
Gente bien, gente decente: Fronteras simbólicas, procesos de identificación y diferenciación de profesionales pertenecientes a las clases medias en Cali

Well educated and decent people. Symbolic borders and processes of identification and differentiation of professionals belonging to the middle class of Cali

José Fernando Sánchez Salcedo

Resumen

Los procesos de identificación y de diferenciación de la clase media pasan por el establecimiento de un sistema de valores y de categorías sociales que funcionan como fronteras simbólicas, a través de las cuales sus miembros instituyen límites que los distinguen socialmente. Este artículo busca dar cuenta de como los miembros de la clase media de Cali definen fronteras simbólicas a través de un conjunto de categorizaciones, que a la vez que buscan demarcar límites entre individuos, suponen formas de integración y exclusión, en el marco de un contexto permanentemente cambiante, como el que caracteriza la estructura de la sociedad colombiana actual.

Palabras clave: Fronteras simbólicas, clases medias, categorización social.

Summary

The processes of identification and differentiation of the middle class are analyzed by a system of values and social categories that work as symbolic borders, through which their members establish limits that make a social distinction among them. The intention of this article is to illustrate how the members of the middle class of Cali create symbolic borders of separation through a group of categorizations. These categorizations while setting boundaries between individuals, also create ways for integration or exclusion, in a constantly changing context, as is characteristic of contemporary Colombian society.

Key words: Symbolic borders, middle classes, social classification, social categorization.

Introducción

El establecimiento de un sistema de categorías con el que los individuos proponen jerarquías y formas de distinción social, constituye no sólo un mecanismo de clasificación y de adscripción a determinados grupos, sino un modo particular de su acción que incide en sus elecciones y sus conductas. La formulación de categorías, además, trae implícito un conjunto de beneficios y de ventajas sociales que, en sociedades como la colombiana, se traducen en la inclusión a una determinada red o grupo y en la posesión de una serie de recursos (capitales económicos, culturales, simbólicos), que tienen importantes consecuencias para la vida profesional y laboral de los individuos.

El propósito de este artículo es explorar las categorías que utilizan los miembros de las clases medias para describir los valores culturales con los cuales definen sus identidades y establecen referentes que les sirven como guía de sus comportamientos. Todo esto en el contexto de transformaciones económicas (apertura económica, flexibilización laboral, etc.) y administrativas (reducción de la burocracia de las instituciones públicas) que han afectado los sectores medios en los últimos años, pues, como es conocido, dichos grupos crecieron a la par de los procesos de industrialización y de consolidación del Estado en las sociedades latinoamericanas.

La primera parte de este artículo abordará las principales definiciones conceptuales que sustentan esta investigación. En la segunda, se harán algunas precisiones sobre los procedimientos metodológicos utilizados, para, finalmente, abordar el análisis de las fronteras simbólicas encontradas y señalar algunas conclusiones.

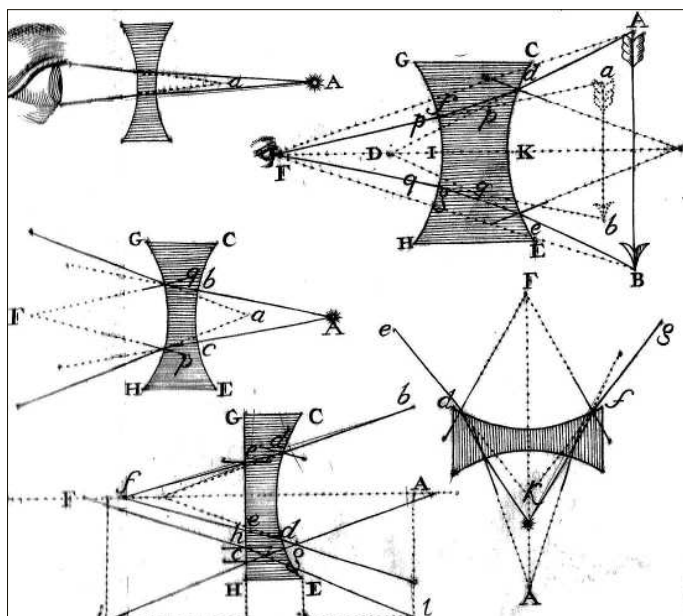
El establecimiento de fronteras simbólicas y la constitución de grupos sociales

Las fronteras simbólicas son distinciones conceptuales creadas para categorizar los objetos, las personas, las prácticas y el espacio. Su particularidad radica en que son demarcaciones subjetivas que los individuos trazan entre ellos, por tanto, el establecimiento de este tipo de fronteras supone el desarrollo de procesos de identificación y de diferenciación a través de los cuales los individuos incluyen y excluyen a los demás.

Las fronteras, como formas de categorización, constituyen una operación cognitiva que se caracteriza por asociar un individuo a una categoría, lo que no refleja la realidad, sino que constituye un mecanismo “de interpretación, de organización de lo real, del cual las categorías son la consecuencia” (Corneille, 1997). Esta organización no es definitiva, sino que presenta fronteras difusas, fundamentadas en las teorías basadas en sus experiencias y en las justificaciones que los individuos construyen para sustentar las posiciones que ocupan en una determinada estructura social.

Cuando los individuos comparten las mismas categorías, tienden a identificarse y a desarrollar comportamientos o lecturas del mundo incluyentes. Al contrario, cuando se encuentran con personas que piensan de manera opuesta, o que no representan sus valores y creencias, suelen generar procesos de diferenciación que se traducen en conductas y valoraciones excluyentes.

Las personas excluidas por el establecimiento de categorías son aquellas con las cuales “nosotros preferimos no entrar en contacto, esos en relación con los cuales



adoptamos un comportamiento de exclusión, de agresión y frente a los cuales marcamos abiertamente distancia” (Lamont, 1995). Esas distancias son las fronteras que acompañan la categorización, y que muestran el tipo de posición que asumimos con los otros. La valoración negativa o excluyente contrasta con la “amigable” e incluyente. La categorización incluyente se manifiesta en los gustos e intereses de las personas, así como en sus ideales sociales y culturales.

Ambas formas de categorización constituyen un importante indicador de estatus que muestra la manera como los individuos se ubican socialmente en relación con los otros. Así las cosas, las evaluaciones conforman un conjunto de “marcas de superioridad” a partir de las cuales los miembros de las clases medias justifican dichas posiciones.

El establecimiento de categorías, si bien constituye una expresión de la subjetividad de los individuos, es el resultado de un proceso colectivo donde éstas operan como referentes cognitivos con las cuales los individuos, no sólo interpretan el mundo, sino que inscriben sus relaciones, actitudes y comportamientos. Justamente esta dimensión colectiva de la construcción de categorías comprende una interesante herramienta teórica que nos permite entender la manera como se conforman los grupos sociales. En ese sentido, “las fronteras no existen sino en la medida donde ellas son defendidas de manera recurrente por los miembros de un grupo que se circunscriben a ellas” (Ericsson, 1966, citado por Lamont, 1995).

De hecho, integrar un determinado grupo social supone la producción constante de fronteras simbólicas, lo que asegura la identidad y la pertenencia al grupo a través del reconocimiento de quienes están dentro y fuera del mismo. “Nosotros tomamos sin cesar parte de comunidades, de quienes las creencias compartidas producen una definición específica de la realidad, validada inter-subjetivamente. Es por eso que somos llevados frecuentemente a marcar fronteras sobre la base de nuestra pertenencia a grupos profesionales, a clases sociales y a grupos ét-

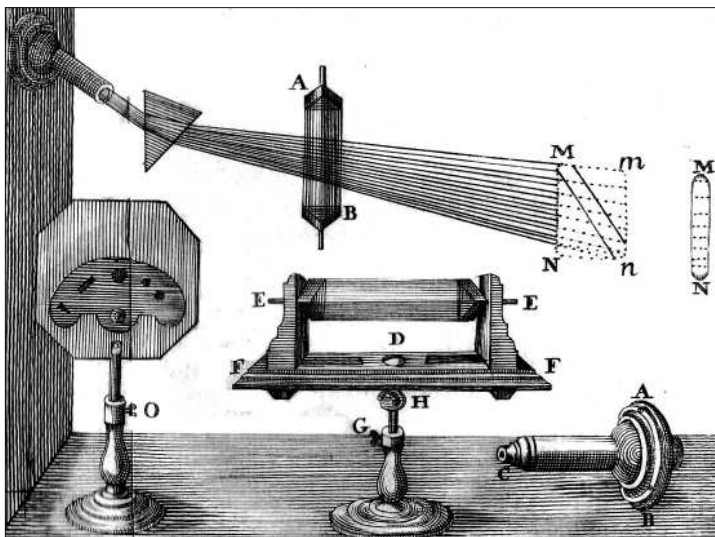
nicos” (Ericsson, 1996, citado por Lamont, 1995).

