



**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA**

¿CÓMO SE REPRESENTA LA CLASE MEDIA A SÍ MISMA?

**FRONTERAS MORALES Y DIFERENCIACIÓN SOCIAL EN
EL CHILE ACTUAL**

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE SOCIÓLOGA

NOMBRE:
CAMILA MELLA SAN MARTÍN

PROFESORA GUÍA:
EMMANUELLE BAROZET

**SANTIAGO DE CHILE
MAYO DE 2013**

I. INTRODUCCIÓN	4
II. PROBLEMATIZACIÓN	6
III. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	17
IV. ANTECEDENTES	19
IV.1. Estratificación social y clases medias.....	19
IV. 2. Diferenciación social y clases medias	26
V. PREGUNTA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	37
VI. MARCO TEÓRICO	41
VI.1. Estudiando a la clase media: esbozos para su definición.....	41
1.1. La clase media como objeto de estudio sociológico.....	41
1.2. La(s) clase(s) media(s) chilena(s).....	49
1.3. ¿Qué implica “ <i>ser de clase media</i> ”?	54
VI.2. Desde la sociología de la cultura a la sociología pragmática	60
VI.3. Cultura y repertorios culturales.....	68
VI.4. Fronteras simbólicas y sociales.....	70
VII. MARCO METODOLÓGICO	78
VII.1. Consideraciones preliminares.....	78
VII.2. Enfoque metodológico	79
VII.3. Técnicas de producción de información.....	80
3.1. El juego tras la “pragmática del juicio”	80
3.2. Confección de cartas y naipes	83
VII.4. Muestras.....	85
4.1. Criterios para la elección de jugadores y configuración de tríos	86
4.2. Criterios para la selección de la sub-muestra a utilizar	88
VII.5. Técnica de análisis de información.....	90
VIII. RESULTADOS: HACIA UNA REPRESENTACIÓN DE LA CLASE MEDIA	92
VIII.1. Consideraciones preliminares	92

VIII.2. Identidad social de la clase media	93
2.1. Trabajo, esfuerzo y familia: pilares de la clase media	95
2.2. Valores socialmente transversales	104
2.3. Trabajo de frontera: el rol de valores y disvalores	111
2.4. Más allá de las fronteras morales de la clase media	116
VIII.3. Caracterización de la clase media	128
3.1. Aspectos objetivos	129
3.2. Aspectos subjetivos	136
VIII.4. Caracterización del mapa de clases y movilidad social	143
4.1. Consensos en torno al mapa de clases y movilidad social	145
4.2. Especificaciones en torno al mapa de clases y movilidad social	155
IX. CONCLUSIONES	171
X. BIBLIOGRAFÍA	184
XI. ANEXOS	195
Anexo N°1	195
Anexo N°2	197
Anexo N°3	198

I. INTRODUCCIÓN

La presente memoria de título se enmarca en el proyecto Desigualdades (Anillo SOC 12)¹, específicamente en la investigación titulada “*Tolerancia a la desigualdad en Chile: valoraciones simbólicas, clasificaciones y legitimación desde la subjetividad*”. Cabe mencionar que dicho proyecto contó con el financiamiento de la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT), y con la participación de académicos y estudiantes de la Universidad de Chile, Universidad Diego Portales, Universidad de Santiago, y el Centro de Estudios de la Mujer. En él, la autora se desempeñó como ayudante de investigación² entre agosto de 2011 y abril de 2012.

El objetivo de la investigación fue incursionar en los mecanismos reproductores de la desigualdad social, partiendo sobre la base que éstos se arraigan tanto en los procesos sociales como a nivel de las subjetividades. De este modo, se buscó conocer las justificaciones dadas a la desigualdad social que existen en Chile, desde una doble perspectiva: por un lado, en sentido *positivo*, en consideración a aquellas justificaciones que confieren identidad a los actores y cohesión a los grupos sociales (Bourdieu, 2007). Por otro lado, en sentido *negativo*, en relación a aquellas justificaciones que establecen fronteras y, por tanto, diferencias respecto de otros actores sociales (Lamont, 1992b,

¹ Para mayor información, ver: www.desigualdades.cl

² Para mayor información sobre la organización del proyecto, ver Anexo N°1

2000). Para ello, se recurrió a la metodología cualitativa de la “pragmática del juicio”, específicamente al “juego de clasificaciones”, diseñado por Boltanski & Thévenot (1983) pero adaptado al contexto sociocultural chileno.

Ahora bien, la presente memoria de título se condice con los objetivos generales del proyecto Desigualdades, por lo que se dispuso de la información producida en su seno. Específicamente, se busca identificar los aspectos morales que los sujetos que se autoidentifican como “de clase media”, evalúan como relevantes para la diferenciación social, tanto en sentido positivo como negativo. El interés por esta problemática radica en contribuir a la comprensión de la alta identificación con el “ser de clase media” y a la desigualdad social como un problema moral, considerando al Chile actual como una sociedad profundamente *desigual*, en términos socioeconómicos, *clasista*, en términos simbólicos; y *de clase media*, en términos identitarios.

La presente tesis se estructura en torno a 8 secciones principales: *i) descripción del problema de investigación; ii) justificación de la investigación*, en donde se exponen las relevancias de la investigación propuesta; *iii) antecedentes de la investigación*, en donde se detalla la evidencia teórica y empírica en torno al problema de investigación; *iv) pregunta y objetivos de investigación; v) marco teórico*, en el cual se definen los conceptos centrales que articulan la pregunta de investigación; *vi) marco metodológico; vii) hallazgos principales; y viii) conclusiones de la investigación.*

II. PROBLEMATIZACIÓN

“Chile no es una estatua sino un ser vivo: camina, tropieza, se levanta, avanza tres pasos y retrocede uno y medio, uno, medio; acelera el tranco y agarra velocidad, y en ese proceso nos deja a veces con mareo de altura. Y vuelta a tratar de entender” (Contardo, 2008: 22)

Desde el sentido común, Chile es percibido como una sociedad desigual, clasista, y de clase media. En efecto, por un lado, la desigualdad se asocia tanto a diferencias de ingreso como en el acceso a servicios como la educación, la salud, y la justicia. Por otro lado, en lo simbólico, Chile es un país clasista pues predomina una representación de la sociedad marcada por la diferenciación jerárquica según clase social. En efecto, a nivel general, existe una precisa *“semiología del estatus”* (Contardo, 2008) en donde cualquier chileno es capaz de evaluar –con un estrecho margen de error –las probabilidades de ingreso, domicilio, educación y condición social de algún compatriota en lo que tarda en dar “un golpe de vista”. De este modo, la sociedad se representa a través de jerarquías sociales, en donde algunas personas serían “superiores” o “inferiores” a otras, por poseer cierto apellido, por vivir en tal barrio, por tener los ojos de cierto color, por el establecimiento en el cual estudió. Pese a ello, discursivamente, Chile es una sociedad mesocrática: la mayoría de los chilenos se identifica con la expresión “ser de clase media”, pareciendo obviar tanto las desigualdades como las jerarquías

sociales. ¿Por qué se produce este fenómeno? Para comprender esta particular triada es necesario caracterizar el marco sociocultural del Chile actual.

En primer lugar, la desigualdad socioeconómica de Chile se encuentra entre las más elevadas del mundo, con valores del coeficiente de Gini³ que han oscilado entre 0,54 y 0,57⁴ para el período 1990-2010 (Torche & Wormald, 2004; Barozet & Méndez, 2012), por tanto, es posible sostener que la distribución del ingreso es extremadamente asimétrica en el país. En efecto, se estima que el 10% más rico de la población capta el 38,9% de todo el ingreso; mientras que el 10% más pobre sólo percibe el 1% del total (Ministerio de Desarrollo Social, 2011). En este sentido, en un contexto en donde la distribución del ingreso es prácticamente *polar*, resulta difícil que la mayoría de los chilenos sea “objetivamente” de clase media, pues la interpretación de una estructura social así se liga más con la identificación de “*ganadores y perdedores*” (Wormald & Torche, 2007: 340), que con una mesocracia.

Sin embargo, en segundo lugar, Chile sí combina una alta desigualdad socioeconómica con una alta identificación con el *ser de clase media* (Wormald & Torche, 2004; Barozet & Espinoza, 2009; Barozet & Méndez, 2012). En efecto, y a pesar de una distribución del ingreso prácticamente “polar”, *casi todos nos definimos de clase media*: distintas mediciones señalan que entre el

³ El coeficiente de Gini se utiliza para medir la desigualdad de ingresos. Sus valores oscilan entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con igualdad perfecta (todos poseen los mismos ingresos) y donde 1 se corresponde con la desigualdad perfecta (una persona posee todos los ingresos; y los demás; nada).

⁴ Al respecto, es preciso señalar que un país con un coeficiente de Gini superior a 0,5 es considerado como “altamente desigual” debido a que los ingresos tenderían a concentrarse en un extremo de la distribución.

60% y el 80% de la población chilena considera que pertenece a la clase media (Torche & Wormald, 2004; Barozet & Espinoza, 2008); y que, incluso, prácticamente, “cuatro de cada cinco entrevistados se consideran parte de esta gruesa capa social, a resguardo de la vulnerabilidad de la pobreza y del escándalo de la opulencia” (Hopenhayn, 2010; En: Bárcena & Serra, 2010: 11).

Algunas razones que explicarían esta tendencia, se vinculan con el proceso de crecimiento económico que experimentó Chile durante los 90’, el cual produjo la ampliación de los sectores medios como resultado de procesos de movilidad ascendente y de reducción de la pobreza (Barozet & Méndez, 2012). Ello, redundaría en una generalizada sensación de *estar mejor que antes*, que llevaría a alejarse de la identificación como “pobre” para acercarse a la de “clase media”, definida en torno a dos polos simbólicos: “pobres y ricos”; pero con énfasis en el “polo inferior” más que su “polo superior” (Castillo, 2012). De este modo, es posible afirmar que la clase media hoy puede ser definida como un sector que posee una baja probabilidad –no superior al 10% -de caer en la pobreza⁵ (Banco Mundial, 2012; López-Calva & Ortiz-Juárez, 2012). Así, de acuerdo a esta definición, este sector habría experimentado un crecimiento entre 1992-2010, pasando de representar el 28,3% al 53% de la población nacional (López-Calva & Ortiz-Juárez, 2012).

⁵ Por tanto, en términos monetarios, el rango en el cual se ubicaría la clase media es bastante amplio: una persona es considerada de clase media cuando sus ingresos diarios se encuentran en los 10 y 50 dólares, es decir, entre \$4.700 y \$23.700, aproximadamente (Banco Mundial, 2012; López-Calva & Ortiz-Juárez, 2012).

A partir de lo anterior, debiese existir disonancia entre las definiciones “objetiva” y “subjetiva” de la clase media, en donde la segunda excede proporcionalmente a la primera, o en donde la primera se expande y diluye. ¿Cómo interpretar esta aparente paradoja? Considerar, separadamente, a cada una de las situaciones señaladas, retrata escenarios sociales muy diferentes. Sin debatir sobre cuál de ellos es “más fidedigno”, lo cierto es que el ejercicio de estratificar⁶ no es privativo de las Ciencias Sociales. Puede decirse que Chile es una sociedad clasista, pues el ejercicio de identificar grupos sociales y/o determinar la pertenencia a alguno de ellos, puede durar lo que tarda un “golpe de vista”. Tal como se mencionó al inicio, en nuestro país existe una precisa “semiología del estatus”, en la cual basta conocer el apellido y barrio de residencia de algún compatriota para estimar su posición social. En efecto, en Chile, no es lo mismo apellidarse “*Infante*” o “*Machuca*”⁷, ni llamar “*gafas*” a los “*lentes de sol*”, ni estudiar en un “*colegio*” o en un “*liceo*”. Matices lingüísticos (imperceptibles, quizás) pero cuyo origen remite a una práctica de diferenciación social y enclasmiento⁸; que asocia ciertas características

⁶ Entendido como la descripción de la estructura social según la identificación de grupos sociales que poseen diferencias, más o menos pronunciadas, de riqueza material, poder y prestigio entre sus miembros (Wormald & Torche, 2004).

⁷ En alusión a los nombres de los personajes principales de la película “Machuca” (2002) del director chileno Andrés Wood. Respecto a ella, Contardo, en su libro “*Siútico: arribismo, abajismo y vida social en Chile*” (2008), relata que durante visionados sobre la película efectuados en Europa, el trabajo y juego de “enclasmiento” subyacente a los apellidos “Infante” y “Machuca” no eran percibidos por los asistentes europeos sino que sólo por chilenos. En relación a ello, relata: “para un extranjero eran sólo apellidos; para un chileno, la marca de dos universos separados” (Contardo, 2008: 101).

⁸ Se considera este término según la definición dada por Bourdieu, en cuanto a que todos los agentes juegan la lógica de la diferenciación social asociando ciertas prácticas y disposiciones a posiciones (clases) sociales determinadas (Ver: Bourdieu, 2007).

(morales, fenotípicas, de vestuario, etc) a determinadas posiciones sociales; y cuyas externalidades pueden ir desde la construcción de identidades (individuales y colectivas) hasta el clasismo o discriminación por asignación de clase social (Núñez & Gutiérrez, 2004).

En definitiva, Chile actual combina una alta desigualdad socioeconómica, con una masiva identificación con el “*ser de clase media*”, y una generalizada interpretación de la sociedad en torno a clases y jerarquías sociales. El resultado, supuestamente, parece ser el subsumir –al menos, discursivamente –las desigualdades sociales bajo el consenso de “*ser de clase media*” o el “*identificarse con lo que la clase media representa*”. Esta asociación le otorga a este grupo social –sea definido desde la *objetividad* de los datos o desde la *subjetividad* de la identidad –una predominancia efectiva (y sin contrapeso) a la hora de definir el perfil de la sociedad chilena actual (Araujo & Martuccelli, 2011). En este sentido, “*Chile es hoy más una sociedad de clase media que hace medio siglo*” (Torche & Wormald, 2007: 346). Entonces, ¿cómo definir *ser de clase media*?, ¿y cómo la clase media se representa a sí misma y a la sociedad en que se vive?

Para responder las interrogantes anteriores, es necesario partir desde dos supuestos: en primer lugar, es preciso reconocer que “*ser de clase*” no es una definición inocua (Méndez, 2008). En segundo lugar, hay que recalcar que, en toda sociedad, se despliegan múltiples dimensiones de diferenciación. Por tanto, identificarse o “*ser de clase media*” no depende, exclusivamente, de un

posicionamiento social objetivo, determinado por las variables consideradas “clásicas” en estratificación social, a saber: el nivel de ingresos, la ocupación, y el nivel educacional. Al contrario, y tal vez como una estrategia para obviar las diferencias en estos aspectos, “*ser de clase media*” (o de cualquier otro grupo social) es, también, el resultado de un proceso de identificación tanto normativo como subjetivo. En efecto, “*muchos quieren verse perteneciendo a la clase media como mecanismo de distinción personal o identidad colectiva; y otros tanto, para no distinguirse ni identificarse*” (Hopenhayn, 2010. En: Bárcena & Serra, 2010: 11).

Normativamente, “*ser de clase media*” implica la aceptación de una manera de interpretar y representar lo social, vinculada a un “deber ser”. Subjetivamente, por su parte, “*ser de clase media*” es también una forma de “*habitar lo social*”, por tanto, vinculada a un enfoque experiencial que supone “*una elaboración de los acontecimientos (...) producida a partir de los materiales culturales y sociales que se encuentran a disposición para cada sujeto por efecto de sus contingencias vitales*” (Araujo, 2009: 28). De ello, se desprende que la comprensión de la estructura social requiere de teorías sobre estratificación más complejas y capaces de incorporar factores de análisis heterogéneos y, en apariencia, contradictorios (Portes & Hoffman, 2007). De esta manera, entre los factores a considerar se encuentran, por ejemplo: el capital social, la capacidad de endeudamiento, las redes sociales, los gustos, modales y costumbres, entre otros.

En relación a lo anterior, el “*ser de clase media*” encuentra en los aspectos morales presentes un terreno de fértil expresión, en relación a los procesos de diferenciación e identificación social. En efecto, los aspectos morales permiten ligar ambos tipos de identificación (normativa y subjetiva) debido a que no operan en abstracto sino que en relación a situaciones sociales concretas. Al respecto, la teoría sociológica –específicamente la línea de la sociología pragmática, inaugurada por Boltanski & Thévenot (1983) –rescata el concepto de *moral* de Durkheim, quien la define de acuerdo a su función social: predeterminar las conductas deseadas en una sociedad particular⁹. Por consiguiente, el estudio de la moral presente en los procesos de diferenciación social “*considera no sólo abordarla desde los argumentos (...) sino también en la serie de marcos o contextos en los cuales el argumento es aceptable*” (Chateauraynaud, 2005: 5). Así, el despliegue de los argumentos posibles en cierto contexto es lo que Lamont (1992a) describe como el levantamiento de “*fronteras simbólicas*” (*symbolic boundaries*), definidas como: “*líneas que incluyen y definen a algunas personas, grupos, y cosas, mientras se excluyen otras*” (Lamont, 1992b: 17)¹⁰.

⁹ En efecto, para Durkheim (1947), la moral se define en cuanto un conjunto de reglas de acción que, según contenidos variables de una sociedad a otra, que predeterminan la conducta. Así, “la moral es el mínimo indispensable, lo estrictamente necesario, el pan cotidiano sin el cual las sociedades no pueden vivir (...). La moral nos constriñe a seguir un camino determinado hacia un fin definido (...), por tanto su verdadera función es crear, entre dos o más personas, el sentimiento de solidaridad, sin el cual la sociedad no es posible (Durkheim, 2004: 59-60).

¹⁰ Traducción propia

A grandes rasgos¹¹, las fronteras simbólicas pueden ser de tres tipos: morales, socioeconómicas, o culturales. De este modo, las primeras se basan sobre el carácter moral, fundándose en valores tales como la honestidad, la ética de trabajo, entre otros. Por su parte, las segundas, se dibujarían sobre la posición social de la persona, determinada por el éxito profesional, el dinero, el poder, y el estatus. Finalmente, las terceras, se fundan sobre capitales culturales, tales como la educación, los modales, y los gustos.

Las fronteras simbólicas permiten distinguir que todo ejercicio de identificación lleva aparejado uno de diferenciación, mediante la distinción binaria: yo / otro. En este sentido, es preciso señalar que lo anterior es *“un punto particularmente importante para el caso de la clase media, una posición construida simbólicamente a partir de sus diferencias con dos polos (...), en la cual su pertenencia se define a partir de quienes no son de clase media, diferenciándose de los otros por una serie de atributos que delimitan su posición a modo de fronteras”* (Castillo, 2012: 3).

Ahora bien, si se retoma la masiva identificación con la *clase media* y una interpretación de la estructura social basada sobre la jerarquización de clases sociales, es posible afirmar que, hoy en Chile, predominarían algunas fronteras simbólicas por sobre otras. Al respecto, Lamont sostiene que ello depende de los “repertorios culturales” (*cultural repertoires*) vigentes, definidos como:

¹¹ Los conceptos son explicados en la sección “Marco Teórico”.

“sistemas de valores y estrategias, o kits de herramientas (tool-kits), que las personas utilizan para evaluar situaciones sociales, para justificar sus posiciones o cuestiones polémicas, y para ganar discusiones” (Lamont, 2000b: 7)¹². Por lo tanto, las fronteras simbólicas emergen en la interacción, y se enmarcan en un espacio y tiempo determinados. De esta manera, los miembros de las comunidades nacionales no tienen la misma probabilidad de recurrir a las mismas herramientas culturales para evaluar la sociedad (o contextos) en que están insertos. Por consiguiente, los repertorios culturales son dinámicos y, a pesar de ser nacionales, no son homogéneos.

Es preciso indicar que la teoría de los *“repertorios culturales”* se inserta en la tradición de la sociología cultural inaugurada por Bourdieu. No obstante, es el rendimiento teórico de la primera teoría el que la hace más idónea para responder a la problemática planteada. En efecto, mientras la teoría de Bourdieu enfatiza el habitus y la reproducción de capitales¹³; Lamont se centra en la práctica sin desestimar *“la determinación de las representaciones de la estructura, sino que (privilegia) la agencia y el uso de los kits de herramientas culturales (cultural tool-kits). Ello, hace posible tener más en cuenta las variaciones individuales y grupales en las prácticas culturales”* (Lamont, 2000b: 8)¹⁴.

¹² Traducción propia.

¹³ Este punto se detalla en la sección “Desde la sociología de la cultura a la sociología pragmática”.

¹⁴ Traducción propia.

En este punto es necesario precisar que si bien, discursivamente, se alude a “*ser de clase media*”, las transformaciones socioeconómicas del último tercio del siglo XX permiten hablar de “clases medias” (Martínez & Tironi, 1985; Barozet & Méndez, 2012). Ello, ya que se reorientaron los ejes (o pilares estructurales)¹⁵ que permitieron el surgimiento y desarrollo de la “clase media histórica” (Lomnitz, 1994; Barozet & Espinoza, 2008; Lapierre, 2008), produciéndose la dispersión de sus identidades y prácticas (Atria, 2004; Barozet & Méndez, 2012). De esta manera, pensar que las clases medias responden a un imaginario homogéneo y/o estable resulta inadecuado. En este sentido, la heterogeneidad de sus prácticas y discursos debe ser explotada analíticamente, pues es entre estas posiciones “en formación”¹⁶ donde surgen –con más fuerza– nuevas dimensiones de diferenciación.

A partir de lo anterior, la masiva identificación con el “*ser de clase media*” tampoco debe ser interpretada de manera ingenua: por un lado, la alta desigualdad en Chile impide que todos formen, objetivamente, parte de un estrato medio. Por otro lado, la tendencia a interpretar a la sociedad de manera

¹⁵ Se detallará este punto en la sección “La(s) clase(s) media(s) chilena(s)”. No obstante, es preciso esbozar que dichos pilares remiten a : , i) en la estructura ocupacional, si antes ser de clase media se vinculaba al empleo en el sector público, hoy se asocia al sector privado y al sector terciario (servicios); ii) en lo simbólico, el trabajo deja de jugar un rol central en la configuración de las identidades; mientras que los partidos políticos (Partido Radical y Partido Demócrata Cristiano) que representaban sus intereses ya no lo hacen de la misma manera (fruto del sistema binominal); iii) en la estructura social, si antes se asociaba al sistema público de educación; hoy la ampliación del sistema de educación a través del involucramiento de privados y la reducción de la pobreza (para el período 1990-2010) se ha asociado a procesos de movilidad social ascendentes pero reducidos.

¹⁶ Se consideran “en formación” debido a que el carácter reciente de las posiciones sociales que las definen aún no experimentan cristalización identitaria (Barozet & Espinoza, 2008).

jerárquica, indica que “*ser de clase media*” se relaciona a cierto “deber ser”, y, por ende, con un ejercicio de diferenciación social basado sobre aspectos morales. En sentido, cuáles y cómo operan dichos aspectos morales en términos de fronteras y cómo son utilizados para elaborar representaciones de la sociedad, son los objetivos de la presente investigación.

III. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Preguntarse por las fronteras morales de las clases medias, constituye un acercamiento que busca comprender (analítica y empíricamente) tres fenómenos contradictorios que definen al Chile actual, a saber: un país de “clase media”, en términos identitarios, pero profundamente “desigual” en términos socioeconómicos; y “clasista” en términos simbólicos. Lo anterior, permite plantear una investigación relevante en tres sentidos:

En lo **teórico**, supone una contribución en la comprensión de los procesos de diferenciación social. En efecto, la investigación los ha abordado desde la perspectiva de las identidades, privilegiando una interpretación en el sentido “positivo” –centrado en los elementos de cohesión –en desmedro del sentido “negativo” –que destaca los elementos de diferenciación. Por tanto, proponer un acercamiento desde la perspectiva de las fronteras morales consideradas por los sujetos que se autoidentifican como “clase media” constituye un aporte en cuanto su estudio es exploratorio para el contexto chileno.

En lo **metodológico**, ya que la aproximación empírica hacia las fronteras morales implica su evaluación desde lo pragmático, es decir, desde lo experiencial y lo situacional. En este sentido, la investigación –al insertarse en el proyecto Desigualdades –realiza un aporte metodológico al adaptar al

contexto chileno los “juegos de clasificación” propuestos por Boltanski & Thévenot (1983). Estos, mediante la generación de una instancia lúdica buscan aprehender las justificaciones que las personas emiten en distintas situaciones en relación a los procesos de diferenciación social.

En lo **práctico**, una de las contribuciones de esta investigación es hacer más completo el entendimiento de las fronteras simbólicas que, potencialmente, pueden limitar la vida de las personas. En efecto, las fronteras no sólo crean grupos, sino que también, potencialmente, (re)producen la desigualdad porque son medios a través de los cuales sujetos y/o grupos adquieren estatus, monopolizan recursos, o legitiman sus ventajas sociales en detrimento de otros.

IV. ANTECEDENTES

A continuación, se presentan sucintamente las discusiones que operan como clave de lectura y de contextualización del problema de investigación. En este sentido, dibujan un escenario general, pues el estudio propuesto es de tipo exploratorio: existe escasa investigación social, hasta la fecha publicada¹⁷, que aborde, directamente, la pregunta por el repertorio cultural y las fronteras simbólicas, específicamente, morales de las clases medias chilenas. De este modo, a continuación se vincula a las clases medias con los procesos de diferenciación, identificación, y estratificación social para el contexto sociocultural del Chile actual.

IV.1. Estratificación social y clases medias

Bourdieu, sostiene que todo espacio social es un espacio de diferencias, *“en el que las clases existen en cierto modo de estado virtual, en punteado, no como algo ‘en el papel’ sino como algo que se trata de construir”* (Bourdieu, 2007: 20). Por consiguiente, estas diferencias son las que generarían el llamado “sistema de estratificación social”, el cual expresa *“jerarquía entre grupos o estratos sociales, y la existencia de una desigualdad institucionalizada en el acceso que tienen las personas y grupos a los recursos, servicios y posiciones*

¹⁷ Ver: Méndez, 2008; Bárcena & Serra, 2010.

que la sociedad valora. En este sentido, se expresa una desigualdad estructural, al tiempo que determina quién recibe qué y los criterios por los cuales los diferentes grupos acceden a las diversas oportunidades sociales” (Torche & Wormald, 2004: 9).

En América Latina, la investigación en el área de estratificación social se remonta hacia mediados del siglo XX, en donde destacan los trabajos de Germani¹⁸; Medina Echavarría¹⁹; Faletto & Baño²⁰; Fernandes²¹; Filgueira²²; entre otros. Dichas investigaciones, rescatan el impacto de los procesos de modernización²³ sobre la estructura social, desde una perspectiva objetiva y positiva, basada sobre la delimitación de clases sociales según ocupación. De este modo, la clase media es definida casi como “producto” de la modernización de la estructura productiva y del surgimiento de nuevas posiciones derivadas de la situación de “dependencia”²⁴, a saber: i) funcionarios públicos (burocracia

¹⁸ Germani, G. (1955): “Política y sociedad en una época de transición”, Paidós, Buenos Aires.

¹⁹ Medina Echavarría, J. (1959): “Aspectos sociales del desarrollo económico”, Editorial Andrés Bello, Santiago de Chile.

²⁰ Baño; R. & Faletto, E. (1992): “Estructura social y estilo de desarrollo”, Universidad de Chile, Departamento de Sociología, Serie Cuadernos de Trabajo, N° 2.

²¹ Fernandes, F. (1973): “Capitalismo dependiente e classes sociais na America Latina”, Zóher Editores, Rio de Janeiro.

²² Filgueira, C. (1981): “Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina”, Cuadernos de la CEPAL, N° 39.

²³ Entre los procesos de modernización capitalistas a los que los autores mencionados aluden, destaca la industrialización sustitutiva de importaciones (ligada al período de Estado de compromiso) como la medida que alteró más profundamente la estructura social latinoamericana (de corte pre-capitalista, *hacendal*, hasta entonces) mediante las transformaciones que supuso en la estructura ocupacional.

²⁴ América Latina, la sociedad de clases y el capitalismo, dos caras de una misma moneda, no son producto de una evolución social interna, de modo que el capitalismo latinoamericano no es capaz de crear condiciones de desarrollo autónomo y tampoco logra crear las bases de un crecimiento autosustentado (Fernandes, 1973).

estatal); ii) trabajadores dependientes, no manuales, con niveles altos y medios de calificación.

En Chile, luego de la dictadura militar, la investigación en estratificación social sumó a la ocupación, el ingreso y el nivel educacional como variables para identificar a las clases sociales. En este sentido, se continúa privilegiando la perspectiva objetiva y positiva, con énfasis en las consecuencias de la transformación macroeconómica sobre la desigualdad social. Al respecto, destaca la extrapolación de los principales esquemas de clasificación de clases sociales a la realidad chilena. Así, el informe titulado *“Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales”* (Atria, 2004), resume la identificación de las clases medias acorde a la definición empírica y teórica de los esquemas de clases de Wright y Goldthorpe. El documento concluye que la investigación en estratificación social tiene varios desafíos, entre los que destacan determinar el efecto (aislado y combinado) de las siguientes variables sobre la estructura social: i) el género; ii) el crecimiento económico; iii) la tercerización de la estructura productiva; iv) la etnia; y v) las diferencias regionales.

Desde esta perspectiva, algunos estudios se adentran en un sub-campo de la estratificación social, que busca identificar cómo se reproduce la desigualdad de una generación a otra. Para ello, detallan los patrones de movilidad social, cuya meta consiste en analizar la relación entre la estratificación y el acceso a oportunidades sociales en el transcurso del tiempo. Al respecto, el estudio titulado *“Estratificación y movilidad social en Chile: entre*

la adscripción y el logro” (Wormald & Torche, 2004), resalta que el cambio del modelo de desarrollo que ha significado la llegada del neoliberalismo, *“ha afectado la estructura social y las oportunidades de vida de las personas”*²⁵ (Wormald & Torche, 2004: 7). De esta manera, se concluye que *“los niveles de desigualdad social (...) aparecen mitigados por la percepción y efectivo proceso de movilidad social experimentado durante las últimas tres décadas (...). De este modo, es posible afirmar que el crecimiento económico y la expansión del mercado aumentan, por una parte, las oportunidades de trabajo e ingreso para aquellos que ocupan las posiciones más altas de jerarquía social acrecentando los niveles de desigualdad social; y por la otra, también aumenta –si bien en menor grado- las oportunidades de movilidad para aquellos que ocupan posiciones subordinadas”* (Wormald & Torche, 2004: 69). En este sentido, las oportunidades sociales son aprovechadas de manera diferencial por las distintas clases sociales; y si bien la movilidad social total es significativa, ella es de “corta distancia”, por lo que no se traduce en cambios sustanciales en la situación socioeconómica ni en la estructura social.

En lo que respecta a las clases medias en este escenario, éstas siguen vinculadas con ciertas ocupaciones las que, a su vez, se ligan a cierto nivel educacional. En este sentido, son las clases medias las que más han

²⁵ El modelo neoliberal consolidaría una desigualdad estructurada, “al tiempo que determina quién recibe qué y los criterios por los cuáles los diferentes grupos acceden a las diversas oportunidades sociales. Estas oportunidades, a su vez, se relacionan con lo que M. Weber definía como oportunidades de vida (“life chances”) y, por lo tanto, con las formas en que las diversas categorías sociales de personas acceden al bienestar” (Wormald & Torche, 2004: 9).

propendido a la inversión educativa, a pesar de no obtener retornos salariales, proporcionales a dicha inversión. De esta manera, *“los segmentos de clase media baja aparecen como los más desfavorecidos. Si bien ellos han experimentado una movilidad educativa en relación con el nivel alcanzado de sus padres, sus retornos materiales han sido menos evidentes. Ello, probablemente se relaciona con las características del proceso de desarrollo y el funcionamiento del mercado de trabajo que incentivan la reproducción de una estructura salarial polarizada e indiferenciada en sus segmentos intermedios”* (Wormald & Torche, 2004: 71). A su vez, el artículo *“Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: El caso de Chile”* (Barozet, Espinoza & Méndez, 2012) expone que, en los últimos diez años, *“las políticas públicas destinadas a mejorar las oportunidades de vida parecen haber perdido eficacia, pues la aparente movilidad en el seno de las clases medias tiende hacia una mayor rigidez, mientras que la distancia entre los polos de la estructura social continúa en aumento”* (Barozet, Espinoza & Méndez, 2012: 2).

La situación anterior redundo en que la estructura social chilena ha perdido fluidez, en términos generales, durante los últimos diez años. No obstante, los canales de movilidad siguen siendo más permeables en la parte inferior de la estructura; mientras que los de la parte superior se vuelven cada vez más rígidos. Esto, ha derivado en que *“Chile posea una estructura de clase relativamente móvil y permeable en su parte media, pero con una tendencia a la polarización, pues las distancias sociales continúan aumentando a pesar del*

crecimiento económico. La eventual mesocratización de larga duración que caracteriza la estructura social chilena se muestra relativamente frágil, ante la ausencia de una red de protección social y de políticas de redistribución” (Barozet, Espinoza & Méndez, 2012: 12). De allí, que las clases medias hoy se distinguen por su condición de vulnerabilidad, ante la inexistencia de políticas sociales que aseguren la movilidad social a través de la educación y/o el mercado de trabajo.

Lo anterior, es tratado por Araujo & Martuccelli (2011) como una característica central de la estructura social chilena y de América Latina (López-Calva & Ortiz-Juárez, 2012). Desde una perspectiva de la estratificación social ligada a aspectos culturales y subjetivos, los autores plantean el concepto de *“inconsistencia posicional”*, para designar a la percepción del *“propio emplazamiento social como poroso y susceptible de deterioro”* (Araujo & Martuccelli, 2011: 169), por lo que se produce una *pérdida de legibilidad de los status*. Entre las causas de este fenómeno, se advierte la combinación entre alta desigualdad socioeconómica y alto crecimiento económico, el cual puede denominarse *“efecto ascensor”*²⁶: todos suben (de posición social) pero las diferencias se mantienen. Asimismo, entre las causas, también, se encontraría el retiro progresivo del Estado de las áreas vinculadas a la protección social (salud, educación, vivienda); ahora dejadas a merced de los mecanismos de mercado, y las capacidades y estrategias individuales. Finalmente, el estudio

²⁶ El concepto es propuesto por U. Beck para el caso del estado de bienestar alemán. En él, también se combinó la dupla alta desigualdad acompañada por crecimiento económico.

concluye que *“en lo concerniente a la estratificación social es preciso reconocer que detrás de la pluralidad de lugares que existe hoy en Chile un paradójico sentimiento compartido de inconsistencia posicional”* (Araujo & Martuccelli, 2011: 176).

