

Las redes sociales y su impacto en la negociación: el caso del contrato de obra

Christian Reátegui Alayo
Marco Torres Tello*

En este artículo nos proponemos presentar un nuevo enfoque teórico sociológico y su aplicación a la Sociología del Derecho. Para ello, expondremos parte de los resultados de la tesis de grado que sustentamos a principios del año 2007, en la que se utiliza este nuevo enfoque, el análisis de redes sociales, a una investigación sobre la negociación del conflicto por incumplimiento en el contrato de obra. Consideramos que esta nueva teoría brinda nuevas herramientas conceptuales de investigación a la Sociología del Derecho que, además de complementar las ya existentes provenientes de otras perspectivas teóricas, permitirá un acercamiento más concreto al fenómeno de las relaciones diádicas, tan presentes en el fenómeno jurídico, y su inserción en estructuras sociales mayores. Asimismo la Dogmática y el Análisis Económico del Derecho ya están incorporando conceptos provenientes del análisis de redes sociales a sus propias perspectivas.

En lo que sigue desarrollaremos las características paradigmáticas que dan al enfoque de redes sociales su particular aire de familia (II), en un siguiente apartado desarrollaremos el impacto del enfoque de redes sociales en el tratamiento sociológico jurídico del contrato de cambio y en el contrato de obra en particular (III), pro seguiremos con el análisis desde el enfoque de redes sociales de los resultados de las entrevistas, que constituyen parte del trabajo de campo de la tesis, y con la subsiguiente discusión de ese análisis y el contraste de los resultados con las otras teorías relacionales del contrato (IV), para terminar con la exposición de las conclusiones del análisis de las entrevistas (V).

El análisis de redes sociales es un conjunto de aproximaciones teóricas que comparten entre ellas su concepción de la estructura de la sociedad como entramados de múltiples relaciones concretas

interpersonales o intergrupales a través de los cuales circulan recursos escasos. Este enfoque nació a partir de los estudios desarrollados por la antropología social británica de la segunda postguerra y de los de la sociología estadounidense que tomó conocimiento por esa época de los trabajos de principios del siglo XX del sociólogo alemán Georg Simmel y que a partir de ellos desarrolló un interés en las restricciones que las redes de relaciones interpersonales desarrollan en la conducta individual¹.

Es así, que la estructura social puede ser vista como una red en la que las intersecciones entre las mallas vendrían a ser las personas o los grupos (los llamados, en general, nodos por el enfoque de redes), y las mallas en sí vendrían a ser las relaciones entre estas personas y/o grupos. A través de estas relaciones pueden fluir una diversidad de recursos que pueden ser, ya sea materiales (bienes, dinero, etc) o inmateriales (recursos emocionales). En la medida que la estructura de la sociedad es visualizada como una serie de redes superpuestas y enlazadas entre sí, y que se cruzan entre ellas, se puede señalar que existen tanto personas como grupos relacionados de manera directa como indirecta, esto es, todas las personas están, en última instancia, relacionadas entre sí. De ahí viene la primera gran distinción de las relaciones diádicas que hace la teoría de redes: relaciones directas e indirectas². A su vez las relaciones entre los nodos pueden ser caracterizadas de acuerdo tanto al tipo de recurso que circula a través de ellas, así como al patrón de circulación de los mismos. A fin de facilitar dicha distinción nosotros hemos diferenciado entre la relación interpersonal, por un lado, y los tipos de lazos o vínculos específicos que pueden ser distinguidos al interior de las relaciones, por otro.

Podemos, entonces, señalar que el análisis de redes sociales ha distinguido, según la intensidad,

* Abogados por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ejemplos de ello, en la Dogmática, se pueden apreciar en los trabajos del jurista alemán Gunther Teubner. De este autor sobre la Dogmática y las redes sociales puede empezar consultándose "Coincidentia Oppositorum: Hybrid Networks beyond Contract and Organization" EN http://www.jura.uni-frankfurt.de/ifawz1/teubner/dokumente/Coincidentia_eng_FSFriedman-1.pdf y "Hybrid Laws: Constitutionalizing Private Governance Networks" EN http://www.jura.uni-frankfurt.de/ifawz1/teubner/dokumente/hybrid_law.pdf. Ejemplos en el Análisis Económico del Derecho se pueden encontrar en el trabajo de Amitai Aviram "Regulation by Networks" EN http://www.law.uchicago.edu/Lawecon/WkngPprs_176-200/181.aa.regulation.pdf, y en el de William Page y John Lopatka "Networks Externalities" EN <http://encyclo.findlaw.com/0760book.pdf>. Por último, una relación bastante completa de los trabajos de Teubner en idioma inglés se puede hallar en <http://www.jura.uni-frankfurt.de/ifawz1/teubner/Publika/PublikaEngl/index.html>.

1 WELLMAN, Barry. El Análisis Estructural de las Redes Sociales: Del Método y la Metáfora a la Teoría y la Sustancia. [Traducción del original en inglés de Eloy Neyra]. EN Debates en Sociología, Número 22 (1997). Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. p. 50-52.

2 *Ibid.*, op. cit., pp. 74-75.



al interior de las relaciones directas, relaciones con vínculos fuertes y débiles³. De acuerdo a Granovetter la intensidad del vínculo específico varía en función de la combinación de la cantidad de tiempo que tiene la relación o la cantidad de tiempo destinada a esa relación⁴, la intensidad emocional⁵, el grado de confianza⁶ y los servicios recíprocos que caracterizan a dicho vínculo⁷. Asimismo las relaciones directas pueden ser calificadas, de acuerdo a la cantidad de vínculos que enlazan las relaciones, en múltiples o multientrelazadas, si entre los nodos existe más de un tipo de vínculo (no son sólo compañeros de trabajo sino también amigos, por ejemplo), o simples (son sólo parientes, por ejemplo)⁸.

El análisis de redes sociales ha integrado a su enfoque conceptos que habían sido desarrollados previamente por la Antropología Económica y que se aplicaron a las relaciones diádicas. Estos conceptos corresponden a los tipos ideales de las relaciones de reciprocidad y de mercado. Estas relaciones constituyen lazos o vínculos de naturaleza económica, es decir, vínculos a través de los cuales fluyen recursos materiales en el contexto de una transacción económica, sin que ello signifique que junto a dicho tipo de recursos no puedan circular también recursos de tipo inmaterial (afectivos, por ejemplo). La relación de reciprocidad puede ser definida como una relación social entre individuos o grupos de individuos, mediada por un nexo de confianza⁹ y una dimensión emocional¹⁰, cultivadas durante un espacio temporal¹¹, que permite el intercambio de bienes y servicios entre las partes. Entre las normas sociales que regulan las formas de comportamiento ceremonial distintivas de una relación de reciprocidad están las que señalan que no es de buen gusto descomponer las transacciones y negociar cada elemento de la transacción por

separado¹². Esto no significa que las transacciones no se recojan en todos los casos bajo la forma de contratos escritos, sino que éstos, cuando existan, tenderán a no ser tan detallados ni a contener una especificación minuciosa de las diversas prestaciones, contraprestaciones y situaciones jurídicas subjetivas patrimoniales presentes en el intercambio. Así entonces las cuentas no tienden a ser globalmente balanceadas como en una relación de mercado¹³.

Hay que advertir que al inicio de las relaciones de reciprocidad la voluntad de los involucrados no tiene necesariamente que darse, ya que unas veces basta para que una de las partes se considere vinculada a la otra que ésta inicie el despliegue de una determinada conducta (una especie de ceremonial, por ejemplo), mientras que otras veces es suficiente que una de las partes le dé a la otra un regalo o presente para que ésta se vea vinculada a la otra y obligada a dar un regalo de entidad similar o mayor, mientras que en otros casos nos encontramos que antes de entablar la relación de reciprocidad se da la opción a la parte con la que se desea trabar la relación a negarse a entablarla. Sin embargo, generalmente en las relaciones de reciprocidad la voluntad concurrente de ambas partes, es decir el consentimiento, no desempeña ningún papel para el inicio de la relación.

La relación de mercado es aquella relación de naturaleza económica que alude a los intercambios orientados al corto plazo, de modo que cada transacción tiene pocas implicancias entre las partes para el futuro¹⁴. Esto en la medida que estas transacciones no tienen, usualmente, más finalidad que maximizar los intereses de las partes involucradas en la relación respecto del bien que se intercambia¹⁵. En este sentido son

3 GRANOVETTER, Mark. La fuerza de los vínculos débiles EN <http://www.ucm/es/info/pecar/Articulos/GRANOVETTER2.pdf>, p. 2. La versión impresa fue publicada en el Vol. 78, N° 6 de la American Journal of Sociology (1973), pp. 1360-1380.