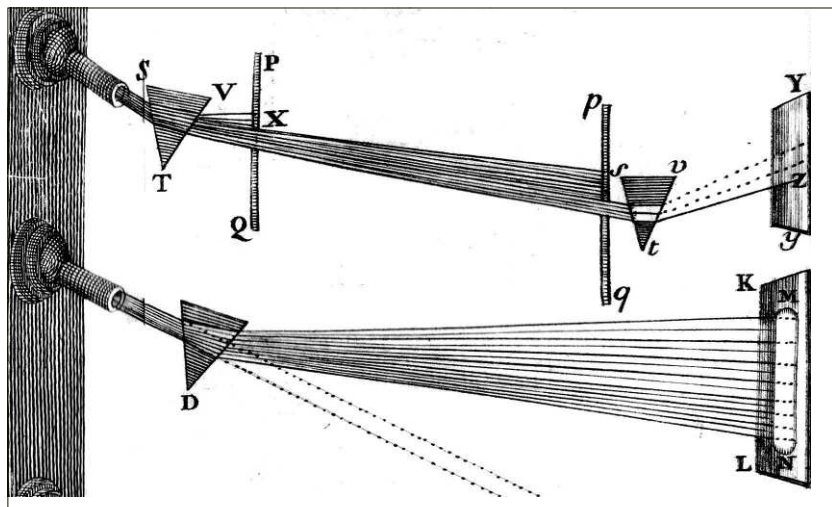
Como sucede en otros países, la obtención de diplomas de enseñanza superior constituye uno de los indicadores que permite ubicar los diferentes grupos que conforman las clases medias. El hecho de que un diploma de enseñanza superior sea la mejor garantía para obtener un puesto de rango y una cierta (y relativa) estabilidad laboral, sugiere que las fronteras marcadas por la población profesional sean específicas de dichos grupos, aun en el contexto paradójico de precariedad del empleo y exacerbación de la educación de la sociedad colombiana actual. Sin embargo, por el incremento de los costos y la disminución de cupos, tienen la tendencia a perder rápidamente su funcionalidad como mecanismo de distinción social.

La especificidad de las clases medias

Tres de los aspectos que definen a las clases medias en la literatura sociológica son: la importancia que le atribuyen a la sociabilidad, el rol fundamental que juegan las prácticas y el capital cultural en la construcción de sus identidades y, finalmente, sus relaciones con el proceso productivo.

La sociabilidad de las clases medias se caracteriza, no sólo por su aumento (Degenne y Forsé, 1994), sino por la propensión a individualizar las relaciones, a establecer gran





variedad de ellas, y al interés por sacarlas de su contexto de origen. Esta especificidad relacional distingue claramente a las clases medias de las clases populares acercándolas, a la vez, a los estratos superiores; así, mientras los obreros se caracterizan por una sociabilidad “estrecha”, “densa” y “contextualizada”, las clases medias construyen una sociabilidad “débil” y “diversificada”, pero, sobre todo, de carácter selectivo.

Las prácticas culturales, por su parte, tienen una importante función estatutaria de clasificar a las personas en el espacio social estableciendo continuidades y discontinuidades, es decir, constituyen “un principio de formación de grupos sociales distintos que se reconocen como distintos” (Mounier, 2001), no sólo por el ingreso, sino alrededor de los gustos y las elecciones culturales, según su grado de formación escolar. Justamente, el principal aporte de estos estudios, en relación con las clases medias, ha sido, de un lado, el reconocimiento de su “buena voluntad cultural” (Bourdieu, 1998), para inscribirse dentro de los parámetros de la cultura legítima y, de otro lado, el rol de la escuela como posibilidad de aprendizaje de un capital social y cultural (no heredado, ni transmitido generacionalmente), E instancia de legitimidad y reconocimiento social.

Finalmente, en lo que respecta a las relaciones de producción, modo tradicional de abordar, desde la perspectiva marxista, la definición de clases, prevalecen dos lecturas opuestas en el debate teórico sobre las clases

medias: una que concibe las clases medias como una extensión de la clase capitalista con funciones de dirección y de gestión y, otra, que aproxima a estas capas sociales, a pesar de su compromiso con la competitividad y la búsqueda de prestigio, a los obreros (Mills, 1979). Ambas perspectivas se complejizan de acuerdo con su vinculación salarial, el desarrollo tecnológico y su independencia económica. Mientras que los primeros adhieren al modernismo tecnológico, inclinándose a favor de los compromisos institucionales entre empleadores y salariables, a los segundos se les reconoce una postura conservadora opuesta al cambio económico y tecnológico.

Las nuevas transformaciones en la lógica de producción y en la organización del trabajo, derivadas de la reestructuración económica, aunque no suponen un replanteamiento total de las antiguas divisiones de las funciones de las capas medias en las organizaciones productivas, sí han cuestionado las antiguas estabildades de la relación salarial. La razón principal parece ser las transformaciones en el trabajo, el cual ha dejado de representar un puesto con jornada completa, en el que una persona trabajaba para una única empresa con salarios reales crecientes en un marco contractual de derechos, protecciones y obligaciones recíprocas, para pasar a una idea de trabajo con menos tiempo de empleo, un contrato a plazo fijo, sin compromiso de empleo futuro y con una visión deslocalizada e intermitente de la actividad laboral. Aunque se desconocen todavía los impactos de dichos procesos, en las capas medias han incidido profundamente sobre la valoración del trabajo y en sus formas de integración social.

Estas tres perspectivas (la relacional, la cultural y la económica) resultan complementarias para abordar el estudio de las clases medias, pues no se pueden pensar como separadas sino articulando y complementando las características y especificidades de un grupo social.

Aspectos metodológicos

La descripción de categorías sociales y el establecimiento de fronteras simbólicas es el

resultado de 41 entrevistas realizadas a un grupo particular de individuos pertenecientes a las clases medias profesionales, que aunque no se restringe a dicha capa social, constituye uno de los más dinámicos, por el papel histórico que ha tenido la educación superior como mecanismo de movilización social en Colombia. El criterio seguido para la escogencia de la muestra fue ubicar profesionales hombres y mujeres, de distintas disciplinas y edades, pertenecientes a los estratos 3 y 4, de la ciudad de Cali. Es importante aclarar que si bien el estrato socioeconómico, no constituye un equivalente de clase, en lo que respecta a su dimensión cultural y relacional, sí integra un marco de referencia para el establecimiento de ciertas condiciones socio-económicas (para la focalización del gasto público y el cobro de servicios) sobre todo, a nivel espacial, que sirven como indicadores de los ingresos económicos.¹ La muestra quedó finalmente configurada de la siguiente forma: 19 hombres y 22 mujeres, para un total de 41 informantes. Este estudio se enmarca en la investigación doctoral que sobre Estrategias relacionales y sociabilidad se viene realizando.

En dicho estudio las fronteras simbólicas constituyen un conjunto de preguntas que profundizan sobre las formas de categorización y de demarcación social, de los profesionales de clases medias. Su aporte, en el marco general de la propuesta de investigación, ha sido relacionar el establecimiento de fronteras simbólicas y las estrategias relacionales que asumen los individuos de clases medias en diferentes contextos de su vida, suponiendo que detrás de las estrategias de relación ubicadas, existe un conjunto de signos, expresados en el predominio de un tipo particular de frontera simbólica, que permite identificar afinidades y distinciones sociales entre sus miembros y con otros grupos sociales.