Otro elemento que explicaría la inconsistencia posicional se relaciona con el aumento de la movilidad social de las últimas cuatro décadas, como resultado de la consolidación del modelo neoliberal. En efecto, en Chile, pocas personas comparten la posición social de sus padres; por lo tanto, definirse socialmente –como miembro de un grupo o clase social determinada –es un ejercicio complejo debido a la falta de estabilidad posicional de las últimas décadas. Sin embargo, es preciso señalar que los patrones de movilidad social son de corta distancia (Barozet & Espinoza & Méndez, 2012).

Ahora bien, es posible advertir que los cambios acaecidos tras la ola neoliberal implican un reposicionamiento de los procesos de individualización²⁷, en un doble sentido: por un lado, se promueve a los individuos a trenzar una red de tramas y vínculos; mientras que por otro, la inseguridad estimula el individualismo y las diferencias sociales. A raíz de ello, los cambios en la estructura social y las representaciones que los individuos tienen de ellos,

²⁷ El concepto es propuesto por Beck (2006). De esta manera, su definición contienen tres momentos: el primero, relacionado con la liberación de los vínculos tradicionales (instituciones). El segundo, vinculado con la pérdida de la estabilidad relacionada con las creencias y las normas. El tercero, en virtud de la reintegración o un nuevo tipo de cohesión social. Por consiguiente, la individualización es contradictoria: el proceso de socialización impide la autonomía individual ya que la existencia depende de condiciones que trascienden la intervención del individuo; significa dependencia del mercado en todos los aspectos.

pueden interpretarse como un cambio profundo en la estratificación social: “no sólo se reconoce la existencia de una estructura social mucho más diferenciada de lo que durante mucho tiempo se supuso, si no también, y es lo esencial, un mayor espacio de acción a los individuos en lo que respecta a sus posiciones sociales” (Arteaga & Martuccelli, 2012: 286). Por ende, es posible sostener que, hoy, es el individuo –y no la clase social –la categoría de análisis utilizada por los sujetos para definir su identidad, posición, y estatus social.

Por consiguiente, la inconsistencia posicional constituye un cambio simbólico importante a nivel del repertorio cultural, puesto que la pérdida de certezas y seguridades, estimularía al trabajo de frontera; por ende, se propendería a la diferenciación social en sentido negativo más que en sentido positivo.

IV. 2. Diferenciación social y clases medias

La investigación realizada sobre diferenciación social se ancla en el establecimiento de delimitaciones en sentido *positivo*, por tanto, vinculada a los elementos cohesionadores que permiten dotar de características comunes a los grupos sociales. Lo anterior, ha relegado a segundo plano las delimitaciones en sentido *negativo*, vinculadas con elementos de división, que generarían diferencias tanto al interior del grupo como en relación a otros grupos sociales.

Ahora bien, para el caso de las clases medias, la tendencia anterior ha sido predominante en investigaciones que buscan su definición tanto “objetiva” como “subjetiva”. En relación a la primera, ésta se relaciona con la delimitación de la posición de las clases medias en la estructura social., en general, sobre la base de distintas herramientas de medición. En relación a la segunda, ésta se vincula con el problema de la identidad y la generación de representaciones sociales comunes en torno a determinadas temáticas (movilidad social, orientación política, entre otros). La integración de ambas perspectivas puede darse en la delimitación de las clases medias en relación al consumo de ciertos bienes y servicios, lo cual permite ligar la noción de clase con la de estatus, en el sentido de Bourdieu.

La diferenciación de las clases medias desde una perspectiva *objetiva* y *positiva*, concentra la mayoría de las investigaciones realizadas sobre las clases medias chilenas. Entre ellas, se puede mencionar “*¿De qué hablamos cuando decimos ‘clase media’? Perspectivas sobre el caso chileno*” (Barozet & Espinoza, 2008), estudio en el cual se discuten los elementos estructurales que permitirían explicar que en Chile conviva una alta desigualdad de ingresos con una alta identificación con la clase media. De este modo, los autores intentan definir a las clases medias chilenas de manera multidimensional, considerando perspectivas distintas, tales como: i) el ingreso, ii) la capacidad de consumo; iii) la ocupación; y iv) el nivel educacional.

El artículo concluye tres cuestiones principales: en primer lugar, sostiene que la clase media chilena es diversa en relación a las variables estudiadas, lo cual *“dificulta la búsqueda de una única y rigurosa definición de la clase media o su caracterización para el caso de Chile”* (Barozet & Espinoza, 2008: 16). En segundo lugar, en términos de diferenciación social, los ingresos juegan un rol fundamental: en efecto, *“el problema en el caso chileno, es que la ‘clase media’, en especial en términos de ingresos, no está tan lejos de los sectores populares, siendo la distancia con los sectores acomodados la real barrera infranqueable en la estructura social chilena”* (Barozet & Espinoza, 2008: 17). Finalmente, en tercer lugar, se sugiere la incorporación de nuevas variables –en especial, de carácter adscriptivo –en el estudio de la estratificación social, relevantes para el proceso de diferenciación en el contexto chileno y latinoamericano, a saber: el sexo, la edad, la región de origen, la etnia y el capital social.

Otra investigación del mismo equipo es *“Clase media en Chile, 1990-2011: algunas implicaciones sociales y políticas”* (Barozet & Fierro, 2011), cuya finalidad es caracterizar a la clase media en Chile durante el período señalado. Para ello, se sistematizan un conjunto de investigaciones que describen a las clases medias desde perspectivas, tales como: i) el contexto macroeconómico y sociopolítico del siglo XX (marcado por las crisis económicas y preocupación por la estabilidad democrática), y su importancia en la constitución de las clases medias como una categoría central para el análisis social; ii) su definición

empírica y teórica; iii) el rol económico de las clases medias; iv) sus implicaciones sociales (en relación a valores, identidad y movilidad social); y v) implicaciones políticas (vinculadas con la estabilidad democrática).

El documento concluye que para el período 1990-2011, el análisis de las clases medias chilenas debe incluir la noción de “vulnerabilidad”, a pesar de crecimiento económico y de la reducción de la pobreza. En efecto, los autores sostienen, que *“la clase media en Chile se encuentra en condiciones de vulnerabilidad debido a sus reducidos ingresos, su proximidad con la línea de la pobreza y una serie de limitaciones relacionadas con el actual sistema de protección social”* (Barozet & Fierro, 2011: 60). Intervenir en ello, resulta una tarea central considerando que la democracia chilena²⁸ no ha alcanzado niveles de legitimidad satisfactorios; siendo acompañada por fuertes desigualdades que minan la cohesión social y la gobernabilidad política. En este sentido, se propone intervenir mediante *“políticas públicas orientadas hacia la clase media que tiendan a facilitar la movilidad social ascendente y reforzar la cohesión social. Esto implica tener que focalizarse no solamente en la disminución de la pobreza, sino también atender a las necesidades de la clase media, entre ellas: educación, salud, vivienda, y seguridad social”* (Barozet & Fierro, 2011: 60).

Ahora bien, la diferenciación de las clases medias desde una perspectiva “subjetiva” y “positiva”, se vincula principalmente con la construcción de

²⁸ Se refiere al período de la “posdictadura”, inaugurado por el gobierno de Patricio Aylwin.

identidades de clase media y las representaciones sociales que este sector de la población tendría respecto a cuestiones tales como la movilidad social o la orientación política. La discusión teórica al respecto sostiene que, en todo sistema simbólico, el problema de la identidad, o la percepción de sí mismo, “*se relaciona con elementos que se desean o se rechazan, comprometiendo afectivamente las acciones o recursos de los actores. Así, entonces, el sistema simbólico descansa en una alternativa existencial para el sujeto, en donde se define socialmente en un sentido ‘positivo’, o deseado, que, al mismo tiempo, se opone a otro ‘negativo’, o no deseado*” (Martinic, 1995: 316).

Al respecto, destaca la investigación titulada “*Saberes sociales en las clases medias chilenas: estudio histórico y cualitativo respecto a los saberes históricos y actuales de grupos de clase media en Chile*” (Lapierre, 2008). Desde el análisis de fuentes secundarias, el estudio concluye desde una perspectiva histórica y cultural de la estratificación²⁹, es posible identificar en los imaginarios a tres grupos de clase media, a saber: i) el artesanado de fines del siglo XIX; ii) la clase media pública del período histórico del Estado de compromiso; y iii) las clases medias actuales. En relación a estas últimas, desde el plano discursivo, el autor describe la existencia de seis discursos en su interior, a saber: i) “clase media tradicional”; ii) “clase media aspiracional”; iii) “clase media agónica”; iv) “la ‘desidentificación’ con la clase media y la

²⁹ Para lo cual se optó por el diseño de la herramienta conceptual de “saberes de clase”, “conformada por la articulación de cuatro conceptos: ‘ajuste subjetivo’, ‘estrategia’, ‘valoración’ y ‘discurso’ (Lapierre, 2008: 97).

identificación con la representación de *pueblo*”; v) “clase media quejumbrosa”; y vi) “clase media como integración”.

La investigación concluye que *“la presencia de diferentes saberes y discursos puede tener y lograr un peso específico dentro de las dinámicas sociales y dentro de los procesos de diferenciación dentro de la clase media actual”* (Lapierre, 2008: 103). Lo anterior, es relevante debido a que el estudio sienta las bases empíricas sobre las cuales hipotetizar: i) la existencia de repertorios culturales diferenciados al interior de las clases medias actuales; y ii) en relación a ello, la identificación de distintos tipos de fronteras simbólicas. En efecto, en la medida en que se movilizan y valoran distintos tipos de discursos y saberes, las clases medias pueden abandonar la homogeneidad cultural que “supondría” su posición en la estructura social.

En relación a la heterogeneidad de las clases medias, el documento titulado *“Clases medias y la ética de la autenticidad”* (Méndez, 2008), ahonda en la definición del *“ser de clase media”* en sujetos que han accedido a la educación superior y que han experimentado movilidad social ascendente, en general. Ellos, se enfrentarían a la disyuntiva entre ser fiel a la clase o ser fiel al proyecto personal (y cambiar, por ejemplo, de barrio). El artículo concluye que primaría lo segundo en la medida en que en las sociedades modernas imperaría la *“ética de la autenticidad”*: es decir, la construcción de identidad se privilegia lo individual antes que lo grupal.

En relación a lo anterior, el artículo titulado *“La nueva mesocracia: formas de movilidad y construcción de identidad en las clases medias chilenas”* (Barozet & Méndez, 2012), aborda la “experiencia vital”³⁰ de las nuevas clases medias originadas a partir de la ola neoliberal del último tercio del siglo XX. Al respecto, se concluye que *“las clases medias son hoy un blanco móvil y sus identidades son igualmente móviles, pero sobre todo definidas por defecto y en torno a miedos, salvo en el sector de la clase media acomodada”* (Barozet & Méndez, 2012: 16). En este sentido, destaca la creciente identificación con la idea vulnerabilidad (ya presentada en: Barozet & Fierro, 2011), ahora asociada a la dificultad de obtener una posición social estable. Junto a ella, surge con fuerza una alta frustración con rasgos individualistas, ligada al abandono del Estado y la presión que *“ser de clase media significa tener un mínimo asegurado y a tener miedo a perder el estatus adquirido con tanto esfuerzo”* (Barozet & Méndez, 2012: 17).

Los hallazgos anteriores constituyen un insumo en la medida en que las sensaciones de vulnerabilidad y frustración en las clases medias se vinculan a la imposibilidad de la materialización de la “igualdad de oportunidades” que promueve el modelo económico vigente. En este sentido, entre los sujetos de clase media se produciría una disociación entre expectativas y condiciones materiales de vida, que pondría en tensión los aspectos normativos y

³⁰ Relacionada con “los procesos de movilidad social que han ocurrido en los últimos treinta años que han permitido el abultamiento de los sectores medios en Chile, así como los procesos identitarios que permiten que esta suma de recorridos individuales y familiares cemenen la aparición en el mapa de nuevos grupos sociales” (Barozet & Méndez, 2012: 2).

subjetivos, en relación a la experiencia del “ser de clase media”. Por consiguiente, dichas tensiones propenderían a la diferenciación social –tanto interna como externa –de las clases medias en un sentido negativo.

Entre los estudios sobre elementos diferenciadores de las clases medias en sentido negativo, se encuentra el trabajo titulado *“Is there such thing as middle class values? Class differences, values and political orientations in Latin America”* (López-Calvo, Rigolini & Torche, 2012). A través de metodología cuantitativa³¹, se realiza un análisis comparativo de los valores asociados a la clase media en siete países latinoamericanos. La investigación se basa sobre el supuesto que *“la clase media sostiene un conjunto particular de valores y orientaciones que la distinguen tanto su contraparte más pobre como de la más rica”* (López-Calvo, Rigolini, & Torche, 2012: 4)³²; perspectiva que se remonta a la sugerencia de Weber (2001) en relación a que la clase media sería la fuente de valores económicos que enfatizan el ahorro y la acumulación, por lo que serían agentes promotores del crecimiento económico. De este modo, dichos valores implicarían *“una preferencia por la moderación y la estabilidad, por sobre el cambio revolucionario. Además, dado los niveles relativamente altos de bienestar económico, la clase media está, supuestamente, más optimista y confiada con respecto al futuro que la clase baja, lo cual podría traducirse en un mayor apoyo a las instituciones políticas”* (López-Calvo, Rigolini, & Torche,

³¹ El análisis toma la encuesta sobre valores – Ecosocial –implementada el 2007, por el CIEPLAN en cada uno de los países de la muestra: Argentina, Chile, Colombia, Guatemala, México y Perú.

³² Traducción propia

2012: 2)³³. No obstante, los autores sostienen que los valores de clase media no son, necesariamente, obvios. En efecto, *“por un lado, con mayor riqueza y con ocupaciones cambiantes, podrían venir nuevos valores. Por otro lado, la clase media permanece caracterizada por cierto grado de vulnerabilidad económica, la cual puede conducir a tenues diferencias entre los valores de la clase media y los de las clases más pobres, a pesar de las diferencias en los niveles de ingreso”* (López-Calva, Rigolini & Torche, 2012: 2)³⁴.

Para el caso de Chile, el estudio concluye que existe una asociación entre estatus socioeconómico y orientación política, vinculando al cambio valórico con el poseer mayor nivel educacional: por consiguiente, a medida que se asciende de nivel socioeconómico, existe mayor probabilidad a identificarse con partidos de Derecha. Asimismo, en la clase media se desplegarían los mayores niveles de tolerancia y apoyo a derechos individuales, y los menores niveles de confianza interpersonal en la región. Lo anterior, ratificaría la tesis que Chile es una sociedad en donde los valores asociados al neoliberalismo – tales como la competencia, el individualismo, la libertad y la racionalidad utilitaria –encontrarían fértil expresión entre las clases medias. Para el conjunto de los países estudiados, no obstante, se señala que no existe una relación entre ser de clase media y supuestos valores progresistas. En este sentido, es

³³ Traducción propia

³⁴ Traducción propia

posible sostener que los factores nacionales y propios tienen un peso mucho más fuerte que la estratificación en este aspecto.

Ahora bien, específicamente respecto al caso de las clases medias chilenas, destaca la investigación titulada *“La clase media y el sujeto en el mapa simbólico de clases: fronteras y diferenciación social en el espacio social chileno”* (Castillo, 2012). El objetivo del estudio es abordar los aspectos subjetivos de las transformaciones de ajuste estructural de los últimos treinta años, desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural de las clases medias. En este sentido, busca conocer la autopercepción que las clases medias poseen de su propia posición dentro del espacio social chileno, considerando que *“ser de clase media”* posee sentido de acuerdo a ciertas fronteras y diferencias. De este modo, *“ser de clase media”*, primeramente, se construiría simbólicamente a partir de sus diferencias con dos polos; los cuales, no necesariamente, corresponderían unívocamente a la *“clase baja”* y a la *“clase alta”*. Por consiguiente, *“ser de clase media”*, primeramente, se define identificando a quiénes no son miembros de este grupo, estableciendo fronteras frente a ellos.

Entre las principales conclusiones de la investigación se encuentran: el identificar los distintos grupos que conforman las clases medias, la importancia de la movilidad social y las distintas porosidades de la estructura social. Respecto a las facciones de las clases medias, se describen seis; cada una de

las cuales se define de acuerdo a dos polos diferentes: respecto a la parte superior de la jerarquía social, todas lo hacen en relación a la clase alta; no obstante, respecto a la parte inferior, las distinciones oscilan entre la clase baja y la clase media de ingresos bajos. Lo anterior, se traduce en una alta valoración de la educación como herramienta de movilidad social, y una interpretación de la clase alta en una posición social distante e imposible de alcanzar.

V. PREGUNTA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

A modo de recapitulación, la presente tesis se articula en torno a tres tensiones: en primer lugar, Chile es un país con elevada desigualdad socioeconómica; lo cual impide que, efectivamente, se trata de una “*sociedad de clase media*”. Sin embargo, en segundo lugar, la mayoría de la población se identifica con este grupo social. Ello, sumado a una generalizada interpretación de la sociedad en torno a jerarquías sociales, indica que la clase media se relaciona con un ejercicio de diferenciación social que no se agota en la definición en fronteras socioeconómicas. En efecto, lo anterior, torna preciso incorporar al análisis fronteras simbólicas, tales como las de orden moral y cultural. Por consiguiente, la pregunta que guía la presente investigación es:

¿Cuáles son las fronteras morales presentes en el repertorio cultural de las clases medias del Chile actual?

Respecto a la pregunta de investigación, es necesario señalar algunas precisiones. En primer lugar, preguntarse hoy por el “repertorio cultural” busca desmarcarse de las hipótesis que plantean: i) que las clases medias poseen un imaginario homogéneo; y ii) que la cultura corresponde a un todo único y unívoco, en donde la experiencia no juega un rol relevante. En segundo lugar,

se utiliza el término de “fronteras morales” para hacer hincapié en el proceso de diferenciación social subyacente a la definición tanto de las “clases medias”, como a la identificación del “ser de clase media”. Esto, con el objetivo de profundizar la comprensión de estos fenómenos desde un sentido “negativo” y “subjetivo”. A partir de ello, el objetivo general de la investigación es:

Identificar las fronteras morales presentes en el repertorio cultural de las clases medias del Chile actual.

A su vez, los objetivos específicos que se desprende son:

1) Describir las fronteras morales que definen el “ser de clase media” en el Chile actual.

El primer objetivo específico busca conocer las fronteras morales que permiten articular su identidad social a los sujetos que, explícitamente, se definen como “clase media”. De este modo, se pretende conocer cuáles son los atributos morales –entendidos en cuanto valores o cualidades –cuya distribución es considerada desigual en la estructura social. De este modo, su posesión o carencia permiten el trabajo de frontera y, con él, el ejercicio de diferenciación social, en sentido positivo como negativo.

2) Describir la caracterización que los miembros de las clases medias realizan de su grupo social

El segundo objetivo específico pretende ahondar en la caracterización de los elementos que definen a la clase media, desde la perspectiva de sujetos que se describen como pertenecientes a este grupo social. En este sentido, se busca especificar los elementos objetivos y subjetivos que permiten reforzar el trabajo de frontera explicado en el objetivo específico anterior.

Cabe precisar, que por *elementos objetivos* se hace mención a las variables consideradas clásicas en estratificación social, tales como ingresos, nivel educacional, y ocupación; pudiendo incorporarse comuna de residencia, trayectoria laboral, etc.

Por su parte, los *elementos subjetivos* refieren, en sentido laxo, a las variables consideradas relativamente nuevas en estratificación social, como pueden ser desde capacidad de endeudamiento, gustos y estilos de vida, hasta emociones o posición política.

3) Describir cómo los miembros de las clases medias representan a este grupo social en el marco del mapa de clases y movilidad social del Chile actual

El tercer objetivo específico busca precisar cómo los miembros de las clases medias representan la estructura social del Chile actual, enfatizando cómo la clase media se integra al mapa de clases y movilidad social. De esta manera, por un lado, se pretende aplicar los elementos objetivos y subjetivos (descritos en los objetivos específicos anteriores) que delimitan a la clase media, en la definición de otros grupos sociales. Por otro lado, se intenta reconocer cómo dichos elementos se relacionan en los patrones de movilidad social.

En el siguiente apartado se exponen los conceptos que articulan la pregunta de investigación propuesta en el marco de esta tesis, a saber: clases medias, repertorio cultural y fronteras morales. De este modo, se procede a detallar los conceptos en el orden inverso a su presentación en la pregunta de investigación: el objetivo de este ejercicio es ir desde los conceptos más generales, hacia los más específicos.

VI.1. Estudiando a la clase media: esbozos para su definición

1.1. La clase media como objeto de estudio sociológico

La clase media, como objeto de estudio sociológico, surge a mediados del siglo XIX, con importancia menor. Así, entre los llamados “clásicos de la sociología”³⁵, sólo Marx y Weber dedican escasas líneas a la definición de la “clase media” desde una perspectiva descriptiva, vinculada a las esferas de la producción y el mercado, respectivamente. No es sino hasta el segundo tercio del siglo XX cuando la clase media se transforma en un objeto de estudio propiamente tal. Ello, se debe a las transformaciones políticas y económicas posteriores a la Primera Guerra Mundial; una vez que el desarrollo del

³⁵ A saber: Marx, Weber, y Durkheim.

capitalismo permite la diversificación de la estructura ocupacional y productiva, dando origen a “nuevas” posiciones al interior de la estructura social.

Marx³⁶ –en *“Las luchas de clases en Francia”* (1850) y en *“El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte”* (1852) –se refiere a “sectores medios” en cuanto grupos erráticos, destinados a desaparecer en la dicotomía burguesía / proletariado. Respecto al origen de los “sectores medios”, Marx sostiene dos hipótesis principales: i) corresponderían a segmentos sociales transicionales en términos históricos, es decir, vestigios de formaciones sociales pre-capitalistas, no superadas, y destinadas a ser absorbidas por el proletariado (acorde a la teoría de la pauperización creciente); o ii) corresponderían a fracciones o subdivisiones de las clases dominantes, por lo que asociarían a la categoría de “pequeña burguesía”, caracterizada por el control relativo de los medios de producción y la falta de participación política.

Weber³⁷, por su parte –en *“Economía y Sociedad”* (1905) –se refiere a las “clases medias” como aquellas *“que se hallan integradas por las capas de*

³⁶ A modo de contexto, Marx define a las “clases sociales” como “grupos sociales antagónicos en donde uno se apropia del trabajo del otro a causa del lugar diferente que ocupan en la estructura económica de un modo de producción determinado. Este lugar está determinado fundamentalmente (no exclusivamente) por la forma específica en que se relaciona con los medios de producción. Esta relación puede ser de dos tipos: relación de propiedad y relación de no-propiedad. Los grupos sociales antagónicos han existido siempre, afirma Marx: en la sociedad esclavista (amos y esclavos), en la sociedad feudal (señores y siervos), y en la sociedad capitalista (burguesía y proletariado) (Harnecker, 1975: 25).

³⁷ A modo de contexto, Weber define a las clases sociales como: “la totalidad de aquellas situaciones de clase (que derivan, dentro de un determinado orden económico, de la magnitud y la naturaleza del poder de disposición de bienes y servicios y de las maneras de su aplicabilidad para la obtención de rentas o ingresos) entre las cuales hay un intercambio: a) personal; b) en la sucesión de las generaciones (...). La situación de clase y la clase indican en sí el hecho de

toda especie de los que equipados con propiedades o con cualidades de educación, sacan de ellas sus ingresos. Algunas de éstas pueden ser 'clases lucrativas' (empresarios positivamente privilegiados, proletarios negativamente privilegiados). Pero no todas lo son (campesinos, artesanos, empleados)" (Weber, 2001: 243). Ahora bien, al igual que Marx, Weber asocia a las clases medias con posiciones intermedias en la estructura social; no obstante, resalta su "peso cultural" al considerarlas "*la fuente de los valores económicos que enfatizan el ahorro y la acumulación de capital humano, así como también el crecimiento económico*" (López-Calvo, Rigolini & Torche, 2012: 4).

Parsons³⁸ -en "*El sistema social*" (1966) –también le dedica escasas líneas a la clase media. En efecto, la aborda desde la familia, en cuanto unidad de parentesco básica o entidad basal de solidaridad del sistema social. En ella, sus miembros comparten el estatus, es decir, determinada posición de prestigio condicionada a la posición que sus integrantes posean en la estructura ocupacional. De este modo –al igual que Weber y Marx –la situación ocupacional determinaría la existencia de "diferentes tipos de familias", los cuales tendrían rasgos culturales particulares. En este punto, se advierte la distinción entre la "clase media" y la "clase baja": además de desempeñar

situaciones típicas de intereses iguales (o semejantes) en los que se encuentra el individuo junto a otros muchos más" (Weber, 2001: 242).

³⁸ A modo de contexto, Parsons considera que no hay clase social sin solidaridad. "Lo propio de esta dimensión de solidaridad que constituye a la clase, es que ella no proviene de la posición que los individuos ocupan en la estructura de roles, sino que es exógena a esa estructura. La solidaridad proviene de otra estructura, también jerárquica pero que no es instrumental; y ésa es la estructura de parentesco" (Atria, 2007: 22).

ocupaciones diferentes y desigualmente valoradas, entre las familias de “clase baja” predominarían valores que tienden a reproducir la condición de subordinación. En cambio, entre las familias de “clase media” prevalecerían sus intenciones de diferenciación respecto a la “clase baja” y de ascender a las ocupaciones más valoradas (Parsons, 1966).

Es hacia mediados del siglo XX cuando la clase media se transforma en un objeto y problema de investigación para las Ciencias Sociales. En el contexto de expansión del capitalismo, y las subsecuentes transformaciones en las estructuras políticas y productivas al interior de los estados nacionales, se advierte una creciente preocupación por la definición de la estructura social y los procesos determinantes de la estratificación social. De esta manera, la “clase media” es objeto de reflexión en distintas partes del mundo. América Latina no es la excepción, y una vez las Ciencias Sociales se institucionalizan alrededor de la década de 1950 (Garretón, 1993), comienza a teorizarse sobre las particularidades societales latinoamericanas. Sin embargo, para el estudio de la clase media se adoptan esquemas foráneos (Atria, 2004).

En los países de los “clásicos de la sociología”³⁹, surgen enfoques que tratan de articular las teorías marxista y weberiana en pos de definir a las clases sociales desde la perspectiva de las relaciones sociales antes que desde la

³⁹ En relación a los países en donde Marx, Weber, y Durkheim desarrollaron sus obras, a saber: Inglaterra, Alemania, y Francia, respectivamente, durante la segunda mitad del siglo XIX y comienzos del siglo XX.

estructura social (Sémblér, 2006). Ello, se vincula con la evolución del modo de producción capitalista, en tanto que la “etapa del capitalismo avanzado” –hacia el último tercio del siglo XX –requería la actualización de los enfoques clásicos.

De este modo, la clase media pierde su definición unívoca en torno a la ocupación o al mercado, y pasa a ser definida según las relaciones que puede establecer con otros sectores de la estructura social: por consiguiente, ya no se habla sobre “la clase media” sino que sobre “*las clases medias*”. En este sentido, la definición intenta prescindir de contextos sociohistóricos específicos, elevando a “las clases medias” a un concepto teórico. Para ello, se elaboran esquemas de clasificación de clases sociales, inspirados en la identificación de distintos tipos de relaciones entre diferentes ocupaciones.

Desde el enfoque neomarxista, Wright⁴⁰ distingue a las “clases medias”, principalmente, vinculadas a las relaciones de dominación, definidas en cuanto relaciones de posesión y control (diferentes de la explotación), determinadas por las relaciones de propiedad de los medios de producción (Wright, 1989)⁴¹.

⁴⁰ Para Wright las clases no deben considerarse como meras posiciones o roles anclados en la estructura ocupacional, sino que se definen y conforman como tales a partir de las relaciones que establecen entre sí, esto es, desde la vinculación que desarrollan en el marco de las relaciones sociales de producción. Es por ello, entonces, que la estructura de clases no remite a una jerarquía ocupacional o un esquema gradacional, sino que debe entenderse como un conjunto de posiciones que se definen relacionalmente, representando cada una de ellas un empleo, tratándose, en suma, de “un mapa relacional de la estructura de empleos” (Wright, 1989).

⁴¹ Wright distingue al interior de la estructura de clases: i) las “posiciones de clase”, definidas desde las relaciones de explotación determinadas por la propiedad; ii) las “relaciones de control”, que definen a las relaciones de dominación. En este sentido, el modo de producción del capitalismo avanzado generaría tres “posiciones de clase” claras, a saber: la burguesía, el proletariado y la pequeña burguesía. Junto a ellas, se generarían tres “posiciones de clase”

No obstante, la definición resulta problemática pues da demasiada importancia a la dominación (en detrimento del de explotación), lo cual impide una correcta operacionalización de las relaciones entre ellas (por ejemplo, respecto a las posiciones surgidas y masificadas durante el “capitalismo avanzado” como los “trabajadores semiautónomos”, “los estudiantes”, y “los pensionados”).

Desde el enfoque neoweberiano, Goldthorpe⁴², se preocupa por el fenómeno de “las nuevas clases medias”, identificándolas como “clases de servicios” surgidas tras la tercerización económica propia del capitalismo avanzado. Asimismo, introduce al análisis el cómo las clases sociales pueden configurarse como grupos estables y no como meros agregados estadísticos, proponiendo dos factores clave: i) la identidad demográfica; ii) la identidad cultural; en donde la primera remitiría al grado en que sus miembros comparten posiciones a través del tiempo; mientras que la segunda se ligaría al grado de asociación que presentan en torno a sus estilos de vida, costumbres y valores (Sémblér, 2006).

Durante el último tercio del siglo XX, surgen perspectivas teóricas que – debido a las transformaciones recientes del capitalismo –destacan la pérdida de

contradictorias, determinadas por: directivos y supervisores, asalariados semiautónomos, y pequeños empresarios.

⁴² Goldthorpe define a la clase de acuerdo al conjunto de individuos que comparten una misma situación de mercado y una situación de trabajo. Ahora bien, por “situación de mercado”, Goldthorpe alude a las fuentes y niveles de ingreso, y al tipo de inserción en el mercado trabajo (lo que se vincula con la seguridad social y las oportunidades de desarrollo económico). Por su parte, por “situación de trabajo”, el autor se refiere a la posición ocupacional dentro del sistema de autoridad y control en el proceso de producción (Goldthorpe, 1996).

importancia del trabajo como eje productor de las clases sociales y de la estructura social. De este modo, fenómenos vinculados con la diferenciación e identidad social (como la educación, el consumo y los estilos de vida)⁴³ se tornan cada vez más importantes para la estratificación social, en la medida en que operan tanto como mecanismos de formación como de reproducción de las clases sociales.

En relación a lo anterior, Baudrillard –en *“Crítica a la economía política del signo”* (1974) –sostiene que las clases medias son el grupo social más móvil de la sociedad de consumo. Ello, porque tendrían una profunda aspiración de movilidad social, por lo que serían especialmente sensibles a las posibilidades de significación derivadas del consumo. Así, son *“aspiracionales en materia de movilidad social, a pesar que sus posibilidades de movilidad son bastante más restringidas de lo que ellos esperarían. De allí, que el consumo de objetos-signo opere como una forma de compensación simbólica (un “simulacro”) de las limitaciones a la movilidad social”* (Aguilar, 2009: 135). De este rasgo, a su vez, se deriva la identificación de un estilo de vida asociado a las clases medias y el

⁴³ Según Aguilar, fue Baudrillard quien reparó en que “en las sociedades contemporáneas existen prácticas sociales relativas a objetos que son desprovistos de su condición de objetos útiles o de objetos económicos, y que determinan un tipo de relación del sujeto con ellos, al que identificó como consumo” (Aguilar, 2009: 133). De esta manera, en palabras de Baudrillard (1999): “solamente una economía política del signo permite observar la importancia que adquiere esta dimensión de los objetos y su relevancia para una teoría de las clases y la diferenciación social, en tanto los objetos en su calidad de signos desempeñan un papel de discriminantes sociales, son portadores de significaciones sociales, de una jerarquía social y cultural que constituye una dimensión de la estratificación y de las clases en las sociedades contemporáneas” (Aguilar, 2009: 133-134).

que éstas experimenten fragmentaciones internas puesto que el consumo, *per sé*, responde a una lógica competitiva.

Posteriormente, Bourdieu⁴⁴ prosiguió la línea teórica inaugurada por Baudrillard. Sin embargo, su trabajo no se aboca, específicamente, al análisis de las clases medias sino que retorna sobre el concepto, más general, de clase social. Al respecto⁴⁵, gracias a su teoría del *habitus*⁴⁶, sostiene que las clases no sólo existen en la dimensión objetiva del espacio social según la distribución de los distintos tipos de capital, sino que también en la dimensión subjetiva que representa el compartir prácticas y representaciones del mundo. Por tanto, las clases sociales definen y serían definidas por un conjunto de agentes con *habitus* similares, determinados por su posición en un espacio social históricamente determinado.

A partir de lo anterior, cabe precisar que la presente investigación adopta la definición de “clase social” de Bourdieu; considerando, por tanto, a las “clases medias” como un grupos sociales que comparten *habitus* similares. Sin embargo, la relación entre *habitus* y repertorio cultural se daría con un giro,

⁴⁴ Bourdieu sostiene que las clases sociales no se definen, primariamente, a partir de la posesión de ciertos atributos o características, sino que lo hacen desde la posición que ocupan en el entramado de relaciones de poder que estructura, históricamente, el espacio social (Bourdieu, 2007).

⁴⁵ Se entregan mayores detalles de la teoría de las clases sociales de Bourdieu en la sección: “Desde la sociología de la cultura a la sociología pragmática”.

⁴⁶ “El *habitus* se define como un sistema de disposiciones durables y transferibles -estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes- que integran todas las experiencias pasadas y funciona en cada momento como matriz estructurante de las percepciones, las apreciaciones y las acciones de los agentes cara a una coyuntura o acontecimiento y que él contribuye a producir” (Bourdieu, 2007: 178)

pues enfatiza la agencia más que la estructura: las posiciones ocupadas por las clases medias en el espacio social (en sus distintos campos), permitirían la generación de un repertorio cultural propio mas no homogéneo, pues distintas facciones de la clase media pueden hacer hincapié en ciertos elementos en detrimento de otros.

1.2. La(s) clase(s) media(s) chilena(s)

La constitución de las clases medias en Chile se relaciona, principalmente, con dos fenómenos sociales: la migración campo-ciudad y el esfuerzo del Estado por fortalecer la educación (Brunner, 1983). De este modo, surgen, a principios de la década de 1920, como un sector urbano que desempeña ocupaciones de servicio, y siendo asalariadas del sector público. En efecto, la clase media se constituye en cuanto tal debido a que logra “autonomía simbólica”: por un lado, la migración campo-ciudad supuso un descenso en la influencia de los saberes oligárquicos afincados en la relación patrón-inquilino, asimilado en la tradición católica (Brunner, 1992). Por otro lado, el avance de la educación le permitió construir sus propias representaciones. A través de ellas, la clase media accede a un modo de participación plena en la vida política y social gracias al aumento de la cobertura educacional (por ejemplo: alfabetización, ley de instrucción primaria, sistema nacional de universidades públicas, etc) y a la configuración de un sistema político con

partidos con representación de sus intereses (por ejemplo: promulgación de la Constitución Política de 1925).