4 La dimensión del tiempo es un factor que los analistas no tienen problemas para medir, ya que los individuos usan instrumentos objetivos para contabilizarlo. Así, por ejemplo, los analistas de redes hablan del tiempo invertido en una relación. Al respecto véase PANFICHI, Aldo, Redes de Supervivencia y Liderazgo Político en Barrios Populares de Lima. EN Orlando Plaza (editor), Perú: Actores y Escenarios al Inicio del Nuevo Milenio. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2001. p. 504; y GRANOVETTER, op. cit., p. 11.

5 La intensidad emocional, si bien es un factor presente en la intensidad del vínculo, es muy difícil de medir con instrumentos sociológicos y antropológicos debido a la alta carga subjetiva involucrada; por ese motivo los antropólogos y los sociólogos que trabajan con redes sociales no suelen tomarlo en cuenta.

6 Sobre la medición del grado de confianza, véase las referencias de Vicente Salas Fumás sobre el trabajo de Oliver Williamson en *Ibid.*, Cultura y Confianza en las Organizaciones EN <http://www.aes.es/Jornadas/SALAS.pdf>.

7 Esta variación hace referencia al valor de los servicios intercambiados, esto es, a si se tratan de bienes o servicios de poco o gran valor para las partes.

8 FISCHER, Claude. To dwell among friends. Personal Networks in Town and City. Chicago: The University of Chicago Press, 1982, p. 139.

9 El nexo de confianza hace referencia a la expectativa que una parte tiene con respecto al cumplimiento de la otra de sus promesas u obligaciones sociales.

10 La dimensión emocional se refiere al hecho que estén involucrados sentimientos personales en la relación de las partes.

11 El espacio temporal hace referencia a la inversión de tiempo que hacen los individuos para que se establezca y se mantenga la relación.

12 PLATTNER, Stuart. Equilibrating market relationships. EN Stuart Plattner (editor), Markets and Marketing. Boston: University Press of America, 1985. p. 135.

13 *Ibid.*, loc. cit.

14 PLATTNER, Equilibrating market relationships, p. 134; PLATTNER, Antropología Económica, p. 287.

15 PLATTNER, Equilibrating market relationships, p. 135; *Ibid.*, Antropología Económica, p. 287-288. La reciprocidad negativa que describe Sahlins presenta, en parte, características similares a la de la relación de mercado. En esta clase de reciprocidad los participantes se relacionan intentando maximizar la propia utilidad a expensas de la otra parte, no excluyendo la utilización de la astucia, la ingeniosidad, de las artimañas, e incluso, de la violencia. La forma más social, que busca ya sea preservar en grado mínimo los posibles vínculos sociales preexistentes o las maneras mínimas de trato "cortés" entre desconocidos, es el regateo que,

abiertamente instrumentales e impersonales siendo esta instrumentalidad adecuada a las normas sociales en tanto las partes no se van a relacionar luego de ejecutada la transacción¹⁶. En este sentido se sostiene que son relaciones cerradas al futuro¹⁷, que nacen y se mantienen con el único fin de facilitar el intercambio. Intercambiados los productos o bienes la relación finaliza. Por ello se sostiene que las relaciones de mercado son transacciones atomizadas, es decir que se reducen a las dos partes que efectúan el intercambio, porque no están organizadas en estructuras sociales en donde existan redes sociales que atraviesen la relación¹⁸. En cuanto al tratamiento de los conflictos el marco de referencia usado será el sistema legal y el procedimiento de manejo del mismo será la toma de decisiones de un tercero proporcionado por el Estado (el poder judicial en líneas generales), por medio del mecanismo de la adjudicación formal. En realidad el acudir a terceros ajenos a la relación para que arreglen el problema es una situación esperada en este tipo de relación. Por último el papel que juega la voluntad concurrente de las partes involucradas, esto es el consentimiento, en la formación de las relaciones de mercado es crucial, a diferencia de lo que sucede en las relaciones de reciprocidad en las que, en los escasos casos en los cuales la voluntad desempeña un papel, esta voluntad es de sólo de una de las partes.

Existen también relaciones que el análisis de redes ha identificado como indirectas. Son aquellas en las que el acceso de recursos de un nodo hacia otro se realizan por intermedio de otros nodos¹⁹. Una vez etablada la vinculación directa la nueva relación es de intensidad débil. Mark Granovetter ha subrayado que no necesariamente los lazos o vínculos de reciprocidad fuertes están en mejor posición que los vínculos indirectos cuando se trata de asignar nuevos recursos. Esto es debido a que los vínculos fuertes son propios de redes densas, es decir de redes en las que cada uno de sus miembros tienden a estar relacionados con cada uno de los otros de manera directa por lo que la propensión a que el mismo tipo de recursos circule entre ellos es muy alta, mientras que los vínculos indirectos al enlazar a otras redes permite el acceso a otros recursos²⁰. Otras propiedades de las relaciones indirectas son la transitividad y la intransitividad. La transitividad es la alta probabilidad que las

relaciones indirectas se conviertan en un futuro en relaciones directas²¹. De esta manera los amigos de mis amigos es probable que en el futuro sean mis amigos, los amigos de mis clientes es probable que se conviertan en mis clientes, los parientes de mi empleado es probable que se conviertan en mis empleados, etc. No obstante ello hay que tener en cuenta que la transitividad a nivel de cada vínculo puede exhibir características particulares, así, la transitividad que se presenta a nivel de clientes que recomiendan a otros clientes, a pesar que estos sean amigos entre sí, no será la misma de amigos que se presentan con amigos, en el primer caso la transitividad daría lugar a relaciones de mercado, por lo menos en primera instancia, mientras que en el segundo caso daría lugar a relaciones afectivas. Por otro lado la intransitividad es el conjunto de límites al número de relaciones directas y a la intensidad de los vínculos que un individuo puede mantener, en la medida que sobrepasar un cierto número de relaciones directas con vínculos de determinada intensidad implicaría la renuncia a las relaciones preexistentes o la disminución de la intensidad de los vínculos de aquéllas²². Esto se debería entre otras razones a que existen límites para generar recursos, entre los cuales el más notorio es la disposición de tiempo.

Luego de presentar los tipos de relaciones y de vínculos que el enfoque de redes sociales ha identificado podemos pasar a exponer los distintos subtipos de redes que los analistas de este enfoque teórico han construido. Los investigadores de redes han hecho sus análisis tomando como punto de partida algún subtipo. Los subtipos de redes son los siguientes: red total, red parcial y red egocéntrica.

La red total puede ser definida como una determinada población que está, a su vez, estructurada en múltiples redes²³. En un sentido inverso, se trata de las múltiples redes (amigos, parientes, etc.) que conforman una red mayor de modo tal que esta población puede ser concebida como una agrupación atravesada por múltiples relaciones y lazos que conforman redes más pequeñas.

La red parcial es cualquier agrupación de individuos, que atraviesa la red total, entre los cuales fluyen determinados tipos de recursos como, por ejemplo, asistencia económica, consejería, compañía,

no obstante, es proseguido con el ánimo de llegar hasta dónde se pueda. En este extremo se aprecia la intersección entre relación de mercado y reciprocidad negativa. La reciprocidad negativa se presenta con más frecuencia en transacciones ocasionales con desconocidos con quién ya no se piensa uno relacionar o en situaciones de miseria extrema y en dónde los vínculos sociales se rompen. SAHLINS, op. cit., p. 213-215 y 233-234.

16 PLATTNER, *Equilibrating market relationships*, p. 134; *Ibíd.*, *Antropología Económica*, p. 287-288.

17 PLATTNER, *Equilibrating market relationships*, p. 134; *Ibíd.*, *Antropología Económica*, p. 288.

18 PLATTNER, *Antropología Económica*, p. 287.

19 Es decir se tiene que atravesar más de un nodo para acceder al recurso.

20 GRANOVETTER, op. cit., p. 9-11.

21 WELLMAN, op. cit., p. 75.

22 *Ibíd.*, loc. cit.

23 BARNES, J. A. *Networks and Political Process*. EN Clyde Mitchell (editor). *Social Networks in Urban Situations. Analyses of Personal Relationships in Central African Towns*. Manchester: Manchester University Press, 1969. p. 55-57; MITCHELL, Clyde. *The Concept and Use of Social Networks*. EN *Ibíd.*, p. 1-12; WELLMAN, op. cit., p. 55-56.



obligaciones de parentesco, favores políticos, cooperación religiosa, etc.

Por último, la red personal o egocéntrica es aquella que comprende a un individuo o a una agrupación de individuos y sus respectivas relaciones (otros individuos o grupos). Por ejemplo un individuo con sus respectivos parientes, amigos, conocidos, etc.