La guía de preguntas de la entrevista sobre fronteras simbólicas fue la misma utilizada por M. Lamont (1995) en su estudio comparativo sobre ejecutivos pertenecientes a las clases medias superiores americanas y francesas, consignado en su libro: "La morale et l'argent, les valeurs des cadres en France et aux Etats-Unis."

1. Descríbeme, de manera general, el tipo de personas que prefieres, así como las personas que te provocan indiferencia u hostilidad.
2. ¿En relación con cuáles personas te sientes superior o inferior?
3. ¿Cuáles de tus compañeros (de trabajo, de estudio) consideras como «mejor» o «peor»?; ¿cuáles crees que son las cualidades que lo(s) caracterizan?
4. Si tuvieras un hijo, ¿cuáles son las cualidades, atributos y valores que estimas transmitirle?

Igual que en el estudio de Lamont, esta guía de entrevista fue complementada por preguntas adicionales sobre las prácticas culturales y de entretenimiento, así como sus trayectorias relacionales. Esta última buscaba enfatizar también sobre aspectos ligados con la participación de los individuos en algún tipo de asociaciones.

El criterio utilizado para delimitar el proceso de recolección de información fue el de saturación. La organización y análisis de los datos se realizó a partir del establecimiento de categorías que fueron organizadas teniendo en cuenta tres aspectos fundamentalmente: sexo, profesión y edad, en rejillas para una mejor comprensión y lectura.

Resultados. Fronteras morales: contextos culturales y laborales

Un tipo particular de frontera simbólica caracteriza a los miembros de las clases medias:

Las fronteras morales, que son marcadas sobre la base del carácter moral, alrededor de cualidades como la honestidad, la transparencia, la justicia, el cuidado de sí mismo y la consideración de los otros. Dichas fronteras, sin embargo, hacen referencia a contextos culturales, ligados con las maneras y las prácticas relacionales y a contextos laborales inscritos en una serie de valores relacionados con la actitud que los miembros de las clases medias asumen frente al trabajo: productividad, dinamismo, eficiencia y recursividad. Dichos valores no se restringen al mundo educativo y laboral respectivamente, sino que conforman principios que rigen una

1. El ingreso no figura entre las variables que hacen parte de la estratificación socioeconómica, éste se mide con base en las características de la vivienda y las condiciones del entorno. La medición de dichas condiciones se hace en relación con 8 variables relacionadas con las características de la vivienda: a) Existencia de viviendas en el lado de la manzana con entrada principal, b) tipo de vías de acceso, c) presencia de focos de contaminación, d) predominio de andenes y zonas verdes, e) predominio de viviendas con antejardín, f) predominio de viviendas sin garaje, g) material de las fachadas de las casas, y h) tipo de material de la puerta principal.

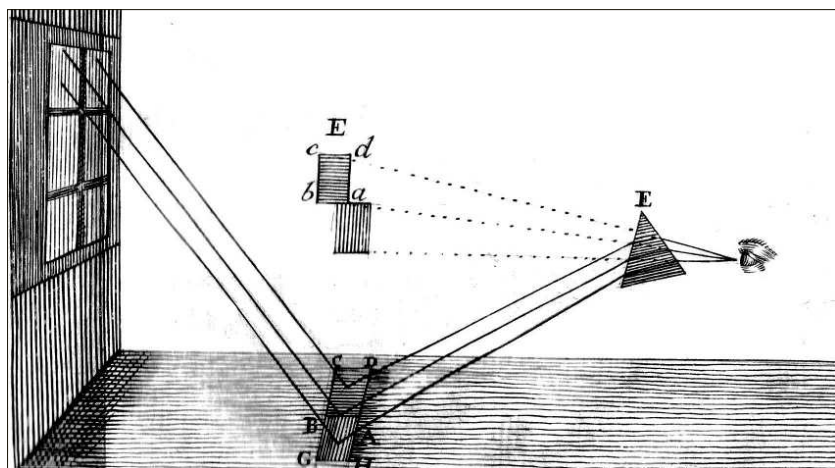
posición frente a la vida que los miembros de las clases medias reivindican.

Decencia y honestidad

Los límites de las fronteras morales

Sergio es contador. Trabaja con la Contraloría General de la Nación y lleva vinculado con el sector público 13 años. Nacido en un hogar modesto, hijo mayor de un padre cerrajero y de una modista, comenzó a laborar desde muy joven, en la empresa privada y en la pública; como muchos colombianos, probó suerte en Estados Unidos y regresó. Separado y con tres hijos, vive con sus padres. Aunque la amistad cuenta para él como uno de los valores primordiales, se define como poco amigo y sus relaciones se caracterizan más por su cordialidad, que por la profundidad en los vínculos. Hombre amante del trabajo, define así las gentes que prefiere:

“Por lo general, las personas que son tranquilas, pasivas, son las que me llaman la atención; esas que a ratos son muy escandalosas, muy bullosas, no son de mi agrado; pero alegres sí me gustan, pero alegría con medida. Aquellas que no me agradan son las que se mantienen intrigando porque, por una u otra razón, no logran lo que ellos quieren, entonces comienzan a intrigar, a mantenerse pendiente de qué hacen las personas.”



Las fronteras que Sergio establece están estrechamente ligadas al cuidado de sí y de los demás. El respeto a la integridad del otro, en relación con su privacidad, el trato y las buenas maneras de relacionarse, son características de un individuo que privilegia las demarcaciones morales, que constituyen un referente que guía su conducta. La siguiente parte del documento, busca profundizar en la manera como los profesionales, miembros de las clases medias, utilizan criterios morales para producir un juicio sobre ellos mismos y sobre los otros.

Honestidad a toda prueba

La honestidad es un valor recurrente en los profesionales para mostrar sus preferencias a la hora de relacionarse con las personas, pero, también, las cualidades y valores que quieren transmitir. El adjetivo honesto y el sustantivo honestidad designan una cualidad superior relativa a la decencia, un razonamiento justo y un comportamiento honrado o correcto.

La decencia, como sinónimo de honestidad, se expresa en el orden del lenguaje y en la forma de relacionarse. En el ámbito del lenguaje, a través del cuidado en el acento y en el uso de las palabras, y en la forma de las relaciones, a través de la manera de comportarse, seria, precavida, discreta y con cierta actitud hacia la sociabilidad. Esta valoración la sintetiza claramente Reinaldo, comerciante, administrador de empresas, cuando señala las personas que no prefiere:

“Los malgeniados, de mal carácter, poco sociables, que no lo valoran a uno, que no valoran nada”.

Para Reinaldo, el mal carácter no sólo es sinónimo de malos modales, como disposición para la sociabilidad, sino de falta de respeto, porque el respeto es la clave de la decencia, manifestándose en el reconocimiento y la valoración de los otros. En ese mismo sentido, Fernanda, psicóloga, con una maestría en educación, que trabaja en una ONG, opina, de la persona con quien le gustaría relacionarse:

“Sencillo, como no muy complicado en su manera de relacionarse; más bien como humilde, humilde en el sentido de que

puede saber muchísimo pero con todos se relaciona y a todos les llega de la misma manera, o sea, no usa un lenguaje súper elaborado”.

La humildad, virtud que supone un trato igualitario en la relación y una claridad y simplicidad en el lenguaje, recoge una importante dimensión del comportamiento decente. Tanto el lenguaje utilizado, como las maneras de comportarse, se inscriben en un referente convencionalizado de conducta moral que es compartido por todos los miembros del grupo estudiado.