Hacia mediados del siglo XX, la clase media es considerada el motor y el resultado de los procesos de modernización estatal. Portadora de las representaciones de la modernización económica (modelo de industrialización sustitutiva de importaciones), política (racionalización y ampliación del aparato burocrático, constitución de partidos políticos representativos) y social (ampliación del sistema de educación pública, participación en la escena literaria y cultural), *“la clase media se erige, tanto desde sus propios miembros como en el discurso político, como expresión del interés nacional, con un proyecto modernizador, integrador, progresista y portador de una visión del bien común”* (Barozet & Fierro, 2011: 11). Así, su período de consolidación se da entre 1940-1960, en cuanto llegan a constituir cerca del 30% de la población (Barozet & Fierro, 2011; Barozet & Espinoza, 2009; Torche & Wormald, 2004; Lapierre, 2008) y cuentan con una fuerte representación política a través del Partido Radical y del Partido Demócrata Cristiano.

Sin embargo, hacia el segundo tercio del siglo XX, Chile ve truncada su transformación en una sociedad de clase media debido al estancamiento del modelo desarrollo (Barozet & Espinoza, 2008). Consecuentemente, desde 1974, la dictadura militar instaló el modelo neoliberal, impulsando la privatización masiva de la economía (en particular: salud, educación y principales empresas públicas), produciéndose la expulsión hacia el sector

privado de numerosos trabajadores (Torche & Wormald, 2004). A ello, se sumó la supresión de los mecanismos de representación política (proscripción de las elecciones populares, los partidos políticos y el Parlamento; seguido por el cambio constitucional de 1980), la desarticulación del sistema público de educación, y el cambio en la ley laboral (provocándose la supresión de la diferencia entre obrero y empleado). Por consiguiente, la clase media se vio desprovista de sus tres principales lugares de arraigo, a saber: el empleo público, la educación pública, y la participación en el sistema político.

Ahora bien, las reformas efectuadas por la dictadura tuvieron numerosas consecuencias sobre la estructura social del país, produciéndose una “ruptura” respecto al sistema anterior (Barozet, Espinoza & Méndez, 2012). A raíz de ello, la estructura social se hace más heterogénea, expresando así la diferenciación de estratos en su seno y la diversificación del aparato productivo (Barozet, 2002; Méndez, 2008; Barozet & Espinoza, 2009). En efecto, para el caso de la clase media, *“los estudios de Martínez, León & Tironi (Martínez & Tironi, 1985; Martínez & León, 1987; León & Martínez, 2001) consideran que la clase media en Chile en los años 90’, está constituida por personas asalariadas, que trabajan para las burocracias públicas o privadas, o independientes, con poco prestigio asociado a su nivel de desempeño ocupacional, como resultado de la ola neoliberal”* (Barozet & Espinoza, 2008: 11). De este modo, ya no es posible hablar de la “clase media” sino que se impone el término “clases medias” para hacer alusión a la dispersión y diferenciación interna de este grupo social.

Hacia fines del siglo XX, durante los gobiernos de la Concertación de Partidos por la Democracia (1990-2010), no se alteró, profundamente, la estructura económica diseñada durante la Dictadura. En efecto, sólo *“pusieron en régimen una red de protección social para los más desposeídos, con eficacia creciente”* (Barozet, Espinoza, & Méndez, 2012: 8), en donde las heterogéneas clases medias son puestas al margen. Así, el foco estuvo puesto en la superación de la extrema pobreza (en donde Chile es un caso paradigmático en América Latina)⁴⁷, y en un sistema de protección social caracterizado por su *“universalismo estratificado”*⁴⁸ (Arteaga & Martuccelli, 2012). En este sentido, sobresale que el *“proceso de superación de la pobreza no estuviera asociado con una modificación de la desigualdad de ingreso, que se mantenía prácticamente a un mismo nivel, lo cual indicaba incrementos en el ingreso del conjunto de la población”* (Joignant & Güell, 2009: 6).

De esta manera, son las clases medias –definidas según un nivel de ingreso que les permite protegerse de caer en la pobreza (López-Calva & Ortiz-

⁴⁷ “Los analistas económicos han planteado que la principal explicación de la reducción sostenida de la pobreza es la inserción de los chilenos y chilenas en el mercado de trabajo. El acceso a una ocupación permite a las personas generar ingresos autónomos de las transferencias desde el sector público (Cecchini & Uthoff, 2008). Sin embargo, la explicación debe matizarse, en primer lugar, pues la pobreza continuó disminuyendo en los años de la crisis asiática a pesar del incremento en el desempleo, lo cual debe considerarse una indicación de la contribución del gasto público en este aspecto. Y también porque el tipo de inserción laboral determina en gran medida las condiciones de bienestar de los trabajadores. De hecho, parte de los ocupados se encuentra bajo la línea de pobreza (...).La precarización de las condiciones laborales o la desigualdad de los ingresos, que se consideró un “mal menor” comparado con la mejoría en las condiciones de vida, no han logrado una atención eficaz por las autoridades” (Barozet, Espinoza & Méndez, 2012: 4-5).

⁴⁸ Corresponde a un “sistema que da cobertura de un 70% pero con fuertes diferenciaciones entre grupos sociales” (Figueira, 1999. En: Arteaga & Martuccelli, 2012: 279).

Juárez, 2012) –quienes comienzan a cuestionar el rendimiento de esta política social, pues se ven imposibilitadas de mejorar su posición social en un doble sentido: por un lado, no califican para ser beneficiarias de las políticas sociales impulsadas por los gobiernos de la Concertación, al estar focalizadas hacia los sectores más pobres. Por otro lado, la distribución del ingreso en Chile ha seguido una progresiva acumulación en los sectores altos, a la vez que la mayoría de los servicios sociales se encuentran privatizados. Ello, sumerge a una importante parte de las clases medias en el endeudamiento y les impide acceder a mejores ingresos y fuentes de trabajo. De allí, desde la década de los 90', que las clases medias se asocien con la noción de vulnerabilidad (previamente mencionada) antes que con la pobreza: se sienten interpretados por *“una fuerte sensación de permeabilidad e indefensión frente al cambio social”* (Barozet & Méndez, 2012: 15)⁴⁹; la cual pondría en jaque a la mesocratización en un corto plazo debido a la ausencia de una red de protección social y de políticas redistributivas (Barozet, Espinoza & Méndez, 2012).

Desde la perspectiva de la estructura social, la situación en términos de desigualdad de ingresos puede verse así: *“su concentración en el 2% superior, que comprende 20% del ingreso total. Bajo este nivel, los ingresos muestran un*

⁴⁹ Este fenómeno se debe más específicamente a la presencia continua de cuatro grandes amenazas: 1) la posibilidad del despido 2) la posibilidad de la bancarrota 3) las fluctuaciones del mercado, en un país muy abierto a la economía internacional 4) el endeudamiento. Cabe señalar sin embargo respecto del mito del sobreendeudamiento de la clase media, que sólo un poco más de un 10% de los sectores medios se encuentra muy endeudado y por lo tanto vulnerable (Marambio, 2011. En: Barozet & Méndez, 2012: 15).

nivel de desigualdad considerablemente menor (Torche & Wormald, 2004). En ello, reside parte de la explicación sobre por qué buena parte de la población chilena se representa a sí misma como clase media” (Barozet & Espinoza, 2008). Esto implica que, en lo que respecta a la movilidad, la estructura social sea relativamente permeable en la parte inferior (por ejemplo: ello se explicaría por la reducción de la pobreza extrema) pero cada vez más impermeable en la parte superior (Torche & Wormald, 2004). De este modo, *“los movimientos registrados en la estructura social muestran que ellos son más el resultado de trayectorias individuales o familiares que desplazamientos de grandes sectores de la sociedad”* (Barozet, Espinoza & Méndez, 2012: 8).

1.3. ¿Qué implica “ser de clase media”?

Desde el siglo XX en adelante, se ha asociado a la clase media con los valores vinculados al progresismo y a la modernidad. No obstante, lo cierto es que las clases medias chilenas son bastante heterogéneas (al igual que otros grupos sociales), por ende, portadoras de distintos valores: algunos más transversales; otros, más específicos. Asimismo, la experiencia en otros países, retrata que esta supuesta asociación positiva se diluye en períodos de crisis, cuando los sectores medios (en especial, los sectores medios bajos) pueden aliarse con la élite y generar proyectos reaccionarios (tal como sucedió, por ejemplo, con la Alemania Nazi en la década de 1930, y en Chile, durante la década de 1960).

Actualmente, existen distinciones identitarias al interior del “*ser de clase media*”. Entre las más notorias⁵⁰, por ejemplo, se podría identificar una fracción “*tradicional*” y una “*emergente*”. La “*clase media tradicional*” correspondería a aquella originada a partir de los procesos de modernización estatal de mediados del siglo XX. Por lo general, incluiría a familias, que a pesar de los cambios en la estructura social y político-económica, han pertenecido, al menos, en dos o más generaciones a este grupo social (por ejemplo: familias de empleados públicos durante el Estado de compromiso). De allí, que exista un sentimiento de “tradicición”, de clase media consolidada, cuyas posibilidades de movilidad social se vinculan con el ascenso. Por su parte, la “*clase media emergente*” correspondería a aquella generada por los procesos de liberalización económica y de crecimiento del sector de servicios ocurridos desde la década de los 70’ y 80’ (por ejemplo: familias de empleados en el sector servicios de empresas privadas). Se trataría de un grupo que ha superado la pobreza recientemente, con sólo una o dos generaciones como parte de la clase media. De allí, que entre sus integrantes exista un sentimiento de “vulnerabilidad”, debido a que sus posibilidades de movilidad social se

⁵⁰ Las distinciones al interior de la clase media presentadas remiten al texto de M. Lapierre: “Saber sociales en las clases medias chilenas: estudio histórico y cualitativo respecto a saberes históricos y actuales de grupo de clase media en Chile” (2008). No obstante, esta distinción interna no es exhaustiva ni privativa de ser revisadas en investigaciones posteriores (por ejemplo: casos en que se llegue a ser miembro de la clase media “objetivamente definida” –por ingresos, nivel educacional, u otra variable –a partir de un proceso de movilidad social descendente). En este sentido, por ejemplo, algunos autores plantean que la clase media tradicional es, hoy, casi inexistente (Barozet & Méndez, 2012).

vinculan tanto con el ascenso (menos frecuente) como con el descenso (más frecuente).

Entre los rasgos identitarios más internamente diferenciadores (Lapierre, 2008), la clase media “tradicional” valora el *acceso a la cultura*, a la *educación como herramienta de movilidad social* (considerada una “inversión”), y una *alta estimación por “lo público”* (Barozet & Fierro, 2011). Por su parte, la fracción “emergente”, se identifica con el sentimiento de *inseguridad y vulnerabilidad*: frente a la inestabilidad de sus ingresos, la falta de tiempo para dedicar a la familia, al endeudamiento, la mala calidad de la educación de los establecimientos a los que pueden acceder, y la imposibilidad de acceder a las políticas sociales del Estado. En lo que respecta a la valoración de “lo público”, ésta sólo emerge en contextos de movilizaciones sociales, tal como se demostró en las movilizaciones sociales del 2011 (Barozet & Fierro, 2011). Se trata de sectores que identifican, en general, a lo público con servicios de mala calidad (especialmente los ámbitos de la salud y la educación); a pesar que exista la aspiración a que el Estado pueda volver a proveer estos beneficios con mejor calidad.

Ahora bien, entre los valores que definen de manera transversal a las clases medias, es el *esfuerzo* es probablemente el más relevante a pesar de no ser privativo de este sector social. Mientras que los segmentos populares pueden recibir y buscan ayuda estatal (debido a la precariedad de sus

condiciones de vida), los sectores medios no califican para este tipo de ayuda (al poseer más recursos), o no solicitan ayuda social debido a que interpretan que pedir asistencia estatal significaría “rebajarse” (y ellos “*no son pobres*”). Por lo tanto, “*los sectores medios sienten que el esfuerzo es algo que los caracteriza y que los diferencia socialmente, pues no pueden contar ni con la ayuda del Estado ni con un patrimonio suficiente*” (Lapierre, 2008: 29).

Junto con el esfuerzo, las clases medias se auto-identifican como los *portadores de la meritocracia* (Méndez, 2008), al considerar a la educación como la herramienta fundamental para lograr la movilidad social. Por esto, se declaran dispuestos a gastar parte importante del presupuesto familiar en educación (sea primaria, secundaria y/o terciaria), en función de sus aspiraciones de ascenso tanto educativo como social (Lapierre, 2008). De esta manera, dicha forma de inversión educativa constituiría un rasgo diferenciador tanto de los sectores populares –quienes no tienen acceso a establecimientos educacionales pagados (sean subvencionados o privados) –como de los sectores altos –que pueden contar con otros capitales para asegurar su posición social.

Otro rasgo transversal es la *crítica al individualismo* acompañada, a su vez, por el *consumismo*. En este sentido, las clases medias se consideran como *portadores de valores*, por lo que intentan establecer cierta superioridad moral sobre los sectores más bajos (Lapierre, 2008). De este modo, frecuentemente

vinculan sus aspiraciones de movilidad social ascendente, con la *ética del trabajo*. También, se trata de grupos sociales políticamente escépticos, pues critican *“al sistema y a los políticos en general”*, *sin ser apolíticos; al contrario, “tienden a poseer una visión bastante clara sobre el rol que juegan en la sociedad chilena y sobre las falencias del sistema político y económico”* (Barozet & Fierro, 2011: 20).

En resumen, las identidades de clase media parecen estructurar un discurso en negativo o “por defecto” en relación a la clase media tradicional (Barozet & Méndez, 2012). Es decir, *“en función del recuerdo de la existencia de un grupo social que se benefició del apoyo del Estado en décadas anteriores, pero que ya no existe. Muchos experimentan grandes dificultades para definir lo que son, sobre todo en el marco de una sociedad que ha experimentado la movilidad social”* (Barozet & Fierro, 2011: 28). De esta forma, “ser de clase media” no significa lo mismo ni “la clase media” (o “las clases medias”) desempeñan un rol ni designan lo mismo en la estructura social hoy que hace veinte, treinta, o cuarenta años.

En este contexto, uno de los últimos enfoques identifica un nexo entre la clase media y el *sentimiento de inconsistencia posicional* (Araujo & Martuccelli, 2009; Arteaga & Martuccelli, 2012); debido a una inestabilidad estructural⁵¹ en

⁵¹ Por ello, predomina la noción de inconsistencia posicional por sobre la de vulnerabilidad: “los individuos no transitan de una situación de inestabilidad a otra de estabilidad a causa de determinados factores de vulnerabilidad (o “riesgos”). Toda la vida se desenvuelve en medio de

donde se han de enfrentar riesgos sucesivos (por ejemplo: enfermedades catastróficas, trabajos precarios, endeudamiento, etc). De este modo, se *“trata de mantener la posición misma, de mantenerse en una posición que, percibida como inconsistente, es imperioso apuntalar a través de estrategias individuales y colectivas”* (Arteaga & Martuccelli, 2012: 285), entre las que destacan las redes informales (por ejemplo: el pituto) que permiten hacer frente a la incertidumbre de producto de la falta de apoyos institucionales.

En definitiva, más que una identidad cristalizada de clase media, lo que se encuentra es una continua recomposición, la cual no sólo se vincula a criterios clasistas. En efecto, a lo largo de la historia, los quiebres o modificaciones en los modelos políticos y económicos han marcado tanto la estructura social como las configuraciones identitarias, por consiguiente: el estudio de la clase media debe comprender que su identidad es dinámica y fluctuante entre generaciones⁵².

un sentimiento permanente de inconsistencia posicional. Un sentimiento acentuado por el modelo neoliberal” (Arteaga & Martuccelli, 2012: 285).

⁵² Por ejemplo: pocas veces lo que una “primera generación” de clase media –los padres – define como “ser de clase media” es compartido por una segunda generación –los hijos.

VI.2. Desde la sociología de la cultura a la sociología pragmática

“Los miembros de las comunidades a menudo creen que ‘el mundo’ está lleno de gente que no merece apoyo comunitario. Ellos no quieren ‘salvar’ a esas personas, no desean integrarlos, protegerlos, u ofrecerles derechos porque los conciben como indignos, inmorales, y, de algún modo, incivilizados”
(Lamont, 2000^a: 120)⁵³

Las diferencias sociales parecen obtener sorprendente coherencia cuando se ven desde la perspectiva de la estratificación social, siendo esta distinción uno de los principales aportes teóricos de Bourdieu. Por ello, muchos le llaman el “*alquimista de la sociología clásica*” (Lamont, 1992a: 257) pues su teoría del capital cultural sintetiza los aportes de Marx, Weber y Durkheim. En efecto, Bourdieu rescata de Marx la noción de “capital”⁵⁴ y de “lucha”; de Durkheim, el concepto de “*solidaridad mecánica*” para destacar que a través de la práctica ritual se crean fronteras de inclusión y exclusión en el campo social⁵⁵; y, finalmente, de Weber, toma la noción de “*estatus*” para resaltar la importancia de las prácticas del *habitus* en la delimitación de fronteras entre los

⁵³ Traducción propia

⁵⁴ Por ejemplo: “el capital es trabajo acumulado, bien en forma de materia, bien en forma interiorizada o incorporada (...). El capital hace que los juegos de intercambio de la vida social no discurren como simples juegos de azar en los que en todo momento es posible la sorpresa” (Bourdieu, 2000: 131).

⁵⁵ Por ejemplo, Durkheim ve a las instituciones como mecanismos de integración; al igual como Bourdieu ve en ellos los mecanismos de incorporación del *habitus*, así: “La acción pedagógica de la familia y de la escuela [...] se ejerce por lo menos en igual medida a través de condiciones económicas y sociales que son la condición de su ejercicio, que a través de los contenidos que inculca” (Bourdieu, 2006: 57).

grupos sociales⁵⁶. Por consiguiente, el aporte del autor para con la sociología de la cultura es el destacar el valor distintivo de las prácticas culturales y la pertinencia de un principio de jerarquización cultural en una sociedad estratificada.

La teoría de Bourdieu se articula en torno a los conceptos de capital, *habitus*, y campo, los cuales implican reflexionar en torno a las relaciones y posiciones sociales que definen la estructura social. Así, por un lado, lo que existe en el mundo social son relaciones objetivas independientes de la conciencia y la voluntad individuales. Por otro lado, dichas relaciones siempre se dan entre posiciones; por consiguiente, los campos remiten tanto a las relaciones como a la diferenciación entre las distintas posiciones sociales que forman la estructura social. Por consiguiente, al momento de definir la posición social de un agente (individuo o institución), no sólo la acumulación de capitales es relevante sino que también lo es su legitimación. De hecho, *“lo que legitima el derecho a ingresar a un campo es la posesión de una configuración particular de características (...)”. Así, nos encontramos ante una especie de círculo hermenéutico: para construir un campo, hay que identificar aquellas formas de capital específico que habrán de ser eficientes en él y, para construir estas*

⁵⁶ “En términos analíticos, un campo puede definirse como una red o configuración de relaciones objetivas entre posiciones. Estas posiciones se definen objetivamente, y en las determinaciones que imponen a sus ocupantes, ya sean agentes o instituciones, por su situación (situs) actual y potencial de la distribución de distintas especies de poder (o de capital) –cuya posesión implica el acceso a las ganancias que están en juego dentro del campo –y, de paso, por sus relaciones objetivas con las demás posiciones (dominación, subordinación, etc)”. (Bourdieu & Wacquant, 1995: 64).

formas de capital específico, se debe conocer la lógica específica del campo” (Bourdieu & Wacquant, 1995: 72). Por tanto, *“cada campo activa y define una forma específica de interés, una illusio específica como reconocimiento y legitimación tácita de las apuestas propuestas en el juego y como dominio práctico de las reglas que lo rigen”* (Bourdieu & Wacquant, 1995: 80).

Ahora bien, tres son los tipos de capitales identificados por el autor, a saber: *“el capital económico, directa e inmediatamente convertible en dinero (...); el capital cultural (...) que resulta apropiado para la institucionalización, sobre todo, en formas de títulos académicos; y el capital social, que es un capital de obligaciones y relaciones sociales”* (Bourdieu, 2000: 135-136). Así, por ejemplo, en lo que concierne al capital cultural, éste debe ser legitimado antes de contar como capital propiamente tal, por lo tanto, no sólo se trata de credenciales educacionales (en abstracto), sino que éstas han de ser valoradas en un contexto social determinado. Por ello, los agentes se distribuyen en el espacio social de acuerdo a: i) el volumen global de capital; ii) la composición de dicho capital; iii) el peso relativo de cada uno de sus capitales respecto del conjunto de ellos; iv) la evolución en el tiempo del volumen y composición, lo cual determina la trayectoria en el espacio social. De esta forma, la teoría de los capitales permite avanzar en la discusión respecto a los márgenes de acción y la imposición de limitaciones estructurales, lo cual Bourdieu denominó *“constructivismo estructuralista”*, buscando enfatizar: por un lado, al *“constructivismo”* en cuanto considera que *“existe una génesis social de una*

parte de los esquemas de percepción, de pensamiento, y de acción que son constitutivos de aquellos que yo llamo 'habitus'; y, de otra parte de las estructuras sociales, y en particular de aquello que yo llamo los 'campos' y los grupos, especialmente de aquellos que normalmente se les denomina clases sociales” (Bourdieu, 2004: 147). Por otro lado, al “estructuralismo”, para constatar la existencia de “estructuras objetivas, independientes de la consciencia y de la voluntad de los agentes, las cuales son capaces de orientar o de impedir sus prácticas y sus representaciones” (Bourdieu, 2004: 147).

Pese a que Bourdieu propone una solución al problema entre agencia y estructura, varias son las limitaciones al respecto. En primer lugar, el constructivismo estructural otorga estrechos márgenes a la posibilidad de cambio social, privilegiando la comprensión de la reproducción del orden social, por sobre sus posibilidades de cambio. En efecto, por ejemplo, las trayectorias son concebidas como estrategias (es decir, como cursos posibles y múltiples de acción) siempre inscritas y sujetas a las posibilidades que brinda un campo (y no a su subversión). En segundo lugar, este enfoque dificulta la diversidad horizontal⁵⁷ debido a que la diferenciación social se concibe respecto a los códigos culturales de la clase dominante: para Bourdieu, existe sólo una cultura legítima –la “alta cultura” –; por lo que se le critica que los márgenes de acción efectivos sólo recaen sobre la clase dominante. Al respecto, la evidencia más contundente es que *“con un cambio económico no se cambia totalmente la*

⁵⁷ Entendida como la diversidad que se presenta al interior de los grupos sociales.

posición de clase, se manifiesta en que los advenedizos son diferentes de los que ya tiene soleta: ‘teniendo millones no se hace a una persona millonaria’ (...). Así, considera que la preocupación fundamental que diferencia a las clases dominantes es la distinción mediante el gusto, que le sirve para diferenciarse de las demás” (Álvarez, 1996: 164). En definitiva, la suma de estas limitaciones, en lo que respecta a la sociología de la cultura, se traduce en una crítica a su concepción de la cultura en sí misma, cuanto un “todo”, o como campo objetivo y holístico de distinciones.

Como respuesta al “constructivismo estructural” surgen enfoques alternativos. Boltanski & Thévenot (1983), en la década de los 80’, argumentan que la teoría de Bourdieu subestima la capacidad reflexiva de los actores y su posibilidad de respuesta. De esta forma, elaboran el “giro pragmático de la sociología”: en “*Finding’s one’s way in social space: a study based on games*” (1983), los autores dan cuenta de las categorías que los sujetos utilizan para pensar a la sociedad, categorizar grupos sociales, y justificar procesos de identificación y diferenciación social. La investigación fue diseñada en torno a juegos con cartas –en donde aparecía información y fotografías de personas reales –durante los cuales los participantes debían acordar y categorizar distintos grupos sociales. Así, se observó que los participantes defendían distintos criterios de clasificación, manifestando sus propias percepciones, en donde: “*es casi como si los agentes sociales pudiesen hacer uso de un vocabulario que, aparentemente es técnico y neutral, pero el cual les permite,*

en el curso cotidiano de sus vidas, hablar sobre las diferencias sociales –es decir, las clases sociales –de un modo eufemístico, sin parecer hacer alusión a la lucha de clases” (Boltanski & Thévenot, 1983: 639)⁵⁸.

Entre los principales resultados, los autores señalan la preponderancia de lo situacional al momento de negociar las clasificación de grupos sociales, a raíz de la existencia de “cartas” que no tenían una referencia homogénea y/o que presentaban información contradictoria. Por ello, los participantes debían recurrir a su propia biografía para argumentar, permitiendo, simultáneamente, estudiar los grupos sociales clasificados en relación a su propia posición social.

El trabajo de Boltanski & Thévenot (1983), Boltanski & Chapello (1999), y Lamont & Laureau (1992a, 1992b), permite la formalización de la “sociología pragmática” –o la “sociología de la capacidad crítica” (Blokker, 2011)⁵⁹ –en pos de solucionar el dilema clásico entre la relación entre agencia y estructura. Epistemológicamente, este enfoque reconoce que los actores sociales –sin excepción –están dotados de competencias cognitivas y morales esenciales para la evaluación y la crítica; las cuales, les permiten cambiar de código simbólico de una situación a otra, haciendo hincapié en la importancia de la praxis en este ejercicio. En otras palabras: *“si en la sociología de Bourdieu, el énfasis estaba en la reconstrucción del inconsciente, de aquellas formas de comportamiento individual rutinizado, en las disposiciones del habitus, y en la*

⁵⁸ Traducción propia.

⁵⁹ Traducción propia.

estructura del mundo social en general (en distintos campos); en la sociología pragmática se evita la designación de tipos apriorísticos de conocimiento del mundo social, en tanto la acción humana es siempre vista como profundamente inscrita en situaciones, que siempre necesitan interpretación” (Wagner, 1999: 346)⁶⁰.

Boltanski & Thévenot (1983) reconocen que la distribución de la capacidad crítica es desigual; pero inherente a la condición humana. De esta forma, la sociología pragmática se centra alrededor de la noción de *razonamiento práctico*, entendida en cuanto *“principios de evaluación que los individuos despliegan de acuerdo a sus competencias cognitivas, en el proceso de interacción social; reconociendo, a la vez, que dicha gama de argumentos no está necesaria y completamente sujeta (condicionada) por las diferentes estructuras de poder”* (Guerrero, 2011: 79). De este modo, por ejemplo, Boltanski & Chiapello –en *“El nuevo espíritu del Capitalismo”* (1999) – demuestran la relación entre la biografía, actividad cognitiva, y creencias asociadas al capitalismo⁶¹, al momento de emitir juicios de valor.

Ahora bien, en este marco general, la dimensión moral cobra importancia en la tensión entre la diferenciación social y la estructura de poder. En este sentido, si se concibe a la moral como un conjunto de imperativos normativos

⁶⁰ Traducción propia.

⁶¹ “El espíritu del capitalismo es, precisamente, este conjunto de creencias asociadas al orden capitalista que contribuyen a justificar dicho orden y a mantener, legitimándolos, los modos de acción y las disposiciones que son coherentes con él” (Boltanski & Chiapello, 1999: 13).

(éticos y valóricos, a la manera kantiana), susceptibles de ser desnaturalizados (por tanto, cuestionados, modificados), es posible atribuirle a los actores la reflexividad y flexibilidad necesarias para movilizar los marcos evaluativos a su alcance (por ejemplo: las creencias capitalistas). Por ende, la sociología pragmática considera que los actores pueden distanciarse, con sus juicios y prácticas, de un determinado conjunto de normas. Por consiguiente, *“admite que los actores son moralmente libres, y que la moral no es, por tanto, mero elemento de formación ideológica”* (Guerrero, 2011: 81).

A partir de lo anterior, la moral puede ser considerada como una construcción cultural y no como una construcción ideológica que es impuesta a los actores, considerando que éstos poseen las capacidades críticas necesarias para desenvolverse entre distintos marcos morales o valóricos. En este sentido, la definición de moral que propone la sociología pragmática se acerca a la definición de Durkheim, quien la concibe por su función social y no por sus contenidos: *“es imposible que realicemos un acto únicamente porque nos es ordenado, haciendo abstracción de su contenido. Para que podamos hacernos agente, es preciso que interese en cierta medida a nuestra sensibilidad, que se nos presente bajo algún aspecto como deseable”* (Durkheim, 1947: 60).

En definitiva, en lo que atañe a la moral, la sociología pragmática *“no sólo reconoce que los actores poseen una capacidad universal para discutir sobre lo justo y lo injusto, sino que las controversias son, además, un espacio*

en el que los individuos hacen reivindicaciones morales. De esta forma, la moral es un elemento metafísico del actor susceptible de ser estudiado científicamente” (Chateauraynaud, 2005: 9).

VI.3. Cultura y repertorios culturales

Desde la sociología pragmática, Lamont junto a Thévenot (2000b) & Laureau (1992b) estructura la crítica a Bourdieu en torno al carácter problemático de su noción de cultura. En este sentido, se sugiere que los fundamentos de la diferenciación social se encuentran en las distinciones asociadas al estatus; las que, a su vez, en sí mismas, son diversas y potencialmente inconmensurables. Al respecto, por ejemplo, Lamont (1992b, 2000a, 2000b), demostró empíricamente que la orientación “clasista” de los estándares legitimados de distinción puede no provenir, necesariamente, de las realizadas por la clase dominante (élite).

En relación al concepto de “*razonamiento práctico*”, la sociología pragmática considera a la cultura como “*un repertorio suelto de justificaciones que permiten racionalizar o hacer sentido de las alternativas que los individuos hacen y toman en sus vidas*” (Boltanski & Thévenot, 1999; Swidler, 1986)⁶². De este modo, Lamont, a comienzos de la década de los 90’, se centra en explorar las categorías culturales que utilizan las clases medias altas (1992b) y las

⁶² Traducción propia

clases trabajadoras (2000a) de Francia y Estados Unidos, para definir los estilos culturales valiosos. De este modo, a través del método comparativo, la autora señala diferencias entre ellas; a partir de las cuales, plantea el reemplazo de la noción de cultura⁶³ de Bourdieu por la de “*repertorios culturales*”. De este modo, enfatiza que la cultura no corresponde a un único sistema simbólico sino a que a un conjunto de herramientas simbólicas (*tool-kit*) del cual los individuos disponen (ver también: Swidler, 1986).

Lamont define “*repertorios culturales*” (*cultural repertoires*), en relación a las herramientas culturales que están desigualmente disponibles para los actores, a través de las situaciones y contextos culturales en que viven (Lamont, 1992b). Estos repertorios son formados por un amplio rango de factores económicos, políticos y socio-históricos, los cuales desarrollan una vida por sí solos una vez que son institucionalizados. En otras palabras, se transforman en parte del ambiente, de la estructura que facilita que los actores tracen tipos específicos de distinciones o “*configuraciones específicas a partir del significado históricamente depositado*”⁶⁴ (Lamont, 2000: 120). De allí, que los repertorios culturales se definan en cuanto colecciones históricos-nacionales: esquemas de evaluación relativamente estables, usados en proporción variable, en situaciones determinadas al interior de contextos socio-históricos específicos.

⁶³ No tan sólo propone un quiebre frente al enfoque de Bourdieu, sino que también frente a la noción que la Sociología clásica, con Durkheim, Weber y Simmel, poseían de la cultura.

⁶⁴ Traducción propia

La noción de “*repertorios culturales*” introduce un énfasis en la agencia antes que en la estructura; debido a que permite desligar las representaciones de la posición estructural que los individuos o grupos sociales ocupan en la sociedad. De este modo, otorga mayor autonomía agencial en la asignación de significados, en donde se combinan herramientas tanto individuales como colectivas. Así, por ejemplo, Lamont (1992b) explica las diferencias entre los estilos culturales considerados valiosos por las clases medias altas de Francia y Estados Unidos, tanto entre como al interior de ellas mismas.

Por consiguiente, ya no es posible asimilar un único repertorio cultural a una unidad socio-histórica determinada, a pesar que el carácter nacional es especialmente relevante en su formación. Por el contrario: al interior de una sociedad pueden existir múltiples y variados –pero no infinitos –repertorios culturales debido a que el razonamiento práctico depende de la posición y de las prácticas sociales. De esta forma, Lamont (1992a) se refiere a las distinciones presentes en todo repertorio cultural como “patrones de fronteras” (*boundary patterns*); mientras que Boltanski & Thévenot les llaman “órdenes de justificación” (*orders of justification*).

VI.4. Fronteras simbólicas y sociales

Desde el trabajo de la sociología clásica –de la mano de Durkheim, Weber y Simmel –se reconoce que las “fronteras” presuponen tanto inclusión

(de lo deseable) y exclusión (de lo indeseable). Ya Durkheim –en *“Las formas elementales de la vida religiosa”* (1965) –definió la importancia de “lo sagrado” en contraste a “lo profano”. Marx –en *“El Dieciocho Brumario de Luis Bonaparte”* (1852) –define al proletariado como una negación de la clase capitalista, haciendo de la posesión de los medios de producción la frontera entre ambos. En este sentido, las “fronteras” definen: i) Los límites que demarcan a grupos –tanto interna como externamente –que comparten definiciones comunes sobre lo justo y lo injusto, lo sagrado y lo profano, la inclusión, o la exclusión. ii) Los límites mentales que organizan mapas cognitivos sobre la base de distinciones simbólicas (Lamont & Thévenot, 2000).

Respecto a las “fronteras” (“límites” o “barreras”) es preciso señalar que no corresponden a procesos voluntarios, guiados únicamente por la voluntad de los actores, según una moral individual. Por el contrario, es necesario indicar que son procesos largamente formados por expresiones culturalmente disponibles⁶⁵, por lo tanto, su importancia varía a través de los contextos, así como también varían cuáles son los tipos de fronteras consideradas más relevantes. Por ende, como concepto, las “fronteras” introducen un énfasis en lo intersubjetivo antes que en lo subjetivo.