Los investigadores de redes recurren al uso de dos tipos de enfoques para analizar estos tipos de red. El primer enfoque se caracteriza porque no adopta ningún punto de referencia particular, adoptando, más bien, como punto de referencia el conjunto de individuos que conforman la red, ya sea ésta total, parcial o egocéntrica. En el caso del análisis de una red total el investigador va a indagar la manera cómo las múltiples redes que se superponen y que conforman la red total restringen o posibilitan la conducta del conjunto de individuos que conforman dicha red en función del acceso de dichos individuos a los diferentes recursos que se distribuyen en el seno de la red total, mientras que en el caso de la investigación de las redes parciales el punto de referencia para el observador externo será el conjunto de individuos relacionados por un determinado criterio de vinculación elegido por dicho observador en función al tipo de recursos o bienes que fluyen en dicho grupo²⁴. Como en el caso de la investigación de las redes totales la atención del investigador se enfocará en las restricciones y posibilidades que proporciona la red como una estructura al conjunto de individuos que la conforman para acceder al particular tipo de recurso que circula por dicha red parcial.

El segundo enfoque usado por el análisis de redes es el llamado enfoque egocéntrico y se distingue en que el observador externo se centrará en las posibilidades o restricciones que los lazos o vínculos de un individuo determinado (el "ego") le brindan a la conducta de dicho individuo en el acceso a los recursos que circulan en su red. Luego, para este enfoque, el investigador tendrá que obtener la información acerca de los vínculos de un individuo o agrupación, a partir de dicho individuo o agrupación²⁵. Evidentemente este enfoque es más adecuado para el análisis de redes personales o egocéntricas.

Definidas las redes sociales y los diferentes enfoques que utilizan los analistas de este fenómeno social, nos falta aun la exposición de las características, que pueden ser llamadas paradigmáticas, que le confieren al enfoque de redes cierta coherencia y unidad. Son las siguientes²⁶:

1) El análisis de la conducta social desde el enfoque de redes se focaliza en las diferentes

relaciones de los grupos o individuos, tanto al interior de las redes sociales en las que se encuentran ubicados como con otras redes sociales, y no, como lo hacen otras perspectivas sociológicas o antropológicas, en la clasificación de los sujetos en categorías definidas por atributos, que en el caso de los individuos serían personales (como la edad, el sexo, el género, el status socioeconómico, las actitudes políticas, etc).

2) La conducta social es explicada como el resultado de los diferentes patrones de las redes de relaciones sociales en las que se encuentran ubicados los individuos y los grupos, y no, como sostienen otros enfoques sociológicos y antropológicos, por normas sociales internalizadas, esto es, a partir de los conjuntos agregados de motivos que tienen los sujetos para actuar de una o de otra manera de acuerdo a las categorías sociales a la que pertenecen. Al intentar explicar el comportamiento de los sujetos por fuerzas internas se descartan los modos en que las variaciones en el acceso a través de la estructura de las relaciones a los recursos escasos determinan las oportunidades y limitaciones de la conducta.

3) El enfoque de redes sociales subraya que las relaciones diádicas, es decir, las relaciones entre dos sujetos se encuentran insertas en relaciones múltiples (agrupación de más de dos personas), por tanto son dependientes de su ubicación al interior de redes sociales. Han habido ya otros enfoques, que podemos denominar relacionales, que han asumido a las relaciones diádicas como unidades básicas de análisis, pero así lo que terminan haciendo es pasar por alto la estructura de vínculos que atraviesan dichos duetos y que los engloban.

4) En la medida que el análisis de redes sociales concibe a la estructura social como un conjunto de redes de relaciones sociales no existe ningún problema para aceptar tanto la existencia de grupos cerrados, es decir de aquellos en los que el intercambio de recursos se restringe a los miembros de dichos grupos, como de grupos semiabiertos, así como de conjuntos de sujetos relacionados entre sí que no llegan a constituirse en grupos propiamente dichos, y, por último, de las relaciones interpersonales e intergrupales que conectan los diferentes grupos. Tradicionalmente otros enfoques sociológicos, centrados en un nivel macro, han presupuesto como nivel básico de análisis grupos fuertemente cerrados (como las clases sociales, p. ej.) que constituirían, asimismo, los bloques fundamentales para la construcción de sistemas sociales, pasando por alto la estructura de relaciones sociales que conforman los sistemas sociales.

En este apartado esbozaremos un esquema de lo que consideramos constituiría un acercamiento

24 BARNES, op. cit., pp. 56-57 y 72-74; MITCHELL, op. cit., pp. 20.

25 BARNES, op. cit., loc. cit.; BOTT, Elizabeth. Familia y Red Social. Roles, Normas y Relaciones Externas en las Familias Urbanas Corrientes. [Traducción del inglés a cargo de Rafael Gobernado, Félix Requena, José Luis Gómez-Urda y Juan Andrés Villena]. Madrid: Taurus, 1990. pp. 365-366; MITCHELL, op. cit., pp. 1-12; WELLMAN, op. cit., p. 56-58.

26 WELLMAN, op. cit., pp. 60-72.

desde el enfoque de redes a los supuestos del contrato de cambio, en general, y al contrato de obra, en particular, desde una perspectiva sociológico-jurídica.

Lo que nos proponemos seguidamente, es analizar específicamente como el enfoque de redes podría estructurar la manifestación de voluntad, la impersonalidad, la previsibilidad²⁷, la posibilidad de dividir las prestaciones en el contrato de cambio, y, finalmente, el iter contractual.

Si bien en las relaciones contractuales no se concibe la vinculación sin la manifestación de voluntad concordante de los contratantes, las relaciones contractuales en un contexto de redes vendrían acompañadas tanto de vínculos involuntarios como de vínculos voluntarios. Los sujetos que deciden contratar pueden estar vinculados previamente entre ellos por otras relaciones contractuales y por relaciones de reciprocidad (estos dos tipos de vínculos serían los más obvios) que podrían conformar otras relaciones diádicas o redes, pero los individuos independientemente (es decir que sin estar vinculadas las partes entre sí), también conforman otras redes (redes de vecinos, redes de amigos, etc.). Lo que debemos resaltar aquí es que los individuos que contratan pueden, o formar parte de las mismas redes o cada uno de ellos puede integrar redes distintas, o dichos individuos pueden formar parte de ambos tipos de red en forma simultánea. Asimismo, muchas veces, el que uno forme parte de una red no requiere de nuestra aceptación. Las redes están simplemente ahí. Es así que por más que a nivel egocéntrico un sujeto elija sus vínculos, no puede controlar toda la estructura de redes en la que se haya inserto, no teniendo siempre la opción de manifestar su voluntad. Esta manifestación de voluntad se debe leer con respecto a toda la estructura en la que el individuo se haya incrustado, dentro del contexto de los límites estructurales en los que se encuentra. A esto debemos agregar el hecho que la estructura de redes puede limitar la posibilidad real de manifestar libremente la voluntad y de originar relaciones contractuales que concuerden totalmente con nuestras intenciones originales ya que el patrón de vínculos de los que están formadas las redes sociales restringen nuestras posibilidades reales de conducta²⁸.

Si para la relación contractual lo predominante es la impersonalidad, las relaciones contractuales

en contextos de redes no pueden escapar de los vínculos personales que se establecen en las relaciones de reciprocidad, las que a su vez son estructuradas por las redes sociales. Tanto los vínculos contractuales como los vínculos de reciprocidad estructuran la conducta del individuo. Esto sucede independientemente del hecho que los vínculos contractuales pueden dar origen también a relaciones de reciprocidad²⁹.

Como anotó Macneil las relaciones contractuales clásicas descansan sobre la previsibilidad, y cuando se refieren a hechos fortuitos la mayoría están relacionadas con sucesos físicos (desastres, desaparición de personas, etc.), pero ni el cambio en la estructura de redes sociales, ni el de las relaciones diádicas se toma en cuenta. Mirar el contrato en una estructura de redes exigiría observar los cambios a nivel de la relación diádica que mantienen las partes del contrato y también a nivel de la estructura de redes.

Aquí debemos precisar dos puntos importantes, por un lado, la división de prestaciones debería ser leída en el contexto de todas las relaciones que tienen las partes que están vinculadas contractualmente, es decir no deben leerse las obligaciones contractuales separadamente de las obligaciones sociales que podrían mantener las partes. Por otro lado si hemos dicho que las redes son estructuras dinámicas, habría que añadir, a la lectura conjunta de las obligaciones contractuales y de las obligaciones sociales, que ambos tipos de obligaciones están sujetas a los cambios en la estructura de redes, y a los cambios a nivel de las relaciones diádicas (relaciones contractuales y relaciones de reciprocidad).

Cuando nos acercamos al contrato de obra debemos tener en cuenta que una investigación sociológico-jurídica desde el análisis de redes sociales puede adoptar diferentes enfoques, como ya se ha dicho: el de redes totales, parciales y el de las egocéntricas o personales. Además existen diferentes tipos de redes que pueden investigarse, tipos de red que se ubican en una serie de niveles que van de lo microsocial a lo macrosocial y que requieren enfoques específicos para cada nivel. Asimismo, hay que reparar en la existencia de dos perspectivas de redes para investigar a un contrato, en general, en el tiempo: una estática y una dinámica. La estática hace referencia al patrón específico de relaciones de una red en un momento determinado.

