profesionales.

En términos generales, lo que esta caracterización de las roscas, las palancas y los contactos deja ver es su carácter ambiguo, representado en una tensión permanente entre los aspectos de influencia y de poder que manifiestan y la importante función de apoyo y solidaridad que desarrollan.

RECURSOS TÁCTICOS, OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y RELACIONES ESTABLECIDAS CON LOS OTROS

La identificación de estrategias relacionales supone, como lo plantean Garrido y Gil (1997), la descripción de los recursos con los que cuentan los informantes, los objetivos estratégicos que buscan, así como el tipo de relaciones que establecen con las personas con las que interactúan en el marco de dichas estrategias.

Los tres aspectos que configuran una estrategia relacional nos suministran importante información sobre su funcionamiento como un tipo de sociabilidad caracte-

Cuadro 2. Caracterización de roscas, palancas y contactos

	Roscas	Palancas	Contactos
Definición	Grupo de poder Grupo cerrado Grupo con afinidades y objetivos comunes	Alguien que te suministra ayuda Personas con poder o capacidad de influencia, medios o conexiones	Personas conocidas que te pueden ayudar Personas que te pueden vincular o relacionar con otras
Tipo de relación que se establece	Relaciones de solidaridad, amistad y respaldo Relaciones de conveniencia	Relaciones de proximidad Relaciones de compromiso y lealtad Relaciones de amistad	Relaciones superficiales o informales Relaciones profundas o formales Cualquier tipo de relación
Requerimiento para hacer parte	Ser sociable Tener cosas en común	Tener buenas relaciones sociales Formación, capacidad y experiencia	Habilidades para establecer relaciones Conocer personas
Tipos	Directivos, educativas, religiosas, políticas, de amigos	De trabajo, de amigos, políticas, familiares	Familiar, laboral, profesional

Cuadro 3. Tipos de estrategias relacionales

Tipo de estrategia relacional	Recursos tácticos	Vínculos establecidos con los Otros	Fundamento sobre el cual se estructura la relación	Objetivos trazados	Forma de regulación
Palancas	Habilidades para relacionarse	Fuertes y débiles	Compromiso y lealtad Sistema de endeudamiento	Ayudar a las personas y acumular créditos relacionales	Alta capacidad de negociación e influencia
Roscas	Habilidades para relacionarse	Fuertes	Compromiso y conveniencia Normas y cohesión grupal	Lograr los propósitos del grupo	Alta capacidad de negociación e influencia
Contactos	Habilidades para relacionarse	Cualquier tipo de relación	Intercambio de favores Redes de solidaridad	Ayudar o colaborar a los otros	Baja capacidad de negociación e influencia

rística de un determinado grupo social, pero también como un significativo mecanismo de regulación. Ambas dimensiones de la constitución de una estrategia relacional (sociabilidad y regulación) funcionan de forma complementaria e integrada.

Como lo muestra el cuadro 3, el principal recurso con el que cuentan los profesionales adscritos a las clases medias es su habilidad para establecer relaciones sociales. El éxito de sus estrategias relacionales depende justamente de su capacidad para relacionarse con otros, lograr su reconocimiento y empatía. Esta habilidad para interactuar con los otros supone, dependiendo del tipo de estrategias relacionales,⁵ el despliegue de otros recursos como la presentación personal, los buenos modales y, en algunos casos, la referencia al origen social y familiar. Estos recursos suelen ser complementarios, por el rol que cumplen la imagen y el mutuo reconocimiento como factores fundamentales para establecer relaciones entre miembros pertenecientes a las clases medias.

Más allá de marcas sociales que integran e identifican a los individuos, estos recursos son fundamentales para el funcionamiento de las estrategias relacionales como formas de regulación, pues otorgan a los individuos un referente cultural (formativo e identitario) que permite la reproducción de las dinámicas relacionales en general y provee un soporte para el desarrollo de un sistema de endeudamiento y de intercambio de favores sobre los cuales se estructuran dichas estrategias.

La utilización táctica de los recursos comprende, en últimas, un conjunto de maniobras que buscan establecer y sellar relaciones, ya sea por la vía de los acuerdos y alianzas, llevando a cabo actividades de intermediación, o a través de redes de suministro de información, como se expresa en las roscas, las palancas y los contactos.