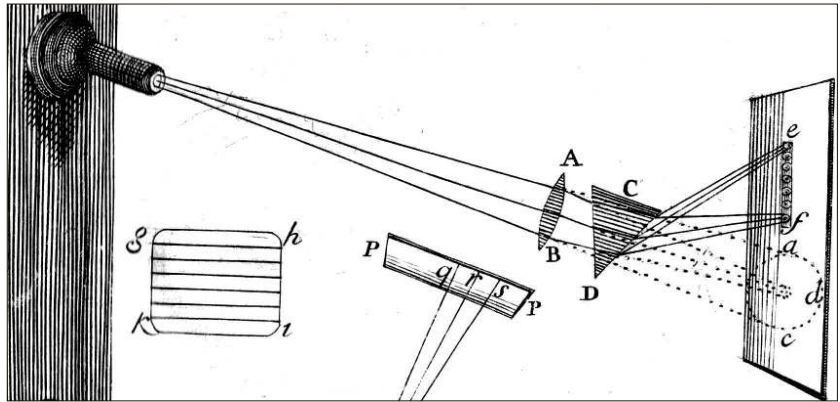
En lo que concierne a la honradez, el establecimiento de fronteras se manifiesta como una expresión de la sinceridad, de la veracidad en las palabras y la coherencia en las conductas. Tal y como lo expresa Sandra, psicóloga, directora de carrera de una universidad privada: “Me gusta la gente transparente, que uno como que sabe a qué atenerse con ellos, la sinceridad que está ligada con eso...”

Y esperanza, ingeniera industrial: “otra cualidad es que sea honesto, que diga la verdad a pesar de que se le venga el mundo encima”.

Definida así la honestidad, no sólo se opone a la mentira y a la falsedad, sino que se convierte en garantía para establecer una relación basada en la confianza y el conocimiento de los otros. Este último aspecto encuadra muy bien con valores muy difundidos socialmente, como la transparencia, en una sociedad afectada por la corrupción a todos los niveles.

Alaracosos, picados, groseros, problemáticos, lambones e inescrupulosos

Cuando los miembros de las clases medias definen las personas que no prefieren, por las que sienten algún tipo de hostilidad, asumen una postura indiferente o les gustaría evitar, las categorías utilizadas para definir sus cualidades y características funcionan como etiquetas, según la teoría del etiquetaje o label theory, en el marco del interaccionismo simbólico (Becker, 1985), a través de las cuales no solo califican a un individuo sino

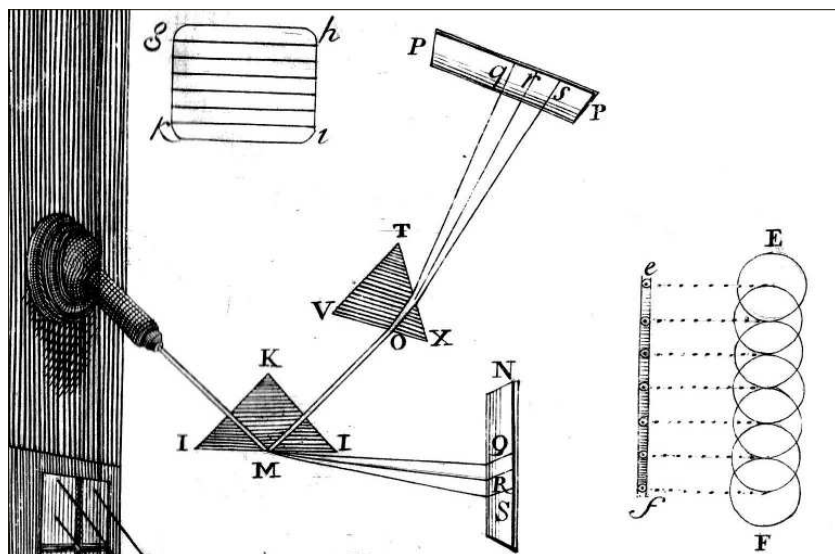


que describen un comportamiento anormal o desviado, relacionado con sus propios referentes morales.

De acuerdo con lo anterior, seis categorías prevalecen en los discursos de los individuos: los alaracosos, los fantoches, los groseros, los problemáticos, los lambones y los inescrupulosos. Las cuatro primeras categorías, transgreden normas de la convivencia, en relación con el cuidado de sí, el respeto y las buenas maneras en el contexto de la relación. La quinta es vista como una estrategia relacional para ganar la influencia de los otros, y la sexta, es utilizada para dar cuenta de un comportamiento deshonesto.

Cuando se le preguntó a Fernanda, psicóloga que trabaja en una ONG dedicada a la investigación, por las personas que le disgustaban o generaban hostilidad, la categoría del alaracoso surgió en su discurso: “Los alaracosos, bullosos, me dan alergia... esos que hablan y hablan y hablan hasta por los codos y que además, es que ‘me tienen que ver porque es que aquí estoy yo. Yo soy el centro y aquí me tienen que ver como sea. Llegué yo, entonces desde el saludo, en adelante, todo el mundo se tiene que dar cuenta que llegué yo’. Ese tipo de personas me parecen desagradables.”

El alaracoso o bulloso es, sin duda, una categoría muy colombiana, utilizada por Fernanda, Y por muchos otros, para describir las personas que hablan duro y acaparan en la conversación el uso de la palabra con el propósito de llamar la atención. Dicho comportamiento no sólo es considerado descortés, sino sinónimo de falta de educación y cultura, pues, como lo expresa Teresa, psi-



cóloga de 29 años que trabaja en un ONG: “no saben comportarse en cada lugar y de acuerdo con lo que están haciendo”.

El picado, al igual que el bulloso, busca ser el centro de atención alardeando de sus habilidades, competencias o propiedades, como manifestación de su supuesta superioridad frente a los demás. Emilio, administrador de negocios de 26 años, que trabaja en una empresa familiar, establece fronteras con individuos que encarnan este tipo de categoría: “Las personas que son muy creídas, pinchadas, se creen superiores, odiosas, ésas son las que realmente no van conmigo”.

El grosero, con el irrespeto y un manejo inadecuado del lenguaje, infringe las reglas de conducta y las normas de convivencia. Esperanza, ingeniera industrial, a propósito de una situación vivida en la oficina de franquicias de su hermana, el mismo día de la entrevista, da un ejemplo de este tipo de categoría:

“Me molesta una persona que no tenga modales, que llegaron a un sitio y no saludaron, sino que ‘vea, pásame, ténganme’, sin pedir el favor. Uyyy. Como hoy que pasó un caso, que entró un señor y me dijo ‘qué es esa joda de pedir tantos papeles, (...)’, entonces le dije: ‘señor, qué le sucede, (...)’. ‘ah, que esa joda que ustedes piden tanto papel para mandar un retenedor, qué formula médica’. Yo le dije: ‘señor, son requisitos’, luego me dijo: ‘no me explique tanto, deje esa

joda, esto es una joda’, entonces le dije: ‘vea señor, sabe a dónde voy, el punto es que no es necesario que me hable en esos términos”

La anécdota contada por Esperanza no sólo describe la falta de tacto en las relaciones sociales del grosero, sino que nos permite identificar el modo como la informante establece fronteras, interponiendo una distancia en su lenguaje y formas de expresión, pero, sobre todo, a través de la manera como interpela a su interlocutor por su desconocimiento de la cortesía y las mínimas reglas de convivencia, en el marco de la situación.

El problemático, por su parte, se entiende de dos maneras: como una persona conflictiva, crítica, negativa, o por su actitud quejumbrosa y lastimera. En la primera acepción se asume como una persona que genera los problemas, en la segunda, como una víctima. En el primer caso, Lorenzo, administrador de empresas, dueño de un restaurante, describiendo sus preferencias personales, hace referencia a las personas conflictivas:

“Prefiero a las personas decentes, correctas y rechazo las que buscan solamente en las conversaciones, conflictos, lo que hacen es entrar en discusiones, pero en discusiones que llevan a ningún lado.”

Claudia, toma distancia del problemático quejumbroso: “¡Ah, y las personas que sólo tienen problemas, las que provocan lástima, un poco como el caso de mi hermana, pero yo la pongo en otro nivel, pero es que hay personas que se mantienen umm, umm (llo-riqueando) y siempre tienen un problema, ¡uy, no, qué desastre!”.

La persona quejumbrosa, sin embargo, como lo señala Lina, profesional en artes plásticas de 26 años, no asumen solamente una posición pasiva frente al conflicto, sino que también puede generarlos: “se quejan demasiado y pueden llegar a armar intriga o indisponer a los demás con otros”.

El lambón y el adulator, por su parte, constituyen estrategias relacionales que buscan, mediante cierto tipo de maniobras tácticas, ganarse la simpatía y la atención de las personas. Su objetivo es influenciar, para

su conveniencia, el comportamiento y la actitud de los individuos. Así lo expresa Elsy, contadora pública de 52 años:

“Me molestan las personas que son serviles, que están siempre lamboniándole al jefe, que siempre quieren sacar pecho con lo que ha hecho otro, que le roban las ideas a otra, para decir, yo opino”.