27 La previsibilidad es uno de los supuestos de la doctrina clásica de los contratos de la Familia Jurídica Anglosajona que ha subrayado el jurista estadounidense Ian Macneil. La previsibilidad quiere decir que los contratantes, al momento de la celebración del contrato, pueden prever todas las contingencias posibles por las que pueda atravesar el acuerdo durante su ejecución. Véase CAMPBELL, David. Ian Macneil and the Relational Theory of Contract. EN <http://www.cdams.kobe-u.ac.jp/archive/dp04-1.pdf>, p. 39; y, CAMPBELL, David and Donald HARRIS. Flexibility in Long-term Contractual Relationships: The Role of Co-operation. EN *Journal of Law and Society* (Formerly the *British Journal of Law and Society*), Volume 20, Number 2, Summer 1993. p. 169.

28 Los análisis de redes pueden perfectamente ser utilizados por los Critical Legal Studies, escuela crítica jurídica estadounidense. Una reseña de esta corriente puede verse en HERNANDO NIETO, Eduardo. Los Estudios de Crítica Legal frente al Derecho Civil y los Contratos. EN Atilio Anibal Alterini, José Luis de los Mozos y Carlos Alberto Soto (dirección). *Contratación Contemporánea. Teoría General y Principios*. Lima: Palestra, 2000. pp. 163-185.

29 MACAULAY, Stewart. Relaciones no contractuales en los negocios. EN Vilhelm Aubert (comp.). *Sociología del Derecho*. [Traducción del inglés a cargo de Julio Valerio Roberts]. Caracas: Editorial Tiempo Nuevo, 1971. p. 201-218; CAMPBELL, Ian Macneil and the Relational Theory of Contract, pp. 14-21.

La dinámica, en cambio, sitúa los patrones de relaciones de una red en el discurrir del tiempo, de modo que puede observarse cómo varía la estructura general de la red temporalmente.

En el caso de nuestra investigación hemos buscado comprender cómo las redes sociales afectan el comportamiento de las partes y el consiguiente uso del derecho en los niveles sociales a los que hemos hecho referencia. En primer lugar hemos buscado comprender cómo las redes egocéntricas del maestro de obra afectan el manejo de las estrategias de negociación y de las apelaciones comunicativas a la relación de reciprocidad o al contrato por parte de aquél, en las primeras etapas del reclamo. En segundo lugar analizamos cómo las diferentes redes parciales en las que se encuentran insertas las partes del contrato y terceros vinculados a los comitentes (esposa, hermanos, padres, etc.), afectan su manejo de las estrategias negociadoras y de las apelaciones comunicativas por parte del comitente y del maestro de obra. Finalmente integrando ambos niveles de análisis, hemos buscado comprender cómo las redes parciales pueden estructurar o limitar el uso instrumental de las redes egocéntricas (uso que está mediado por la utilización de determinadas estrategias negociadoras y por las apelaciones comunicativas, ya sea a la relación contractual o a la relación de reciprocidad) por parte del maestro de obra, y, de otro lado, cómo las partes incorporan el contexto de las redes parciales en su uso de las estrategias de negociación y de las apelaciones comunicativas.

Las redes sociales en el contrato de obra desde un acercamiento empírico.

Empezaremos este apartado describiendo el tipo de contrato de obra que hallamos en las entrevistas de nuestra investigación. En primer lugar, este contrato de obra es, generalmente, en parte, oral y, en parte, escrito, esto por cuanto las partes suscriben un presupuesto. Hay que advertir que las partes no consideran dicho presupuesto un contrato, sino que constituye para ellas una suerte de constancia del monto de los materiales, y de aquello que se va a realizar, es decir la obra, de modo que en caso de posterior disputa sirva como prueba de la existencia del contrato (desde un punto de vista jurídico constituiría una prueba indirecta).

En segundo lugar, en este contrato las partes se ponen de acuerdo respecto de sus elementos esenciales (ejecución y entrega de una obra así como retribución por la misma), pero no se ponen de acuerdo acerca de los mecanismos que garanticen el

cumplimiento, ni acerca de lo que ocurrirá si es que las partes no cumplen, esto es, acerca de sanciones, recurrencia a terceros, etc., en esa medida nos encontramos frente a un contrato incompleto, que es aquel en el que no han sido tomadas en cuenta todas las posibles contingencias previsibles en la negociación y celebración del contrato.

En tercer lugar, relacionado con esta característica, otro aspecto de este contrato que se debe notar es que está sujeto a una permanente renegociación, debido, entre otros motivos, a la existencia de los llamados adicionales, es decir, de obras de pequeña entidad que se agregan a la obra mayor, y que, en la medida que constituyan nuevas obras, generan nuevos contratos de obra desde una perspectiva jurídica. Justamente muchos conflictos surgen sobre el asunto de los adicionales debido a que una de las partes considera que aquéllos habían sido ya previstos en el primer contrato de obra y la otra considera, en cambio, que los adicionales son objeto de un nuevo contrato.

En cuarto lugar, hay que señalar que los contratos de obra que hemos hallado en nuestra investigación podrían muy bien ser calificados como contratos de autoconstrucción³⁰: en este tipo de contrato el comitente planifica por sí o con la ayuda de otro (un profesional liberal de la construcción como un ingeniero civil) la obra, compra los materiales, no limitándose a asumir los costos de los mismos, y coordina con el contratista el avance de la obra, mientras que el contratista, por su parte, se encarga de los aspectos técnicos de la construcción además de contratar a los trabajadores; mientras que el contrato de obra propiamente dicho es aquel en el que el contratista es una compañía constructora que se hace cargo de toda la ejecución de la obra, incluyendo la planificación de la misma, la compra de materiales, la contratación de personal, y la dirección técnica de la misma, mientras que el comitente puede supervisar la marcha de la obra a fin de verificar que ésta se esté desarrollando conforme a lo acordado. Si bien esta distinción no está contemplada en nuestro Código Civil el contrato de obra regulado en él es perfectamente aplicable a las categorías empíricas que se acaban de reseñar.

Como última y quinta característica hay que señalar que, dependiendo de si nos encontramos frente a un comitente de distritos de clase media alta o media o a un comitente de distritos populares o de sectores urbano marginales, el contrato de obra en parte oral y en parte escrito, incompleto y de autoconstrucción que encontramos en nuestra investigación mostrará una serie de particularidades³¹. Es así que, si el comitente vive

30 La distinción entre contratos de autoconstrucción y contratos de obra propiamente dichos o en sentido estricto la hemos tomado de TOKESHI, Juan (con la colaboración de Gustavo RIOFRÍO). 1.2.2.3.- Aspectos Técnicos: Construcción. Ponencia presentada en el "Segundo Curso de Asistencia Técnica en Densificación de Vivienda" desarrollado en la ciudad de Lima del 23 al 30 de octubre de 2003 y que fue organizado por la Sección de Post Grado de la Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Artes de la Universidad Nacional de Ingeniería (FAUA-UNI), el Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), la Universidad de Lund (Suecia) y el Programa de Capacitación para el Mejoramiento Socio Habitacional (PROMESHA). pp. 7-15.

31 Los datos que no fluyen directamente del cuadro han sido añadidos a través de datos adicionales que fueron tomados cuando se aplicó la encuesta.

en distritos de clase media alta o media, el contrato tendrá como objeto la construcción de toda la vivienda o de la mayor parte de ella (primer piso, segundo piso, etc.), mientras que si el comitente vive en distritos populares o en sectores urbano marginales los tramos de construcción serán más reducidos (cimientos, fachada, armazón, techado). Además, en caso el comitente sea de clase media, la determinación de la retribución por la obra generalmente será por suma o ajuste alzado o por unidad de medida, y en caso que el comitente sea de sectores urbano marginales generalmente la retribución por la obra será calculada teniendo en cuenta el tiempo que fue utilizado en su construcción sobre la base del jornal de los trabajadores.

La investigación trata del manejo de un conflicto surgido en un contrato de obra en el que nos hemos enfocado en el vínculo entre comitente y maestro de obra, en la medida que este último ocupe la posición de un contratista, contexto en el que se plantea una disputa de naturaleza contractual. Es a partir de este vínculo desde el que se identificarán otros lazos, en la medida que tengan impacto sobre el tratamiento del conflicto entre los contratantes.

Las entrevistas son adecuadas para averiguar las estrategias negociadoras (competitiva, cooperativa, transadora, evasiva o complaciente)³² y la apelación comunicativa³³ de los individuos en momentos concretos de la negociación y, también, durante el transcurso de todo el manejo de la disputa. Dicho esto tenemos que señalar que hemos utilizado la técnica de las entrevistas semiestructuradas, es decir, la dirección de la entrevista fue dirigida por nosotros en lo atinente a los temas a tratar y al tiempo concedido al informante. Como guía referencial de los temas a tratar utilizamos un listado de preguntas abiertas que daban pie a indagar los temas que nos interesaban.