En lo que respecta a los objetivos perseguidos en cada una de las estrategias relacionales, éstos se pueden resumir en uno solo: el logro de los propósitos individuales y colectivos. Dichos objetivos van a depender directamente de los actores, de sus intereses y de sus necesidades. En el caso particular de los grupos profesionales, los propósitos más comunes están circunscritos a la dinámica del trabajo y el mejoramiento profesional, así como al desarrollo de ciertos privilegios y facilidades (lograr más rápidamente un trámi-

5 Para el establecimiento de roscas y contactos puede ser, según los informantes, fundamental una buena presentación personal, pero no lo es tanto para lograr la ayuda de una palanca. Así mismo, las referencias familiares son claves para ser parte de una rosca o tener acceso a una palanca, pero no, necesariamente, para establecer contactos.

te, obtener una mejor posición). Lo que cambia de una estrategia a otra es la forma como se proponen alcanzar dichos propósitos. Mientras que en las roscas el logro de los objetivos se lleva a cabo mediante un círculo cerrado, en las palancas el logro de objetivos es el resultado de un sistema de endeudamiento que favorece a ambos agentes de la relación, pues beneficia los intereses de quienes solicitan el servicio de la palanca a cambio de compromiso, reconocimiento y lealtad, que la palanca puede utilizar para ampliar sus redes sociales y, por tanto, sus contextos de influencia. En lo que respecta a los contactos, el alcance de sus objetivos estratégicos se logra afianzando y ampliando redes sociales a través de intercambio permanente de favores o de información.

Las tres estrategias tienen también en común que suponen maneras indirectas y excluyentes, a veces no formales, de consecución de los objetivos individuales y colectivos. Esto supone desde un desconocimiento de los pasos y procedimientos legítimamente establecidos hasta obviar los méritos y las capacidades de los individuos, para anteponer los intereses personales de los beneficiarios de las estrategias mencionadas. Justamente, la capacidad para imponer dichos objetivos es lo que constituye la función reguladora de las estrategias relacionales.

El establecimiento de estrategias relacionales está mediado por un tipo particular de lazos. Dichos vínculos suelen darse con personas que ocupan cargos o posiciones generalmente superiores o similares, rara vez inferiores, y se caracterizan además por una duración relativa en el tiempo. En relación con los vínculos, es posible proponer dos clasificaciones: la primera está determinada, según el peso de los lazos, por vínculos débiles o fuertes; la segunda, según la simetría en las relaciones, por vínculos simétricos y asimétricos.

En lo que respecta al peso de los vínculos, en la medida en que las roscas constituyen círculos cerrados, los vínculos desarrollados por sus miembros son de carácter fuerte, particularmente afectivo y emocional. Mientras que los contactos, al contrario, se caracterizan por establecer vínculos débiles, los cuales se identifican por un menor compromiso afectivo, que se manifiesta en una cierta distancia relacional. Las palancas, por último, combinan estos dos tipos de vínculos.

Las estrategias relacionales integran vínculos asimétricos y simétricos. Mientras que roscas y contactos buscan fortalecer las relaciones entre iguales, fortificando los lazos entre las personas, las palancas se fundamentan en el establecimiento de lazos de subordinación

sustentados en las diferencias que caracterizan a las personas que se relacionan. Las relaciones simétricas afianzan, por la vía de la profundización de la relación, los vínculos establecidos; las relaciones asimétricas, por su parte, refuerzan las obligaciones adquiridas. Obligaciones que, a la postre, parecen sellarse a través de una reconfiguración del tipo de relación instaurada por el servicio o el apoyo prestado. De esta manera, todo lo que parece empezar como un simple servicio entre dos desconocidos termina integrándose en un lazo más fuerte, a través de un sólido sentimiento de amistad.

A diferencia de otros grupos sociales vulnerables que están expuestos permanentemente a formas de jerarquización y de subordinación, los profesionales adscritos a las clases medias han sabido conjugar amistad y obligatoriedad, a través de un modelo relacional en el que, si bien reproduce un sistema de jerarquías y desigualdades, su impacto es suavizado por un contrato tácito de endeudamiento y lealtad que representan las relaciones de amistad construidas.

Los recursos tácticos, los objetivos estratégicos y los vínculos establecidos permiten comprender el funcionamiento y la estructura misma de las estrategias relacionales, pero sobre todo identificar los usos y los propósitos que los individuos les atribuyen en un determinado contexto social.

La utilización de estrategias relacionales está estrechamente ligada a los referentes culturales que caracterizan a los grupos medios, así como al importante papel que les atribuyen a las relaciones en sus prácticas cotidianas, como formas de garantizar el logro de sus objetivos. En ambos usos las estrategias relacionales suponen una forma de regulación que se manifiesta a través de una mayor o menor capacidad para enfrentar los riesgos que los circundan. Frente a los riesgos que se derivan del incremento de la competencia profesional y del mercado laboral, las capas profesionales han desarrollado un sistema cerrado compuesto de roscas y palancas que aseguran su accesibilidad a los puestos de trabajo y una relativa estabilidad laboral. Los riesgos de seguridad, sin embargo, siguen siendo uno de los factores que más preocupan a las capas profesionales. Esto ocurre sobre todo en lo que se refiere a la seguridad urbana, pues las políticas de seguridad del actual presidente han generado en dichos sectores una cierta sensación de protección, tranquilidad y mejoramiento, que, paradójicamente, tiene un efecto sobre las condiciones generales del país, pero que no se traduce particularmente en las ciudades y localidades.