⁶⁵ Los repertorios culturales también son moldeados (o formados) por los mensajes culturales que se difunden en la sociedad a través de: i) el sistema educacional, ii) los medios de comunicación, y iii) otras instituciones y/o grupos que se especializan en la producción y difusión de la cultura. La influencia de estas instituciones es particularmente importante debido a que afectan la disponibilidad de fuentes culturales específicas, al limitar el impacto de factores estructurales próximos sobre las fronteras simbólicas mediante la difusión de mensajes culturales similares a lo largo de toda la sociedad (Lamont & Laureau, 1992a)

En virtud de definir de mejor manera el proceso de identificación de “fronteras” o “límites”, es necesario introducir la distinción entre fronteras simbólicas y sociales. En este sentido, las fronteras simbólicas corresponden a *“distinciones conceptuales hechas por los actores sociales para categorizar objetos, personas, prácticas, y tiempo-espacio. Son herramientas gracias a las cuales los individuos y grupos luchan entre sí para llegar a un acuerdo sobre las definiciones de la realidad”* (Lamont & Molnár, 2002: 168)⁶⁶. De esta manera, identificando las fronteras simbólicas es posible capturar las dimensiones dinámicas de las relaciones sociales, en la medida en que permiten que las personas identifiquen grupos, mediante sentimientos de membresía, adquisición de estatus y monopolización de recursos (Epstein, 1992. En: Lamont & Fournier: 1992).

Por su parte, las fronteras sociales son *“formas objetivadas de diferencias sociales manifestadas en un acceso desigual a una desigual distribución de recursos (materiales e inmateriales) y de oportunidades sociales. Asimismo, también se revelan en patrones de comportamiento estables de asociación, tales como los conyugales y los de comensalía”* (Lamont & Molnár, 2002: 168)⁶⁷.

La relación entre fronteras simbólicas y sociales radica en que sólo cuando las fronteras adquieren un amplio consenso, al nivel de limitar las

⁶⁶ Traducción propia.

⁶⁷ Traducción propia.

relaciones sociales. Sin embargo, *“las fronteras simbólicas y sociales deben ser vistas como igualmente reales: las primeras, existe en el nivel intersubjetivo, mientras que las segundas se manifiestan como agrupaciones de individuos. A nivel causal, las fronteras simbólicas pueden ser pensadas como condición necesaria pero insuficiente para la existencia de las fronteras sociales”* (Lamont & Molnár, 2002: 169)⁶⁸.

Lamont (1992b; 2000a) estudiando los estilos culturales de la clase media alta y de la clase trabajadora de Francia y Estados Unidos, a comienzos de la década de los 90'; identifica tres tipos principales de fronteras simbólicas y sociales, a saber: las *socioeconómicas*, las *morales*, y las *culturales*.

Las **fronteras socioeconómicas** corresponden a los límites que se dibujan sobre la base de juicios concernientes a la posición social de las personas, indicada por su riqueza, poder, y éxito profesional. Empíricamente, las fronteras socioeconómicas tratadas por Lamont (1992b, 2000a) son: a) dinero; b) poder; c) éxito; d) relación de los aspectos anteriores respecto a género, etnia, clase y raza.

Las **fronteras morales**, por su parte, corresponden a los límites trazados sobre el carácter moral de las personas o grupos sociales, centrándose en cualidades como la honestidad, la ética del trabajo, la integridad personal y la preocupación por los otros. Específicamente, las fronteras morales trabajadas

⁶⁸ Traducción propia

por Lamont (1992b, 2000a) son: a) el carácter moral en el lugar de trabajo, en relación a la competencia, ambición, la evitación de conflictos, la ética de trabajo y la propensión al trabajo en equipo; b) la religión; c) el voluntarismo. Al respecto, la autora sostiene que cada vez más, la moral es definida menos en términos colectivos que en términos de atributos o cualidades individuales; incrementándose, asimismo, la importancia del lugar del trabajo en detrimento de la escena religiosa como *locus* del estatus moral.

Finalmente, las **fronteras culturales** corresponden a los límites que se esbozan en relación a lo que Bourdieu denominaría “capital cultural”, a saber: la educación, las costumbres (*manners*), los modales (*modals*), gustos y el sentido de “alta cultura”. Las fronteras culturales trabajadas empíricamente por Lamont (1992b, 2000a) son: a) la experticia y otras formas de inteligencia; b) la presentación personal (*self-actualization*), c) el gusto; d) la cultura intelectual.

Las fronteras simbólicas y sociales han sido abordadas de distinta manera por las Ciencias Sociales. En efecto, desde la psicología social, principalmente, han sido estudiadas en relación al problema de la identidad social. En particular, se ha enfocado en la segmentación identitaria entre “nosotros” y “ellos”, sugiriendo que es un ejercicio de evaluación en donde: *“presiones para evaluar positivamente al propio grupo a través de la comparación intra y extra-grupal lleva a los grupos sociales a intentar diferenciarse entre ellos. Este proceso de diferenciación ayuda a mantener y a*

alcanzar la superioridad sobre un grupo externo en alguna dimensión” (Tajfel & Turner, 1985: 16-17)⁶⁹. En el caso de la sociología, el trabajo se concentra en torno a las fronteras socioeconómicas y culturales, alrededor de las cuales el consenso suele ser mayor debido a que el “estatus socioeconómico” es más fácilmente definible que el “estatus cultural” (Lamont, 2000). ¿Qué sucede, entonces, con el estudio de las fronteras morales?

Las fronteras morales han sido relegadas a un segundo plano analítico debido a que suelen reducirse a cualidades personales. Sin embargo, el trabajo de Lamont recupera la definición de moral en torno a su función social, traduciendo las fronteras morales a una pregunta sobre membresía: *“ser moral’ es ser parte del grupo; ‘ser inmoral’ es traspasar estas fronteras e introducirse en el ámbito del ‘otro’. Explícitamente, Lamont combina a Durkheim con Saussure (...) debido a que la moral emerge porque la acción y el pensamiento humano son organizados en oposiciones binarias; y porque estas acciones o situaciones pueden ser vistas como sinécdoques que representan la identidad del grupo” (Tavory, 2011: 278)⁷⁰. De este modo, se demuestra que la moral constituye un importante eje de diferenciación social, tanto externa como interna: *Externa*, en la medida en que permiten diferenciar a algunos grupos sociales de otros: *“de hecho, la membresía puede ser vista a través de ‘lentes morales’, el lado oscuro del mantenimiento de las fronteras” (Tavory, 2011:**

⁶⁹ Traducción propia.

⁷⁰ Traducción propia.

279)⁷¹. *Interna*, debido a que, en un grupo, “los actores no solo actúan para diferenciarse ellos mismos de aquellos que son externos al grupo, y para reafirmar su membresía; sino que definen qué tipo de miembros son y sus posiciones específicas dentro del grupo” (Tavory, 2011: 279)⁷².

En este sentido, la presente investigación intenta reposicionar a las fronteras morales con el objetivo de promover la comprensión sobre el “*ser de clase media*” y los procesos de diferenciación social. En efecto, “*las fronteras de clase –tanto internas como externas –son directa extensión de su visión moral más amplia, la cual está organizada alrededor de mantener el mundo en orden*” (Lamont, 2000a: 180)⁷³. Por lo tanto, el documentar las fronteras morales de “*las clases medias*” del Chile actual, es, además de un ejercicio de diferenciación, uno de orden y, con ello, uno de estratificación. Ello, debido a que “*las fronteras simbólicas y sociales pueden ser más propensas a generar fronteras sociales cuando son dibujadas en oposición a tanto a un grupo como a múltiples grupos, a menudo en competencia*” (Lamont & Molnár, 2002: 174)⁷⁴.

La ventaja que presenta este enfoque radica en promover una comprensión más estructurada sobre el contexto en el cual los individuos y los grupos construyen sus identidades mediante diferenciación. Además, permite desarrollar un acercamiento más sofisticado a la “*caja negra*” que constituye la relación entre agencia y estructura, al problematizar al contexto, de manera

⁷¹ Traducción propia.

⁷² Traducción propia.

⁷³ Traducción propia.

⁷⁴ Traducción propia.

práctica y específica. En suma, *“el método en el estudio de la moral de la sociología pragmática, consiste, entonces, en abordar las fronteras morales no sólo desde los argumentos, sino también en la serie de marcos o contextos en los cuales el argumento es aceptable y las entidades u objetos a los que afecta”*

(Chateauraynaud, 2005: 5)

VII.1. Consideraciones preliminares

La presente investigación se enmarca proyecto Desigualdades (Anillo SOC12), específicamente de su fase cualitativa, en el estudio: *“Tolerancia a la desigualdad en Chile: valoraciones simbólicas, clasificaciones y legitimación desde la subjetividad”*. Al respecto, cabe señalar que se toma la metodología diseñada y aplicada por Boltanski & Thévenot en *“Finding’s one’s way in social space: a study based on games”* (1983), para ser adaptada al contexto sociocultural chileno

En relación a la información utilizada, ésta corresponde a la producida en el marco de este proyecto, en el cual la autora se desempeñó como ayudante de investigación entre agosto de 2011 y abril de 2012. Específicamente, el trabajo de campo se realizó en dos etapas: i) entre septiembre y diciembre de 2011 se confeccionaron los instrumentos, se produjo el material a utilizar, y se realizaron los *pre-tests* correspondientes; ii) posteriormente, entre marzo y abril de 2012 se realizó el trabajo de campo propiamente tal, que derivó en la producción de información utilizada.

VII.2. Enfoque metodológico

Tal como se esbozó en las consideraciones preliminares, el enfoque metodológico elegido corresponde al enfoque cualitativo. Esto, debido a que este enfoque permite *“recoger las interpretaciones que los mismos sujetos de acuerdo y en relación a los distintos campos en donde las personas se posicionan”* (Canales, 2006: 101). Así, se asume y rescata la importancia de la subjetividad como garante y vehículo a través del cual se logra el conocimiento de la realidad humana (Hernández, M., Et. al., 2004).

Tal como se anunció en el apartado anterior, es preciso señalar que no se aplicó la metodología cualitativa de manera tradicional. En consideración a los objetivos de investigación, las técnicas “clásicas” de producción de información presentaban ciertos sesgos –tales como la reproducción de los estereotipos y la deseabilidad social de las repuestas –los cuales impiden ir más allá de la sistematización del sentido común. Por ello, se resolvió adaptar y aplicar la metodología de la “pragmática del juicio” –desarrollada por Boltanski & Thévenot (1983) –para estudiar las justificaciones a las posiciones sociales y a la desigualdad en Francia. La lógica tras esta metodología radica en observar pragmáticamente – a través de un juego de cartas –los argumentos que las personas utilizan para enfrentar distintas situaciones en el contexto lúdico de ordenamiento y clasificación de un conjunto de cartas, con fotografías e información de personas reales. De esta manera, se busca reproducir una situación de interacción social, asumiendo que muchos de los juicios que

formulamos no están disponibles a priori, sino que se van formulando en situaciones de intercambio con otras personas, en situaciones específicas, respondiendo a estímulos sociales. Por ende, fue posible acceder a los argumentos que las personas desarrollan en los contextos prácticos en que se desenvuelven, en lugar de principios morales generales (Mac-Clure, et. al., 2012).

VII.3. Técnicas de producción de información

Las dos técnicas de producción de información utilizadas corresponden a: i) grupos focales que funcionaron bajo la lógica de juegos acorde a la “pragmática del juicio” de Boltanski & Thévenot (1983); ii) entrevistas en profundidad, realizadas a cada uno de los participantes, luego de finalizado el juego.

3.1. El juego tras la “pragmática del juicio”

La metodología de Boltanski y Thévenot (1983), adaptada al contexto chileno, consiste en un juego de naipes representativo de las personas de la sociedad, en el cual un grupo (trío) interactúa para clasificar a dichas personas de acuerdo a criterios explícitos y tácitos acordados durante el juego por parte de los mismos participantes.

La metodología de trabajo es secuencial, así:

Primero, se forman dos tríos de jugadores que no se conocen entre sí y que pertenezcan a una misma categoría dentro de la clasificación de Erikson, Goldthorpe, & Portocarrero (Erikson & Goldthorpe, 1993)⁷⁵, buscando asegurar que no existan formas pre-establecidas de tomar decisiones o acuerdos con anterioridad al juego. Cada uno de los tríos cuenta con un moderador, quien les entrega oralmente las instrucciones del juego, a medida que los participantes van desarrollando cada una de las etapas.

Segundo, las fases del juego que cada trío debe realizar, a través de consensos grupales, son: i) clasificar el naipe en un conjunto N de grupos (en pilas)⁷⁶, de manera tal que su división sea representativa de la sociedad chilena según el/los criterio/s consensuado/s entre los jugadores. ii) Asignar un nombre a cada uno de los N grupos formados. iii) Entre las cartas que forman cada uno de los N grupos, seleccionar a un representante para cada uno de ellos. iv) Finalmente, describir cómo se relacionan en la sociedad los N grupos formados entre sí⁷⁷.

⁷⁵ La escala original de Erikson, Goldthorpe, & Portocarrero (EGP) es de 9 categorías. No obstante, para esta investigación fue utilizada la versión de 7 categorías, especificada en el Anexo N°2

⁷⁶ Cabe precisar que de acuerdo al protocolo predefinido, se les explicitó a los jugadores que no había un número pre-establecido de grupos a formar con las cartas. De este modo, se aclaró que los jugadores tenían la libertad de agrupar las cartas de acuerdo a la configuración que, a su juicio, fuese más representativa de la sociedad chilena.

⁷⁷ Una vez finalizada cada una de las etapas, el moderador iba tomando nota sobre las cartas incluidas en cada pila (cada carta estaba identificada con un número), y de las cartas elegidas como representantes. Asimismo, intervenía en caso que fuera necesario facilitar la discusión entre los jugadores y/o que emergiesen contenidos confusos o que requirieran mayor tratamiento

Tercero, se reúnen los dos tríos que han realizado el juego y se les solicita elaborar una clasificación común. Para ello: i) un representante de cada trío –elegido por sus compañeros de grupo –expone la clasificación desarrollada durante su juego respectivo. ii) El moderador incita a los jugadores de ambos tríos que deben llegar a una clasificación única –pudiendo tomar la clasificación de uno de los grupos o realizar una nueva –para, posteriormente, replicar el trabajo de nombramiento, elección de representantes, y descripción de las relaciones que los grupos mantienen entre sí⁷⁸.

Cuarto, una vez finalizada la discusión entre ambos tríos, cada uno de los jugadores fue entrevistado individualmente por parte de algún/a integrante del equipo de investigación. De este modo, mientras el juego facilitó el diálogo y el consenso respecto a las personas representadas en las cartas; las entrevistas en profundidad tenían el objetivo de explorar la dimensión experiencial y los puntos de vista personales. Por consiguiente, las entrevistas permitieron motivar a los entrevistados a reflexionar en torno a las decisiones tomadas en el juego y a los sentimientos que las clasificaciones despertaron en el jugador, asociándolos a aspectos biográficos.

Ahora bien, el diseño de una metodología cualitativa en torno a la noción de juego, pretende resolver uno de los problemas de la investigación social: las tensiones que existen entre las opiniones (basadas sobre elementos

⁷⁸ El moderador tiene las mismas obligaciones que durante la fase del juego de tríos separados.

normativos, o el “deber ser”) y los modos de dialogar (argumentos desplegados) con otros en situaciones prácticas concretas. De esta forma, la lógica del juego posee la ventaja de permitir observar el proceso de clasificación en curso y seguir la lógica argumentativa en el mismo contexto de interacción.

Asimismo, el que el grupo de discusión se presentase en forma de juego, permite minimizar el sesgo de “deseabilidad social” en las opiniones de los jugadores debido a que estos entendían que, ante todo, se trataba de un juego antes que un ejercicio de investigación empírica. En efecto, cada uno de los juegos fue realizado en una sala espejo (para que el equipo de investigación pudiese presenciarlos directamente, sin intervenir); siendo, además, grabados con dos cámaras de video: una, registró la disposición de las cartas sobre la mesa (cómo los jugadores las disponían y manejaban); mientras que la otra, registró a los jugadores y a las dinámicas de grupo (posturas, expresiones, disposición espacial, etc).

3.2. Confección de cartas y naipes

Las 62 cartas que conformaron la baraja de naipes a utilizar correspondían a fotografías e información sociodemográfica de personas reales. Los casos fueron seleccionados de la muestra de la Encuesta Nacional de Estratificación Social (ENES, 2009)⁷⁹; incluyendo sólo a los residentes de la

⁷⁹ Aplicada por el mismo equipo de investigación reunido en el proyecto Desigualdades.

Región Metropolitana que manifestaron estar dispuestos a participar en futuras etapas de la investigación. Una vez definida esta primera muestra, se elaboró una sub-muestra cuyo criterio de selección fue el garantizar la diversidad de perfiles socioeconómicos (considerando características tales como sexo, edad, tipo de educación, origen étnico, nivel socioeconómico, nivel educacional y comuna de residencia), de manera tal, que la mayor parte de los grupos de la sociedad chilena se viera representado.

Con posterioridad, los casos seleccionados dentro de la muestra fueron contactados telefónicamente. Luego, a cada uno, se les realizó una entrevista para actualizar información obtenida en la ENES (2009)⁸⁰, y se les solicitó tomarse una fotografía. A continuación, las fotografías fueron editadas (eligiendo las más claras o nítidas), y se agregó a los naipes la información obtenida en el cuestionario aplicado a la persona fotografiada. Al respecto, cabe precisar que la fotografía y la información iban en la misma cara de la carta, conteniendo: ocupación; tramo de ingreso; comuna de residencia; nivel educacional, origen étnico, o nacionalidad, y religión⁸¹.

Los resultados preliminares de los pre-tests del juego, realizados en octubre de 2011, arrojaron la necesidad de agregar más casos de altos ingresos debido a que se encontraban sub-representados en la muestra. Por

⁸⁰ Se les solicitó información socioeconómica, tal como: ingresos mensuales del hogar, situación ocupacional actual, bienes del hogar, etc.

⁸¹ No todas las cartas contenían la misma cantidad de información (o todas las categorías enunciadas con respuesta) debido a que el entrevistado podía saltarse las preguntas que no quería responder. Asimismo, cabe señalar que no se incluyó la edad considerando que la fotografía permitía a los jugadores hacer una estimación.

ello, se sumaron cuatro cartas de personas de ingresos altos, seleccionadas externamente a la muestra original de la ENES (2009). Asimismo, se optó por retirar naipes representativos de las dueñas de casa, debido a que se encontraban sobre-representadas en el mazo inicial (considerando la baja participación femenina en el mercado laboral formal en Chile). En dichas cartas se indicó un ingreso individual de valor cero (“sin ingreso”), intentando favorecer que los jugadores se detuvieran sobre otros elementos para hacer su clasificación, para, a su vez, disminuir las probabilidades de “estereotipización” al momento de elaborar la clasificación.

Finalmente, se realizó la impresión de dos barajas idénticas (de 62 cartas cada una) para los dos tríos que jugarían en paralelo, durante los seis días en que se extendería el trabajo de terreno.

VII.4. Muestras

En relación a la selección de la muestra, es preciso señalar dos aspectos importantes en su construcción. El primero, remite a los criterios utilizados en la elección de jugadores dentro de la fase cualitativa del proyecto Desigualdades. El segundo, detalla los criterios que rigieron la selección de los participantes y la confección de los tríos que participaron en los juegos realizados entre el 23 de marzo y el 14 de abril de 2012, los que fueron utilizados para el análisis sobre el cual descansa la presente tesis.

4.1. Criterios para la elección de jugadores y configuración de tríos

La selección de los participantes de los juegos se realizó a través de una empresa especializada en el diseño y ejecución de grupos focales. A ella, se le entregaron los criterios sociodemográficos centrales para su selección, de acuerdo a la clasificación de Erikson, Goldthorpe, & Portocarrero (Erikson & Goldthorpe, 1993). Posteriormente, la empresa proporcionó un listado de posibles participantes, de acuerdo a los perfiles definidos por el equipo de investigación, agregando una descripción general para cada potencial jugador⁸². Los participantes fueron trasladados por la empresa al lugar de realización de los juegos⁸³, siendo informados sobre los objetivos de la actividad y el carácter confidencial de la información registrada, para lo cual se les solicitó firmar un consentimiento informado (entregado al inicio del juego).

A grandes rasgos, la selección de los jugadores se realizó bajo el criterio que en cada trío y participaran personas que perteneciesen a una misma clase o segmento social. Con ello, se buscó facilitar las comparaciones posteriores entre los distintos segmentos de la clase media o de éstas con otras clases sociales. Cabe señalar que “homogeneidad sociodemográfica” de los tríos tenía la finalidad de estimular el diálogo y evitar que las personas con mayor nivel socioeconómico y/o mayor nivel educacional tomaran el control de la actividad.

⁸² La descripción contemplada datos sobre edad, sexo, nivel educacional, actividad laboral, ingreso mensual y comuna de residencia. Asimismo, se consideró el que ninguno de los participantes tuviera experiencia previa en la realización de grupos focales para evitar respuestas pre-establecidas.

⁸³ Salas-espejo ubicadas en la Facultad de Psicología de la Universidad Diego Portales.

Si bien la clasificación se realizó aplicando la escala de estratificación EGP (Erikson & Goldthorpe, 1993), se sumaron los siguientes criterios para que en cada juego participasen: i) personas de ambos sexos; ii) personas de distintas edades (todos mayores de 18 años); iii) al menos, una dueña de casa por día. Con ello, y a pesar de estar fuera de la categorización EGP, se buscó integrar un importante referente cultural chileno y poder ahondar en la perspectiva de género.

A partir de lo anterior, se realizaron 6 juegos completos (de 2 tríos cada uno, por tanto, se contó con un total de 36 jugadores), los siguientes días: viernes 23 de marzo, sábado 24 de marzo; viernes 30 de marzo, sábado 31 de marzo; viernes 13 de abril y sábado 14 de abril, de 2012. Cada uno de ellos, correspondió a un estrato específico, a saber (Mac-Clure et. al., 2012):

- i) **Clase de servicios alta:** profesionales, empresarios, etc.
- ii) **Clase de servicios baja:** profesores, técnicos, etc.
- iii) **Clase de rutina no-manuales alta:** administrativos, contadores, secretarías, etc.
- iv) **Clase de rutina no-manuales baja:** ventas y servicios.
- v) **Clase de trabajadores independientes:** comerciantes.
- vi) **Clase de trabajadores manuales (clase baja integrada).**

Si bien el estudio estaba focalizado hacia las clases medias, se optó por incluir un grupo de trabajadores manuales y un grupo de profesionales de alta renta, con el objetivo de: i) controlar la información producida; ii) comparar los resultados obtenidos; iii) otorgar mayor diversidad a la identificación con el “*ser de clase media*” debido a que ambos grupos incluidos se encuentran en los “límites” (o extremos) de la clase media.

4.2. Criterios para la selección de la sub-muestra a utilizar

Para la presente investigación, por motivos de representación y comparabilidad, **se optó por trabajar sólo con la información producida en 3 días**. De este modo, se seleccionaron aquéllos que permitían abarcar el espectro de las clases medias chilenas considerado relevante para cumplir con los objetivos de investigación, a saber:

- **Los segmentos ubicados en los extremos o límites (“superior e inferior”).** Respecto a ellos, la discusión sobre su clasificación (o no) como “*ser de clase media*” radica en que, dependiendo si la medición se realiza de acuerdo a tipo de ocupación e ingreso mensual, se ubicarían en los límites y/o fuera de la clase media, al representar a los grupos socioeconómicos altos y bajos (o estratos), a saber: C1, para el límites “superior”; y C3, para el límite “inferior”.

- **Los segmentos que agrupan a empleados/as del sector servicios, los cuales representan al grueso de las clases medias chilenas de la actualidad.** Ello, debido a que el crecimiento de este sector se vincula directamente con la instalación y consolidación del modelo neoliberal en el país; cuyo impacto sobre la identificación de las clases medias se intenta abordar.

A partir de lo anterior, los juegos combinados seleccionados corresponden a (ver: Anexo N°3):

- **Viernes 23 de marzo de 2012,** protagonizado por jugadores pertenecientes a la **clase de servicios alta (C1)** Esta clase recibirá el nombre de **clase media alta**, a lo largo del informe.
- **Viernes 30 de marzo de 2012,** protagonizado por jugadores pertenecientes a la **clase de servicios baja (C2-C3).**
- **Sábado 14 de abril de 2012,** protagonizado por jugadores pertenecientes a la **clase de trabajadores manuales, con estudios básicos o medios incompletos (D).** Esta clase recibirá el nombre de **clase baja integrada**, a lo largo del informe.

Ahora bien, debido a que la investigación también pretende abordar los procesos de auto-identificación con el “*ser de clase media*”, se decidió trabajar

tanto con los juegos como con las entrevistas en profundidad realizadas en a cada uno de los participantes de los días seleccionados, una vez terminado el juego.

VII.5. Técnica de análisis de información

Si bien las técnicas de producción de información no son tradicionales para la metodología cualitativa (especialmente, debido al registro audiovisual), se propone como técnica de análisis de información a la **teoría fundamentada (*grounded theory*)**, propuesta por Glaser & Strauss, en los años 60', y posteriormente re-elaborada por Strauss & Corbin en la década de los 80'. A grandes rasgos, la teoría fundamentada puede definirse como *“un análisis comparativo en el cual diferentes grupos o subgrupos de personas son comparados; y sus diferencias van conformando la teoría”* (Glaser & Strauss, 1967: 21)⁸⁴.

De este modo, busca validar que la mejor manera de representar la realidad social es a través de teorías obtenidas desde los datos mismos, y no con teorías previamente elaboradas, por tanto, deductivas y especulativas. Al respecto, los autores sostienen que la mayoría de la investigación actual está diseñada para verificar teorías existentes; y no para generar otras nuevas. En este sentido, la cultura de investigación existente enfatiza y venera el bien científico y los estudios cuantitativos, restando importancia a los estudios

⁸⁴ Traducción propia.

cualitativos cuyo objetivo es la generación de teoría. Mayormente, la teoría, por tanto, es generada a través de una lógica deductiva de estudios pasados; y no a partir de los datos mismos (Glaser & Strauss, 1967).

En este sentido, se rescata de esta técnica debido a que posee las siguientes potencialidades:

- Permite crear propuestas teóricas utilizando la información obtenida en el mismo proceso investigativo. En este sentido, es un método inductivo que permite crear una formulación teórica basada sobre la realidad tal y como se presenta.
- Permite describir y explicar la información producida mediante la reconstrucción inductiva de categorías generales a partir de elementos particulares. Así, en el análisis se reconstruyen las relaciones y la estructura interna de cada variable, identificando las relaciones y jerarquías existentes entre sus diferentes contenidos.
- Ya que opera a través de un método comparativo constante, es posible simultáneamente codificar y analizar los datos para desarrollar conceptos

VIII. RESULTADOS: HACIA UNA REPRESENTACIÓN DE LA CLASE MEDIA

A continuación, se presentan los hallazgos de la investigación. Éstos, se estructuran de acuerdo al ordenamiento de los objetivos específicos, de manera tal que: en un comienzo, se aborda la relación entre las fronteras morales y los procesos de diferenciación social –en sentido positivo y negativo –atingentes al “*ser de clase media*”. Posteriormente, se detallan los vínculos identificados entre las fronteras morales y la representación del mapa de clases y movilidad social.

VIII.1. Consideraciones preliminares

En primer lugar, es preciso señalar que las fronteras morales serán analizadas en cuanto fronteras simbólicas y sociales. Por ende, se considera que las *fronteras sociales* corresponden a los aspectos que generan consenso como atributos diferenciadores de la clase media respecto a los dos polos que permiten su definición. De esta manera, responden a aspectos más cristalizados en el repertorio cultural, que permiten dotar de cierta unidad de la clase media. Por su parte, las *fronteras simbólicas* corresponden a los aspectos que no generan consensos al interior de la clase media, provocando su división interna. De este modo, permiten sostener que las clases medias no poseen un repertorio cultural homogéneo.

En segundo lugar, es necesario aclarar que la noción de aspectos morales es tomada en cuanto a la definición de moral dada por Durkheim. En este sentido, se enfatiza su función social, la cual es definida en clave normativa e individual: corresponden a pautas valóricas socialmente deseables. De este modo, las fronteras morales –sean simbólicas y/o sociales –permiten el ejercicio de “hacer sentido” en la medida en que permiten valorizar, evaluar, y/o justificar, determinadas situaciones o hechos sociales.

VIII.2. Identidad social de la clase media

Cuando se le pregunta a los sujetos cómo definirían al grupo social con el cual se sienten identificados, lo primero que sobresale es que la asocian a las nociones de “normalidad”, “gente buena”, y “gente como uno”. Por ende, la identidad social de la clase media es circunscrita a la posesión de ciertos valores; mientras que los dos polos frente a los cuales se define, son reconocidos como poseedores de disvalores. En este sentido, los valores actúan como fronteras morales de la clase media debido a que los sujetos señalan que correspondería al único grupo social que cumple con el “deber ser” socialmente aceptado.

Los valores asociados al “*ser de clase media*” son definidos en términos individuales, en cuanto a la posesión de ciertas cualidades que confieren a admiración hacia quien demuestre poseerlos. Respecto a la producción de

dichos valores, crucial es el rol que juega la familia pues es en su seno donde son adquiridos y transmitidos:

“Me quedé en la comuna para estar más cerca de la familia materna, siempre. Mi hermana también vive súper cerca mío... por el tema de los niños (...). Por eso elegimos Ñuñoa, por el tema de la familia materna... porque en caso de cualquier eventualidad... el matriarcado es el que manda, siempre, en la protección de los niños, en la enseñanza de los valores... ¿me entiendes?”.

(Mujer, 33 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“Uno siempre transmite valores, ¿ya? Y lo ideal, digamos, que nuestros hijos también los capten... que fueran personas íntegras, felices, profesionales”.

(Hombre, 52 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

Por su parte, los disvalores con definidos en oposición a los valores, por tanto, en cuanto defectos que caracterizarían a los grupos sociales que no corresponden a la clase media. En este sentido, también son definidos en términos individuales, en cuanto a la posesión de ciertos defectos que permiten que sus poseedores sean víctimas de crítica y jueguen el rol de antagonistas frente a la clase media. A diferencia de los valores, los disvalores implicarían una traición o negación de la familia; sin embargo, no se tematiza cómo son adquiridos y transmitidos.

“Yo, por ejemplo, tenía un vecino abogado, yo vivía en esa época en la comuna de El Bosque y conversando con él y me dijo: ‘yo tengo una dirección de Providencia de unos amigos porque si yo digo que soy de la comuna de El Bosque a mí me discriminan, a mí no me dan pega’. O sea, él no tenía la dirección de El Bosque, un abogado, y tenía una casa preciosa y no se quería cambiar de ahí, a menos que se casara... pero él no podía decir que vivía en El Bosque, la comuna, y no en El Bosque, el barrio”. (Mujer, 43 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

Ahora bien, los valores no son tratados en abstracto, sino que se alude a ellos explícitamente, en relación a situaciones concretas tales como la propia biografía, amigos cercanos, compañeros de trabajo, vecinos, experiencias laborales, etc. En este sentido, la consideración de ciertos valores en detrimento de otros, es el resultado de la interpretación que los sujetos realizan sobre su utilidad e importancia; de allí que su identificación permita los ejercicios de valorizar, evaluar y justificar. Por ello, es preciso reafirmar que los valores no se mueven en abstracto: por el contrario, están socio-históricamente situados, por lo que se encuentran presentes, variablemente cristalizados, en el repertorio cultural del Chile actual.

2.1. Trabajo, esfuerzo y familia: pilares de la clase media

Los principales valores que definen a la clase media en los grupos analizados son **el trabajo, el esfuerzo, y la familia**. En efecto, al momento de describir a su grupo de pertenencia, los sujetos se refirieron a cada uno de

estos valores y los explicitaron; sin embargo, varía lo que cada facción de la clase media entiende por cada uno de ellos.

En primer lugar, a nivel general, **el trabajo** es definido como la dimensión en la cual los sujetos participan en la sociedad, pudiendo integrarse en mayor o menor grado. Por consiguiente, es posible sostener que el trabajo transforma a los sujetos en actores; se erige como *acto moral*, en cuanto permite tanto la definición como el reconocimiento de una persona como actor social (Tavory, 2011). Pese a lo anterior, es necesario señalar matices en relación a cómo cada facción de la clase media define el concepto de trabajo:

Para la **clase media alta**, el trabajo constituye su espacio de **autorrealización**. En este sentido, lo asocia a la búsqueda del bienestar, tanto subjetivo como objetivo. En relación a lo primero, lo suscribe a la consagración del proyecto vida y a la búsqueda de la felicidad. En relación a lo segundo, se vincula con alcanzar cierto nivel de calidad de vida, asociado a igualar o superar el alcanzado por la familia de origen; lo cual se traduciría en la obtención de cierto estatus y nivel de calidad de vida.

“Estoy como recién desarrollándome en mi área... quiero independizarme, quiero arriesgarme con proyectos propios... que, probablemente, no me van a dar muchos ingresos al principio... y porque yo creo que mis papás están más... por lo menos, mi papá tiene mucha plata... se ha asegurado, digamos... tiene muchas comodidades... a mí todavía me falta pa’ eso”. (Hombre, 30 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“Si es por conseguir plata, pucha ¡qué lástima!... porque vas a estar trabajando en algo que no te gusta, en cambio... si te esforzaste, conseguiste tu sueño... lograste la meta que querías de ser profesional de tal carrera... aunque seas un muerto de hambre... da igual, el día de mañana hasta yo puedo ser un muerto de hambre, pero por lo menos voy a ser un muerto de hambre haciendo lo que me gusta”. (Hombre, 32 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

Para la **clase de servicios baja**, el trabajo se asocia a la **obtención de ingresos**. En este sentido, el trabajo corresponde al medio a través del cual se alcanza un nivel de vida decente pero insuficiente para vivir tranquilamente: en este sentido, se pueden cubrir los servicios básicos (vivienda, alimentación, transporte); no obstante, se recurre al endeudamiento para conseguir que estos servicios sean de calidad; pues, para ello, han de adquirirlos en el sector privado (principalmente, en lo que concierne a educación y salud).

[E: ¿Por qué busca más dinero?]. *“Es que va con calidad de vida. Tienes que tener un ingreso económico sustentable para una buena casa, tu vehículo, formar una familia, darle una buena educación a tus hijos... no vas a llevar a tus hijos un colegio municipal... llevarlos a un colegio particular es la única forma de que tengan una educación de calidad”.* (Hombre, 40 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

“Me veo como en el segmento de quienes estudiaron una carrera técnica, claro... no la maravilla pero tampoco gano tan poco, hay gente que gana mucho menos”. (Mujer, 44 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

Para la **clase baja integrada**, el trabajo se interpreta como **obligación**, en la medida en que entrar al mundo del trabajo (informal, en un comienzo) no fue una opción sino una obligación. En efecto, los sujetos señalan que se vieron en la obligación de comenzar a trabajar desde niños debido a la vivían en hogares en extrema pobreza en donde eran *“más útiles trabajando”*. Sin embargo, ya adultos y con una situación económica mejor (pero jamás estable), el trabajo sigue siendo una obligación, pues tienen una familia que depende de ellos. Al respecto, el recuerdo de una infancia marcada por la extrema pobreza sigue patente, por lo que es común que manifiesten que *“si no se trabaja, no se come”*.