Se realizaron 18 entrevistas, cinco dirigidas a los contratistas y 13 a los comitentes. En la medida de lo posible se indagó aquellos casos en los que los maestros de obra tenían la posición de contratistas, no habiendo sido subcontratados ni por compañías constructoras ni por profesionales liberales ligados a la industria de la construcción (ingenieros o arquitectos). En 17 casos, los contratos de obra se ejecutaron en las viviendas de los comitentes, en tanto que en un solo caso se llevó a cabo en una tienda de propiedad del comitente. Las entrevistas se realizaron a comienzos del 2005, empezándose por las entrevistas a los comitentes. Los comitentes provenían en 11 casos de zonas provenientes de conos (Chorrillos, Villa María del Triunfo y Villa

El Salvador) y en uno de un distrito céntrico (San Luis)³⁴.

Dicho esto hay que señalar que durante la realización de las entrevistas a los comitentes se llegó a encontrar patrones en el uso de estrategias y apelaciones comunicativas con relación al género de la contraparte del contratista en el conflicto. A fin de contrastar estas versiones se hicieron cinco entrevistas a los maestros de obra, lo que confirmó las tendencias antes halladas.

El enfoque de red utilizado es el de la red egocéntrica. Consiste en la identificación de un ego de quien se averigua los vínculos involucrados en el procesamiento del conflicto (expresado en la comunicación verbal a la que se recurrió en la negociación). En un primer nivel de análisis los vínculos son aquellos de los que el ego ha dado cuenta en la entrevista. A continuación, en un segundo nivel de análisis al que hemos denominado interpretación, se ha explicado las conductas negociadoras observadas en el manejo de la disputa a partir de redes sociales de las que el propio ego no ha dado cuenta.

Hay que aclarar que, de conformidad al enfoque de redes, no es necesario el contrastar las versiones de las partes del conflicto, ya que nuestro tema no era el averiguar a quién atribuir la responsabilidad exacta del incumplimiento sino aprehender el entramado de redes de relaciones involucradas en el tratamiento de la disputa, de acuerdo a lo que testimoniase el ego. Se encontraron determinadas redes involucradas en las negociaciones. Ello constituyó otra razón adicional para realizar las cinco entrevistas a los maestros de obra: queríamos averiguar si la estructura de las redes sociales egocéntricas de los comitentes que estuvieron involucradas en el manejo de los conflictos era similar a la estructura de las redes personales de los maestros de obra que jugaron un papel en el procesamiento de las disputas de las que dieron cuenta.

En el acápite referente al análisis general agrupamos las entrevistas de acuerdo al método comparativo. En indagaciones preliminares entre maestros de obra encontramos la tendencia a calificar a las mujeres comitentes de "conflictivas". Debido a ello hemos formulado la hipótesis que hombres y mujeres negocian de manera distinta, por lo que, de acuerdo al método comparativo, agrupamos los casos a comparar, los de hombres y de mujeres, de acuerdo a estructuras comunes, el ser partes del contrato y el ser partes del conflicto. Luego comparamos la conducta que exhiben durante la negociación, es decir, las estrategias negociadoras y

32 Puede revisarse sobre esta clasificación de estrategias a Richard Shell. Véase al respecto, *Ibíd.*, *Bargaining Styles and Negotiation: The Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument in Negotiation Training*. EN *Negotiation Journal*, Volume 17, Number 2 (April 2001). p. 159.

33 Por apelaciones comunicativas queremos significar las referencias explícitas o implícitas, ya sea al contrato o a la relación de reciprocidad, que realizan las partes en sus intervenciones puntuales durante la negociación. Una apelación al contrato se manifestará cuando alguna de las partes haga referencia a los derechos y deberes, en términos latos, contenidos en el contrato, en tanto que una apelación a la relación de reciprocidad se expresará en la referencia a dicho vínculo.

34 Un caso es excluido ya que es tomado en cuenta para dos conflictos distintos.



las apelaciones comunicativas usadas. Por último hay que indicar que, de las 18 entrevistas hechas, en nueve casos los hombres son partes tanto del conflicto como del contrato, mientras que lo propio ocurre en el caso de las mujeres en siete casos, en tanto que en dos casos el hombre es parte del contrato y la mujer lo es del conflicto.

La estructura de vínculos en las que se hallaban insertas las relaciones contractuales formadas por maestros de obra y comitentes hombres por un lado, y por otro lado aquellas formadas por maestros de obra y comitentes mujeres, determinó diferentes conductas en las partes del contrato. Esto significó que las redes sociales determinaron la orientación de las partes respecto al tipo de estrategias de resolución de conflictos y respecto a que apelaran al contrato o a la relación cuando negociaron.

Al comparar las conductas contractuales de hombres comitentes y de mujeres comitentes se puede apreciar el neto predominio, en los casos de hombres contratantes, de relaciones con vínculos directos entre contratistas y comitentes en comparación a los casos de mujeres comitentes en los que en la totalidad de casos las mujeres tenían vínculos indirectos con los maestros de obra.

En los casos de vínculos directos los comitentes hombres tuvieron como estrategias predominantes las no confrontativas (cooperativas, transadoras, complacientes y evasivas), apelaron a la relación de reciprocidad y cuando usaron simultáneamente estrategias competitivas y apelaciones al contrato las partes fueron lo bastante flexibles, como para si una de estas reclamaba competitivamente, durante una intervención, la misma parte en la subsiguiente intervención no volvía a hacer uso de estrategias competitivas y de apelaciones contractuales, y, si una de las partes utilizaba estrategias competitivas y apelaciones contractuales, la otra parte, en su subsiguiente intervención evitaba usar estrategias competitivas y apelaciones contractuales. Estos patrones conductuales son propios de, lo que hemos denominado, un contexto comunicativo relacional, es decir, de un referente comunicativo que no sólo se manifiesta en las intervenciones puntuales sino en todo el iter negociador.

En los pocos casos de vínculos indirectos entre hombres comitentes y maestros de obra, la estrategia predominante fue la competitiva, en un comienzo no fueron flexibles en el uso de las apelaciones comunicativas y se pudo observar que el contexto de la negociación fue llevado por una de las partes, del que hemos denominado relacional, a uno nuevo, que hemos calificado de contractual, ya que en él la discusión acerca de los derechos y deberes contractuales incumplidos preside toda la negociación y no sólo las intervenciones puntuales de las partes. Si bien se observó esa tendencia también es cierto que la posterior flexibilidad en la utilización de estrategias y de apelaciones relacionales por una de las partes evitó una contextualización contractual de la negociación.

En los casos de vínculos indirectos las comitentes mujeres y los maestros contratistas tuvieron como estrategias predominantes las confrontativas (competitivas), apelaron al contrato y mayormente no fueron flexibles en el uso simultáneo de estrategias competitivas y apelaciones contractuales, en el sentido, que era bastante común el hecho de que si una parte usaba estrategias competitivas y apelaciones contractuales durante una intervención, en la siguiente intervención, la misma parte asumía la misma conducta; y por el hecho de que si una parte mostraba dicha conducta, la otra en la subsiguiente intervención utilizaba estrategias competitivas y apelaciones contractuales. En estos casos se puede apreciar más nítidamente la presencia del que hemos denominado contexto contractual en la negociación.

Las diferencias en el tratamiento de los conflictos que se pueden advertir en los casos de hombres y de mujeres comitentes se deberían, fundamentalmente a que la estructura de redes genera confianza o desconfianza para contextualizar la negociación de manera relacional o contractual. Cuando la mujer celebra un contrato de obra sin compañía de ninguna pareja al enfrentar algún incumplimiento de parte del maestro de obra o algún reclamo de éste, recurre al único contexto comunicativo que le brinda una mayor seguridad en ese instante, el contrato, y a estrategias de negociación competitivas a fin de promover sus pretensiones; lo mismo ocurre con los maestros de obra, la posición estructural los afecta a ambos, el marco comunicativo que le brinda mayor seguridad al maestro también es el contrato y no la relación. Señalamos que el apelar al contrato proporciona más seguridad ya que nos encontramos ante una institución objetiva sin visos de ambigüedad. En términos de reducción de incertidumbre, en el contexto de una relación que no esta respaldada por la confianza sino por la desconfianza, apelar al contrato es una forma de reducir la incertidumbre comunicativa. A ambos contratantes (mujer y maestro de obra) los respalda el Derecho (aunque sea de manera simbólica, ya que las partes no suelen recurrir a los operadores del Derecho) presentándoseles éste como una entidad clara y precisa. Sin embargo la posición estructural que hombres y mujeres ocupan en la red se debería en última instancia a la desventajosa posición estructural en que se hallan las mujeres con respecto a los hombres al momento de acceder a los maestros a través de sus redes de vínculos. Las mujeres siempre accedieron, en nuestros casos, a los maestros de obra a través de algún intermediario mientras que ello no fue muy frecuente en el caso de los hombres. En ese sentido un primer dato a resaltar es que las entrevistas en las que los hombres estaban vinculados directamente a los contratistas de manera previa constituían más del 75% de casos en los que la parte comitente del contrato era hombre y además era parte de la disputa, en tanto que en las entrevistas en las que habían mujeres

contendientes que eran parte del contrato, no hay ningún caso en el que aquéllas tuvieran vínculos directos previos con el contratista. Si bien el número de entrevistas hechas no constituye una muestra aleatoria ni mucho menos, mencionamos estos porcentajes en la medida que constituyen datos referenciales e ilustrativos acerca de la estructura de relaciones de redes sociales de mujeres y de hombres disputantes con los maestros de obra, estructura que juega un papel fundamental en la manera cómo se procesaron los conflictos tal como lo explicaremos más adelante.