CONCLUSIONES

El estudio de las estrategias relacionales constituye una importante fuente de información sobre los mecanismos que reproducen la regulación social (Reynaud 1997) y la gestión de riesgos en las sociedades contemporáneas. Regulación que está estrechamente vinculada con las dinámicas de distribución de recursos que se construyen y circulan socialmente, así como de gestión de riesgos, que se manifiesta en la capacidad para ponerse al abrigo –frente a la sensación que experimentan los actores– de un permanente incremento de su inseguridad. Específicamente, en la sociedad colombiana los grupos profesionales han construido, a través de sus redes de sociabilidad, formas asociativas (roscas) y mecanismos de presión e influencia social (palancas y contactos), estrategias que garantizan el manejo de los riesgos y la inclusión social.

Las características mismas de este sistema de riesgo han sido ampliamente explicadas, en el caso de la sociedad colombiana,⁶ como resultado de un proceso de precariedad estructural representado en una débil construcción del Estado, un desigual desarrollo económico, la emergencia de una cierta relatividad moral, que surge como consecuencia de la pérdida de los valores políticos y religiosos generados por la crisis de los partidos y de la Iglesia, respectivamente, pero también por la especificidad de un proceso de constitución de modernidad, “inconcluso”, para los más pesimistas; heterogéneo, híbrido o plural, para los más optimistas, característico de las sociedades latinoamericanas. Se configura así un marco en el cual las estrategias relacionales surgen justamente como una reacción de los actores sociales frente a riesgos vividos y percibidos, como una alternativa para ponerse al abrigo y generar mecanismos de protección y satisfacción de sus necesidades y expectativas grupales e individuales.

En nuestra investigación, las personas consultadas entre junio de 2005 y diciembre de 2006 han utilizado las estrategias relacionales como un tipo particular de ayuda y de recurso para el logro de objetivos laborales y profesionales, principalmente. A partir de una dinámica ambigua que mezcla mecanismos de control y de poder y formas de solidaridad y apoyo mutuo, los profesionales utilizan las estrategias relacionales como un conjunto de recursos a través de los cuales negocian e intercambian el logro de sus objetivos.

Para algunos de ellos, como los informantes más jóvenes, el desarrollo de estrategias relacionales es la única vía posible para obtener el primer empleo; para otros, estar inscrito en una estrategia relacional es una forma de protección grupal e individual. La mayoría coincide en su importancia y en la necesidad de su existencia en la sociedad colombiana. En cualquiera de los casos, las estrategias relacionales constituyen un mecanismo fundamental para la consecución de empleo y la realización de favores, que funciona como una forma de influencia o de poder con los cuales se busca incidir sobre las acciones de los otros, pasando, para ello, por encima de las reglas establecidas (como el sistema de méritos) y anteponiendo los valores personales a los fundamentos y principios normativos que rigen las instituciones políticas y sociales.

Desde esta perspectiva, las estrategias relacionales estudiadas surgen como iniciativas individuales, pero circunscritas a estructuras relacionales y vínculos grupales, que buscan satisfacer el logro de ciertos objetivos mediante una serie de maniobras, que articulan desde alianzas personales hasta formas de intercambio de favores y reciprocidad construidas colectivamente. Estas maniobras semejan constituirse –más que por formas organizacionales fuertemente estructuradas, como los partidos y las asociaciones– por redes personales,⁷ que los individuos incorporan, motivados por intereses, gustos y afinidades similares, en su propio sistema de vínculos. Además de las estrategias relacionales mencionadas, los grupos profesionales utilizan otras, como la homogamia o matrimonio entre los miembros del mismo grupo (20 de los 22 entrevistados casados contrajeron matrimonio con otros profesionales), con la cual se fortalecen los vínculos familiares, esenciales para el desarrollo de las estrategias relacionales de los grupos profesionales.

Tal vez esto explique el valor que los informantes atribuyen a las habilidades para relacionarse, utilizando para ello una serie de tácticas que pasan por la organización de eventos hasta el desarrollo de una serie de actitudes y aptitudes sociables, como la apertura al diálogo, el desempeño en las conversaciones y el cultivo de la diplomacia.