“No me sentía capacitada de seguir estudiando, y también veía a mi alrededor, éramos grandes, ya... habíamos pasado tanta necesidad. Yo sé lo que es la pobreza, la viví, la palpé. Entonces, dije: ‘o estudio y seguimos en la misma, o soy más provechosa y me pongo a trabajar’. Mi mamá me puso a los nueve años al colegio. Con nueve años estaba en primero; en octavo estaba con 18 años. Entonces, ¿cómo?, ¿Qué más se podía hacer? Con 18 años era mucho más provechosa trabajando”. (Mujer, 41 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

“No creen que uno a los cinco o seis años trabajaba. (...) Vivíamos al lado de La Vega poniente, en esa época era lo que es Lo Valledor... entonces, uno se levantaba como a las cinco o seis de la mañana, les convidaba agua, les llevaba agua hervida...entonces, ellos retribuían con verduras, con frutas... así era como un intercambio, y de eso vivíamos porque éramos demasiado pobres”. (Hombre, 75 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

En segundo lugar, existe consenso que el **esfuerzo** es lo que les **permite hacer frente al sentimiento de vulnerabilidad** que perciben todas las facciones de la clase media. En efecto, es su rasgo característico y privativo, en la medida en que sólo la clase media es vulnerable al no contar con ayuda estatal, ni con los capitales suficientes para alcanzar y mantener el estilo de vida que consideran adecuado.

“Debe ser por lo que yo fui pasando, entonces como que yo no pude llegar donde yo quería... por eso, me esfuerzo y valoro lo que hacen mis hijos para llegar donde ellos quieren. Me esfuerzo para que ellos lleguen a ser eso. Aunque sea obligado pero no importa”. (Mujer, 38 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

Ahora bien, al igual que respecto al trabajo, existen conceptualizaciones diferentes respecto a qué es el esfuerzo. De este modo, por ejemplo, para la **clase media alta** el esfuerzo corresponde a muchas horas dedicadas al trabajo y a una **presión constante** por pagar por todo. En efecto, gracias al esfuerzo pueden acceder al estilo de vida que desean y consideran aceptable; no

obstante, esto significa sacrificios debido a que deben postergar vida personal para poder mantenerlo.

“(El esfuerzo significa) dejar de carretear, dejar a familiares....trabajar duro... sacarme la mierda, para conseguir lo que tengo que hacer... para ser un guatón, cachetón, con poca barriga... que le gustan los asados, que tiene la billetera musculosa... sacrificué mis veinte hasta los veintiséis años. De los dieciochos a los veintiséis.....perdí carretes, perdí pololas, perdí todo. Pero sirvieron pa’ que... pa’ que a los treinta y dos años tenga el dinero suficiente para ir a comprarme una Play 3 apenas salga a la venta... que eso es lo que voy hacer hoy día... y sin tener un puto remordimiento... nada... voy y la compro no más... para eso sirvió”. (Hombre, 32 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“Esfuerzo es trabajar, trabajar para lograr cualquier... o sea, nada es gratis, cualquier cosa, hasta por ahí... eh... trabajar para lograr lo que quiera económicamente, con un nivel cultural medio, no voy decir que tan alto”. (Mujer, 59 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

Para la **clase de servicios baja**, el esfuerzo es interpretado como un **sacrificio** debido a que continuamente deben dejar de disfrutar de la vida por alcanzar cierto nivel de ingreso. En efecto, se relaciona al esfuerzo con expresiones tales como *“sacarse la mugre”*, mientras este estilo de vida se justifica *“por tener prioridades”*. Pese al esfuerzo, el nivel de vida alcanzado no es suficiente, por lo que sienten que no pueden dar cabida al ocio.

“Como clase media, a mí nadie me ha regalado nada, todo me ha costado (...). (En lo) económico, uno deja de hacer cosas, de disfrutar de la vida porque hay prioridades; así como que me estacioné, me quedé”. (Mujer, 36 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

“Yo me esforcé (porque) yo estudiaba y trabajaba. Siempre. Entonces, siempre me he esforzado, a mí siempre me ha costado tener”. (Hombre, 40 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

La **clase baja integrada** asocia al esfuerzo con su capacidad de ser **luchadores innatos**. En efecto, reconocen que la vida no les ha sido fácil y no cuentan con los capitales suficientes para vivir tranquilamente. Por ello, se identifican con la figura del luchador debido a que deben *“guerrear”*, diariamente, por la subsistencia.

“Estamos tan preocupados de alimentarnos, de luchar por el pan, por la comida, por todo lo que implica la casa, todo”. (Mujer, 41 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

[E: ¿Qué características tiene su grupo?]. *“Eso, el ser luchadores, luchadores innatos, porque siempre trabajan en cosas que son superiores a uno, lo hacen, se esfuerzan y lo hacen”.* (Hombre, 75 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

En tercer lugar, y tal como se esbozó anteriormente, existe consenso respecto al **valor de la familia**, pues todas las facciones de la clase media analizadas la identifican como la “**cuna de valores**”. De este modo, en torno a la familia –y a diferencia de los otros valores que los grupos analizados identifican como privativos de la clase media –no existen disensos respecto a su definición: es considerada base de la sociedad en cuanto juega el rol de transmitir e incluir valores, constituyéndose en cuanto nicho o círculo social, que brinda protección bajo el amparo de la ética de trabajo y el esfuerzo.

[E: Y esa disposición de esfuerzo, ¿dónde la aprende la gente?]. *“De las raíces, yo creo que la base son tus padres, de los cimientos, ahí parte. Después la formación está hecha y no hay nada que hacer. Hay cosas que igual. Se pueden mejorar pero hay otras que no se pueden cambiar”.* (Mujer, 36 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

“Del momento en que me casé, fui dueña de casa, dejé de trabajar unos 14 años y empecé a trabajar cuando mi hijo iba en octavo básico, porque en la media se gasta más para un buen colegio y todo. Entré a trabajar porque tengo dos, y yo quiero que tengan una carrera, que sean alguien más en la vida”. (Mujer, 43 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

Respecto a considerar a la familia como un nicho o círculo social, es preciso señalar que ésta juega un rol clave para determinar y proyectar la posición social. En efecto, conociendo la familia de origen, es posible inferir la

clase, estilo de vida, trayectoria vital de los sujetos, por tanto, otorga estatus social en sentido weberiano.

“¿Cuántas generaciones van a pasar para que cambie de grupo? muchas.... porque la hija va a seguir siendo temporera, y la hija de la hija va a seguir siendo temporera y la hija de la hija de la hija, también”. (Mujer, 59 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“La gente que viene que familias que tienen más recursos, o que tiene un mejor nicho social (...) tiene los contactos, tiene más acceso a cultura, a entretención, a deporte, que la gente que viene de una condición social más precaria no tiene tanto acceso, no tienen formación porque vienen de un menor nicho social”. (Mujer, 33 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

Ahora bien, las posiciones anteriormente descritas pueden resumirse en la siguiente tabla:

Tabla N°1

Valor atribuido a la clase media	Consenso	Interpretaciones		
		Clase media alta	Clase de servicios baja	Clase baja integrada
Trabajo	Acción moral	Autorrealización	Ingresos	Obligación
Esfuerzo	Hacer frente a la vulnerabilidad	Pagar	Sacrificio	Lucha
Familia	Nicho social			

2.2. Valores socialmente transversales

Si bien el trabajo, el esfuerzo y la familia, son los valores que actúan como pilares de la clase media en su propio discurso; lo cierto es que existe un conjunto de otros valores que es rescatado para reforzar la identidad de este grupo social. Al respecto, es preciso señalar que, al momento de definirlos, no existen mayores matices en los distintos grupos de la clase media que fueron analizados; así como tampoco parecen ser privativos de este grupo social. Lo anterior, se traduce en que los valores a presentar no son definidos como patrimonio de la clase media; sino que, más bien, son un discurso transversal a todos los grupos sociales del Chile actual. Ahora bien, dichos valores son: *el mérito, el don de gente, la conciencia social, la tolerancia al fracaso, la amistad, la sinceridad y el respeto.*

El **mérito** es entendido como la justa retribución a los esfuerzos encomendados, principalmente, en la esfera del trabajo. En este sentido, aparece como una mixtura de competitividad, dinamismo, resiliencia, planificación a largo plazo, y ambición bien regulada. De este modo, el mérito se asocia al trabajo constante, cuyos resultados serían comprendidos en términos de movilidad social ascendente.

“Yo admiro a la gente que son esforzados y tienen lo que tienen porque se lo merecen (...). Pa’ mí esa gente que (dice)... no tuve la casa, pero luchemos, y de repente Dios se lo da, Dios da”. (Hombre, 38 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

“Lo vuelvo a recalcar: toda carrera universitaria es peluda... hasta la más ordinaria, la más brígida... son todas peludas, así que todos tenemos un mérito por tener un cartoncito... si nada es fácil (...). Si hay que controlarse, dejar cosas por eso. Encuentro que en esta vida importa la educación que uno tenga, ya sea la educación de la vida o de la universidad”. (Hombre, 32 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

El **don de gente** se comprende como la cualidad de tratar a todas las personas por igual, con calidad humana. Se relaciona con la capacidad de empatizar, de ser cordial y honesto, y con no vulnerar los derechos de ninguna persona (independientemente de su condición social). Asimismo, el don de gente no se vincula con el nivel educacional alcanzado ni con algún nivel socioeconómico, sino que la cortesía y la valoración del otro como una persona digna de respeto, como un par, y no como un competidor en algún ámbito social (por ejemplo: material, laboral, educacional, etc). Precisamente, debido al predominio del individualismo y de la competencia, en el contexto de un modelo socioeconómico que los propugna como principios orientadores de la acción, el don de gente es cada vez más difícil de encontrar.

“Yo me siento cómoda con la gente con la que tú puedes conversar, con la gente que te mira de frente... con la gente que no posa, digamos, algo que no es con la gente. Y puedo estar con un tipo que tiene todas las erres en el apellido, que vive en San Damián, y que tiene más plata que no sé qué... y es un roto. Con esa gente yo no me involucro”. (Mujer, 52 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“¿En qué momento en que perdimos la credibilidad? (...). En qué momento perdimos esa parte... que ya yo no soy capaz de mirarte a los ojos porque yo no soy capaz de ponerme en el lugar tuyo, porque da lo mismo porque es tu problema, no es el mío. Yo tengo mis problemas, pero también quiero saber qué es lo que te pasa a ti. Eso se perdió. La preocupación por el otro. Cuesta mucho que nos miremos a los ojos y saber que... tus ojos te reflejan, tu alma, el corazón. [E: ¿y cuál sería la razón?] La plata, la plata, el querer tener... le ven la tele al vecino de 22 (pulgadas) y yo quiero tener la de 30 (pulgadas), o sea, estamos en el camino equivocado, nos perdimos”. (Mujer, 41 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

La **conciencia social** es definida como el conocimiento que tienen los sujetos sobre el estado de los demás integrantes de la sociedad. En este sentido, la persona con conciencia social es, precisamente, consciente de cómo las dinámicas sociales pueden favorecer o perjudicar el desarrollo de las personas, incluyendo la trayectoria vital en este análisis. Por ende, implica una lectura de las dinámicas sociales (por ejemplo: ascenso o descenso social, legados intergeneracionales, movilidad laboral, etc) desde la perspectiva de los procesos generales y de la propia biografía. En este escenario, un rol importante en el proceso de adquisición de conciencia (entendido como “*despertar a la realidad*”) lo jugaron las movilizaciones sociales del 2011.

“Cuando vemos a un muchacho... y ahí decimos: ‘ése es el futuro de Chile’, ¿qué hice yo en el pasado, qué hice para que esto fuera mejor? Porque esto está peor. Todos lo dicen: ‘está peor’, pero, ¿de dónde viene la herencia? (...), ¿Qué hemos hecho nosotros para que esto mejore? Porque nuestros hijos nos están restregando... y ¿por qué nosotros no despertábamos?”. (Mujer, 41 años, clase baja integrada, grupo focal)⁸⁵

“Claro, (la clase media) sí tiene conciencia social. Más conciencia ambiental, también. Sí, claro... conciencia social, ambiental, familiar. No se me ocurre nada más diferenciador (...). Sabe dónde está parado. (Mujer, 33 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

La **tolerancia al fracaso** se comprende como la capacidad de sobreponerse a las adversidades de la vida, pudiendo trabajar el sentimiento de frustración que provoca el no cumplir deseos y metas personales ni alcanzar el nivel de vida difundido como “ideal” por los medios de comunicación (a saber, el de la clase media alta). De esta manera, alude a enfrentar los problemas y las limitaciones que se tienen a lo largo de la vida, a pesar de las incomodidades que causen; considerando la propia trayectoria vital como un largo proceso de aprendizaje. Asimismo, se asocia al optimismo y a la capacidad de sobreponerse a las adversidades.

⁸⁵ Cabe señalar que los grupos focales corresponden a los tríos de jugadores.

“Gente que no se da por vencida así como así. Probablemente están más preparadas para el fracaso que una persona que piensa que por sus estudios siempre va a ser exitoso. En cambio para mí, la gente (...) tiene tolerancia al fracaso, por lo tanto le cuesta menos el poder recapacitar: ‘hoy fallé, pero mañana me puede ir mejor’ (...). La gente de mi grupo, insisto, tiene tolerancia al fracaso, se da el tiempo de compartir con sus pares y la familia. Es por eso que es mucho más equilibrado”. (Hombre, 42 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

[E: ¿Y usted no quiso, en algún momento de su vida, terminar la enseñanza media?]. *“No, ¿pa’ qué? Yo como que ya cumplí: me casé, tuve hijos, no les faltó nada a pesar de que de los estudios míos... tuve una hija contador auditora, el segundo hijo estaba estudiando lo que era computación”.* (Hombre, 75 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad).

La **amistad** es definida como una relación interpersonal, basada, principalmente, sobre la empatía y el cariño. En este sentido, se reconoce la preocupación recíproca entre dos personas, en donde ambas muestran interés genuino por sus respectivos problemas, preocupaciones, bienestar, etc. En efecto, son estos elementos los que rescatan el carácter vinculante de la amistad; los cuales serían algunos de los fundamentos que permitirían explicar el sentimiento de cohesión social en cuanto un mecanismo de integración y vinculación, más allá del mercado laboral, el parentesco, o a nacionalidad. En este contexto, juega un rol central la lealtad como mecanismo de vinculación, entendida como compartir una visión de mundo similar.

“Yo encuentro que no han tenido la suerte de poder relacionarse con gente educada y poder aprender de ello, porque no, a veces puede ser personas que no han tenido la educación escolar pero sí han tenido roce con las personas que le han enseñado mucho...y eso me ha tocado a mí en la vida, no tener educación, pero me he preocupado de aprender de los demás... y he tenido la suerte de tener gente que me ha enseñado mucho”. (Hombre, 65 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

*“Tengo muchas amigas, de muchos años. Felizmente yo creo que en la vida he cultivado la amistad, más que nada. Yo soy súper especial, o sea, pa' mi ahí una palabra en la vida que... y que por eso, creo haber las amistades que tengo... que es la lealtad, o sea, tú me eres desleal una vez no más (...). Imagínate, que tengo amiga desde que tengo los 12 años y seguimos viéndonos todos los días... y hablando, saliendo y conversando... o sea, ¿qué podemos conversar ya?” [E: **¿Cuáles crees que son tus vínculos con ellos?**]. “Quizás más que por profesiones, yo creo que por sistemas valóricos. O sea, mis amigas piensan... pensamos muy parecido”. (Mujer, 59 años, clase media alta, entrevista en profundidad)*

La **sinceridad** se define como el valor fundamental que se debe desplegar para que las personas sean dignas de confianza, y, así, poder entablar vínculos personales más cercanos. En este sentido, ser sincero se asocia al “actuar bien” más que a “decir la verdad”; por lo que es más un componente práctico que discursivo: es reafirmado en la acción debido a que la gente *dice* la verdad, en vez de enfatizar que la gente es sincera. Por

consiguiente, al igual que la amistad, la sinceridad reforzaría directamente los vínculos sociales.

“Pa’ mí, lo principal, pa’ mis hijos, por lo menos, es que sean niños respetuosos, que sean trabajadores... yo siempre les he dicho que hay dos cosas que no les perdono, que son la mentira y la flojera. Ahí no tranzo. Porque una persona mentirosa... no hace a un sujeto fiable... y una persona que es floja, no va a llegar a ninguna parte por más que sea muy pillá”. (Mujer, 52 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“Yo trabajo en la comunidad religiosa... yo ahí soy auxiliar de aseo (...). Un día (...) saqué una llave de una oficina porque a mí me habían dicho que se podía sacar esa llave de ahí. Abrí esa oficina y yo no tenía idea que una religiosa estaba ahí (...). De repente, me ve que estoy adentro y me dice: ¿tú qué haces aquí adentro? Yo le dije: estoy limpiando. ¿De a dónde sacaste tú la llave?, ¿quién te dio permiso a ti para sacar la llave? (...). Y, sabes, que yo me sentí ¡horrible, horrible, horrible! Y yo dije: nunca, nunca en mi vida, me había sentido tan humillada (...). Me discriminaron (...). No veo los votos de humildad de esta religiosa; de pobreza, tampoco. Yo soy una persona sincera que no me voy a robar un papel. Si hubiera dinero, tampoco lo tocaría”. (Mujer, 44 años, clase baja integrada, grupo focal)

Finalmente, el **respeto** es definido en cuanto reconocimiento, por tanto, refiere a tener consideración una persona en cuanto tal, en su dimensión humana. De este modo, viene a reforzar la reciprocidad entre los individuos, en dos niveles: por un lado, a nivel familiar, fortalece la autoestima y da cabida a la

autorrealización de los proyectos de vida. Por otro lado, a nivel social, respetar implica la valoración humana de la persona en cuanto tal, por tanto, colabora con la cohesión social pues vendría a evitar episodios de discriminación y abuso.

“Gente que trabaja pa’ vivir y pa’ tener un poquito más (...). Uno se aboca (en que) no les falte lo primordial. Porque pa’ mí lo primordial es el cariño y el respeto... que tengan... que se alimenten bien, que estén cómodos y que se sientan queridos, valorados”. (Mujer, 52 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“No me permito que no me guste alguien porque pienso que cada persona tiene una realidad distinta. Yo no soy quién para enjuiciar a las personas”
(Mujer, 36 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

“Ante Dios, somos todos iguales”. (Hombre, 38 años, clase baja integrada, grupo focal)

2.3. Trabajo de frontera: el rol de valores y disvalores

Ahora bien, los valores privativos que identifican a la clase media como baluarte moral de la sociedad corresponden al trabajo, el esfuerzo, y la familia. Por su parte, los valores señalados en el apartado anterior no son exclusivos de ningún grupo social, siendo transversales en la sociedad. Sin embargo, así

como el trabajo, el esfuerzo, y la familia operan como fronteras morales de la clase media, permitiendo la diferenciación en sentido positivo; los otros valores especificados (tales como el don de gente, el respeto, la sinceridad, etc), refuerzan este ejercicio. En este sentido, es preciso señalar que robustecen el ejercicio de diferenciación en sentido positivo, en la medida en que los otros valores, sin bien son transversales, es en la clase media en donde se despliegan con mayor frecuencia e intensidad.

“Sé tratar a toda la gente, ya sea de mucha plata o pobre... yo me conmuevo con la gente que tiene menos...si veo a alguien a quien le puedo servirle, le sirvo... si tengo que llevarlo a su casa, lo llevo... como si veo que una persona que no puede caminar y que... cómo se llama... y si no hay un taxi, yo abro mi auto (...). Pero eso se ha perdido, porque uno no lo ve y uno dice cómo es posible que estemos viviendo en un mundo así... entonces, uno de repente se ve desubicado (...). Por ejemplo, es raro... pero yo disfruto a las personas que tienen buena situación económica, las admiro, pero estoy conforme con lo que tengo”. (Hombre, 65 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

“Gente mentirosa y gente floja encuentras en todos lados; como encuentras, también, gente súper trabajadora y gente honesta, gente responsable, respetuosa, hay de todo en todas partes. Eso no tiene que ver, yo creo, ni con la educación, ni con las lucas. Creo que tiene que ver, un poco, con la cuna y también con la gente con la que se... que se involucra. A veces, tú le podís dar los mejores valores a tus hijos y se empiezan a juntar con gente distinta... y... bueno, ahí también está en el ojo de uno... de... cachar los cambios y orientarlos”. (Mujer, 52 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“Claro, de todas maneras, los de la clase media son los que se esfuerzan más. Porque si ellos (clase alta) están ahí es por algo, ellos tuvieron pa’ estudiar y lo lograron. El pobre siempre se resigna “soy pobre, voy a la Muni y pido que me den el suelo, con eso llego”, por eso, no son más esforzados los pobres... son más esforzados los de la (clase) media”. (Hombre, 40 años, clase baja integrada, grupo focal)

Las citas anteriores permiten reafirmar que existen valores privativos de la clase media; mientras que existen otros valores socialmente transversales. No obstante, es interesante apreciar que, al momento de referirse a otros grupos sociales, los sujetos analizados los identifiquen a través de disvalores. Lo anterior, permite la identificación de una alteridad caracterizada por la posesión de ciertos disvalores que se oponen al grupo social de pertenencia caracterizado por la posesión de valores. Las consecuencias de este ejercicio van hacia dos sentidos: por un lado, permite la diferenciación en sentido negativo al conceptualizar la alteridad mediante disvalores. Por otro lado, permite reforzar la diferenciación en sentido positivo al traducir la posesión de valores a una pregunta sobre membresía.

En otras palabras, los valores permiten identificar un plano moral en donde se es parte del grupo; mientras que los disvalores implican traspasar las

fronteras del grupo. De este modo, la oposición entre valores y disvalores se organiza de manera *binaria* y en cuanto *sinécdoques*⁸⁶.

Por un lado, el que dicha relación sea *binaria* implica que los disvalores se definen a través de la negación de los valores. Por ende, si el poseer determinado valor implica desplegar ciertos atributos; el poseer determinado cierto disvalor, implica desplegar atributos opuestos a los anteriormente enunciados. Así, por ejemplo, ser trabajador se opone a ser flojo; así como lo masculino se define en oposición a lo femenino.

Por otro lado, el que la distinción entre valores y disvalores opere como *sinécdoque* permite tomar la parte por el todo, por ende, permite transformar atributos individuales en características grupales. De esta manera, si se habla que “*alguien es flojo*”; todas las personas de su grupo social son “*flojas*”.

Ahora bien, para el caso de la clase media, los sujetos analizados realizan la oposición entre valores y disvalores en torno a dos polos: la “clase baja” y la “clase alta”. Al respecto, es necesario señalar que, independientemente de la clasificación realizada durante los juegos (grupos focales), al momento de definir a la clase media –en cuanto al grupo en el cual se sienten parte –los sujetos analizados la definieron en oposición a la “clase alta” y a la “clase baja”, olvidando la clasificación realizada anteriormente.

⁸⁶ La sinécdoque corresponde a una figura literaria que permite tomar una parte para representar al todo. Por ejemplo, una sinécdoque sería la expresión “el hombre es un ser racional”, en donde por “hombre” se comprende a toda la humanidad y no a un hombre, en específico.

M: “Clasificamos específicamente por nivel educacional, ¿te fijas? (...). Nos salieron ocho grupos (...).”

V: “Nos pareció adecuada, porque separamos a la gente que tenía estudios universitarios, luego técnicos profesionales, luego técnicos de enseñanza media de colegio, luego oficios varios y también dueñas de casa”.

M: (...) “pero aquí yo tengo a los técnicos que tienen la misma renta (que los universitarios). Yo los habría unido porque todo eso es clase media para mí (...). Yo creo que así es... o sea, quizás la (clase) media puede tener algunas variaciones, pero sigue siendo media... y no hay más que media, alta, y baja”.

(Hombre, 38 años; y Mujer, 59 años, clase media alta, grupo focal. Las primeras citas corresponden a la explicación de la clasificación realizada en su trío; mientras que la última cita corresponde al consenso emanado tras la reunión de los dos tríos)

H: “la separación nosotros la hicimos por el tema educacional: los universitarios, los enseñanza media, y los básicos, digamos (...). Los que eran universitarios, son ‘los triunfadores’ porque llegaron a conseguir lo que tienen, con estudio. Los del medio son como los que están entre acá y allá... como ‘los resignados’ que cumplieron hasta donde más pudieron... porque no tuvieron plata pa’ seguir estudiando. Y los últimos son ‘los esforzados’ porque a pesar de no tener un estudio completo y de no ser universitarios ni nada... consiguen con su esfuerzo y con un poquito de su conocimiento llegan a conseguir cosas y vivir una calidad de vida buena (...).”

H: “la clasificación ‘clase alta’, ‘clase media’ y ‘clase baja’, y ya está. Es la realidad”.

(Hombre, 75 años, clase baja integrada, grupo focal. La primera cita corresponde a la explicación de la clasificación realizada en su trío; mientras que la segunda cita corresponde al consenso emanado tras la reunión de los dos tríos).

2.4. Más allá de las fronteras morales de la clase media

A partir del material analizado, si bien la posesión de los valores permite caracterizar a la clase media, la posesión de ciertos disvalores identificar a la clase alta; mientras que otros, a la clase baja.

En primer lugar, en relación a la **clase baja**, la **flojera** es el principal disvalor criticado por la clase media debido a que el esfuerzo y el trabajo son los pilares de su identidad como grupo social. De esta manera, es definida con expresiones como *“esperar que les den todo gratis”*, *“desaprovechar oportunidades”*, e *“imposibilidad de salir adelante”*. En este sentido, es preciso señalar que es la clase baja integrada y la clase de servicios baja, quienes se detienen mayormente en la definición de este disvalor, debido: para el primer grupo, a que su identificación con la clase media no es tan cristalizada ni fuerte como con las otras dos facciones: se reconocen como un sector desfavorecido que, a pesar de su esfuerzo, sigue teniendo necesidades. Por otro lado, para el segundo grupo, y si bien posee una identificación más potente con la clase media, rechazan la flojera en cuanto implica el recibir y rechazar oportunidades (beneficios estatales) en salud, educación y vivienda.

“Porque quieren todas las cosas en la vida, por ejemplo, no todos, pero hay mucha gente que va a la Muni y pide todo... ¡tiene sus manos buenas, hay cursos, hay una pila de cosas y uno trabaja poh!... pero ellos no quieren hacer nada y hay gente que se queda esperando en la casa”. (Hombre, 38 años, clase baja integrada, grupo focal)

“Y volviendo al tema, me da un poco de rabia porque como les dan todo, los ayudan y les gusta vivir en la suciedad, en la cochiná... una cosa es ser sucio; y la otra, es ser pobre. Yo creo que se puede salir adelante y la gente pobre no lo hace porque es floja no más”. (Hombre, 40 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

Luego de la flojera, el resto de los disvalores poseen una importancia menor para definir a la clase baja. En efecto, sus definiciones no son tan acuciosas. Así, por ejemplo, el **resentimiento social**, es definido al considerar injusta todo tipo de diferenciación social, desconociendo valores centrales como el mérito, el esfuerzo y el trabajo. En este sentido, es la clase media alta la facción que ahonda en este disvalor, asociándolo a expresiones como “comodidad”, “envidia”, “aprovechamiento” (o “patudez”), e “insatisfacción” constante frente a la posición social pese a que la clase baja está en el foco de interés del Estado.

“Viéndolo socialmente, con la clase baja, que son como resentidos y, también, de repente se descargan con otro tipo de clases que no tienen”. (Hombre, 30 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“La salud es mala... pero alegan porque se tienen que levantar a las seis de la mañana pa’ un número. Sería más consciente que lucharan porque les pusieran otro consultorio, no porque se tienen que levantar a las seis de la mañana a pedir un número (...). Por eso me caen mal... son como todos resentidos... que ustedes tienen y nosotros no, ¡por eso quieren, todo gratis!”. (Hombre, 32 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

Ligado al resentimiento social, se encuentra la **victimización**; entendida como la autocompasión exagerada en relación a la posición social ocupada. De este modo, se entiende que ésta es inferior e inmutable. Asimismo, se asocia a expresiones como *“pobre y flojo”, “autocompasión”, y “pedir en exceso”*.

“Porque el pobre siempre andan pidigüeñando a la Muni, que dame esto, que dame esto otro, entonces no se esfuerzan ná’... dicen que porque son pobres, y que dame pañales, y que dame esto, y que dame lo otro (...). Claro, se dicen pobres, y tiene que venir el de allá a darles, o tienen que poner la cara ‘chuta, no tengo pa’ comer’... he visto mucha gente así (...). (Sobreviven) mintiendo, poh... toda la gente se hace pasar por pobre y tiene de todo, ¿cachai?”. (Hombre, 38 años, clase baja integrada, grupo focal)

En este punto, es necesario precisar que el “**ser roto**” juega un rol mediador en la diferenciación de la clase alta y clase baja: las representa a ambas, e, incluso, puede encontrarse en la clase media, de forma infrecuente. Ello, porque al asociarse a la negación –o pérdida –del don de gente, responde a expresiones como “*falta de educación*”, “*falta de empatía*”, y “*falta de tino*”. Así, trata de la carencia o inhibición de las capacidades eminentemente humanas y, por tanto, a la pérdida de su cualidad moral. De este modo, la clase baja no desplegaría su autonomía ni autodeterminación, al no tomar las riendas de su destino y esperar siempre el rescate estatal, ya sean becas, subsidios, u otro tipo de beneficios a los cuales los integrantes de la clase media no tienen acceso. Por su parte, la clase alta es “rota” en la medida en que considera a las personas sólo por el valor utilitario que le reportan (sí le son o no “útiles”). En este sentido, los sujetos manifiestan que la clase media “rotea” en la medida en que ve considera que las otras personas “no están a su nivel”.

“Si el roto no es, necesariamente, el gallo que no tiene plata... un roto es otra cosa”. (Mujer, 52 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

[E: ¿Cómo dice usted que una persona es de un sector más bajo que uno?, ¿En qué se nota?]. *“Es que se nota, tiene menos roce social, no sabe nada”.* (Hombre, 65 años, clase baja integrada, grupo focal)

“A mí, lo que me molesta de la gente, aparte de no ser tan ubicado es que hay gente que tiene mucho estudio pero es mal educada y desubicada... y hay

gente que no tiene estudios y es gente correcta. Yo creo eso más que la parte socioeconómica del cómo te relacionas con el otro, creo que un empresario que, no sé, que gana mucha plata pero es un déspota y un mal educado para mí no tiene.... yo defino por eso, por la forma individual. Conozco gente muy humilde que es muy transparente y sencilla, y que me puedo relacionar perfectamente con ella, tengo amistades de larga data". (Mujer, 44 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

En segundo lugar, en relación a la **clase alta**, los principales disvalores son aquellos que se oponen a la familia y a los valores que remarcan el esfuerzo. En este sentido, destaca la **importancia conferida al pituto**, entendido como estrategia de cierre social destinada a producir la monopolización de los capitales que permiten que se erija como grupo social dominante. Al respecto, parece contradictorio que el pituto se oponga al valor de dar importancia a la familia pues es, también, un ejercicio de protección. No obstante, es definido como un disvalor en la medida en que es una herramienta para monopolizar beneficios, no propendiendo valores pro-sociales, como la solidaridad, la amistad y el mérito, ya que por el sólo hecho de pertenecer a este grupo social, se es poseedor de determinados capitales.

“Esos son los que ya van a nacer ya saben lo que van a hacer (risas). Que ya los papás tienen plata de antes y ellos ya saben que esta guagua va a ser abogado, o va a ser no sé qué. Porque ya tienen como pa’ pagarle y toda esa cuestión... por ejemplo, la vicepresidenta de una empresa, tuvo ese puesto no por sus estudios, si no por el pituto del papá que era amigo del Rosselot, y del Larraín.” (Mujer, 41 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

“En la clase alta, obvio, que no se valoran las cosas porque uno tiene las cosas muy regaladas... es otro tipo social, como segmento es muy cerrado (...). Son como muy guiados por lo que la sociedad le pide a ese grupo... o que ese grupo se exige: estudiar determinadas carreras, juntarse con determinada gente, moverse en determinados lugares, vestirse de una determinada forma, tener experiencia en... no sé... es un círculo, de repente, que es muy cerrado... no se abre por nada”. (Hombre, 30 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“El círculo social de la gente con mayor recurso económico es más cerrado. Unos que conocen entre otros, entonces, el hijo de... de... de mi amigo, como bien... dicen... en este país es mejor tener un pituto que un millón de amigos”. (Mujer, 33 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

Ligado al pituto, el **abuso** se entiende como el actuar únicamente de acuerdo al interés utilitario; por lo que también es una estrategia de la clase alta para monopolizar los capitales que le confiere su posición social. De este modo, logra blindarse y, con ello, constituir un grupo social cerrado dentro del cual

circulan los capitales (económicos, sociales, culturales) que otorgan estatus. En este sentido, se asocia a la falta de empatía, a la incapacidad de ubicarse en el lugar del otro, reduciendo a las personas a la esfera de lo que les resulta útil o provechoso.

“No ser capaz de mirar a los ojos porque yo no soy capaz de ponerme en el lugar tuyo, porque da lo mismo, porque es tu problema y no el mío. Yo tengo mis problemas, pero también quiero saber qué es lo que te pasa a ti. Eso se perdió. La preocupación por el otro”. [E: ¿Y cuál sería la razón?]. “La plata, el querer tener”. (Mujer, 41 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

En la misma línea, la **discriminación** se asocia a la necesidad de la clase alta de hacer notar su posición dominante frente a los demás grupos sociales. Para ello, se exaltan, principalmente, las diferencias en capital económico y en apariencia física: es sabido que en Chile, a pesar de ser una sociedad mestiza, ciertos fenotipos se traducen en diferencias socioeconómicas, de manera que los rasgos morenos y mapuches, se asocian a niveles socioeconómicos inferiores; mientras que los rasgos medianamente caucásicos o blancos, a niveles socioeconómicos superiores. Así, la discriminación se vincula con la soberbia y con la defensa explícita de las jerarquías sociales, por tanto, desconociendo principios morales que la evidencia señala que son socialmente valorados, tales como el emprendimiento, la meritocracia, el trabajo, y el esfuerzo.

Cabe señalar que, si bien todas las facciones de la clase media identifican a la discriminación, es la clase baja integrada y la clase de servicios baja quienes se refieren a ella con más detalle. Al respecto, destaca que sus relatos se enuncian desde la posición de víctimas de clasismo, es decir, de discriminación por pertenencia a una clase social supuestamente inferior.