Los vínculos directos entre maestros de obra y hombres corresponden a la existencia de vínculos de amistad, vecindad y conocimiento, los que serían explicados por la presencia no escasa de dicho oficio en contextos urbano-marginales (no es raro que un vecino sea maestro de obra) y por el hecho de que en el campo laboral de la construcción encontraremos una disponibilidad demográfica mucho mayor de hombres³⁵. En dicha medida no es extraño que en la red de amigos, vecinos o conocidos de los futuros comitentes o de amigos y parientes que vivan en los mismos sectores urbano marginales se encuentren maestros de obra, a los que, por otra parte, los comitentes preferirán contratar ya que la existencia de un vínculo de intensidad fuerte (amistad, antiguo cliente) o de vínculos múltiples (amigos cercanos o lejanos y a la vez vecinos) entre los futuros contratantes, así como el que formen parte de la red de amistad o de vecindad o han sido contratistas de amigos y parientes (en el caso de maestros recomendados) generará confianza a los comitentes sobre el cumplimiento satisfactorio del futuro contrato. Esto señalaría que cuando los hombres de sectores urbano marginales contactan a los maestros de obra generalmente no requieren de la intervención de intermediarios, y cuando los requieren los maestros de obra forman parte de la red egocéntrica de vecinos y parientes.

Sin embargo, aun aceptando una desventaja en la posición estructural de las mujeres queda en pie la gran diferencia con el desempeño de los

hombres comitentes que se vincularon a través de una recomendación con el maestro de obra. En ese sentido si comparamos las clases de vínculos que enlazaban a las futuras comitentes mujeres con el recomendador y a éste con el maestro de obra antes de la formación del contrato con las clases de vínculos que enlazaban, a su vez, a los futuros comitentes hombres con el recomendador y a éste con el maestro no hallaremos mayor diferencia. Existe similar proporción de vínculos fuertes y débiles. Las grandes diferencias entre el manejo negociado de los conflictos entre mujeres comitentes y hombres comitentes no pueden, entonces, atribuirse sólo a la distinta posición estructural que ocupaban las mujeres en las redes de acceso a los maestros de obra³⁶.

Como se puede observar a partir del análisis comparativo hecho de los casos, se encontró una estrecha relación entre el contexto de negociación, ya sea contractual o relacional, y la estructura de vínculos en los que se hallaban insertas las partes que negociaban. En esa medida las redes son un poderoso instrumento para explicar la conducta de los individuos cuando negocian, y más aún si determinamos la estructura de vínculos de las partes que negocian podríamos hacer proyecciones acerca del escenario de negociación, en la medida que la estructura de vínculos determina el contexto social de la negociación. Sin embargo aún queda por determinar hasta qué nivel las redes sociales estructuran las conductas de las partes, para eso habría que profundizar la naturaleza de los contextos sociales que hemos encontrado. Seguidamente analizamos esta cuestión.

El problema con el enfoque de redes es que no explica del todo el fenómeno que hemos encontrado. Nos explicamos, se ha encontrado una relación entre redes sociales y la introducción del contexto contractual o relacional, pero también se ha encontrado un patrón presente en todos los casos analizados, que es independiente de las redes sociales y de las relaciones diádicas. Este patrón correspondería a una serie de reglas que las

35 De acuerdo a la Encuesta Nacional de Hogares de 1999 a nivel nacional la rama de la construcción alberga mayoritariamente a hombres: mientras que un 9,3% de hombres pertenecientes a la Población Económicamente Activa (PEA) laboran en la construcción, sólo un 0,3% de mujeres de la PEA trabajan en este rubro. Véase Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Perú: Mercado Laboral Urbano y Género. Encuesta Nacional de Hogares 1999. Lima: Dirección Técnica de Demografía y Estudios Sociales, octubre de 2000. p. 26.

36 Existirían otros factores concomitantes. En primer lugar, la homofilia de género elegida, en contextos de relaciones económicas. La homofilia es la tendencia social a establecer vínculos con individuos que percibimos con similares o iguales características externas a las nuestras (como edad, sexo, clase social, raza, nacionalidad, etc.). La elección que hacen los individuos está, sin embargo, restringida tanto estructuralmente como por la misma naturaleza finita de los recursos a los que pueden acceder. Nos explicamos, según hemos constatado, los comitentes hombres incorporan con relativa facilidad en su red comercial vínculos afectivos con otros hombres. Por otro lado las mujeres o bien no incorporan a los maestros de obra como vínculos afectivos o la intensidad de los vínculos afectivos es menor que la de los hombres. Esta elección está restringida no sólo por la disponibilidad de recursos sino por la existencia de redes parciales masculinas y femeninas que engloban a las egocéntricas de los comitentes. Esto da lugar a que las mujeres tengan límites para incorporar vínculos afectivos en su red egocéntrica, hecho que no sucede en el caso de los hombres. En segundo lugar la homofilia de clase social elegida, en contexto de relaciones económicas. Nos explicamos, tanto hombres como mujeres de las distintas clases sociales son selectivos cuando incorporan vínculos afectivos a su red debido a los límites propios de toda red egocéntrica, el ego no tiene tiempo ni recursos para mantener una red extensa, en esa medida selecciona a sus vínculos en función de los recursos que le proporcionan, ya sean afectivos y/o económicos. Sobre la homofilia puede revisarse a Herminia Ibarra. *Ibid.*, Homophily and Differential Returns: Sex Differences in Network Structure and Access in an Advertising Firm. *EN Administrative Science Quarterly*, Volume 37, Number 3 (september 1992). p. 423; e *Ibid.*, Personal Networks of Women and Minorities in Management: A Conceptual Framework. *EN The Academy of Management Review*, Volume 18, Number 1 (January 1993). p. 61.



partes, en todos los casos, estarían siguiendo para introducir un contexto comunicativo, así como para hablar de un tema una vez introducido el contexto, y, asimismo, para salir de determinado contexto. Estas reglas las siguieron todas las partes que negociaron, y sólo son dependientes de las redes en cuanto al tipo de contexto al que se orientan las partes cuando negocian. Sin embargo, una vez que las partes han identificado el tipo de contexto que va a orientar su negociación, la introducción, el uso y el cambio de contexto tienen sus propias reglas. Si esto es así la pregunta que queda por responder es de donde provienen estas reglas que presiden la negociación y que no presiden las redes.

Una posible salida para encontrar las reglas que presiden los contextos de la negociación la podríamos encontrar en las normas que provienen de las relaciones de mercado y de las relaciones de reciprocidad. El problema de estas normas es que son muy generales, no llegan al detalle de señalar como las partes introducen, usan o salen de un contexto cuando negocian. Sin embargo, revisando otras teorías alternativas al enfoque de redes, encontramos que la corriente sociológica denominada etnometodología, había estudiado el fenómeno que habíamos encontrado y que se presentaba como un patrón en todos los casos analizados. Seguidamente explicamos como desde la etnometodología se puede encontrar explicación el patrón común en el uso de contextos sociales cuando se negocia.

Para comprender como se introducen los contextos contractuales o relacionales cuando las partes negocian, es necesario primero comprender cuáles son los presupuestos de la etnometodología, seguidamente los presentamos.

La interacción entre presentes³⁷ es la comunicación entre personas que usando el lenguaje verbal interactúan simultáneamente³⁸. Esto implica la mutua percepción de las personas, es decir que cada persona oiga lo que su contraparte diga, pero esto no basta, sino que todo individuo presente que es percibido debe ser tomado en cuenta para ser incluido en la interacción (no basta que una parte sea vista por la otra, sino que debe ser aceptada como interlocutora para que se produzca la comunicación) y que los presentes se impongan como personas haciéndose ver y escuchar. Siendo esto así, las dudas que puedan surgir se esclarecen entre los presentes y lo implícito puede ser explicitado³⁹. Ejemplos de

interacción pueden ser las audiencias de juicios, una transacción judicial, una conversación con un extraño, etc.