Al igual que con otras categorías, el lambón rompe con los principios de igualdad sustentados en el reconocimiento por méritos que reivindican algunos miembros de las clases medias, apelando al oportunismo y a la adulación.

Finalmente, completa estas categorías, el inescrupuloso, el cual representa el tipo inmoral y deshonesto por excelencia, que no antepone para el logro de sus objetivos ningún criterio moral. En esta categoría los individuos buscan, como dice la misma Elsy: “lograr lo que quieren a costa de lo que sea. Eso es robar, matar, hacer lo que sea con tal de lograr lo que ellos prefieren. No solamente puede ser robar, matar, puede ser dañar a otro la imagen, con tal de salir ellos, a flote, mentir, engañar”.

El inescrupuloso es, ante todo, un individuo egoísta que sólo vela por sus intereses y el logro de sus objetivos, sin embargo, los elementos que conforman su comportamiento deshonesto, no están en el contenido de sus metas, sino en la forma de alcanzarlas, a través de la violación de todo tipo de pactos y reglas sociales.

El valor de la inteligencia

Fronteras morales y contextos culturales

Lorenzo es un administrador de empresas que tiene un restaurante al sur de la ciudad, casado, con un hijo de 23 años, proviene de una familia de profesionales. Luego de trabajar muchos años como asesor de seguros, valora el contacto y las relaciones con las personas, pues opina que toda relación tiene algo que enseñarle. Como muchos profesionales de su generación, piensa que la educación es una importante alternativa para generar procesos de cambio y de conciencia

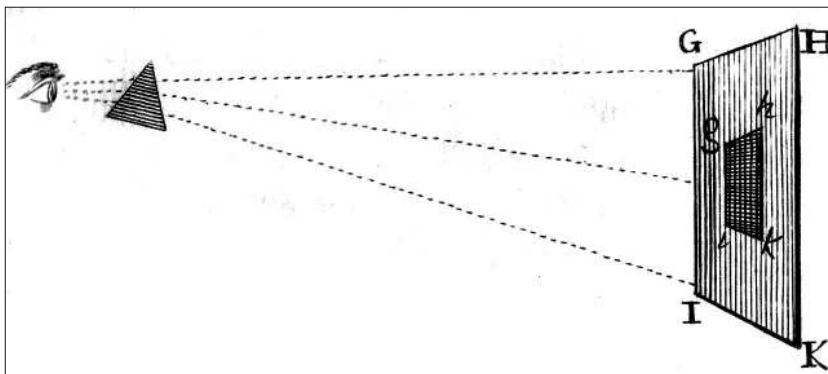
social, sobre todo en los jóvenes, a quienes considera más preocupados por el consumo de marcas, que por un conocimiento más sensato y realista del mundo y de la realidad. Al preguntársele por las personas que prefiere, así los describe:

“Las personas que prefiero son aquellas que son interesantes, que tengan conversaciones inteligentes, que abran debates o discusiones de una forma inteligente, y que a medida que se van desarrollando, lo enriquezcan a uno”.

Las fronteras que establece Lorenzo enfatizan el importante rol que juega la inteligencia como cualidad que distingue a las personas y como condición que garantiza la sociabilidad, a través de la conversación y el debate constructivo. La valoración que el informante le atribuye a la inteligencia, sin embargo, no termina allí pues tiene una finalidad moral: el crecimiento y enriquecimiento personal, pero, sobre todo, es concebida como garante de la convivencia y el establecimiento de buenas relaciones con los otros. Esta posición es posible corroborarla cuando hace referencia a las personas que no prefiere:

“Rechazo (las personas) que buscan solamente en las conversaciones conflictos, que lo que hacen es entrar en discusiones, pero en discusiones que no llevan a ningún lado, personas que son groseras, mal intencionadas.”

El conflicto y la grosería son no sólo transgresiones morales sino sinónimos de falta de inteligencia social, pues no sólo no propician espacios constructivos, en los cuales se compartan y reflexionen ideas, sino que dificultan y rompen las relaciones.



Los testimonios que siguen a continuación exploran la manera como los individuos de clases medias demarcan fronteras morales relacionadas con los valores que le atribuyen al conocimiento y a sus prácticas y preferencias culturales y sociales.

La superioridad de la inteligencia

Teniendo en cuenta la importancia que tiene la formación universitaria y las capacidades intelectuales en la definición de la identidad de las clases medias, no es sorprendente que sean justamente las diferencias en los niveles educativos y la capacidad intelectual, los dos criterios principales desde los cuales se establecen fronteras simbólicas.

La superioridad de la inteligencia se expresa de dos formas: como una cualidad y como una falta, ambas ligadas a referentes conductuales centrados en la capacidad que tienen los individuos de manejarse a sí mismos o de tener un cierto reconocimiento social.

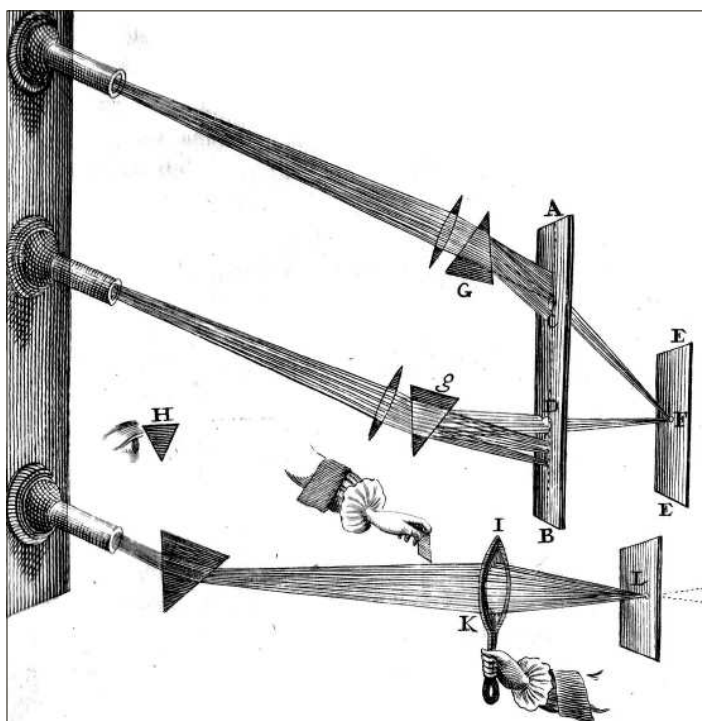
En lo que respecta a la concepción de la superioridad de la inteligencia como una cualidad, Esperanza expresa, haciendo referencia a las personas que considera mejores, lo siguiente:

“Una persona mejor, yo siento una persona mejor como inteligente; cuando digo inteligente, inteligente en tres aspectos: tanto intelectual, como emocional, que sabe manejar muy bien sus emociones en el momento adecuado y en el instante adecuado y que son astutos, es decir, que manejan muy bien ese tema, que son inteligentes teóricamente, saben muy bien sus cosas, sus conceptos; pero hay otros que manejan el nivel de astucia de otra forma: cogen y miran a la gente, y dicen ‘ese fulano tiene esa habilidad’; eso es lo que yo considero una persona mejor.”

La superioridad, como falta, es expresada por Diana, psicóloga, directiva universitaria, cuando hace alusión a los aspectos que la hacen sentir inferior a las demás personas: “Yo me siento inferior cuando, por ejemplo, quiero hablar y no me acuerdo dónde fue que lo leí y qué autor fue, y entonces termino en una cosa completamente anecdótica, como que supe que pasó algo pero no supe muy bien dónde, ni cómo, ni cuándo.” Lectura que comparte Manuel, licenciado en Literatura, de 38 años, para quien el sentimiento de inferioridad tiene que ver con cierta ventaja o desventaja que genera la adquisición de conocimientos frente a los demás: “Me siento inferior con las personas que tienen un conocimiento que yo busco. Me siento en desventaja, podría decir, y en el momento en que yo adquiero esos mismos conocimientos ya la sensación pasa de desventaja a igualdad”.