“Hay gente que discrimina, que se cree mejor, uno no por no tener menos va a ser delincuente... y me lo han dicho y sentí que los que tienen más que uno se sienten con el derecho de tratarla mal a una. Hay gente que se siente con el poder sólo por tener un poco más”. (Mujer, 38 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

“Mi hija, por ejemplo, quería estudiar teatro y al llegar a varias universidades de Providencia pa’ arriba, mi hija me dijo: ‘mamá, hay mucha discriminación porque tenía compañeras que eran negritas, gorditas... y cuando nos elegían para hacer algo, nadie las quería”. (Mujer, 43 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

“Uno lo ve a diario. Las cosas relacionadas que la gente discrimina... acá no te discriminan por el color de la piel porque uno es negra, pero sí discriminan por... al peruano, al pobre, al ‘flaite’ como dicen por ahí, ¡un montón! Si vives a un lugar que es conflictivo, donde hay mucha delincuencia, aunque tú no seas parte de eso, te discriminan igual”. (Mujer, 44 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

A partir de lo anterior, a continuación se presenta el listado de valores y disvalores asociados por los sujetos analizados a la clase alta y clase baja, respectivamente:

Tabla N°2

Valores del grupo de pertenencia (clase media)	Disvalores de otros grupos sociales	
Trabajo ↔	Flojera	Polo 1: Clase baja
Esfuerzo ↔		
Conciencia social ↔	Resentimiento social	
Tolerancia al fracaso ↔	Victimización	
Don de gente ↔	Ser roto	Clase baja / Clase alta
Importancia de la familia ↔	Importancia del pituto	Polo 2: Clase alta
Mérito ↔		
Amistad ↔	Abuso	
Sinceridad ↔		
Respeto ↔	Discriminación	

Ahora bien, ya definidos los principales disvalores que permiten el trabajo de frontera en sentido negativo por parte de la clase media, es preciso deducir que, a nivel societal, son considerados obstáculos para el establecimiento de vínculos sociales. Ello, debido a que los disvalores responden a situaciones de abuso, que siembran desconfianza en los sujetos entrevistados. De allí, se desprende una interpretación de las clases sociales como grupos cerrados, lo que derivaría en constituir un gran impedimento para el fortalecimiento de la cohesión social.

En relación a lo anterior, también es posible deducir que las distintas facciones de la clase media remarcan algunos disvalores sobre otros, en tanto ello permite fortalecer su identidad social en relación al polo asociado a los disvalores que destacan. De esta forma:

- **La clase baja integrada busca diferenciarse de la clase alta**, pues su discurso se construye desde el rol de víctima de discriminación y abuso; buscando erigirse como bastión moral.
- **La clase media alta busca diferenciarse tanto de la clase alta como de la clase baja.** En efecto, es posible apreciar entre los sujetos más jóvenes, un distanciamiento de la clase alta al enfatizar los disvalores del abuso y la importancia del pituto. Por su parte, entre los sujetos mayores, es posible vislumbrar un distanciamiento de la clase baja, al enfatizar la supuesta flojera (de algunos sectores de ésta) en sus

discursos. Estos matices, pueden deberse a la importancia del proceso de reducción de la pobreza de los últimos veinte años, en los repertorios culturales.

- Finalmente, **la clase de servicios baja intenta diferenciarse tanto de la clase alta como de la clase baja**, ya que su discurso responde tanto a una crítica de la flojera como del pituto y la discriminación. A diferencia de la clase media alta, no existen diferencias generacionales en torno a esta distinción. Ello, en relación a la literatura revisada, puede deberse a que se trata de la facción más “nueva” de la clase media, por lo que no sería una posición cristalizada, social ni discursivamente.

A partir del análisis anterior, es posible deducir que ninguno de los polos frente a los cuales se define la clase media es preponderante sobre el otro. En este sentido, lo que se remarca es la oposición valores / disvalores, y el sentido de diferenciación que hay tras su oposición, y que las ubica en otro plano tanto moral como social. Ésta, sin embargo, distribuye características morales que permiten diferenciar a la clase alta y a la clase baja en dos sentidos distintos frente a la clase media:

Por un lado, los disvalores asociados a la clase baja la *infantilizan*, ya que esbozan a un grupo social que no pareciese contar con autodeterminación, no haciéndose responsable de su propia vida ni ejerciendo su autonomía.

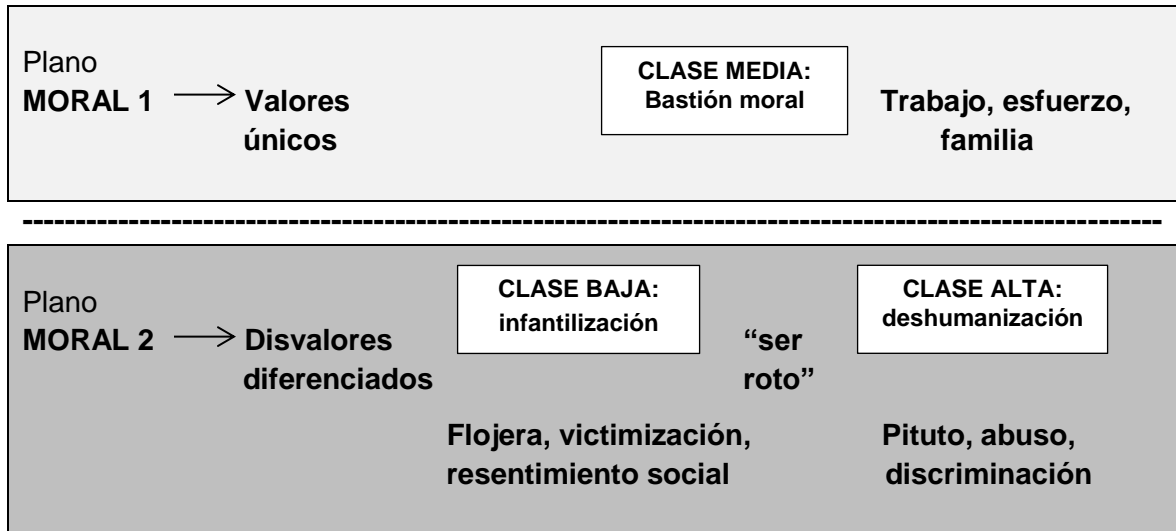
Frecuente es el relato que la dibuja como a la espera de beneficios estatales para satisfacer sus necesidades de salud, educación, y otras.

Por otro lado, los disvalores asociados a la clase alta la *deshumanizan*, pues esbozan a un grupo social que sólo parece buscar la monopolización de los capitales (sociales, culturales, económicos) que definen su posición dominante.

En definitiva, a partir de lo expuesto es posible indicar que las fronteras morales son conceptualizadas en la oposición de valores y disvalores; los cuales permiten el trabajo de diferenciación en sentido tanto positivo como negativo. En este sentido, la clase media se construye como una posición social y discursiva en torno a dos polos definidos como la “clase baja” y la “clase alta”. Por ende, discursivamente el trabajo de fronteras implica uno de jerarquización social, en donde las fronteras morales transforman a la clase media en el baluarte moral de la sociedad chilena actual.

A continuación, lo expuesto en el presente apartado se resume en el Esquema N°1:

Esquema N°1



VIII.3. Caracterización de la clase media

A partir del análisis llevado a cabo es posible sostener que la caracterización de la clase media se realiza en cuanto “grupo de pertenencia”. De este modo, el ejercicio de diferenciación en sentido positivo se realiza en torno a expresiones tales como “*gente como uno*” y “*grupo del cual me siento parte*”. En efecto, la caracterización de este grupo se realiza en torno a dos ejes principales: por un lado, *aspectos objetivos*, definidos en torno a los criterios básicos de estratificación social, a saber: el ingreso, el nivel educacional, y la ocupación. Por otro lado, *aspectos subjetivos*, en donde destaca el rol de las emociones en cuanto consolidan la diferenciación en sentido positivo en la medida en que transforman la pregunta de membresía en una de empatía. De allí, por ejemplo, es posible explicar por qué la clase baja integrada “se siente”

parte de la clase media a pesar de no cumplir –“cabalmente” –con los requisitos objetivos de la membresía (por ejemplo: cierto nivel de ingreso, o haber alcanzado, a lo menos, enseñanza media completa).

3.1. Aspectos objetivos

Si bien el ingreso, la ocupación, y el nivel educacional corresponden a las variables consideradas clásicas en estratificación social; es el último de ellos el que juega un rol central en la definición de la clase media. En efecto, si bien los sujetos no poseen un diagnóstico unánime en torno a cuál es el nivel educacional específico que caracterizaría a la clase media; lo cierto es que la educación es la variable fundamental para identificar a “la gente como uno”. De esta forma, el nivel educacional alcanzado se asocia, principalmente, a: contar de cierta calidad de vida, a vivir en determinado barrio o comuna, a recibir cierto nivel de ingreso, a desempeñar ocupaciones similares; y a disfrutar o sufrir frente a situaciones específicas.

Ahora bien, ¿Por qué el ingreso y las ocupaciones no serían centrales en la definición de la clase media? Por motivos socioculturales, tanto en los grupos focales como en las entrevistas en profundidad se evitó la discusión sobre los ingresos (“¿cuánto gana?”) o el tramo de ingresos que caracterizaría. En efecto, hablar sobre dinero es mal visto; por tanto, por ejemplo, no se verbalizaron ni se

discutió sobre los tramos de ingreso incluidos en las cartas⁸⁷, optándose por expresiones eufemísticas tales como “*gana entre esto y esto*”; “*gana lo necesario*” o “*lo suficiente para tener una vida tranquila*”. Asimismo, se consensuó que los ingresos no se relacionan directamente con el nivel educacional alcanzado en todos los casos, puesto que el mérito, la inteligencia, la belleza, estrategias como el pituto, o “*tener suerte*”, explicarían asimetrías entre bajos niveles educacionales e ingresos más altos.

“Algunos son pillos; otros son más inteligentes, otros... tienen las lucas... otros tienen... ¡cueva! (...), ¡son mil factores que pueden influir! Si tú eres compañero de carrera, viviendo en la misma comuna, habiendo salido del mismo colegio, y estudiando la misma carrera universitaria que un amigo tuyo... suponte, tu mejor amigo y tú... y resulta que tu compañero se pegó un ‘cuevazo’ un día... que postuló a una pega y no te contó... y está ganando tres millones y tú estai ganando uno, a igualdad de condiciones... entonces, también hay... hay diez mil factores que pueden influir... o a lo mejor te dijo... y los dos postularon, y tu compañero es rubio de ojos azules”. (Mujer, 52 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

¿Por qué, entonces, el nivel educacional es considerado central para definir a la clase media? Tanto grupos focales como entrevistas en profundidad sugieren que se debe a su vínculo directo con los valores del trabajo, el esfuerzo, y la familia. El consenso al respecto es que, a diferencia de la ocupación y del ingreso, el nivel educacional alcanzado sólo depende de la

⁸⁷ Ver: Anexo N°1

ética de trabajo y del esfuerzo personal: depende de *“las propias capacidades”* (intelectuales, interpersonales, etc), y del *“esfuerzo invertido”* (renunciar al ocio, pocas horas de sueño, (in)compatibilidad con el trabajo, etc), para cumplir *“el objetivo”* (o la meta) de poseer un título técnico o universitario.

“Es que, lo real, es que de acuerdo a lo que estudias cuanto es lo que vales... de ahí, es lo que tienes. Es así, aunque uno no quiera”. (Mujer, 36 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

Respecto al nivel educacional como objetivo, es preciso señalar que –al basarse sobre el esfuerzo y el mérito –constituye un espacio de competencia: es estudiando que “se es más”; y, en este sentido, hay que superarse a sí mismo, a los padres, a los pares, con la esperanza que los hijos continúen dicha senda en el futuro. De esta forma, el nivel educacional alcanzado no puede desligarse de las expectativas de movilidad social, siendo conceptualizada de manera distinta por cada una de las facciones de la clase media incluidas en el presente análisis.

De este modo, para la **clase baja integrada** el nivel educacional alcanzado por los hijos es fruto de un *“esfuerzo familiar”* en donde los padres se sacrifican trabajando y postergando los proyectos de autorrealización para que ellos estudien. Dichas decisiones se justifican en pos de una estrategia de

movilidad social, en donde, a través de los logros de los hijos; la familia, en conjunto, logra ascender socialmente y a acceder a una mejor calidad de vida.

[Refiriéndose a las categorías o grupos sociales construidos durante el juego] *“Cumplieron hasta donde más pudieron porque no tuvieron plata pa’ seguir estudiando... son como ‘los resignados’. Y los últimos son ‘los esforzados’ porque a pesar de tener... de no tener un estudio completo y de no ser universitarios ni nada, con su esfuerzo y con un poquito de su conocimiento, llegan a conseguir cosas y vivir una calidad de vida buena, relativamente buena. Porque en la vida todo está por educación ahora, tenemos que tener educación para escalar un peldaño más”.* (Mujer, 44 años, clase baja integrada, grupo focal)

“Mi prioridad son mis hijos. Entonces, yo paso a segundo plano... yo, perfecto, prefiero esperar... porque (soy) resignada por el momento, pero después puedo estudiar de nuevo. O sea, yo quiero estudiar lo que yo quiero estudiar... tengo que quedarme yo, para darle a mis hijos. Porque quiero que termine cuarto y que también tenga una profesión... porque quiero que, por último, llegue a estar en este nivel (universitario) y si es posible, llegar a éste (clase alta) pa’ que ellos sean mucho más que mí”. (Mujer, 42 años, clase baja integrada, grupo focal)

Por su parte, la **clase de servicios baja**, también interpreta a la educación en relación a los hijos y como estrategia de movilidad social. No obstante, a ello, agregan que los hijos *“deben ser universitarios”* para que sean *“más que ellos”*; entendiéndose que ambas categorías apuntan hacia el estudio de una

carrera universitaria de mayores ingresos que las del sector servicios (por ejemplo: contador auditor, administración pública, etc). Sin embargo, a diferencia de la clase baja integrada, los sujetos de este grupo transfieren parte de la responsabilidad del cumplimiento de este objetivo a sus hijos, antes que resignarse o postergarse completamente. En efecto, los hijos tienen el deber de acceder y culminar la educación terciaria debido a que *“hoy existen más oportunidades para estudiar que antes”*; aludiendo, indirectamente, a la expansión del sistema de educación superior en la década de los 80⁸⁸.

[E: ¿Cómo te gustaría que fueran tus hijos?]. *“Que fueran personas íntegras, que fueran felices, y que fueran profesionales pa’ que tuvieran, también, una vida más cómoda”.* (Hombre, 52 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

“Bueno, le pusimos que los técnicos tienen acercamiento con los profesionales universitarios, e incluso la gran mayoría de sus hijos pueden llegar a ser un profesional; y ellos, a los de los que tienen oficios varios, también pueden llegar a ser técnicos... les va a costar, pero se puede. Porque ahora se da mucho la oportunidad de poder estudiar, de que ellos puedan llegar a ser técnicos”.
(Hombre, 40 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

⁸⁸ La expansión del sistema de educación superior durante la década de los 80' se debió al ingreso de privados al mercado de la educación terciaria; ya sea a través de centros de formación técnica, institutos profesionales, o universidades. Para ahondar en la discusión, se recomienda revisar “El negocio de las universidades en Chile” (Mönckeberg, 2006).

La **clase media alta**, vincula la educación con la formación de los hijos y a la reproducción de su estatus: deben ser capaces de mantener, por sí solos, el estilo y la calidad de vida que han recibido en el hogar. De esta forma, no cuestionan ni dudan que sus hijos lograrán ser profesionales universitarios gracias al respaldo familiar en el *“apoyo económico”*, en *“inculcar disciplina”*, en *“contar las comodidades para estudiar en tranquilidad”*. Sin embargo, el abanico de carreras es más amplio que en los otros sectores de la clase media que fueron analizados: más que los ingresos y el nivel de selectividad, importa que los hijos estudien la carrera *“que los haga felices”*. En este sentido, acceder y completar la educación superior resulta *“natural”*, *“lógico”*. Pese a ello, son capaces de problematizar que la desigualdad social es también un tema de oportunidades en donde sólo la clase alta tiene garantizada el acceso y obtención a títulos universitarios.

“Si todos sabemos: el nivel de educación de un colegio particular de Las Condes no es el mismo que el nivel de un colegio particular de Ñuñoa, ni de... Cerro Navia... y menos va a ser el mismo nivel municipalizado (...). Porque si no tenís las lucas pa’ pagarle un colegio bueno a tu hijo... él no va a tener las mismas oportunidades. Es que el nivel educacional te lleva a la oportunidad laboral; y la oportunidad laboral te lleva a las lucas... y seguimos en el mismo círculo”. (Mujer, 52 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“(La clase alta) tiene más oportunidades de estudiar más, tiene más oportunidades de tener un trabajo mejor porque viene de un círculo... social... mejor... más acceso a... a mejores puestos laborales”. (Mujer, 33 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

Ahora bien, ¿Cuál es el nivel educacional que caracteriza a la clase media, y permite diferenciarla de otros grupos sociales? Según la información analizada, si las interpretaciones alrededor de la educación difieren, también así lo hacen las consideraciones respecto a los años de estudio “necesarios” o “característicos” para pertenecer a este grupo social. En efecto, mientras la **clase baja integrada** se abstiene de este punto; la **clase de servicios baja** y la **clase media alta** describen a la clase media compuesta por sólo determinados profesionales de educación terciaria, que han logrado estudiar ciertas de carreras universitarias y técnicas, bajo el prisma de “*surgir en la vida*”. De este modo, por ejemplo, marcan una diferencia respecto a profesionales de carreras de mayor selectividad que se ubicarían en la clase alta (como abogados, médicos, e ingenieros); y de técnicos que trabajan de forma independiente y/o que sólo cuentan con educación secundaria (como técnicos en informática, mecánicos, algunas secretarias, etc), que se encontrarían más cerca de la clase baja.

“(La clase media) sería, automáticamente, los universitarios (...). También serían los técnico-universitarios. ¿Los técnicos de colegio? No, po, porque serían de otro grupo”. (Hombre, 32 años, clase media alta, grupo focal)

“La clase y el tema de la educación van directamente relacionados... con los ingresos porque ni siquiera fijándonos en los ingresos... o sea, un universitario con doctorado, fijo 3 millones de pesos y, coincidentemente, los tiene... y es clase alta. Y entre los técnicos... imaginamos nosotros que son técnicos de colegio porque no es lo mismo que un técnico universitario de clase media que un técnico de enseñanza media”. (Hombre, 38 años, clase media alta, grupo focal)

3.2. Aspectos subjetivos

Si bien ya se trató a valores y disvalores en relación a la diferenciación social de la clase media frente a otros grupos sociales; lo cierto es que es preciso ahondar con los elementos que permiten definir a este grupo *“en primera persona”*. En este sentido, si bien los valores actúan como fronteras morales, se busca ahondar en los elementos que dotan de cohesión interna a la clase media. ¿Qué sienten, cómo se representan a sí mismos, y qué generaría la empatía al interior de la clase media? Para resolver estas interrogantes, es preciso destacar el rol de las emociones; entendidas como sentimientos que sirven para establecer una relación entre el sujeto y su entorno social; permitiendo los ejercicios de evaluación, valoración, y justificación.

¿Por qué asociar las emociones con el reforzamiento de las fronteras morales? A pesar que describen sentimientos individuales, las emociones permiten configurar y reforzar la identidad grupal, pues propende la empatía hacia quienes, se estima, comparten posiciones sociales similares. Por ejemplo, es la persona la que siente ira o alegría; pero esta reacción emocional es compartida en la medida en que desarrolla estados discursivos, articulados pragmáticamente (respecto a una situación específica), y moralmente orientados, permitiendo compartir nociones sobre la sociedad (Silber, 2011). De este modo, las emociones más que estados individuales, serían reacciones intersubjetivas, por tanto, compartidas e inculcadas a través de la posición social (Tavory, 2011).

Ahora bien, las emociones identificadas para la clase media son predominantemente negativas; lo que se contrapone con la su definición como “baluarte moral” de la sociedad. A grandes rasgos, no se explican por qué –a pesar de defender el trabajo, el esfuerzo, y la familia; de contar con algún título de educación terciaria –no son capaces de consolidar su posición social. Por el contrario, la clase media se define a través de su inestabilidad, una combinación entre la propensión al descenso social, y la pérdida de estatus de la clase media como tal. Por un lado, la clase media no cuenta con la ayuda de beneficios estatales ni las redes sociales necesarias para consolidar su posición social; mientras que, por otro lado, la lógica de competencia de mercado en lo educacional y laboral, amenazan su estatus social.

“La clase... a la cual pertenezco, que no es ni baja ni alta. En la clase media, tienes que arreglártelas por ti mismo, porque nadie lo hará por ti”. (Mujer, 44 años, clase de servicios baja, grupo focal)

“¡Nosotros éramos pobres, pobres, pobres! Antes era así... los pobres de antes... no como ahora con tele, con refrigerador... incluso donde yo vivo todos tienen auto, su estudio... se supone que ahora es una población moderna”.
(Hombre, 75 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

A nivel general, la inestabilidad posicional remite a la imposibilidad de materialización del principio de *“igualdad de oportunidades”* que promueve el actual modelo socioeconómico, que justifica la extrapolación de la competencia a todos los ámbitos de la vida social. En este sentido, las posiciones sociales se blindan mediante estrategias que desconocen los principios valóricos generales (aglutinados en el trabajo, el esfuerzo y la familia), tales como las redes sociales y la monopolización de capitales en la clase alta; y el aprovechamiento de los beneficios estatales, por parte de la clase baja. Por consiguiente, la clase media responde a una posición inestable, desprotegida, y riesgosa, es decir, vulnerable.

“El grupo social, del estrato más alto, se conoce entre sí.... van generando lazos o redes de apoyo, o redes de trabajo entre ellos. Y el de la clase media no tiene acceso a esos contactos. Por eso, se tiene que esforzar el doble y sola” (Mujer, 33 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“A nivel de oportunidades y de beneficios... la clase media es la que tiene menos beneficios... en muchas áreas. Porque cuando tú eres de acá (clase baja), y no tienes... tienes muchos beneficios: a nivel estatal, a nivel municipal, etcétera. Cuando estás acá (clase alta), no tienes ese tipo de beneficios pero te da lo mismo porque tienes las lucas, los contactos”. (Mujer, 52 años, clase media alta, grupo focal)

Si bien la inestabilidad posicional es un diagnóstico transversal a todas las facciones de la clase media incluidas en el presente análisis; lo cierto es que cada una de ellas lo asocia a una emoción distinta. De este modo, para la **clase media alta**, la vincula con la **ansiedad**, al interpretarla como una presión constante por asegurar cierto nivel de calidad de vida. Ésta, se expresa a través de ciertos patrones de consumo, cuyos estándares debiesen acercarse a los de la clase alta y jamás a los de la clase baja.

“Tengo una hija que es mi otra adoración, en la cual me gasto todas las lucas que tengo en ella... y en mi madre, porque soy muy agradecido de ella así que también le mantengo su refrigerador lleno, le pago las cuentas... su nana... todo para que ella sea feliz. (...) Por eso me sacó la cresta trabajando, para que estén felices y no les falte nada”. (Hombre, 32 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

Por su parte, la **clase de servicios baja**, define su vulnerabilidad en torno a la **frustración**, la cual se relaciona con una trayectoria educacional trunca. Si

bien poseen educación terciaria, la frustración radica en que los años de estudio y largas jornadas laborales, no se traducen en remuneraciones estables ni mejores. A raíz de ello, sienten que su esfuerzo no es retribuido en justa medida; ya que otros grupos sociales trabajan menos pero reciben más.

“Yo, como clase media, nadie me ha regalado nada, todo me ha costado (...). En lo económico, uno deja de hacer cosas porque hay prioridades”. (Mujer, 36 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

“La rabia va porque el jefe trabajó un par de horas, no más, en la oficina, con la puerta cerrada... no se sabe si hace algo o no hace... y yo me maté trabajando todo el día... haciendo un trabajo asignado”. (Hombre, 52 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

“¿Pero cuál es la frustración? El bajo sueldo, cuando trabajo más de 10 horas y recibo un sueldo que no me alcanza. Si hubiera sido profesional, yo creo que igual hubiera trabajado las mismas 10 horas de ahora o a lo mejor 15 horas con una profesión universitaria pero con justificación, y estaría ganando bien”.
(Mujer, 44 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

La **clase baja integrada** interpreta su condición de vulnerabilidad en torno a la **resignación**, en la medida en que aceptan la inestabilidad de su posición social se debe a su bajo nivel educacional. En efecto, es un rasgo común de las historias de vida de los sujetos de este grupo, el no completar con enseñanza básica o media, por dos motivos principales: por un lado, un temprano ingreso

al mundo del trabajo debido a la situación de extrema pobreza de la familia de origen. Ella, justificó que los sujetos analizados viviesen el *“trabajo infantil”*, pues consideran que, en ese contexto *“eran más útiles trabajando que estudiando”*. Por otro lado, en su vida adulta, se resignan a trabajar y a no completar sus estudios, porque tienen otras prioridades: alimentación de la familia, costear la educación de los hijos, pago de deudas, etc.

Ahora bien, es preciso señalar que se identifican dos tipos de resignación: por un lado, está la *resignación conformista*, propia de quienes se conforman con aceptar la actual vulnerabilidad, no actuando por estabilizar su posición social. Por ello, se justifican con expresiones tales como *“hasta aquí no más llevo”*, y *“es lo que me tocó”*, relacionándose con disvalores tales como la flojera y la victimización. Por otro lado, está la *resignación optimista*, interpretación dominante, según la cual se comprende la postergación de los estudios en pos que a los hijos no les falte nada y puedan *“ser más que uno”*. Esta última interpretación es predominante entre las mujeres, quienes manifiestan que si bien la posición social es inestable, en la medida en que *“alcanza justo”* o que se *“pasan menos necesidades que antes”*, existe la esperanza que los hijos puedan superar esta situación.

“Los que no siguieron (estudiando) no es porque no quisieran seguir sino que se resignaron porque habían otras prioridades; como yo que tengo de prioridad a mis hijos, pero tampoco quiero quedarme ahí, es como una resignación del momento”. (Mujer, 43 años, clase baja integrada, grupo focal)

“Yo no quiero justificarme, porque es re fácil, fue una decisión propia. Yo no me sentía capaz, no me sentía capacitada de seguir estudiando, y también veía a mi alrededor, éramos grandes, habíamos pasado tanta necesidad. Yo sé qué es la pobreza, la viví, la palpé, entonces yo dije, ‘o estudio y seguimos en la misma, o soy más provechosa y me pongo a trabajar’”. (Mujer, 41 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

“Hay como dos tipos de resignados. Los que ya yo me quedo hasta aquí porque con lo que yo ya tengo me alcanza. ¿Pa’ qué voy a seguir más? Pero hay otro resignado que, a lo mejor, en esos estoy yo también, como la señora... porque una se siente resignada porque no pudo terminar su colegio pa’ que sigan sus hijos... entonces, yo estoy en las mismas. Yo quiero que mi hijo termine su cuarto medio y salga a trabajar y todo... pa’ yo, después, poder seguir estudiando”. (Mujer, 38 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

Ahora bien, el reconocimiento de emociones negativas para interpretar la propia posición social, permite comparar las reacciones morales inculcadas a través de distintas facciones de la clase media. De este modo, el reconocimiento de la ansiedad, de la frustración, y de la resignación, permite aventurar que *“los dilemas sociales pueden incorporados sin volverse automáticos”* (Tavory, 2011: 284)⁸⁹. Por consiguiente, las emociones suponen un trabajo intersubjetivo que refuerza el ejercicio de diferenciación debido a que

⁸⁹ Traducción propia

se conciben como reacciones esperables frente a los actos o hechos que los actores consideran para definirse.

A continuación, lo expuesto en el presente apartado se resume en el Esquema N°2:

Esquema N°2

Caracterización de la clase media	Aspectos objetivos	Aspectos subjetivos
	Nivel educacional	Emociones frente a la vulnerabilidad
Clase media alta	Universitarios	Ansiedad
Clase de servicios baja	Técnicos y Universitarios	Frustración
Clase baja integrada	“Vida decente”	Resignación

VIII.4. Caracterización del mapa de clases y movilidad social

La presente sección dispone cómo las distintas facciones de la clase media conciben la estructura social y los grupos que la conforman. En este sentido, se utiliza el término “*mapa de clases*” para hacer hincapié en que se trata de la representación que los sujetos poseen respecto a la estructura social; sistematizando las clasificaciones que se realizaron en la tercera fase de la metodología: el grupo focal compuesto por los dos tríos que habían desarrollado el juego de manera paralela. Asimismo, se destacan las discusiones en torno a los procesos de movilidad social – sea ascendente o

descendente –debido a que concitaron mayor interés y opiniones diversas entre los participantes.

En primer lugar, y de forma independiente a las clasificaciones realizadas durante los juegos (tríos individuales), los sujetos, discursivamente, prefieren el uso del concepto de “clase social” en detrimento del de “grupo social”. En efecto, todos identifican a la “*clase media*” en relación a la “*clase alta*” y la “*clase baja*”, enfatizando su rol de “*intermediaria*” entre ambos extremos del mapa de clases. Éste, se interpreta en dos sentidos: por un lado, la clase media constituye el único vínculo o conector entre la clase baja y la clase alta, dado el carácter segmentado y segregado de la sociedad chilena actual. Por otro lado, ser intermediaria le permite definirse en torno a una posición social inestable y vulnerable, que no es ni privilegiada (como la de la clase alta) ni desfavorecida (como la de la clase baja).

“La clase baja no puede llegar hasta aquí (indica a la clase alta). Pero él, como ya está en la clase media, ya tiene un poco más educación, puede relacionarse acá (indica a la clase alta), y acá (indica a la clase baja), también... porque de aquí (indica a la clase baja) vienen todos sus sentimientos hacia él... y eso se mantiene. Pero acá (indica a la clase alta), se pierde, aunque se relacione con ella y la clase baja”. (Mujer, 38 años, clase baja integrada, grupo focal)

“Entonces la distancia de ellos (indica a la clase baja) con ellos (indica a la clase alta) es más lejana. Incluso en una empresa, porque ellos (indica a la clase baja) se contactan con los técnicos de la clase media, no con los profesionales (indica a la clase alta), por las jerarquías. Entonces, la clase baja está más cerca a la clase media; y la clase media, más cerca de la clase alta”.

(Mujer, 43 años, clase de servicios baja, grupo focal)

En segundo lugar, y en relación al mapa de clases, ¿qué implica el que se la clase media considere a su posición social como “intermediaria”? La posición social intermedia se consolida y encuentra respuesta en torno a las distintas porosidades que presenta el mapa de clases, específicamente, las fronteras entre un grupo social y otro. De esta forma, la movilidad social experimenta posibilidades limitadas en la medida en que los diferenciales en las porosidades sólo permiten los desplazamientos en sólo ciertos sentidos. A partir de lo anterior, a continuación se presentan los principales consensos y disensos en relación a las dinámicas del mapa de clases del Chile actual.

4.1. Consensos en torno al mapa de clases y movilidad social

A nivel general, existe consenso que el mapa social se estructura en torno a **tres clases sociales dispuestas de manera ascendente**; de modo tal, que en el extremo inferior se ubica la clase baja; en el superior, la clase alta; y

en el centro, la clase media. Asimismo, las fronteras entre los distintos grupos sociales poseen porosidades diferenciadas, de manera tal que:

Por un lado, entre la clase baja y la clase media existe una **frontera permeable**, por tanto, es probable tanto que la clase baja puede ascender a la clase media como que la clase media descienda a la clase baja; lo cual explica la inestabilidad posicional descrita anteriormente. Hacer frente a esta situación, según los sujetos entrevistados, depende de cuán capaces sean los miembros de la clase media de llevar a la práctica el principio de competencia, articulado en los valores del trabajo, el esfuerzo, y la familia. Ello, debido a que las posibilidades de movilidad sociales –tanto ascendente como descendente – depende del desempeño en el plano educacional y laboral, ámbitos en donde prima la competencia por sobre principios como la solidaridad y el compañerismo. Por consiguiente, los principales agentes de movilidad social, donde se concentran estrategias de adquisición y utilización de distintos capitales (económico, social, cultural), y a quienes se les prepara para que contesten por esta responsabilidad, son los hijos e hijas.

Por otro lado, entre la clase media y la clase alta existe una **frontera impermeable**, por tanto, se considera que es muy improbable que la clase media ascienda como que la clase alta descienda socialmente. Lo anterior, se explica en el hecho que la clase alta despliega estrategias de monopolización de los capitales (económico, social, cultural) que imposibilitan la movilidad

social. De esta manera, entre las estrategias de monopolización de capitales destaca, por ejemplo, el pituto, que en el plano laboral, desconoce el esfuerzo y premia las redes sociales (familiares, de amistad) para la obtención de un puesto de trabajo.

En el escenario anterior, la clase alta y la clase baja no se mezclan y no interactúan más allá que en el ámbito de laboral, en donde la segunda trabaja para la primera (como servicio doméstico, “maestros” para desarrollar reparaciones, etc). En este sentido, su principal rasgo en común es interactuar con la clase media, debido a su posicionamiento en la estructura ocupacional: supervisores y/o empleadores de la clase baja; a la vez que subordinados de la clase alta (por ejemplo: administrativos, managers, etc).

A: “Ellos (clase alta) tienen la ropa limpia gracias a ellos (indica a la clase baja). Porque si ellos no tuvieran el apoyo de las mismas asesoras del hogar, ella no podría salir a trabajar, ¿con quién dejaría a su hijo?

P: “sólo estos dos se pueden mezclar (indica a la clase media y a la clase baja)... pueden salir, pueden tener una conversación, pueden llegar a un diálogo... pero están muy lejanos de ellos (indica a la clase alta). O sea, nosotros queremos llegar, pero ellos (indica a la clase alta) nos ven como bichos raros”.

(Mujeres, 38 y 41 años, clase baja integrada, grupo focal, discutiendo sobre cómo los grupos sociales identificados en el juego se relacionan entre sí)

De este modo, el mapa de clases se presenta como segmentado y segregado; debido a los patrones de relaciones sociales posibles entre los distintos grupos sociales; y a las trayectorias posibles de movilidad social entre ellos.

“Nosotros fuimos más auténticos, mira: clase alta, clase media y clase baja. No nos complicamos tanto la vida (...). (Para la clase baja) elegimos (como representante) a esta persona porque es de Curacaví, ella tiene menos recursos pa’ salir a ganarse la vida (...). (Para la clase media), elegimos a alguien con su educación completa, universitaria, pero de La Florida (...). (Para la clase alta) elegimos a la vicepresidenta de empresa, universitaria completa, Las Condes, porque está embanca pa’ arriba, ¿o no? (...). Ella está con el pituto, venía con la cartita bajo la manga. Se puede decir que su papá era amigo del gerente y por ahí hicieron el pituto, típico que se da aquí... entonces, ella ya tiene su situación segura”. (Hombre, 38 años, clase baja integrada, grupo focal).