La comunicación debe reunir determinados requisitos para que se pueda dar, para que este hecho ocurra se necesita un conjunto de normas que hagan posible dicha comunicación. Este conjunto de normas las proporciona en primer lugar el lenguaje, que mediante una serie de reglas, estructura la conversación⁴⁰. Sin embargo el lenguaje no basta para tomar la decisión de comunicar y para decidir qué comunicar, ni basta la interpretación del receptor de la comunicación para su comprensión.

En todo proceso comunicativo cada uno de los emisores-receptores toma en cuenta que el otro emisor-receptor igualmente se comunica, es decir que ha tomado la decisión de comunicar y de escoger qué comunicar. Cada emisor-receptor en la comunicación que mantiene toma en cuenta las elecciones y direcciones del uso del lenguaje que hace el otro respectivamente, por ejemplo, sus usos subversivos, sus usos irónicos, sus usos académicos, etc. El uso de estas normas depende de las personas que las utilizan, estas normas son usadas en ocasiones apropiadas, en situaciones concretas dentro de contextos predeterminados, conocidos por ambas partes. Nuevamente, en qué lugar y en qué momento ocurre esta comunicación no están determinados por el descubrimiento acerca de lo que quiere decir la norma. El hecho que toda comunicación presuponga una estructura normativa, por lo tanto, dice poco acerca de los contextos en los que los participantes, en un proceso de comunicación, hacen uso de estas reglas. A este contexto se le denomina tematización, que se convierte en un segundo requisito para que la comunicación sea posible, siendo el primero el lenguaje con sus reglas como ya se dijo líneas arriba. Seguidamente procederemos a tratar este tema en mayor detalle.

La tematización es el proceso que va a orientar y poner límites a las varias posibles alternativas que genera difusamente la interpretación y la forma lingüística en la comunicación. La tematización reduce estas posibilidades de variación ya que permite adoptar una o más posiciones respecto de un tema y a su vez permite que estemos de acuerdo o en desacuerdo con nuestra contraparte. Las posibles alternativas deben referirse a algún tema o tópico que previamente exista socialmente. Los tópicos

37 La forma en que el ámbito de lo social estructura la interacción entre presentes en una negociación no sólo se aplica a este mecanismo de tratamiento de disputas, sino a cualquier interacción humana en donde se encuentren presentes personas, por ejemplo, una conversación entre vecinos acerca de temas triviales o una amonestación verbal de un árbitro a un jugador durante un encuentro futbolístico. Véase LUHMANN y DE GIORGI. Teoría de la sociedad. [Traducción del original en italiano a cargo de Miguel Romero Pérez y Carlos Villalobos]. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, Universidad Iberoamericana, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, 1993. p. 353-365.

38 Respecto del papel que jugaría el lenguaje gestual en la comunicación, véase *Ibid.*, op. cit., p. 89.

39 *Ibid.*, pp. 354-355.

40 Con respecto al lenguaje en general se puede revisar LUHMANN y De GIORGI, op. cit., p. 89; y LUHMANN, Niklas. Communications about Law in interaction Systems. EN K. Knorr-Cetina y A. V. Cicourel (editores). Advances in Social Theory and Methodology. Toward an Integration of micro- and macro-sociologies. Boston: Routledge and Kegan Paul Ltd, 1981. p. 237.

permiten que aquello que se transmite se haga en forma precisa y clara, perdiendo su indeterminación; los interlocutores son concientes de esta realidad cuando se comunican. Los referentes o tópicos de la comunicación pueden ser el ámbito jurídico, el ámbito político, el ámbito económico, etc. Por ejemplo, hablar de temas económicos en el ámbito familiar es diferente a hablar de éstos en el ámbito político, en primer lugar porque las palabras en cada contexto pueden tener un significado diferente o se pueden percibir de diferente manera, en segundo lugar porque cada contexto provee reglas específicas para la comunicación, en el ámbito familiar a través de normas de jerarquía cuando los hijos se dirigen hacia los padres, en el ámbito político a través de las normas sociales del debate público, que en vez de buscar convencer al interlocutor, persiguen persuadir al público de la bondad de la posición de uno⁴¹.

En nuestra investigación los contextos sociales con sus reglas de introducción o salida de un tema, así como de su uso cuando las partes negocian (maestros de obra y comitentes hombres, maestros de obra y comitentes mujeres), corresponden a la tematización.

Para que los tópicos o temas puedan cumplir su función, que es la de reducir la incertidumbre en la comunicación, existen barreras o filtros que cada ámbito social (el ámbito de lo político, el ámbito afectivo, el ámbito económico, etc.) genera, para que las partes que interactúan puedan cambiar de referente. Estos filtros o barreras se denominan umbrales de tematización. Así por ejemplo en medio de una conversación afectiva (no una conversación sobre lo afectivo), es decir mediada por la comunicación de sentimientos personales, empezar a hablar acerca de temas abstractos o teóricos, sin introducir a la otra parte, ni tomar en cuenta un contexto apropiado, puede llevar a que simplemente la interacción termine, si se insiste en ello, o que la otra parte asuma que la otra se esta comunicando en sentido irónico⁴².

En la interacción entre presentes existe dificultad para que el ámbito jurídico se convierta en el referente comunicativo de dos personas que interactúan en un determinado ámbito⁴³. Siendo esto así, las partes que interactúan van a tener que activar algún tipo de mecanismo comunicativo para llevar a la otra parte a salir del referente en que se encuentra, cruzar el umbral e ingresar al ámbito de

lo jurídico. Sin embargo no siempre tiene porque lograrlo ya que la otra parte puede decidir no entrar al ámbito de lo jurídico. Estos mecanismos pueden ser, el molestarse, tener un sentimiento de injusticia o recurrir a algunos recursos de seguridad como textos legales, el consejo de un experto o apoyo social⁴⁴. No basta comunicar de cualquier manera que ahora nuestro referente va a ser el jurídico, o que percibamos o infiramos que nuestro referente es el jurídico vía el uso de otros mecanismos que no sean el molestarse, el irritarse, el demostrar firmeza, el apelar a lo establecido legalmente y/o, finalmente, buscar apoyo de terceros.

La negociación surgida a raíz del incumplimiento contractual⁴⁵, o cuando surge algún tipo de discrepancia en el iter contractual, puede tematizarse contractual o relacionamente. Seguidamente describimos qué implica que una negociación se tematice contractual o relacionamente, y la dinámica que se genera cuando se pasa de una negociación tematizada relacionamente a una negociación tematizada contractualmente.

Entendemos que la comunicación se ha tematizado relacionamente cuando las partes de un contrato o los vinculados a aquéllas buscan conservar la relación a través del uso de diferentes estrategias de negociación y apelaciones relacionales, evitando llevar la comunicación a un proceso competitivo donde hallan mutuas exigencias de derechos y de obligaciones. Por apelaciones relacionales queremos significar las referencias explícitas o implícitas que realizan las partes que negocian con el fin de conservar la relación. Estas referencias se manifiestan en las intervenciones puntuales de cada parte en el transcurso de una negociación, de manera que el que una de las partes haga una mención expresa, una insinuación o una alusión tácita a la relación de reciprocidad no significa que toda la negociación se haya tematizado relacionamente sino que una de las partes desea comunicarse en esos términos. Para que la negociación se tematice relacionamente la parte que ha recibido el mensaje de la otra en términos relacionales debe responder en dichos términos, evidenciando de ese modo su deseo de conservar la relación.

Hay que advertir que consideramos que la mayoría de las partes al inicio de las negociaciones contractuales -ya sea para celebrar un contrato, renegociarlo o negociar un incumplimiento- recurren como marco comunicativo de sus mensajes

41 LUHMANN, Communications about law in interaction Systems, pp. 237-239.

42 *Ibid.*, loc. cit., p. 239.

43 Como lo ha demostrado la investigación sociológica, económica y antropológica de la realidad jurídica, el derecho es utilizado en última instancia en la interacción social.

44 *Ibid.*, p. 242.

45 Esta es una construcción nuestra y no de Niklas Luhmann, que surgió a partir de su concepción acerca de cómo el derecho como tema es introducido en la interacción entre presentes, y de la revisión del trabajo de la holandesa BLEGVAD, Britt-Mari, Commercial Relations, Contract, and Litigation in Denmark. A discussion of Macaulay's Theories. EN Law and Society Review, Volume 24, Number 2 (1990), pp. 398-399, que vincula la tematización a las estrategias negociadoras usadas por las partes por un lado, y a su vez vincula estos dos fenómenos a la estructura corporativa, la división del trabajo y los vínculos informales al interior de la organización.

a la relación de reciprocidad⁴⁶. Decimos que la mayoría de las partes actúan de esta manera al inicio ya que luego de este momento inicial ciertos derechos y obligaciones contractuales sí deben ser explicitadas cuando se va a formar un contrato o cuando se negocia un incumplimiento.