Estas estrategias proveen diversos recursos que incrementan el capital social de los individuos, garantizando su inserción laboral y una serie de beneficios económi-

6 Ver, principalmente, Dávila y Leal (1990), Leal (1986) y González (1993).

7 Redes generadas a través de un complejo sistema de relaciones que contribuyen a la reproducción de vínculos sociales.


cos y sociales a partir de los cuales es posible obtener una relativa estabilidad y seguridad.

La eficacia simbólica, económica y política de las estrategias relacionales radica justamente en garantizar la protección y la supervivencia social de sus usuarios, legitimando de esta forma el papel que desempeñan las formas de asociación grupales por encima de las instituciones y organizaciones del Estado.

El estudio de las estrategias relacionales como formas de regulación pone en evidencia una dimensión pasiva del proceso de dominación, que se expresa en la capacidad que tienen ciertos grupos sociales para resistir y resguardarse de los riesgos sociales, antes que intentar imponer sus ideas, motivos e intereses.

La acción que desarrollan dichos grupos sobre el contexto en que se desenvuelven y las relaciones que establecen con los Otros es mínima, sólo se limita a garantizar la supervivencia y la continuidad del grupo. Las roscas, las palancas y los contactos se proponen como mecanismos de estas estrategias que buscan posibilitar, a través de una acción más endógena que exógena, la reproducción de los intereses y los objetivos de los grupos profesionales, usando para ello sus redes relacionales.

En últimas, el interés de los grupos profesionales no es disputar ni poner en cuestión la legitimidad de los sectores dominantes de la sociedad sino utilizar el recurso de sus relaciones para proporcionar, dentro de un contexto de relativa autonomía, el logro de sus objetivos sociales.

Como lo plantean Crozier y Friedberg (1977), los profesionales, a pesar de estar expuestos a formas de control y coacción propios del sistema social en el que se encuentran inscritos, gozan de un cierto grado de maniobrabilidad y de autonomía, que se representa en su capacidad para utilizar las relaciones interpersonales como un mecanismo que garantiza su existencia frente a otros grupos sociales. 

REFERENCIAS

1. Adler, Larissa. 1994. *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*. México: FLACSO.
2. Alonso, Julio César y Julieth Solano. 2004. Nuevas evidencias de la crisis caleña. *Estudios Gerenciales* 89: 43-55.
3. Barozet, Emmanuelle. 2002. *L'échange de faveurs au sein des couches moyennes chiliennes: de l'entraide informelle à*

la régulation sociale. Disertación doctoral, Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales, París.

4. Beck, Ulrich. 1998. *La sociedad del riesgo*. Barcelona: Paidós.
5. Crozier, Michel y Erhard Friedberg. 1977. *L'acteur et le Système*. París: Seuil.
6. DANE. 2005. *Características Demográficas. Censo General*. Bogotá: DANE.
7. Dávila, Andrés y Francisco Leal. 1990. *Clientelismo: el sistema político y su expresión regional*. Bogotá: IEPRI-Tercer Mundo Editores.
8. Durkheim, Émile. 1988. *Les règles de la méthode sociologique*. París: Flammarion.
9. Garrido, Luis y Enrique Gil. 1997. *Estrategias familiares*. Madrid: Alianza Editorial.
10. González, Fernán. 1993. *Violencia en la región andina: el caso Colombia*. Bogotá y Lima: CINEP-APEP.
11. IESAL-UNESCO. 2002. *La Educación Superior en Colombia, Informe Técnico*. Bogotá: IESAL-UNESCO.
12. Leal, Francisco. 1986. *Estado y política en Colombia*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
13. Martuccelli, Danilo. 2002. *Grammaires de l'individu*. París: Folio-Gallimard.
14. Núñez, Jairo y Juan Carlos Ramírez. 2005. *Determinantes de la pobreza en Colombia. Años recientes*. Documento CEDE. Bogotá: Universidad de los Andes.
15. Observatorio del Mercado de Trabajo y de Seguridad Social. 2006. El mercado de trabajo de los profesionales colombianos. *Boletín del Observatorio del Mercado de Trabajo y de Seguridad Social* 9: 1-43.
16. Pécaut, Daniel. 2003. *Violencia y política en Colombia*. Medellín: Hombre Nuevo Editores.
17. Petit, Guy-Jacques. 2005. Les Régulations sociales et l'histoire. En *La régulation sociale entre l'acteur et l'institution, pour une problématique historique de l'interaction Fecteau*, eds. Jean-Marie Fecteau y Janice Harvey, 34-46. Québec: PUQ.
18. Reynaud, Jean Daniel. 1997. *Les Règles du jeu : L'action collective et la régulation sociale*. París: Armand Colin.

**Las estrategias relacionales de los profesionales en Cali, Colombia:
formas de regulación y mecanismos de protección**

JOSÉ FERNANDO SÁNCHEZ SALCEDO

otras voces