“La (clase) baja nunca accede a la (clase) alta, y la (clase) alta nunca baja... pero los de al medio están ahí: un poquito más acá o un poquito más allá. Pero ahí, sin moverse”. (Mujer, 33 años, clase media alta, grupo focal)

Ahora bien, si las probabilidades de movilidad social son limitadas, ¿por qué prima la discusión en torno al carácter ascendente del mapa social? Para resolver esta interrogante, las fronteras morales entregan señales importantes si la discusión se analiza en perspectiva al proceso de argumentación

mantenido en los juegos. En efecto, los tríos –con grados de mayor o menor dificultad –consensuaron un criterio para clasificar las cartas y diferenciar grupos sociales: el principal criterio rector fue el nivel educacional, al cual le fueron asociados ocupaciones, nivel de ingresos, calidad de vida, entre otras características. No obstante, al identificar las relaciones entre dichos grupos, implicó un ejercicio de jerarquización, en donde algunos ocupaban posiciones “superiores”; mientras que otros, posiciones “inferiores”. En este punto, e independiente del número de grupos identificados durante la clasificación de las cartas, se homologaban a la identificación de la *clase baja*, *la clase media*, y *la clase alta*.

G: “Lo que definimos como grupos son el oro, el plata, luego podríamos llegar a cobre... y luego, al plomo. Los puede identificar las lucas... o qué tan brillantes... cuánto cuestan, cuáles son las piedras más caras”.

C: “Viste que cómo están distribuidos es cómo está distribuida la riqueza, ¿cachai? Los más pobres son los que más abundan (indicando el mazo en donde hay mayor número de cartas). Y los que más lucas tienen, son los que menos hay” (...). Y ordenarlos... pa’ mí, el (grupo) plomo y el (grupo) oro están súper distanciados. En educación, en oportunidades, en el lugar donde viven. Son como la clase alta y la clase baja. Pero éstos (indicando a los grupos cobre y plata) están como juntos: la clase media baja (indicando al grupo cobre), y la clase media alta (indicando al grupo plata)... porque no tienen tanta diferencia como los otros. Algunos tienen un poco más que los otros”.

(Hombre, 30 años; y mujer, 33 años, clase media alta, grupo focal; discutiendo sobre cómo ordenar los 4 grupos en que clasificaron el mazo de cartas)

Lo anterior, puede ser interpretado desde dos perspectivas: por un lado, el proceso de diferenciación es justificado, pues la existencia de distintos grupos sociales responde a la distribución diferencial de distintos capitales (en este caso: educación e ingresos). Sin embargo, por otro lado, el proceso de ordenamiento de los grupos identificados implica traducir dicha distribución diferencial de capitales en desigualdad social. No obstante, la disposición de los grupos sociales descritos en el mapa de clases, implica la representación de una sociedad desigual.

“(El juego) me deja un cierto sabor amargo (...). Nos enfrentamos a lo que somos como país. Yo siempre he dicho que somos una sociedad ‘jurel tipo salmón’ (...), muy guiada por las apariencias: si tú estudiaste en tal parte, o vives en tal comuna, entonces eres mejor (...). A mí no me parece pero uno se deja influenciar (...). En el día a día uno se fija en la educación y en el ingreso (...). Si tú estudias en tal parte, o si tienes un cierto nivel educacional, o tienes un cierto nivel de ingresos, o vives en tal comuna... no eres mejor como persona pero te da un cierto estatus”. (Mujer, 52 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

C: “De repente, igual es como difícil... para mí, no sé, clasificar a alguien tan... drástico y tan fríamente”.

G: “yo creo que no es frío porque al final es una realidad que existe aquí y que, lamentablemente, no va a cambiar... y más en Chile que es una sociedad tan clasista”.

(Mujer, 33 años; y hombre, 30 años, clase media alta, grupo focal, discutiendo sobre cómo dividir el mazo de cartas en grupos).

Ahora bien, ¿en qué sentido las fronteras morales se relacionan con el mapa de clases? Si bien dicho vínculo no es directo ni fácil de asir, es posible sostener que permiten explicar las desigualdades detectadas más allá de las limitaciones estructurales. Lo anterior, a través de la posesión y despliegue de valores y disvalores, permite explicar que existan posiciones sociales diferenciadas en cuanto explican el “mejor” o “peor” desempeño en sociedad. En este sentido, por ejemplo, es explicable que la clase baja sea “pobre” porque “es floja”; o que la clase alta sea “rica” porque “es egoísta”. Por consiguiente, y en perspectiva a la *infantilización* de la clase baja, a la *deshumanización* de la clase alta, y al *baluarte moral* que constituiría la clase media, el mapa de clases permite extrapolar el que la sociedad, además de desigual, sea percibida como injusta: a pesar de sus esfuerzos, la clase media no recibe el reconocimiento ni la estabilidad que se merece. Sin embargo, la sensación de injusticia no deriva en una crítica hacia el modelo socioeconómico imperante, por el contrario: lo legitima y se espera que, tarde o temprano, los esfuerzos culminarán en un “futuro mejor”.

“Yo he escuchado a mucha gente decir ‘no es que nosotros que vivimos en la población, somos pobres, nos discriminan’... y no, ¡mentira! Si te esfuerzas, tú puedes llegar a ser más y mejor... se puede llegar a ganar un buen sueldo, con esfuerzo, trabajando y estudiando... y no vendiendo nada que le haga daño a tu cuerpo, siguiendo el camino fácil (...). Si todo cuesta, pero algo se puede lograr”. (Mujer, 43 años, clase de servicios baja, grupo focal)

“Como dice el Farkas: ‘somos muy pidigüeños’... mientras que estos gallos (indica a la clase alta), ganan plata, ¿no? (...). Pa’ mí, la gente ‘pobre pobre’ no existe pa’ mí. En otros países sí, porque están alejados, ¿pero aquí? (...). Querer es poder... cuando viene el ‘Dieciocho’ (de septiembre), vamos a Lo Valledor y compramos a quinientos el kilo de aceitunas, ¿qué hacemos? ¡Vendemos a quinientos el medio! Si nos falta un poquito más de cultura y seríamos desarrollados, no habrían ni medios pobres, ¿no cierto?”. (Hombre, 40 años, clase baja integrada, grupo focal)

“(El juego) me pareció bien porque permitía que cada uno pueda pararse frente a situaciones que vivimos... que también las estamos viviendo con nuestros hijos. Por ejemplo, de acuerdo a la sociedad –ya sea en lo académico, en lo laboral –es ver en qué lugar estás inserto tú en la sociedad, cómo te clasifican de acuerdo a tus pares, si estás estudiando, si eres profesional... pero todos vamos en vías de eso, todos los hacemos... porque se supone que si estás estudiando o si trabajas es porque quieres llegar a ser ‘alguien’ el día de mañana”. (Mujer, 36 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

¿Cómo vincular las fronteras morales con los patrones limitados de movilidad social? El que sólo ciertos desplazamientos sean posibles también encuentra explicación en la posesión de ciertos valores o disvalores. De este modo, por ejemplo, es posible que la clase baja pueda acceder a la clase media en la medida en que adquiera y practique los valores de ésta última: así, si se esfuerzan y trabajan arduamente, es posible que alguien de clase baja (o sus hijos) puedan acceder a la clase media. Por el contrario, es improbable que la clase media ascienda a la clase alta debido a que ello implicaría la pérdida de

su identidad social: en efecto, ninguna de las facciones de la clase media analizadas aspira a querer pertenecer a la clase alta; aunque sí añoren la estabilidad económica de esta última. Asimismo, también es improbable que la clase alta descienda a la clase media debido a que –a pesar que pueden adquirir los valores de ésta –no resulta lógico que renuncien a su posición de privilegio social. En este contexto, es preciso recordar que el repertorio cultural del Chile actual se encuentra fuertemente influenciado por el neoliberalismo, en tanto, extrapola la lógica de competencia a todos los ámbitos de la vida social.

[E: ¿A cuál grupo social te gustaría que tus hijos pertenecieran?]. *“No me gustaría que mis hijos estuvieran en un clase social muy baja... ni tampoco me gustaría que mis hijos tuvieran un arrastre social muy grande... me gustaría que estuvieran al medio (...). Tendría que ser como la clase media, que tiene que esforzarse por las cosas y no tiene todo regalado en la vida... pero que tampoco viven la situación de no poder estudiar y de no hacer las cosas que quieren (...), porque en la clase alta obvio que no se valoran las cosas ya que uno tiene las cosas muy regaladas... la clase más baja lo valora pero no tenís tantas oportunidades”.* (Hombre, 30 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

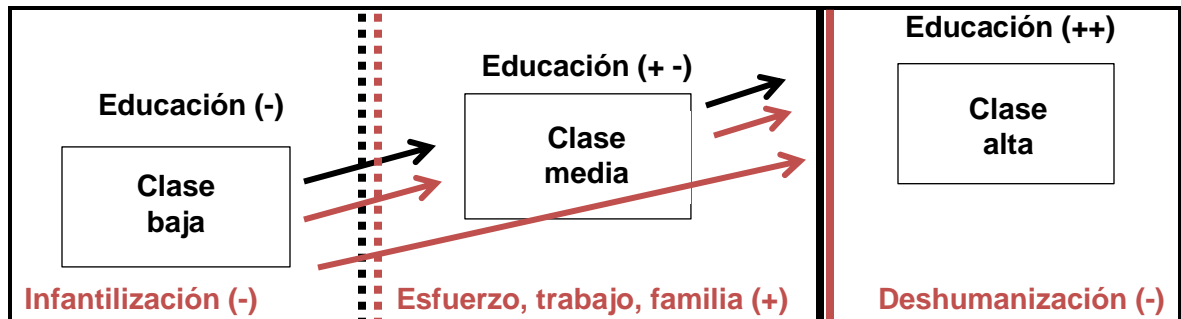
“Yo amo a mis hijas. Ya están las herramientas, y ellas las sabrán usar y yo creo ahora que cada cual escoge donde quiere estar. Ellas van a saber en qué nivel jerárquico querrán estar ubicadas y con quiénes querrán relacionarse. Una de mis hijas no está muy de acuerdo en muchas cosas, y lo manifiesta. Pero ella va a tener que situarse de acuerdo a sus necesidades. A mí me interesa que no les falte nada. [E: O sea, ¿no las ves en ningún grupo en particular?] Sí, la veo tremendamente exitosa, la proyecto profesionalmente...

*aunque (ella) no esté muy de acuerdo con la jerarquía, ¡pero nada que hacer!
Ella va a tener que saber dónde situarse de acuerdo a lo que ella quiera
manifestar". (Mujer, 36 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)*

[E: ¿En qué grupo le gustaría que estuvieran sus hijos?]. *"La clase alta.
Ser como ellos, no; pero que tuvieran lo que tienen ellos, sí. Porque, por
ejemplo, aspiro a que mi hijo tenga su auto, que surja, tenga su casa, pero no
quiero que mire por sobre el hombro, ni que hable así como sobrado. Quiero
que tenga su auto, que tenga un roce social, que pueda hablar, que se pueda
parar donde él quiera, y que pueda plantear lo que él quiera decir... no como
uno que se cohíbe, que no sabe si lo va a hacer mal, si lo va a hacer bien. Yo
le enseñé la base, ser persona... pero lo técnico, eso te lo enseñan en el
colegio, después en la universidad, y después tenís que puro aplicarlo.
Entonces, ambas cosas tienen que estar ahí, fusionadas, porque no va a ser la
pura parte técnica, y no va a pescar la parte persona, la parte que yo le
enseñé, porque yo siempre he luchado porque sea persona... que nunca se le
olvide de dónde viene, de dónde son sus raíces. Yo no quiero un quejoso, ni un
lamentoso, 'ah, es que yo soy pobre', ¡Me carga ese tipo de persona!". (Mujer,
41 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)*

En definitiva, el mapa de clases y dinámicas de movilidad social es representado en el *Esquema N°3*, sobre la base de los siguientes lineamientos:

Esquema N°3



* Frontera social

* Frontera simbólica

4.2. Especificaciones en torno al mapa de clases y movilidad social

Si bien, en el apartado anterior se presentaron los consensos en torno al mapa de clases y movilidad social del Chile actual; lo cierto es que las distintas facciones de la clase media señalan especificaciones en torno a ellos. En efecto, algunas se centran en las diferencias internas de ciertas clases sociales por sobre otras; mientras que otras lo hacen en las dinámicas de movilidad social que pueden alterar el mapa de clases, de manera variable. De este modo, a continuación se exponen las especificaciones que cada una de las facciones de la clase media elabora en relación al mapa de clases y movilidad social, presentado en el apartado anterior; de acuerdo a los consensos alcanzados durante la discusión entre ambos tríos⁹⁰.

En primer lugar, en la **clase media alta** los tríos adoptan la clasificación realizada por uno de ellos, según la cual se definen cuatro grupos sociales

⁹⁰ Para mayores detalles, revisar capítulo: Marco metodológico.

principales, a saber: i) el *grupo oro*, compuesto por profesionales de alta renta, residentes de comunas ABC1 (como Providencia, Las Condes, Lo Barnechea), y con sueldos superiores a los 3 millones; ii) el *grupo plata*, compuesto por profesionales y técnicos universitarios, residentes de comunas C2 (como algunos sectores de Providencia, Ñuñoa, La Florida), y con sueldos dentro de un millón de pesos; iii) el *grupo cobre*, compuesto por personas con enseñanza media completa (ya sea científico-humanista o técnica) y algunos técnicos universitarios, residentes de comunas C3 (como Maipú, algunos sectores de La Florida, etc), con sueldos inferiores a 1 millón; y, finalmente, iv) el *grupo plomo*, compuesto por personas que no han alcanzado los doce años de enseñanza obligatoria, residentes de comunas periféricas o rurales (como Cerrillos, Lampa, Puente Alto), que perciben sueldo mínimo o inferior. Los nombres fueron elegidos para representar, metafóricamente, el éxito de cada uno de los grupos, de manera tal de reflejar su cuantía o valor en términos de capitales (económico, social, cultural).

“El concepto fue oro, plata, cobre, y plomo. En oro, clasificamos a personas profesionales que viven en determinadas comunas, que tienen ciertas carreras, profesión más o menos en el perfil (...). El plata es más o menos parecido, también carreras profesionales, de repente otras comunas (...). Después nos fuimos al cobre, donde metimos carreras más técnicas, con otro tipo de perfil, otro tipo de comuna. Después, nos metimos al plomo, con gente que no podía tener estudios, que ha salido de tercero medio o de séptimo básico, que tienen una renta que varía, de repente, entre 150 a 180... que es más como el sueldo

mínimo que se gana acá en Chile". (Hombre, 30 años, clase media alta, grupo focal)

[E: ¿Por qué escogieron esos nombres?]. *"Por la imagen que tiene cada uno de esos metales... porque el oro siempre es más valorado, es más brillante, de hecho... es más caro... en competencia, claro, es el primer lugar (...). Plata es como el segundo lugar... para lo que viene, ya tiene menos valor... y así sucesivamente. El nombre tiene que ver con el valor de las piedras y por el valor, a mí parecer, de las medallas en una competencia... por mi formación de deportista"*. (Mujer, 33 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

Dentro de la clasificación realizada, los sujetos entrevistados se identifican con el grupo plata, equivalente al grupo de los profesionales universitarios que pertenecen a la clase media. El sentimiento de pertenencia a este grupo radica en una oposición hacia la clase baja (conformada por el grupo plomo o personas con menos de 12 años de escolaridad) y la clase alta (conformada por el grupo oro). En este contexto, la clase media es caracterizada como la clase social más numerosa y diversa, en donde el grupo cobre representa a la *clase media baja*; y el grupo plata, a la *clase media alta*. De este modo, la clase media –en cuanto intermediaria –oscila entre dos polos, siendo cercana a la clase baja –en términos cotidianos y laborales –y lejana a la clase alta, representada como cerrada y distante.

“El análisis que yo hacía denantes (sic) era que, a grandes rasgos, la más alta, que está bien allá; la baja que está bien allá; y en el medio hay dos clases, que es la media alta y la media baja. Y para de contar, no hay más”. (Mujer, 33 años, clase media alta, grupo focal)

[E: ¿Usted se siente parte de un grupo?]. *“No tendría ningún problema en formar grupos con los universitarios porque me siento alejado de ‘universitarios VIP’ y de las personas con oficios varios. El de universitarios es el más cercano a mí porque son personas que se han esforzado para sacar su carrera. Son gente que tiene harta conciencia social por el hecho de venir de sectores más populares... y si alguno no viene de sectores populares, se acerca a ellos a través de las pasantías que hagan en la universidad o en la misma universidad porque a algunas carreras entra de todo”. (Hombre, 38 años, clase media alta, entrevista en profundidad)*

El que la clase media sea representada como el grupo más numeroso y diverso, complejiza las dinámicas de movilidad social. Si bien, la clase alta sigue siendo cerrada y el tránsito entre la clase baja y la clase media se rige por los lineamientos descritos en el apartado anterior; se suma la posibilidad de movilidad social al interior de la clase media. De esta manera, la clase media sería una posición social internamente inestable, en donde el ascenso social sería resultado de factores individuales (por ejemplo: mejores redes sociales, mayor fuerza de voluntad para realizar sacrificios en pos del cumplimiento de metas laborales, carisma, fenotipo, etc), o producto del azar (*“tener suerte”, “estar en el lugar preciso en el momento justo”*). En este sentido, cabe señalar

que la movilidad social, más que estar influenciada por elementos morales, depende de criterios objetivos, principalmente, de la educación.

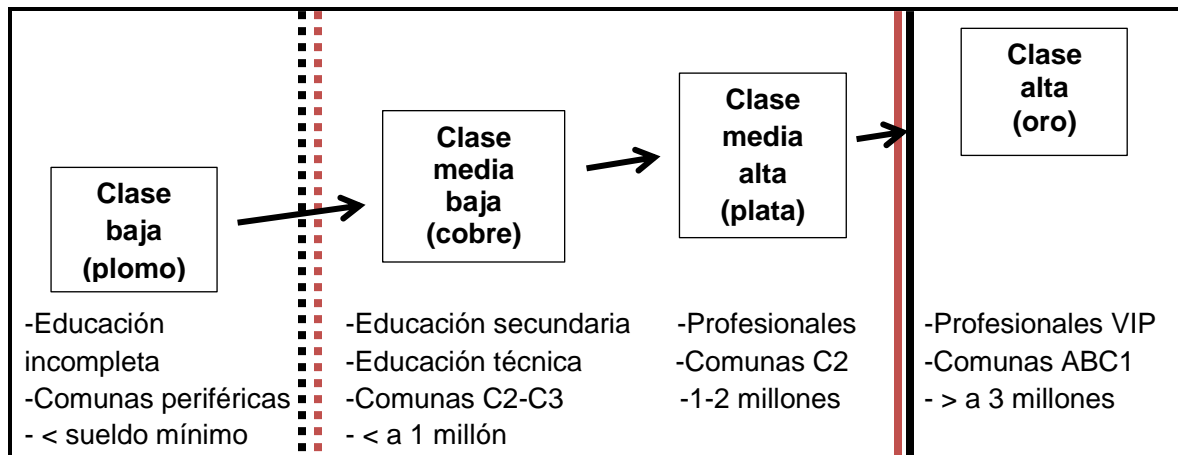
“Y la (clase) baja nunca accede a la (clase) alta, y la (clase) alta nunca baja... pero los de al medio están ahí: un poquito más acá o un poquito más allá, pero ahí”. (Mujer, 33 años, clase media alta, grupo focal)

“Creo que la distancia entre el primer grupo y el último es enorme... y no veo que sea algo solucionable (...). La temporera de pickle, del último grupo, ¿cuántas generaciones van a pasar, para que cambie de grupo? muchas... porque la hija va a seguir siendo temporera, y la hija de la hija va a seguir siendo temporera y la hija de la hija de la hija... también... o a lo mejor ya, no va a ser temporera de pickle... va a ser temporera de manzanas, y va a estar un poquito mejor, y va a querer más cosas, y tendrá que trabajar más para que sus cabros chicos puedan terminar el colegio y hacer algo más allá de las manzanas”. (Mujer, 59 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

“Algunos son pillos; otros son más inteligentes, otros... tienen las lucas... otros tienen... ¡cueva! Si tú tienes un compañero de carrera, viviendo en la misma comuna, habiendo salido del mismo colegio (...), y resulta que tu compañero se pegó un cuevazo un día... que postuló a una pega y no te contó... y está ganando tres millones y tú estai ganando uno, a igualdad de condiciones... ... o a lo mejor te dijo... y los dos postularon, y tu compañero es rubio de ojos azules”. (Mujer, 52 años, clase media alta, entrevista en profundidad)

En definitiva, las especificidades explicadas la **clase media alta** al mapa de clases y movilidad social, se sintetizan en el Esquema N°4:

Esquema N°4



* **Frontera social**

* **Frontera simbólica**

En segundo lugar, en la **clase de servicios baja**, el consenso se logra a través de la homologación de las clasificaciones realizadas. De esta manera, se identifican tres grupos principales: i) los *profesionales exitosos*, con educación universitaria completa, altas rentas, y ocupaciones de dirección (por ejemplo: gerentes, abogados, médicos); ii) *los esforzados*, representados por técnicos secundarios con ingresos altos y/o profesionales universitarios que desarrollan ocupaciones de control (por ejemplo: contadores, administradores, etc); y, finalmente, iii) *los oficios varios*, compuestos por personas que no alcanzaron a terminar los doce años de escolaridad obligatoria, por lo que desempeñan

ocupaciones al margen del mercado laboral (“maestros chasquilla”, principalmente).

“Nos pidieron clasificar a un grupo de personas, y nosotros al principio lo hicimos por preparación académica, después fue combinado con el nivel de ingresos y tipo de trabajo. Así, están los profesionales exitosos, que son los que terminaron la universidad, tienen buenas rentas hoy día”. (Hombre, 42 años, clase de servicios baja, grupo focal)

“A este grupo le pusimos ‘oficios varios’, principalmente porque teníamos a temporeros, taxistas, dueñas de casa, repartidor de basura, dueña de casa, los maestros ‘chasquilla’, etc. Son toda gente que tuvo enseñanza básica o llegó a la enseñanza media”. (Hombre, 52 años, clase de servicios baja, grupo focal)

A diferencia del mapa de clases y movilidad social original, esta facción enfatiza más fuertemente a la educación como frontera social; lo cual puede explicarse en biografías marcadas por el no cumplimiento de las aspiraciones educacionales⁹¹: en efecto, los sujetos analizados sostienen que, si bien cuentan con una carrera técnica superior o con un título universitario, la carrera que estudiaron respondió más a la necesidad de una de “*término rápido*” (no superior a los 4 años), que les permitiese producir ingresos propios en el corto

⁹¹ En efecto, corresponden a profesionales de carreras universitarias de baja selectividad que se desempeñan en el sector servicios, en ocupaciones satélites a sus disciplinas, y/o técnicas secundarios o superiores en la misma condición. Por ende, su relato biográfico está marcado por no haber estudiado una carrera y/o hacer seguido con educación de posgrado, de manera tal de contar con estabilidad económica. Para más detalles, ver Anexo N°3.

plazo. Por consiguiente, la identificación se realiza con el grupo de los *esforzados*. Ahora bien, al momento de ordenar los tres grupos identificados, los *esforzados* se homologan con la clase media; mientras que los *profesionales exitosos* con la clase alta; y los *oficios varios*, con la clase baja.

“Es que yo la parte técnica la veo, no sé, por ejemplo, un joven que salió de la parte obrera, de la parte más baja... él es esforzado, estudió un técnico porque si se iba a un científico humanista iba a quedar ahí, no iba a poder estudiar. Al estudiar un técnico iba a tener un título, con eso iba a poder trabajar, trabajando puede postular a algo mejor”. (Hombre, 40 años, clase de servicios baja, grupo focal)

“En el caso mío, en mi época, me dijeron: ‘una técnica en alimentación gana buena plata, le va súper bien’. Pero jamás un profesor te dice: ‘tú tienes que estudiar otros cursos aparte, no quedarte solamente con esto sino que profesionalizarte más’ (...). Con mi esposo lo conversamos, nos casamos jóvenes y siempre aclaramos que no debimos habernos casado a la edad que nos casamos... debimos habernos casado más grandes, profesionales... como le digo, el joven nunca va a pensar que va a tener una familia, que va a tener hijos, ellos se casan no más... pero cuando uno llegó sólo a técnico y se casa es como... ‘no podemos seguir estudiando porque será mucho lo que hay que gastar’”. (Mujer, 43 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

Ahora bien, respecto a los patrones de movilidad social siguen las posibilidades que dispone el mapa de clases original, detallado en el apartado anterior. Sin embargo, a diferencia de la clase media alta, la clase de servicios

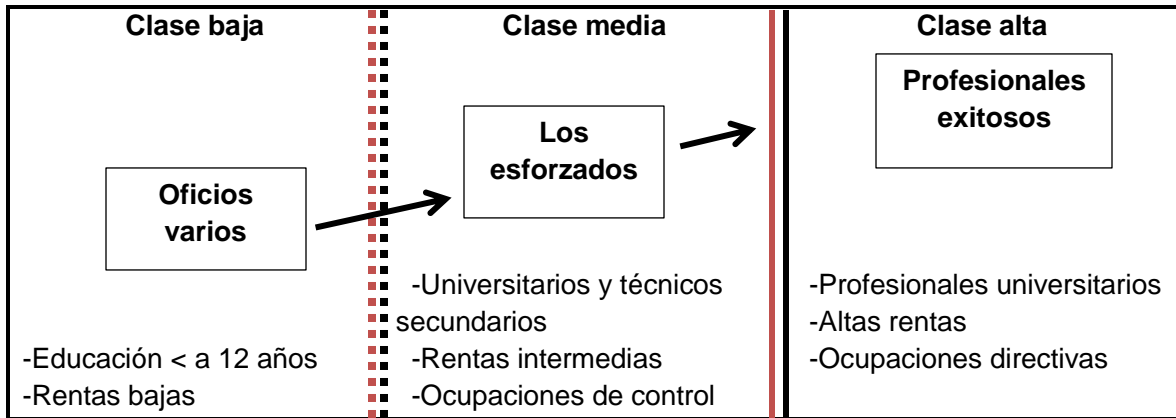
baja remarca el carácter restringido de las relaciones sociales, las cuales se inscriben en el ámbito laboral: de este modo, por ejemplo, la clase media es el grupo intermediario entre la clase alta y la clase baja debido a que desempeñan ocupaciones de control y administración.

“Claro, el que tiene más, por ejemplo, el universitario exitoso, va a tener contacto con el que no tiene porque, seguramente, lo va a emplear o porque será el empleado de su empresa o de su trabajo, pero más que eso... no se topan nunca”. (Mujer, 44 años, clase de servicios baja, entrevista en profundidad)

“Las distancias económicas son abismantes. Y no sólo económicos, sino como persona. Es que el grupo de acá (oficios varios) no tuvo estudio, son muy limitados en su acceso a otros ambientes... se juntan entre ellos (...). Entre el técnico y el profesional siempre hay, digamos, en el día a día hay un acercamiento, se ven. En el trabajo mismo los profesionales necesitan de los técnicos”. (Hombre, 52 años, clase de servicios baja, grupo focal)

En definitiva, las especificidades explicadas la **clase de servicios baja** al mapa de clases y movilidad social, se sintetizan en el Esquema N°5:

Esquema N°5



* Frontera social

* Frontera simbólica

En tercer lugar, la **clase baja integrada** alcanza el aparejando las clasificaciones en tres grupos que realizaron cada uno de los tríos. De este modo, identifican: i) *el mejor estrato social*, definido por ser el que posee mejor calidad vida ya que sus integrantes pueden tener todo lo que quieran, sin esforzarse, pues nacieron en “cuna de oro”, la cual determinó su círculo social y futuro profesional (son quienes estudian las carreras universitarias que son mejor remuneradas y más selectivas); ii) *los realizados*, definido por quienes cuentan con educación secundaria incompleta pero que, a pesar de ellos, gracias a su esfuerzo pueden alcanzar un nivel de vida calificada como “decente” a pesar de resignarse a no completar el ciclo de escolaridad obligatorio (12 años); y, iii) *los esforzados*, compuesto por personas con educación básica, que perciben ingresos bajos, por lo que la subsistencia constituye una “lucha diaria”.

“Yo les pondría mejor estrato porque tienen la mejor calidad de vida (...). Pueden alcanzar sus metas, ya sea porque les quedó el pituto (...). Pero, igual, ellos van a tener, sin querer, sin esforzarse... porque uno dice: ‘pucha, ellos ya nacieron y ya tienen’, y bueno, así es no más”. (Mujer, 43 años, clase baja integrada, grupo focal)

J: “Ellos están realizados ya. Tienen dinero, tienen posición, tiene buena jubilación, (...) saben que no pueden aspirar a nada más (...).”

A: “Los resignados ya se sienten realizados hasta aquí no más y de aquí no me mueve nadie (sic). Y como ella dijo: hay dos tipos de resignados: está el ‘yo me quedo hasta aquí no más y con esto tengo, y me siento realizada con lo que tengo, y no quiero más’. En cambio, el otro tiene esfuerzo (...) pero quiere ser algo más... ella misma dice, que está terminando que su hija termine de estudiar para poder ella terminar lo que quiera”.

(Hombre, 65 años, y Mujer, 38 años, clase baja integrada, grupo focal)

“Los esforzados, pesar de tener un estudio completo y de no ser universitarios ni nada, consiguieron con su esfuerzo y con un poquito de su conocimiento llegan a conseguir cosas y vivir una calidad de vida relativamente buena”.

(Mujer, 43 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

Ahora bien, cabe precisar que, entre los sujetos analizados, la identificación con alguno de los grupos descritos no es cristalizada, puesto que oscila entre *los resignados* y *los esforzados*. Al momento de hablar de dichos grupos en términos de clases sociales, el mapa de clases se estructura de la

siguiente manera: el mejor estrato social es asociado, automáticamente, con la clase alta; no obstante, los resignados y los esforzados son difusamente asociados a la clase media. En efecto, lo anterior se traduce en que la frontera que comparte la clase media con la clase baja es abstracta y únicamente levantada en relación a la extrema pobreza. Ello, debido a que los relatos biográficos están marcados por la superación de este estado gracias al trabajo infantil y un ingreso temprano al mundo del trabajo.

“Yo nací en Santiago, siempre he sido de acá (...). Mi infancia me la salté porque yo empecé a trabajar demasiado joven porque nosotros éramos pobres, pobres, pobres”. (Hombre, 65 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

“Yo no me sentía capaz, no me sentía capacitada de seguir estudiando, y también veía a mi alrededor, éramos grandes, habíamos pasado tanta necesidad. Yo sé lo que es la pobreza, la viví, la palpé, entonces yo dije, o estudio y seguimos en la misma, o soy más provechosa y me pongo a trabajar. Mi mamá me puso a los nueve años en el colegio, con nueve años estaba en primero (básico), en octavo estaba con 18 años, entonces ¿cómo?, ¿qué más se podía hacer? (...) Era más provechosa trabajando”. (Mujer, 41 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

Ahora bien, a diferencia de la clase media alta y de la clase de servicios baja, los grupos sociales son definidos en torno a criterios emocionales antes criterios objetivos, como pueden ser ingreso, la ocupación, o el nivel

educacional. En este sentido, mientras la clase baja se diluye en el marco de la extrema pobreza; la clase media es aparejada a *los resignados y a los esforzados*, mientras que la clase alta, al *mejor estrato social*. Respecto a este último, realizan la distinción entre los *ricos de nacimiento* y a los *piojos resucitados*: los primeros, corresponden a quienes provienen de familias con pasado latifundista, por lo que *“siempre han sido ricos”*. Ello, los lleva a ser conscientes de su posición de privilegio social, por lo que cultivan el valor de la ecuanimidad: tratan a todas las personas por igual, no discriminan a otros grupos sociales, son austeros, y son *“capaces de compartir con todo tipo de personas”*. Los segundos, por su parte, corresponden a los nuevos ricos o los *“recién llegados”* a la clase alta, como producto de un proceso de movilidad social ascendente reciente. Sin embargo, si bien económicamente pueden contar con la estabilidad de esta clase social, lo cierto es que no los identifican como “verdaderos” integrantes de ésta: a diferencia de los *ricos de nacimiento*, los *piojos resucitados* carecen de su rectitud valórica. En efecto, los sujetos entrevistados reconocen que son los *piojos resucitados* de parte de quienes se han sentido discriminados, abusados, *“pasados a llevar”*.

“Tengo un sobrino que es arquitecto. Él puede conversar allá con los de la clase alta pero igual él ha tenido problemas con la gente que se hizo plata y ahora, así, son ricos. Es la humillación. Que dicen, mira tú, que tuviste beca en la universidad y todo eso... él igual se sintió como así... como dejado de lado”.

(Mujer, 38 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

“Es que ellos (los ricos de nacimiento) vienen con la marraqueta debajo del brazo... esos son los que ya saben que van a nacer, y ya saben lo que van a ser (risas). Los papás tienen plata desde antes, y ellos ya saben que esta guagua va a ser abogado, o va a ser no sé qué. Porque ya tienen como pa’ pagarle los estudios y toda esa cuestión (...). Los otros (los piojos resucitados), con esfuerzo ganaron estar ahí, así que a los demás nos miran feo, por encima del hombro (...). Yo creo que es por eso, porque, a lo mejor, dice ‘esto me costó a mí y esto es mío no más’”. (Mujer, 38 años, clase baja integrada, grupo focal)

“He hecho trabajos a gente que son ejecutivos importantes, por ejemplo, don Manuel Vargas, que era presidente de Icare... le hice trabajos, en su casa, en la costa ... me dejó meses, casi un año, haciendo las terminaciones en su casa. Luego me invitó a que llevara la familia, a que disfrutara una semana de la casa. Entonces, esas son cosas importantes si uno las puede asimilar... porque yo de él aprendí la gentileza como ser humano, para tratar a la persona que le está sirviendo a uno. Él, en la noche, me decía: llévate el auto de mi esposa, para que vuelvas en la mañana y no te pase nada”. Es una persona de mucha plata y ¡que tenga esos gestos con uno!”. (Hombre, 65 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad)

En relación a los patrones de movilidad social, destacan los mismos patrones descritos en el mapa de clases original del apartado anterior. Sin embargo, la clase baja integrada enfatiza que la movilidad social corresponde a una estrategia familiar, en el sentido que es vital el sacrificio que los padres realizan para que los hijos puedan acceder a la educación terciaria; y, así, *“subir de clase social”*. Al respecto, cabe precisar que el ascenso social “ideal”

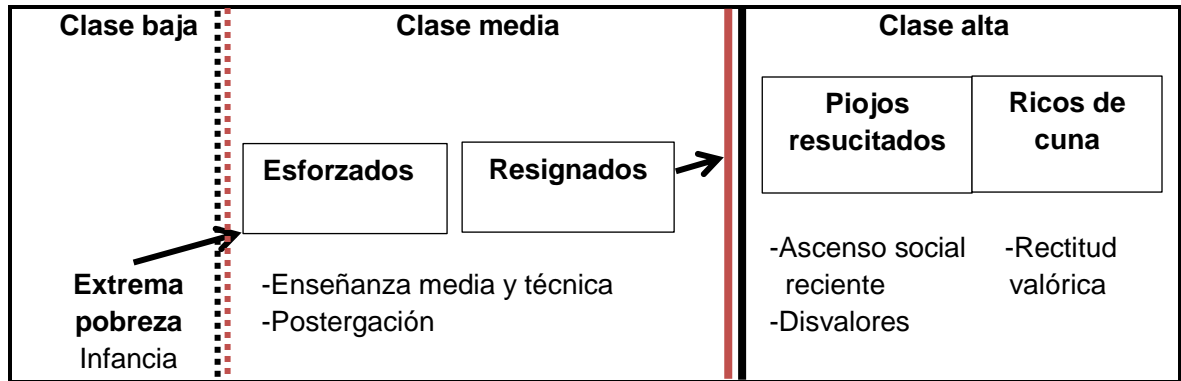
corresponde a aquél que permite alcanzar la estabilidad económica, sin perder los valores inculcados en familia ni avergonzarse de su origen social, no desplegando completamente la ética de la autenticidad (Méndez, 2008).