En nuestra investigación encontramos que la tematización relacional se dio mayoritariamente en los casos en que negociaron comitentes hombres y maestros de obra.

Para evitar llevar la comunicación a un proceso competitivo donde existan mutuas exigencias de derechos y obligaciones⁴⁷, las partes deberán demostrar flexibilidad frente a los intentos de la otra de querer llevar la comunicación a una confrontación de derechos y obligaciones, por otro lado la parte que intentó llevar la comunicación a una confrontación deberá ser flexible ante la flexibilidad mostrada por la contraparte.

En nuestra investigación, si bien encontramos casos en los que algunas de las partes en una negociación entre comitente hombre y maestro de obra, intentaron llevar la tematización relacional a una en la que el referente de toda la negociación sea el contrato⁴⁸ la misma en su siguiente intervención flexibilizó su posición. De otro lado también encontramos que, en estos casos, frente a la intervención competitiva y contractual de una de las partes la otra fue flexible en su réplica, es decir no fue competitiva ni contractual.

Entendemos que la comunicación se ha tematizado contractualmente cuando las partes de un contrato o los vinculados a aquéllas, se hacen mutuas exigencias de derechos y obligaciones⁴⁹ en un escenario donde las dos partes son competitivas, siendo el referente de estas personas lo pactado o lo establecido en el contrato.

En nuestra investigación encontramos que en las negociaciones entre maestros de obra y comitente mujeres se tematizaron mayoritariamente de manera contractual.

Frente a la situación que enfrentan las partes en una relación contractual cuando ocurre un incumplimiento contractual, o cuando surge algún tipo de discrepancia en el iter contractual, para que las partes apelen al contrato, van a tener que ser bastante explícitas utilizando frases como "eso convenimos", "eso dice tal cláusula", y en muchos casos tendrán inclusive que "llamar la atención", con

señales de irritación o firmeza; si esto no sucede, la parte que demanda el cumplimiento corre el riesgo de ser interpretada en términos relacionales, de querer mantener la relación y por lo tanto de querer cooperar y ofrecer alternativas.

Para nosotros este mecanismo en concreto se traduce en el uso insistente de estrategias y apelaciones contractuales. Es decir que se debe ser competitivo y simultáneamente se debe exigir el cumplimiento de una obligación. Pero para cruzar el umbral no basta que una de las partes active este mecanismo, sino que es necesario que la otra parte tome la misma actitud, es decir que decida asumir una estrategia competitiva apelando a sus derechos, si esto no ocurre, es decir que la contraparte demuestre flexibilidad frente a la postura de la que activó el mecanismo, la comunicación no se habrá tematizado contractualmente, permaneciendo relacional.

En nuestra investigación se encontró que tanto en las negociaciones que se dieron entre comitentes hombres y maestros de obra, como aquella dadas entre comitentes mujeres y maestros de obra, hubieron umbrales de tematización hacia un referente contractual, pero en los casos en los que una de las partes comitentes fue mujer hemos hallado mayores umbrales de tematización de este tipo, provenientes tanto de las mujeres comitentes, como de los maestros de obra.

El enfoque de redes sociales se presentó, como superior y hegemónico frente a otros enfoques sociológicos y antropológicos, al señalar que en última instancia las conductas sociales se explicaban por el entramado de vínculos en los que se hallaba el individuo. Sin embargo los resultados de nuestra investigación cuestionan dicha pretensión. Si bien el fenómeno de la tematización es dependiente de la estructura de vínculos, en cuanto al tipo de tematización que es introducido, ya sea la contractual, o la relacional, este fenómeno es dependiente de reglas sociales que regulan la manera en qué debe ser introducido un tema, acerca de cómo las personas abordan determinados temas, y acerca de cómo dejar de hablar de determinado tema. Entonces a la luz de estos hallazgos obtenidos a partir de una investigación microsociológica, los analistas de redes deberían reformular sus presupuestos, y comenzar a introducir el fenómeno de la tematización en sus análisis⁵⁰.

46 Esta idea surgió a partir de la revisión que hemos hecho de las investigaciones del jurista estadounidense Jan Macneil sobre la naturaleza fundamentalmente relacional del contrato. Véase MACNEIL, Ian. *Relational Contract: What we do and do not know*. EN *Wisconsin Law Review*, Volume 1985, Number 3. Madison, WI: University of Wisconsin Law Review. p. 483-525; CAMPBELL, David. Ian Macneil and the Relational Theory of Contract. EN <http://www.cdams.kobe-u.ac.jp/archive/dp04-1.pdf>. p. 26-37; CAMPBELL, David and Donald HARRIS. Flexibility in Long-term Contractual Relationships: The Role of Co-operation. EN *Journal of Law and Society (Formerly the British Journal of Law and Society)*, Volume 20, Number 2, Summer 1993. p. 174-182.

47 En sentido lato.


48 Es decir que la tematización sea contractual. Véase el siguiente apartado para una definición más precisa.

49 En un sentido lato.

50 Al ser una variable importante la tematización para explicar las conductas humanas, también se cuestionaría el presupuesto implícito en todos los trabajos de los analistas de redes, que es la del sujeto maximizador que optimiza sus utilidades en función de la estructura de vínculos que le presentan límites y posibilidades al flujo de recursos económicos y emocionales. Detrás de la tematización no se encuentra el análisis costo-beneficio de una negociación, detrás de la tematización se encuentra la búsqueda, por parte de los sujetos que quieren comunicarse, de contextos comunicativos comunes, para reducir la incertidumbre comunicativa que

Conclusiones

A partir del análisis de las entrevistas se han hallado las siguientes conclusiones:

1. La racionalidad de la interacción entre presentes en el contexto de la negociación de una disputa contractual, teniendo como referente de la comunicación a la relación de reciprocidad o al contrato, se explica por la estructura de redes de relaciones sociales en las que los individuos se encuentran ubicados. Esto se expresa en el uso, por parte de los partícipes del conflicto, de la relación o del contrato como referente o tópico comunicativo, en la activación de los mecanismos de cruce de los umbrales de tematización y en la flexibilidad de las partes en el uso de estrategias de negociación y de apelaciones comunicativas.
2. Las redes en las que se encuentran insertas los comitentes hombres son las que hacen posible que éstos contraten a los maestros de obra en forma directa, ya que entre ellos suelen haber vínculos de amistad, vecindad o de conocimiento. Esta situación estructural generó que la negociación entre el maestro de obra y los comitentes hombres tuviera como contexto social de la comunicación a la relación, esto es, que se tematizara relacionamente, que los comitentes hombres no activaran ningún mecanismo de cruce de los umbrales de tematización, y finalmente que la activación del mecanismo comunicativo para pasar al referente contractual en el caso el maestro sea escasa.
3. La presencia de las redes y los fenómenos dependientes de ellas, originan que la negociación entre maestros de obra y mujeres mayoritariamente se tematicice contractualmente, que tanto mujeres como maestros de obra, en proporción aproximadamente igual, activaran el mecanismo para pasar de un umbral otro y no fueran flexibles en sus estrategias y apelaciones frente a estrategias competitivas y apelaciones contractuales usadas por la misma parte o su contraparte.
4. Las redes sociales, en la interacción entre presentes, ven su impacto mediado por el fenómeno de la tematización. El fenómeno de la tematización de las comunicaciones entre presentes, al dar lugar a la contextualización social de las negociaciones genera restricciones en la conducta individual de las partes, de manera que el espectro de sus posibles elecciones se reduce. Las partes tienen, entonces, que seguir determinadas reglas si desean mantener la negociación presidida por un tópico específico o cambiar a otro. Es así que cuando una negociación se tematiza contractualmente si las partes o alguna de ellas desea mantener la comunicación en dicho contexto deben seguir usando estrategias de negociación competitivas y apelaciones comunicativas contractuales, y cuando la tematización es relacional si las partes desean mantenerse en este contexto social deben continuar utilizando estrategias de negociación no confrontativas (cooperativas, complacientes, evasivas y/o transadoras) y apelaciones comunicativas relacionales. Por otro lado, si alguna de las partes hace un uso repetido de estrategias competitivas y de apelaciones contractuales activará el mecanismo de cruce de un tópico o referente comunicativo a otro, con lo que, si la contraparte recurre a las mismas estrategias y apelaciones, se pasara de un tópico relacional a uno contractual. 

genera la variabilidad del significado de las palabras. A fin de profundizar este tema puede revisarse los trabajos del economista Daniel Kahneman, entre otros los contenidos en *Ibíd.* (editor), *Choices, Values and Frames*. New York: Cambridge University Press, 2003; *Ibíd.* (editor), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York, Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