En el primer caso, la inteligencia no se reduce sólo a lo conceptual sino que comprende un conjunto de habilidades que involucran aspectos emotivos, afectivos e intuitivos. Justamente esa triple condición de la inteligencia, la vincula con el comportamiento y la conducta de los individuos en determinados contextos y situaciones sociales.

En el segundo caso, la inteligencia está estrechamente ligada con lo intelectual, con el manejo de saberes específicos, especializados, con el estudio, como la gente que prefiere Esperanza: “Prefiero gente que, a ver, independiente de la edad que tengas,



usualmente gente que le guste estudiar, que sean muy estudiosas”. El estudio, sin embargo, no hace alusión aquí solamente al conocimiento de un conjunto de saberes, sino que implica, además, cierta actitud, en la cual se involucran un conjunto de preceptos y orientaciones morales: disciplina, juicio, orden, responsabilidad, etc. La referencia a dichos preceptos convierte a la inteligencia en un instrumento para alcanzar un determinado tipo de fines (protección, defensa) y no en un principio en sí misma, a partir del cual se orienten las conductas de los individuos. Tal y como lo expresa Manuel, para quien la inteligencia constituye una suerte de necesidad: “La necesidad de saber, la necesidad de aprender y no solamente, la necesidad de aprender una sola cosa, no solamente en ocuparse en una sola cosa, sino en variar, para que así pueda tener cómo defenderse”.

Esta vocación por el estudio, como forma de protección y expansión de las posibilidades personales y laborales, plantea un elemento adicional y es el hecho que, en tanto habilidad o competencia, la inteligencia debe ser expresada y probada socialmente. Este último aspecto es el que realza Lorenzo en relación con el papel que juega la inteligencia en la conversación, a través de la discusión y el debate de temas.

Lo intelectual, sin embargo, remite también a la capacidad que tienen los individuos de pensar por sí mismos, de establecer relaciones y develar conexiones que no son evidentes. Tal y como lo expresa Constanza, la comunicadora social: “Prefiero la gente que reflexiona, que quiere ver más allá de lo evidente, que se hace preguntas, ese tipo de gente la prefiero.”

Bobos y superficiales: dos modos de etiquetaje

La identificación de demarcaciones morales en contextos culturales supone también un proceso de categorización a través del cual los individuos de las clases medias buscan diferenciarse de aquellos que consideran no hacen parte de su universo cultural-moral. Dos categorías se inscriben en este sistema de clasificación: los bobos y los superficiales.

Para Diana, los bobos son personas incapaces de inscribirse en la dinámica de la sociabilidad, de captar sus códigos y sutilezas. “La gente que no entiende los chistes, la gente que es poco profunda, yo no me atrevería a decir que es por falta de inteligencia, porque a lo mejor tiene una inteligencia descomunal para las matemáticas, pero que no tiene la sal de la cotidianidad, de la conversación, del chiste, es gente que la respeto y tal, pero es alguien con el que yo probablemente no me siente a conversar”.

Diana realza el papel formal de la conversación, enfatizando su rol en sí misma, como efecto estético más allá de su condición de medio para difundir o tratar contenidos, pero también como conducta “correcta” en un determinado entorno relacional.

El superficial, por su parte, se caracteriza por su falta de profundidad, porque es incapaz de tener una conversación seria, sobre un conjunto diferente de temas, prevaleciendo una conducta banal. Así lo expresa Constanza, Comunicadora social de 26 años, en relación con las personas que evita:

“Las personas que se quedan en el ámbito netamente superficial y con eso no quiero decir que no haya espacio para la estupidez, hay momento en que uno es banal y así, pero las personas que se quedan siempre en ese estado, que están circulando alrededor de esa vaina tan superficial, yo no las prefiero.”

Lo superficial y lo banal se oponen a la profundidad y seriedad que deben tener las personas en su comportamiento social, enfatizando así el carácter moral de la conducta de los individuos en las prácticas relacionales, pero, sobre todo, erigiendo fronteras sobre la manera en que los individuos se relacionan.

Ambas categorías establecen criterios de demarcación moral centradas en la importancia de la inteligencia como capacidad para conducirse adecuadamente. La primera, propone límites en el “modo “particular de relacionarse (caracterizado fundamentalmente por una especie de inteligencia relacional, que se expresa en el humor, el juego de palabras, etc.), cuya capacidad diferencia a

unos individuos de otros. La segunda, marca distinciones con la posibilidad que tienen los individuos de proponer “buenos juicios”, es decir, de abordar un tema, de discutirlo y de formular sus propias reflexiones frente al mismo.

Productividad y eficiencia

Fronteras morales en contextos laborales

Elsy es una contadora pública que, desde muy joven, estuvo vinculada al mundo del trabajo. Viuda y con dos hijos, trabaja en su propia oficina de asesorías contables y tributarias, y medio tiempo, como revisora fiscal en una importante empresa de la región. Hoy, a sus 52 años, es una profesional exitosa, que valora mucho la sencillez, la honestidad y la justicia y le desagrada profundamente, las personas sin iniciativa que no les gusta hacer bien su trabajo: “Me disgustan las personas perezosas, que no les gusta hacer bien su trabajo o que simulan que están haciendo su trabajo y necesitan policía al lado para hacerlo”.

Emelina, ingeniera industrial de 26 años, joven soltera que vive con la mamá y el hermano, a pesar de la diferencia de edad y de profesión, valora, al igual que Elsy, las personas que hacen bien su trabajo: “Las personas echadas para adelante, que no sean menos que nadie y que sean muy trabajadoras, que no sean personas que ante el primer obstáculo ya se les derrumba la vida.”

Las fronteras que establecen Elsy y Emelina, recalcan el importante valor que tiene para algunos profesionales el trabajo, como espacio por excelencia donde llevan a cabo su desarrollo personal y profesional. En

dicho contexto, la idoneidad del trabajador, su honestidad y responsabilidad constituyen la base sobre la cual se estructura una ética profesional, donde los miembros de las clases medias establecen distinciones. Ética que parece no sólo restringirse al ámbito del trabajo, sino que da cuenta de una cierta actitud frente a la vida, que ha hecho de los valores morales y, entre ellos, los ligados al trabajo, valores personales CON los cuales los individuos DE las clases medias construyen sus identidades.

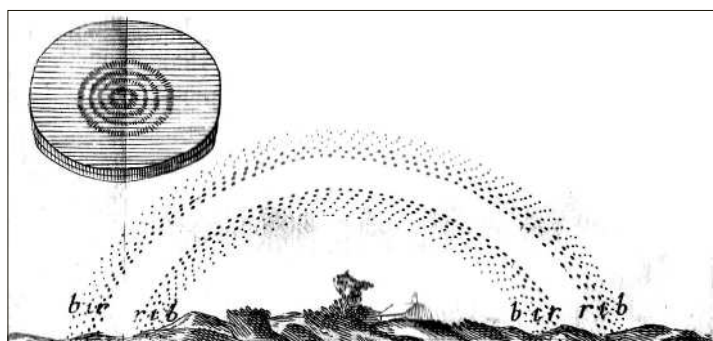
Esmerados y facilistas. Dos tipologías

En relación con la dinámica del trabajo, se proponen dos tipologías como lecturas extremas de un mismo mecanismo de distinción: los esmerados y los facilistas. Ambas simbolizan dos modelos de comportamiento, que evidencian claramente las identificaciones y demarcaciones de los individuos.

Los esmerados son la representación del individuo disciplinado y luchador, que con su tesón y perseverancia logra atesorar importantes triunfos a nivel profesional. Así lo muestra Ángela, comunicadora social de 27 años, cuando hace referencia a las personas que prefiere: “Las que se esmeran, las que luchan por sacar las cosas adelante, ya sea a nivel profesional o personal, eh... los compañeros que hacen bien su trabajo, que son dedicados”.

Dedicación y compromiso, constituyen dos de las más importantes virtudes que caracterizan la conducta de los esmerados. Virtudes que, aunadas a la honestidad, la productividad, el éxito y las buenas relaciones, completan el perfil del “buen trabajador.” Tal y como Fernanda, la psicóloga, lo expone: “Una persona honesta que hace su trabajo muy bien hecho, que se relaciona muy bien con los otros y no les pone problema a los otros (..) está trabajando en lo suyo, está haciendo lo suyo y le aporta a los otros también”.

Insertos en el marco de un nuevo paradigma de administración y gestión laboral, los esmerados se convierten en el modelo, por excelencia, del trabajador contemporáneo,



quien hace de su actividad laboral, un asunto prácticamente personal en el que se juega no sólo el éxito de la empresa sino su propio triunfo, capacidad, habilidad individual y reconocimiento social.

El facilista, al contrario, se caracteriza por su falta de creatividad, por su actitud conformista ante las cosas y su propia vida. Tal y como lo señalan precisamente Fernanda (la psicóloga), Ángela y Felipe (contador público) cuando se refieren a las personas que le son indiferentes:

“Pues las personas que no tienen como iniciativa, como que no se les ocurre nada, que no son creativos, que están allí como maquinitas, haciendo como lo que les toca y hasta las cinco en punto, ese tipo de personas me producen como indiferencia.” (...). “Las que no hacen nada, las que no se esmeran por nada, que todo quieren que les caiga del cielo o que todo se los hagan; no estoy de acuerdo con eso”.

“Hay compañeros que uno les dice que son ‘la flor del trabajo’, porque en realidad no hacen nada, mientras que otros uno los ve que se matan trabajando, mientras otros no hacen nada”, Felipe.

Faltos de voluntad, de iniciativa, los facilistas se presentan como seres sin individualidad, es decir, sin autonomía o independencia, como lo señala Emilio, administrador de negocios de 26 años: “Sencillamente siempre les tienen que decir, qué es lo que tienen que hacer y en ningún momento, por iniciativa propia, hacen las cosas”. Muy al contrario de los esmerados quienes encarnan todos los valores y principios que envuelve la elección individual.

Ambos, esmerados y facilistas, constituyen topologías morales, desde las cuales se clasifica a los individuos, pues evidencian respectivamente, un conjunto de prácticas y normas de conducta frente al trabajo socialmente construidas.

Conclusión

El establecimiento de fronteras simbólicas morales nos remite a la especificidad de los grupos profesionales de la sociedad colombiana actual, donde permanecen, no obstan-

te, la diversidad de funciones que cumplen en la dinámica productiva, un conjunto de referentes valorativos, a partir de los cuales los miembros de dichos grupos han construido una serie de marcas de superioridad con las cuales se identifican.

Estos mecanismos de identificación, es importante señalarlo, han estado en la base misma de la estructura social de la sociedad colombiana, incorporándose primero en los valores señoriales (Pedraza, 1999) y después en los ideales burgueses que han caracterizado profundamente dicha sociedad. En ese sentido, el establecimiento de fronteras como forma de inclusión y de exclusión, se expresa de dos formas: como mecanismo cognitivo de clasificación, cuya función principal es acopiar información que oriente la acción, a través de la categorización de los individuos mediante el establecimiento de esquemas valorativos comunes, y como práctica de distinción, donde los individuos compiten a través de sus capitales simbólicos y culturales, por su reconocimiento. Reconocimiento que, para el caso específico de las clases medias, se juega en el marco de la cultura oficial, establecida por las élites, para su reproducción y legitimación.

Las marcas de superioridad a través de las cuales se expresan las fronteras simbólicas operan como formas de jerarquización social que orientan las conductas de los individuos, mediante un juego “relativamente pasivo” de mutuos reconocimientos, pero también de profundos desconocimientos a nivel social.

La existencia de fronteras morales de clases medias no posee una explicación única, pues ella combina posiblemente factores estructurales y culturales. En lo que se refiere a los factores estructurales, vale la pena relevar la posición ocupada por las clases medias en la sociedad colombiana, la cual ha estado estrechamente relacionada con el desarrollo del Estado (a través de su vinculación con los partidos políticos y mediante la consolidación de un funcionario, y con el proceso de industrialización). En lo que respecta a los factores culturales, cabe recalcar el importante papel de movilización social del sistema educativo en dichos grupos y la influencia

de los medios masivos de comunicación en la construcción de sus propios referentes culturales y valorativos.

Todos estos factores, unidos a la profunda crisis política, económica y social generada por el bipartidismo, la incrementación del conflicto y la implementación de nuevas políticas económicas, han incidido profundamente en las capas medias, en sus estilos de vida y modos de ver el mundo. La emergencia de fronteras morales puede vincularse, en consecuencia, al desarrollo de cierta cultura cívica que, como sustituto de los valores religiosos y señoriales² que entraron en crisis POR las transformaciones culturales vividas después de los años 50s, fueron difundidas en diferentes instancias como la escuela y los medios masivos de comunicación. En dicho contexto, las clases medias hicieron de la cortesía y de los buenos modales un recurso fundamental para granjearse la voluntad de los demás, un complemento perfecto de su sociabilidad; la cual constituye no sólo una expresión de sus relaciones interpersonales sino un mecanismo en el que los miembros de las clases medias aseguran, a falta de capital económico, protección y respaldo. Este último aspecto muy importante en una sociedad donde la impersonalidad y universalidad de los valores modernos se yuxtaponen a los personalismos y particularismos propios de las sociedades tradicionales.

Ahora bien, en el marco valorativo burgués, la distinción no pasa tanto por el reconocimiento de unos valores y virtudes morales (amar a Dios, caridad, respeto al prójimo, etc.), sino por una observación pragmática de las reglas sociales (cortesía, buenas maneras), pensadas como formas de reconocimiento, cuyo valor radica en la posibilidad de transformación de dichas conductas en objetivos estratégicos. Formas puras (Simmel, 2003) que se separan de todo contenido, cobrando preponderancia y existencia por sí mismas. De este modo, la sociabilidad deja de estar inscrita en marcos valorativos morales y/o religiosos para adquirir su propia autonomía en el contexto de las relaciones sociales.

En ese sentido, las reglas sociales constituyen “fachadas”, actuaciones (Goffman) que los individuos representan para generar ciertas impresiones sociales.³ Impresiones que buscan favorecer ciertos intereses, haciendo parte de los objetivos estratégicos que los individuos se plantean.

La base sobre la cual se estructura dicho modelo es el individuo, “el cual debía fungir de maestro de su propia persona y, gracias al contrato social, actuar sobre sí mismo, en particular sobre las manifestaciones somáticas para incidir sobre el carácter” (Pedraza, 1999: 42). La incorporación de los valores morales burgueses está orientada a la construcción de un individuo autónomo y responsable, que debe hacer de su conducta y de su cuerpo, una expresión de su identidad, que a la vez lo distinga y lo identifique socialmente.

Los efectos individualizadores generados por la difusión de los valores burgueses transmitidos por la escuela y los medios de comunicación parecen ser complementados en el mundo del trabajo, en donde los individuos hacen de la productividad, la eficiencia y la organización, marcas de distinción a través de las cuales buscan separarse de las personas improproductivas y conformistas. El trabajo se convierte para los miembros de dichos grupos no sólo en un espacio de desarrollo profesional sino en un ámbito de realización personal fuertemente influenciado por valores como el éxito y la competitividad.

La resignificación del trabajo como realización personal se inscribe, según Lipovetsky (1994), en dos procesos distintos pero convergentes: el desarrollo de valores individualistas-hedonistas-consumistas, y a través de la emergencia de un nuevo paradigma de dirección empresarial. El primer proceso ha contribuido al destronamiento del trabajo por “la valorización social del bienestar, del ocio y del tiempo libre, las aspiraciones colectivas se han orientado masivamente hacia los bienes materiales, las vacaciones, la reducción del tiempo de trabajo” (Lipovetsky, 1994: 174). El segundo proceso, por su parte, ha desplazado el antiguo énfasis en un perfeccionamiento disciplinario y piramidal (inscrito en los métodos racionalistas del

2. Las clases medias son herederas de un modelo de distinción social forjado por las elites señoriales que hicieron de la sociabilidad (modales y las buenas maneras), una expresión del proyecto de modernidad que dichos grupos quisieron instaurar en la sociedad colombiana.

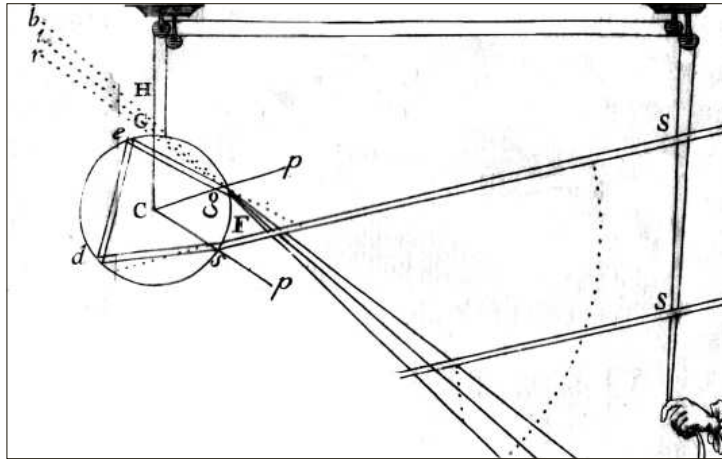
3. Estas pueden ser también pensadas como una reacción al proceso de deslegitimación generado por el modelo bipartidista, como una de las consecuencias del Frente Nacional, en donde no sólo se rompieron las viejas lealtades con los partidos, se “instrumentalizó” la práctica política, sino que también se puso en cuestión, la construcción de un modelo individual de ciudadanía, sustentado en el reconocimiento y el respeto de los deberes y derechos individuales.

trabajo difundidos originalmente por Taylor, Ford y Fayol) por un conjunto de medidas orientadas a la “desburocratización que son las únicas capaces de asegurar la participación y la responsabilización del personal” (Lipovetsky, 1994: 175). Ambos procesos han contribuido a construir una visión del trabajo “menos asociada a la idea de deber individual y colectivo, las grandes homilías sobre la obligación del trabajo ya no tienen vigencia” (Lipovetsky, 1994: 174). Rápidamente se pasó de la fórmula “el trabajo es la vida” a “la vida empieza después del trabajo”.

En ese orden de ideas, la nueva ética del trabajo que se difunde a través de las empresas ha desplazado la retórica idealista del trabajo por “la competitividad, la concurrencia, el desafío de la calidad total (Lipovetsky, 1994: 179). En consecuencia, el trabajo no es concebido más como un deber hacia Dios o hacia los demás, se ha convertido en una acción al servicio de la productividad de la empresa.⁴ “Hemos trocado la moral “solidarista” del trabajo por la ética posmoralista de la excelencia, del trofeo permanente, de la eficiencia indefinida, del siempre más, siempre mejor, dirigido por el estado de guerra económica y la exigencia estrictamente operativa de ganar, de ‘ser los mejores’” (Lipovetsky, 1994: 179).

Esta visión individualista del trabajo, es la que parece orientar hoy no sólo la experiencia comunitaria de los miembros de las clases medias, sino su establecimiento de fronteras simbólicas, estableciendo para ello, límites y demarcaciones sociales que se expresan fundamentalmente en el éxito laboral.

La especificidad de estos valores, más allá de ser señas de distinción, es su profunda impronta moral, desde la cual los miembros de las capas medias buscan erigir fronteras que los separen de otros grupos sociales. Este aspecto es muy interesante en una sociedad que, como lo plantea Roberto Da Matta (1987), funciona con dos códigos morales paralelos, el formal, que se deriva de los preceptos morales reconocidos y amparados por la ley, y el informal, que supone una serie de códigos de conducta derivados de prácticas patrimonialistas y personales. Así



las cosas, la conducta correcta, la honestidad, el compromiso y la responsabilidad en el trabajo se proponen como una alternativa ante grupos sociales que imponen sus valores e intereses personales por encima del mérito y los principios colectivos.

En este sentido, el establecimiento de fronteras simbólicas morales por parte de los sectores medios, no sólo evidencia el funcionamiento de estos dos sistemas sociales, a partir de la existencia de grupos que reivindican uno u otro tipo de referentes normativos, sino que expresa cierto posicionamiento, al menos discursivo, frente a las condiciones que caracterizan a la sociedad colombiana actual.

Este último aspecto es muy interesante, porque, no obstante, la pluralidad normativa que caracteriza la sociedad colombiana debido a la existencia de modos alternativos de regulación derivados de diferentes grupos institucionalizados y al margen de la ley, capas de población como las medias buscan, tal vez, como un mecanismo de defensa y de justificación moral, identificarse con valores que recogen de cierta forma una visión institucional y legal de las conductas.

Así las cosas, el establecimiento de fronteras morales tiene una doble funcionalidad: ética, en la medida en que busca ofrecer un conjunto de referentes normativos orientados a las conductas y creencias morales de los miembros de un mismo grupo social, y estética, porque supone un conjunto de maneras de modos de comportamiento, que fungen como señas, signos sobre los cuales

4. La cual ha generado una nueva estrategia de control centrada en un modelo más comunicativo, participativo y simbólico, cuyo propósito fundamental es lograr la identificación de los trabajadores con el objetivo de la empresa.

los individuos se reconocen y desarrollan mecanismos y estrategias de inclusión y de exclusión social, que muchas veces constituyen una garantía para su supervivencia.

Bibliografía

- BECKER, S. Howard (1985) *Outsiders, étude de sociologie de la déviance*, Paris, éditions Métailie.
- BOLTANSKI, Luc y CHIAPPELLO, Ève (2002) *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid, Akal ediciones.
- BOURDIEU, Pierre (1980) “*Le capital social, notes provisoires, Actes de la recherche*” en *Sciences Sociales*, no 31, pp 2-3.
- _____. (2000) *Poder, derecho y clases sociales*, Bilbao, Desclée de Brouwer.
- CARNOY, Martin (2001) *El trabajo flexible, en la era de la información*, Madrid, Alianza editorial.
- CORNEILLE, Olivier (1997) “*La Categorisation sociale*”. In J-Ph Leyens y J-L Beavouis (Eds) *La psychologie sociale: l'ère de la cognition*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- CASTEL, Robert (1997) *Las metamorfosis de la cuestión social, una crónica del salariado*, Buenos Aires, Paidós.
- DA MATTA, Robert (1987). “*The Quest for Citizenship in a Relational Universe*” en: Wirth, J. D, Oliveira, Nunes E y Bogenschield, T, *State and Society in Brazil, Continuity and Change*, Boulder, Lynne Reiner.
- DEGENNE, Alain et FORSE, Michel (1994). *Les Réseaux sociaux*, Paris, Armand Colin.
- _____. (1988) “*Vers une sociabilité négociée*”, in: *La Nouvelle société française, trente années de mutation*, Paris, Armand Colin.
- LAMONT, Michèle (1995) *La morale et l'argent, les valeurs des cadres en France et aux Etats-Unis*, Paris, Métailié.
- LIPOVETSKY, Gilles (1994) *El crepúsculo del deber, la ética indolora de los nuevos tiempos democráticos*, Barcelona, Anagrama.
- MILLS, Wright, Charles (1979) *La elite del poder*, México, FCE.
- MOUNIER, Pierre (2001). *Pierre Bourdieu, une introduction*. Paris, La Découverte.
- PALACIOS, Marcos (1995). *Entre la legitimidad y la violencia, Colombia 1875-1994*, Bogotá, Grupo editorial Norma.
- _____. (1986). *Estado y clases sociales en Colombia*, Bogotá, Nueva Biblioteca Colombiana de Cultura.
- PEDRAZA, Zandra (1999) *En cuerpo y alma: visiones del progreso y la felicidad*, Bogotá, Departamento de Antropología, Universidad de los Andes.
- SIMMEL, George (1999) “*Le croisement des cercles sociaux*”, in: *Etudes sur les formes de la socialisation*, Paris, PUF.
- _____. (2002) *Cuestiones fundamentales de sociología*, Barcelona, Gedisa.
- WORTMAN, Ana (2003). *Pensar las clases medias, consumos culturales y estilos de vida urbanos en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, la Crujía ediciones.