“La clase media es como más de esfuerzo porque estudia y todo para poder llegar más arriba... con los de la (clase) baja pueden estar siempre por la parte sentimental. La familiareidad (sic) que hay entre la gente porque para poder llegar a donde está fue en base a su familia, y la familia viene de abajo”. (Mujer, 38 años, clase baja integrada, entrevista en profundidad).

“Yo sé que mi hijo quiere ser ingeniero civil en minas. Yo sé que lo va a ser, porque él es esforzado, le va súper bien en el colegio...es responsable... pero más que se llene los bolsillos de plata, quiero que sea buena persona. Que no se le olvide. Eso es lo que más quiero, por eso yo lucho... y no pa’ que sean millonarios, de que tengan la regia casa, el regio auto”. (Mujer, 41 años, clase baja integrada, grupo focal)

En definitiva, las especificidades explicadas la **clase baja integrada** al mapa de clases y movilidad social, se sintetizan en el Esquema N°6:

Esquema N°6



* **Frontera social**

* **Frontera simbólica**

IX. CONCLUSIONES

¿Cuáles son las fronteras morales presentes en el repertorio cultural de las clases medias del Chile actual? Para responder la pregunta de investigación es preciso señalar que las clases medias sí reconocen fronteras morales en el ejercicio de diferenciación social. Dichas fronteras, en efecto, corresponden a valores y a disvalores; los cuales permiten realizar el trabajo de diferenciación social en sentido positivo y negativo, respectivamente.

Los valores que, principalmente, operan como elementos cohesionadores de la clase media corresponden: *i) el trabajo*, entendido como acción moral y de participación social; *ii) el esfuerzo*, definido como estrategia para hacer frente al sentimiento de vulnerabilidad propio de la clase media, y que puede entenderse como inconsistencia posicional (Araujo & Martuccelli, 2011); y, *iii) la familia*, interpretada como cuna de valores y nicho social. Sobre ellos, es posible sostener que corresponden a valores seculares y liberales, a pesar que la defensa de la familia es su característica más tradicional. En efecto, a estos tres valores principales, las clases medias asocian un conjunto de valores que potencian su rasgo liberal con énfasis individual, tales como el *mérito*, el *respeto*, la *consciencia social*, la *sinceridad*, y el *don de gente*.

Los disvalores que, principalmente, operan como elementos diferenciadores, permitiendo que la clase media se posicione, simbólicamente,

en oposición a dos polos, a saber: la *clase baja* y la *clase alta*. De este modo, los disvalores que definen a la clase baja corresponden a los que se contraponen, en primer lugar, a los valores del trabajo y el esfuerzo; y a la conciencia social y a la tolerancia al fracaso, en segundo plano. Por consiguiente, la clase media representa a la clase baja como delimitada por la *flojera*, el *resentimiento social* y la *victimización*. Por su parte, los disvalores que definen a la clase alta son los que se contraponen, principalmente, a los que se oponen a la familia y a virtudes individuales. Por consiguiente, la clase media representa a la clase alta circunscrita por el *pituto*, el *abuso* y la *discriminación*.

Ahora bien, las fronteras morales (valores/disvalores), más que pensarse en plural, han de ser pensadas en cuanto *sinécdoques binarias*. En efecto, las fronteras morales de la clase corresponden a un conjunto limitado de valores definidos en oposición a ciertos disvalores; detallados, respectivamente, como cualidades o defectos individuales pero generalizados para caracterizar a dos grupos sociales diferentes. De este modo, la clase media se representa a sí misma como *baluarte moral*, al ser el único grupo social poseedor de valores. En contraposición, tanto la clase baja como la clase alta, son ubicadas en un plano moralmente inferior al ser representadas como poseedoras de disvalores. Así, por un lado, la clase baja –al ser caracterizada por la flojera, el resentimiento social, y la victimización –es *infantilizada*: según la clase media, corresponde a un grupo social que carece de educación en todos los aspectos (moral, cívica, política, etc) por lo que su situación de pobreza y vulnerabilidad

no es sólo socioeconómica, sino que, también, cultural. Así, por ejemplo, corresponde a un grupo que vive a expensas de subsidios estatales, no porque quiera abusar, sino porque difícilmente vislumbra otra forma de vida. Por otro lado, la clase alta –al ser caracterizada por el *pituto*, el abuso y la discriminación- es *deshumanizada*: según la clase media, corresponde a un grupo social que busca proteger su riqueza y poder, justificando todos los medios necesarios para cumplir dicho fin. Así, por ejemplo, desconocen el respeto hacia otras personas, no dudan en despedir sin explicaciones, ni en discriminar a quienes no son como ellos; por lo tanto, su riqueza económica y poder social se condicen con pobreza moral.

A partir de lo anterior, sí, efectivamente, las clases medias reconocen fronteras morales para diferenciar a los grupos sociales que componen la sociedad chilena actual, distinguiendo a la *clase baja*, la *clase media*, y a la *clase alta*. Para realizar este ejercicio, recurren a los *valores* para justificar la diferenciación social *en sentido positivo*; y a los *disvalores*, para la diferenciación social *en sentido negativo*. Como resultado, la clase media se representa a sí misma como *baluarte moral*; mientras deja en planos morales inferiores a la clase baja (infantilización) y a la clase alta (deshumanización). Sin embargo, difícilmente, puede decirse que dicho plano moral inferior sea el campo de lo *in-moral* o *infra-moral*, en la medida en que, si bien las fronteras morales operan en cuanto sinécdoques, se cree en la autonomía individual y se valora la ética de la autenticidad (Méndez, 2008). De esta manera: por un lado,

tanto las personas de clase media, como las de clase baja y de clase alta, pueden no responder –total o parcialmente –a su grupo valórico o disvalórico. Así, por ejemplo, se explica que dentro de la clase alta, sólo los *nuevos ricos* sean discriminadores y arribistas, mientras que los *ricos de nacimiento* (o de *cuna*) son personas acogedoras y ascéticas. Por otro lado, a ello apuntaría a que se califique como transversales, tanto al valor del *don de gente* como al disvalor de *ser roto*.

¿Cómo operan las fronteras morales en el ordenamiento de los grupos sociales que el trabajo de diferenciación permitió distinguir? Para responder esta interrogante, es preciso volver sobre los criterios que la clase media identificó para caracterizar a la estructura social, a saber: aspectos objetivos y subjetivos. En este sentido, el criterio considerado más importante fue el *nivel educacional*, una de las variables consideradas objetivas y clásicas en estratificación social. En efecto, el consenso, sin mayores matices, fue definir grupos sociales a través de la estratificación de niveles educacionales: de este modo, “*ser de clase baja*” se define por un *bajo nivel educacional*; “*ser de clase alta*”, por un *alto nivel educacional*; y “*ser de clase media*”, por un *nivel educacional medio*, que fluctúa de acuerdo a lo que se defina como *bajo* o *alto*. Por lo general, la distinción se realizó a través de la identificación de los niveles educacionales máximos de cada grupo, ya sea: la educación media (o inferior) para la clase baja; la educación superior (técnica o universitaria de baja selectividad) para la clase media; y la educación superior (universitaria de alta

selectividad) y postgrado para la clase alta. Ahora bien, en este ejercicio, las fronteras morales no parecen relevantes; sin embargo, operan como *refuerzo*: en este sentido, los valores (privativos) de la clase media son los que permiten justificar simbólicamente al nivel educacional como principal criterio de estratificación. En primer lugar, *el nivel educacional es el que determina a los demás criterios considerados objetivos*, tales como la ocupación y el nivel de ingreso. En segundo lugar, y de manera complementaria, los valores del trabajo, el esfuerzo, y la familia, *alimentan la aspiración de movilidad social ascendente a través de la educación*. En efecto, se argumenta si se estudia con esfuerzo, se podrá llegar a la universidad, terminar una carrera, y acceder a un trabajo que provea los ingresos suficientes para alcanzar la estabilidad económica. Asimismo, es preciso que la familia se involucre en el proceso, ya sea “apretándose el cinturón” para que los hijos asistan a mejores colegios (subvencionados o particulares), o brindando la contención emocional necesaria para que continúen esforzándose en el plano laboral y educacional. De esta forma, una vez que los hijos superen el nivel educacional de los padres (siendo universitarios, o universitarios de carreras de mayor selectividad); y, accedan a ocupaciones que retribuyan ingresos superiores a la de sus progenitores, se hablará de movilidad social ascendente e intergeneracional. Por otro lado, el trabajo, el esfuerzo y la familia, también permiten explicar la posición social de la clase baja y de la clase alta. En este sentido, se argumenta que la clase baja es pobre y vulnerable porque “es floja y no trabaja”, o porque “prefiere

victimizarse antes que esforzarse”; o que la clase alta posee la mejor educación y las ocupaciones mejor remuneradas, pues utiliza el pituto como una estrategia de monopolización de estos ámbitos.

Ahora bien, si las fronteras morales refuerzan los aspectos objetivos involucrados en estratificación social, ¿cómo se relación con los subjetivos? Entendiéndose que estos subsumen a emociones y sentimientos, habría una relación aparentemente contradictoria: por un lado, la clase media se identifica como baluarte moral; mientras que, por otro lado, lo hace con la inestabilidad posicional. Sin embargo, ésta es definida como transitoria en la medida que el sueño de movilidad social ascendente siga vivo: así, si se reconocen a los valores del trabajo, el esfuerzo, y la familia, como la base sobre la cual viven día a día, tanto la inestabilidad posicional se hace llevadera, como la movilidad se hace patente, puesto que el foco está en la esperanza, en la certeza de tener un futuro mejor más que en el análisis del presente.

A partir de lo anterior, la relación entre las fronteras morales y el ordenamiento de los grupos sociales que el trabajo de diferenciación distinguió, permite la generación de un mapa de clases y movilidad social consensuado, con leves matices en las diferentes facciones de la clase media incluidas en la

investigación. De esta manera, a grandes rasgos, el mapa de clases y movilidad social⁹²:

- Independientemente de las clasificaciones realizadas durante los juegos, el mapa de clases se estructura en torno a la clase baja, la clase media, y la clase alta. Existen leves matices al respecto, principalmente, determinados por la representación más difusa de la frontera entre la clase baja y la clase media (en el caso de la clase baja integrada); la especificación de la estructura interna la clase media (en el caso de la clase media alta) y de la clase alta (en el caso del a clase baja integrada), y de la lejanía de la clase alta en su conjunto (en el caso de la clase de servicios baja).
- Las clases sociales se representan de manera jerarquizada, siguiendo una línea ascendente y ordenada de acuerdo al nivel educacional.
- La clase media actúa, se representa, y valora a sí misma en cuanto *intermediaria*: al ubicarse entre la clase baja y la clase alta, permite el tejido social tenga mayor continuidad que cohesión. En este sentido, no facilita el que estos dos grupos entren en contacto porque el Chile actual es una sociedad desigual y segregada: es imposible que clase baja y clase alta se relacionen más allá de cierto tipo de relaciones laborales (dentro del juego jefe – empleado); no obstante, la clase media sí puede

⁹² El esquema que resume las características del mapa de clases y movilidad social se encuentra en el capítulo VIII.4.1.

hacerlo con ambos grupos sociales. En efecto, los entrevistados sostienen, por ejemplo, que tienen amigos tanto pobres como ricos (*porque gente decente hay en todos lados*), que lo pasan bien tanto en *Plaza Italia para arriba* como en *Plaza Italia para abajo*.

- La movilidad social es ascendente e intergeneracional en la medida en que sea impulsada por los valores del trabajo, el esfuerzo, y la familia, y se concrete a través de la educación.
- Entre las clases sociales, la posesión de valores/disvalores permite identificar fronteras simbólicas. Por su parte, las diferencias en el nivel educacional se traducen en fronteras sociales, siendo el criterio rector en estratificación social.
- La movilidad social es limitada, debido a que las fronteras sociales y simbólicas poseen porosidades diferenciadas: por un lado, las fronteras simbólicas son permeables entre la clase baja y la clase media; e impermeables, entre la clase media y la clase alta. Ello, debido a que la clase baja sí puede aspirar a practicar los valores de la clase media y ascender socialmente; sin embargo, la clase alta no puede hacerlo pues pondría en jaque la protección de sus capitales. Por otro lado, las fronteras sociales también siguen el patrón anterior, pues la expansión del sistema de educacional (principalmente, superior) permite que la clase baja, a nivel general, aumente su nivel educacional y ascienda

socialmente. Sin embargo, frente a lo anterior, la clase alta despliega estrategias de cierre social y manipulación de capitales (como el pituto).

- La movilidad social es deseada por la clase baja y la clase media; sin desear pertenecer a la clase alta al ser fuente de disvalores y cierre social. Dentro de ciertos parámetros, las distintas facciones de la clase media se sienten discriminadas (o “inferiores”) en relación a este grupo social: en efecto, pueden añorar su estabilidad económica o incluso envidiar el que tengan la libertad de vivir con ciertos lujos y permitirse el ocio. No obstante, la clase media no desea dejar de ser clase media; por lo que, podría deducirse, que la posición social deseada es *ser de clase media-alta*.

Ahora bien, ¿cómo vincular las fronteras morales con el repertorio cultural de las clases medias del Chile actual?, ¿cómo responden al diagnóstico inicial de una sociedad desigualdad, clasista, y de clase media? En primer lugar, las fronteras morales operan como fronteras simbólicas, por tanto, parecen condición necesaria, pero insuficiente, para la (re)producción del carácter desigual, clasista, mesocrático del Chile actual. Sin embargo, es posible sugerir que el trabajo de diferenciación a través de elementos morales (valores/disvalores) es potente tanto en sentido positivo como negativo: en efecto, el consenso en los valores destacados por las facciones de la clase media permite afirmar que existe cierta identidad valórica, en la medida en que a estos, al operar como sinécdoques binarias, construyen una alteridad.

En segundo lugar, el trabajo de diferenciación social basado sobre elementos morales no lleva a la jerarquización, necesariamente. Si bien, el que la clase media se represente como el baluarte moral de la sociedad, permite sugerir que la clase baja y la clase alta se encuentren en un plano in-moral o infra-moral; lo cierto es aún una discusión abierta. Al respecto, la relevancia otorgada a la movilidad social –tanto en términos simbólicos como en la estructura social –permite sugerir que se trata, más bien, de dos planos morales diferenciados debido a que los valores sí juegan un rol importante en este proceso: son medios y motivaciones.

En tercer lugar, las fronteras morales al reforzar tanto los aspectos objetivos como subjetivos de la estratificación, ¿es posible que, también, refuercen la representación de Chile como una sociedad desigual, clasista, y de clase media? Esta relación no parece ser directa ni fácil de esclarecer. Para responder esta pregunta, es necesario ahondar en el repertorio cultural del Chile actual. En el país, es evidente que la principal transformación de los últimos cuarenta años ha sido la instalación y consolidación del modelo neoliberal. En efecto, Garretón (2000) sostiene que significó un “*shock cultural*”, cambiando las representaciones que las personas tienen de la sociedad y de su propia vida; por tanto, ha de suponer cambios en el repertorio cultural nacional. Al respecto, destaca que “*en Chile, en comparación con otros países de América Latina, el neoliberalismo y su modelo de vida se despliegan con toda intensidad (...). Por ejemplo, aquí se da que los valores del capitalismo sean el*

eje articulador de toda práctica y relación social” (Santa Cruz, 2011:177). Dichos valores –en clave weberiana (Weber, 2001) –son los que defienden la racionalidad utilitaria y los principios que sustentan la “ética del trabajo”, a saber: el ahorro, la disciplina, el individualismo, la competencia, y, por supuesto... el trabajo, el esfuerzo, y la importancia de la familia; valores que la clase media reconoce como propios y refuerzan los procesos de diferenciación, estratificación y movilidad social.

A partir de lo anterior, es posible sostener que las fronteras morales no justifican pero tampoco critican el carácter desigual, clasista, ni mesocrático, del Chile actual. En efecto, la potencia con que se despliegan y refuerzan las dinámicas sociales habla, más bien, de la maduración del modelo neoliberal en la medida en que sus principios se constituyen como el repertorio cultural del Chile actual. Al respecto, no es de extrañar que, por ejemplo, amplia sea la empatía hacia estereotipos de clase media como “Perico”⁹³, “Faúndez”⁹⁴, o la

⁹³ Corresponde a un personaje publicitario de un comercial del Banco de Santiago. Es considerado una de las figuras más importantes para representar los cambios en los estilos de vida que introduciría el modelo neoliberal en la década de los 80'. Para ello, el comercial trata la vida de un hombre que recibe las burlas por movilizarse en bicicleta, recibiendo la conocida frase “Cómprate un auto, Perico”. [En línea]: <http://www.youtube.com/watch?v=fIVb5LehWHk> [consulta: 1 de marzo de 2013].

⁹⁴ Corresponde a un personaje publicitario de un comercial de CTC. Es considerado una de las figuras más importantes para representar la figura del emprendedor y de los cambios en los estilos de vida que introduciría la consolidación del modelo neoliberal, en la década de los 90'. Para ello, el comercial trata de un hombre, maestro electricista, que es capaz de manejar su negocio como un empresario gracias a que puede hacerlo desde su teléfono celular. [En línea]: <http://www.youtube.com/watch?v=nwl22geyIPg> [consulta: 1 de marzo de 2013].

“Señora Juanita”⁹⁵; ni que el sentimiento de vulnerabilidad sea llevadero en cuanto la promesa de movilidad social ascendente ha de cumplirse, en el futuro, en la medida en que se siga el *ceteris paribus*. De este modo, el repertorio cultural del Chile actual puede entenderse como *“una experiencia eminentemente individual, de posición en una escala jerárquica, de acceso diferencial al mercado”* (Brunner, 1992: 32); en donde *“los procesos de privatización no son sólo económicos sino que, especialmente, culturales”* (Lechner, 1992: 237).

Al respecto, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) señala que en Chile predomina un *“imaginario privado (...) que consagra la experiencia de mercado, y que hace del individuo su figura central”* (PNUD, 2006: 61). No obstante, para este organismo internacional, la defensa de la autonomía individual mina la construcción de vínculos sociales e identidades colectivas; debido a que no facilita una representación de la sociedad o se reduce al mero entorno del individuo. Así, sentencia *“la debilidad o inexistencia de un nuevo imaginario colectivo, del ‘Nosotros’, lo que constituye el problema de la cultura en Chile”* (PNUD, 2002: 40).

Ahora bien, ¿el reconocimiento de fronteras morales sobre la base de valores liberales, de cariz individualista, implica la inexistencia de un imaginario colectivo del ‘Nosotros’? O, más bien, ¿se trataría de la principal clave para

⁹⁵ Corresponde a un personaje utilizado en los discursos de los presidentes Ricardo Lagos y Michelle Bachelet, para ejemplificar los beneficios estatales (subsidios, pensiones) a los que podría comenzar a acceder la clase media.

comprender y articular el repertorio cultural del Chile actual? Si bien, la teoría de los imaginarios sociales responde a una tradición diferente a la sociología pragmática, las interrogantes anteriores permiten plantear un paralelo interesante. La información producida y analizada en esta investigación, entrega atisbos para afirmar la maduración del modelo neoliberal en la medida en que sus principios delimitan el repertorio cultural del Chile actual. Ello, no redundaría en la fragmentación simbólica y social del país, si no que en su coordinación a través la identificación colectiva hacia valores liberales, e individualistas. En este sentido, el modelo neoliberal, como se esperaba, no ha producido la privatización de las identidades ni de las representaciones; por el contrario: sirve como base sobre la cual representar el mundo.

La tradición en Ciencias Sociales dicta que afirmaciones como las anteriores han de acompañarse por un halo de pesimismo. Sin embargo, la liberalización del repertorio cultural mas no su privatización, ha de traer consigo transformaciones en los procesos de democratización. Efectivamente, Chile se ha liberalizado más de lo que ha sido capaz de democratizarse (Mori, 2006). Por ende, hoy, ya es posible hablar del avance en el uso y en las expectativas tras la libertad individual; sin embargo, es preciso reflexionar sobre su aporte en pos del fortalecimiento de la cohesión social y las libertades colectivas, y del debilitamiento de la desigualdad social del Chile actual.

X. BIBLIOGRAFÍA

ABEND, G. 2008. “Two main problems in sociology of morality”. *Sociological Theory*, 37, pp. 87-125.

AGUILAR, O. 2009. “Principios de diferenciación material y simbólica en la estratificación social”. En: JOIGNANT A. & GÜELL, P. (2009), “El arte de clasificar a los chilenos: enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile, Santiago de Chile, Ediciones Universidad Diego Portales, pp. 131-153.

ÁLVAREZ, A. 1996. “El constructivismo estructuralista: la teoría de las clases sociales de Pierre Bourdieu”. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 75, Madrid, [En línea] <http://www.reis.cis.es/REIS/PDF/REIS_075_08.pdf> [consulta: 2 de abril de 2013].

ARAUJO, K. 2009. “Habitar lo social: usos y abusos en la vida cotidiana del Chile actual”. Santiago de Chile, LOM Ediciones.

ARAUJO, K & MARTUCCELLI, D. 2011. “La inconsistencia posicional: un nuevo concepto sobre la estratificación social”. *Revista CEPAL* 103, Santiago de Chile.

ARTEAGA, C. & MARTUCCELLI, D. 2012. “Neoliberalismo, corporativismo y experiencias posicionales. Los casos de Chile y Francia”. *Revista Mexicana de Sociología* 2 (34), pp. 275-302, México. [En línea] <<http://www.revistas.unam.mx/index.php/rms/article/view/31204>> [consulta: 20 de abril de 2013].

ARTEAGA, C. & PÉREZ, S. 2011. “Experiencias de vulnerabilidad: de las estrategias a las tácticas subjetivas”. *Universum* 26 (2), pp. 67-81, Talca,

Chile. [En línea] <http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-23762011000200004&script=sci_arttext> [consulta: 20 de abril de 2013].

ATRIA, R. 2004. *“Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales”*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.

ATRIA, R. 2007. *“La teoría sociológica de Talcott Parsons: el funcionalismo integral del sistema social”*. Apuntes para Magíster Sociología de la Modernización, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

BANCO MUNDIAL. 2012. *“La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina: una panorámica general”*. En: FERREIRA, F. Et. al. [Eds] Washington D.C. [En línea] <http://siteresources.worldbank.org/LACINSPANISHEXT/Resources/Informe_CiaseMedia.pdf> [consulta: 23 de febrero de 2013].

BÁRCENA, A. & SERRA, N. 2010. *“Clases medias y desarrollo en América Latina”*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile; y Fundación CIDOB, Barcelona, España. [En línea] <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/47500/P47500.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl> [consulta: 21 de abril de 2013].

BAROZET, E. & ESPINOZA, V. 2008. *“¿De qué hablamos cuando decimos “clase media”? Perspectivas sobre el caso chileno”*. EXPANSIVA - UDP. [En línea]

<http://www2.facso.uchile.cl/sociologia/1060225/docs/clase_media_ex.pdf>
[consulta: 10 de junio de 2012].

BAROZET, E.; ESPINOZA, V., & MÉNDEZ, M. 2012. “Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: El caso de Chile”. [En línea] <<http://www.desigualdades.cl/wp-content/uploads/2010/11/Espinoza-Barozet-Mendez-Estratificaci%C3%B3n-Lavboratorio.pdf>> [consulta: 20 de junio de 2012].

BAROZET, E. & FIERRO, J. 2011. “Clase media en Chile, 1990-2011: algunas implicancias sociales y políticas”. Konrad-Adenauer-Stiftung, Santiago de Chile.

BAROZET, E. & MÉNDEZ, M. 2012. “La nueva mesocracia: formas de movilidad y construcción de identidad en las clases medias chilenas”. En: CONGRESS OF THE LATIN AMERICAN STUDIES ASSOCIATION, San Francisco, Estados Unidos, 23 al 26 de mayo, 2012. Panel: “Clases medias: investigación empírica y perspectivas contemporáneas para el análisis de América Latina”. [En línea] <<http://lasa.international.pitt.edu/members/congress-papers/lasa2012/files/36824.pdf>> [consulta: 18 de junio de 2012].

BAUDRILLARD, J. 1999. “Crítica a la economía política del signo”. México D.F., Siglo XXI.

BOLTANSKI, L., & THÉVENOT, L. 1983. “Finding one’s way in social space: a study based on games”. Theory and Methods, pp. 631-680.

BOLTANSKI, L. & CHIAPELLO, E. 1999. “El nuevo espíritu del Capitalismo”, Madrid, Akal.

BOURDIEU, P. & WACQUANT, L. 1995. *“Respuestas. Por una antropología reflexiva”*. México D.F, Grijalbo.

BOURDIEU, P. 2000. *“Poder, derecho, y clases sociales”*. Bilbao, Editorial Desclée de Brouwer.

BOURDIEU, P. 2004. *“Cosas dichas”*. Madrid, Gedisa.

BOURDIEU, P. 2006. *“La distinción: criterios y bases sociales del gusto”*. Madrid, Taurus.

BOURDIEU, P. 2007. *“El sentido práctico”*. Buenos Aires, Siglo XXI.

BRUNNER, J. 1992. *“La cultura autoritaria en Chile”*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Santiago de Chile.

CANALES, M. 2006. *“Metodología de la investigación social”*. Santiago de Chile, LOM Ediciones.

CASTILLO, M. (no publicado). *“La clase media y el sujeto en el mapa simbólico de clases. Fronteras y diferenciación social en el espacio social chileno”* [Documento de trabajo].

CHATEAURAYNAUD, F. 2005. *“La coacción argumentativa. Las formas de coacción en los marcos deliberativos y las potencialidades de expresión política”*. GSPR-EHESS. [En línea] <http://www.gspr-eheess.com/documents/FC-coaccion_argumentativa.pdf> [consulta: 9 de julio de 2012].

CONTARDO, O. 2008. *“Siútico: arribismo, abajismo y vida social en Chile”*. Santiago de Chile, Anagrama.

DURKHEIM, E. 1947. *“La Educación moral”*. Buenos Aires, Editorial Losada.

DURKHEIM, E. 2004. *“La división del trabajo social”*. Buenos Aires, Ediciones Libertador.

“QUÉ QUIERE LA CLASE MEDIA”. 2013. En: EL MERCURIO, Editorial, 23 de febrero de 2013. [En línea] <<http://www.mer.cl/Pages/NewsDetail.aspx?dt=2013-02-23&Paginald=3&BodyID=1>> [consulta: 23 de febrero de 2013].

FERREIRA, F. et al. 2012. *“Economic mobility and the rise of the Latin American middle class”*, Banco Mundial. [En línea] <<http://siteresources.worldbank.org/LACEXT/Resources/OverviewMiddClass.pdf>> [consulta: 22 de abril de 2013].

FREI, R. 2012. *“Retratos de la amistad: historia y filosofía de un vínculo social”*. Santiago de Chile, LOM Ediciones.

GARRETÓN, M. 1993. *“La faz sumergida del iceberg: estudios sobre la transformación cultural”*. Santiago de Chile, LOM Ediciones.

GARRETÓN, M. 2000. *“La sociedad en que vivi(re)mos”*. Santiago de Chile, LOM Ediciones.

GLASER, B. & STRAUSS, A. 1967. *“The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research”*. Aldine Publishing Company, Chicago. [En

línea]

<http://faculty.babson.edu/krollag/org_site/craft_articles/glaser_strauss.html>

[consulta: 12 de julio de 2012].

GONZÁLEZ, R. 2005. *“Movilidad social: el rol del prejuicio y la discriminación”*. En: EN FOCO, 59, EXPANSIVA, Santiago de Chile, Alfabetas Artes Gráficas, pp.1-23.

GUERRERO, M. 2011. *“Pragmatic Sociology and the Study of Morality: To What Extent Are We Capable of Inventing Ourselves?”*. Revista Colombiana de Sociología 34 (2), Bogotá, pp. 79-87.

GOLDTHORPE, J. 1996. *“Class analysis and the reorientation of class theory the case of persisting differentials in educational attainment”*. The British Journal of Sociology, 47 (3), Londres, pp. 481-505

JOIGNANT, A. & GÜELL, P. 2009. *“El arte de clasificar a los chilenos: enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile”*. Santiago de Chile, Ediciones Universidad Diego Portales.

HARNECKER, M. 1975. *“Los conceptos elementales del materialismo histórico”*. México D.F., Siglo XXI.

LAMONT, M. & FOURNIER, M. [Eds], 1992a. *“Cultivating differences: symbolic boundaries and the making of inequality”*. Chicago, The University of Chicago Press.

LAMONT, M. 1992b. *“Money, morals and manners: the Culture of the French and the American Upper-Middle Class”*. Chicago, The University of Chicago Press.

LAMONT, M. 2000a. *“The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of Race, Class and Immigration”*. Washington D.C., Russell Sage Foundation.

LAMONT, M & THÉVENOT, L. (eds). 2000b. *“Rethinking Comparative Cultural Sociology: repertoires of evaluation in France and the United States”*. Cambridge, Cambridge University Press.

LAMONT, M. & MOLNÁR, V. 2002. *“The study of boundaries in the Social Sciences”*. Annual Review of Sociology, 28, pp.167-195.

LAPIERRE, M. 2008. *“Saberes sociales en las clases medias chilenas: estudio histórico y cualitativo respecto a saberes históricos y actuales de grupo de clase media en Chile”*. Memoria para optar al título de sociólogo, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

LEÓN, A. & MARTÍNEZ, J. 2001. *“La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX”*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Desarrollo Social, Serie Políticas Sociales, 52, pp.5-39.

LECHNER, N. 1992. *“El debate sobre estado y mercado”*. Revista Estudios Públicos N° 47, Centro de Estudios Públicos, Santiago de Chile, pp. 235-247.

LOMNITZ, L. 1994. *“El compadrazgo, reciprocidad de favores en la clase media urbana de Chile”*. En: REDES SOCIALES, CULTURA Y PODER: ENSAYOS DE ANTROPOLOGÍA LATINOAMERICANA. FLACSO, México.

LÓPEZ-CALVA, L. & ORTIZ-JUÁREZ, E. 2012. “*Vulnerabilidad como enfoque para definir la clase media*”. Banco Mundial, México. [En línea] <<http://www.inegi.org.mx/eventos/2013/Desigualdades/doc/P-LuisFelipeLopezCalva.pdf>> [consulta: 22 de abril de 2013].

LÓPEZ-CALVA, L.; RIGOLINI, J. & TORCHE, F. 2012. “*Is There Such Thing as Middle Class Values? Class Differences, Values and Political Orientations in Latin America*”. Working paper, IZA, Bonn, Alemania. [En línea] <<http://ftp.iza.org/dp6292.pdf>> [consulta: 18 de junio de 2012].

MAC-CLURE, O., Et. al. 2012. “*Justificación de las desigualdades: metodología del juego de clasificaciones*”. [Documento de trabajo] [En línea] <<http://www.desigualdades.cl>> [consulta: 12 de noviembre de 2012]

MARTUCCELLI, D. 2007. “*Cambio de rumbo: la sociedad a escala del individuo*”. Santiago de Chile, LOM Ediciones.

MARTÍNEZ, J. & TIRONI, E. 1985. “*Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*”. Santiago de Chile, Ediciones Sur.

MARTINIC, S. 1995. “*Principios culturales de la demanda social por educación. Un análisis estructural*”. Revista Pensamiento Educativo, 16, Santiago de Chile, pp. 313-339.

MÉNDEZ, M. 2008. “Clases medias y ética de la autenticidad: tensiones en torno al sentido de pertenencia”. En: CHILE 2008: PERCEPCIONES Y ACTITUDES SOCIALES, 4° Informe de Encuesta Nacional ICSO-UDP. Santiago de Chile. [En línea]

<<http://www.encuesta.udp.cl/descargas/enc2008/informe.pdf>> [consulta: 19 de mayo de 2013]

MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL. 2011. “Casen 2011: Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional”. [En línea] <http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/layout/doc/casen/publicaciones/2011/ingreso_2011.pdf> [consulta: 7 de abril de 2013].

MORI. 2006. “Informe de prensa: World Values Survey”. [En línea] <http://www.prolades.com/cra/regions/sam/chi/mori_2006_chile.pdf> [consulta: 25 de febrero de 2013].

NÚÑEZ, J. & GUTIÉRREZ, R. 2004. “Classism, discrimination and meritocracy in the labor market: the case of Chile”. [Documento de trabajo N°208] Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, Santiago de Chile. [En línea] <<http://www2.facso.uchile.cl/sociologia/1060225/docs/chile/nunez.pdf>> [consulta: 28 de abril de 2012]

PARSONS, T. 1966. “El sistema social”. Madrid, Revista de Occidente.

PORTES, A. & HOFFMAN, K. 2007. “Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios en la época neoliberal”. En: FRANCO, R., LEÓN, A., & ATRIA, R. [coords.]. 2007. “Estratificación y movilidad social en América Latina”, Santiago de Chile, LOM Ediciones, pp. 559-598.

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO. 2002. “Nosotros los chilenos: un desafío cultural”. Informe sobre Desarrollo Humano, Santiago de Chile.

PUGA, I. 2002. *“Lo justo y lo posible: desigualdad, legitimidad e ideología en Chile”*. En: CASTILLO, M.; BASTIÁN, M.; DURAND, A., & ZAPATA, F., [comp], 2011, *“Desigualdad, legitimación y conflicto: Dimensiones política y culturales de la desigualdad en América Latina”*. Santiago de Chile, Ediciones Universidad Alberto Hurtado, pp. 234-248.

SANTA CRUZ, E. 2011. *“Miedos, promesas y mitos: sobre el transformismo cultural de la post-dictadura chilena”*. En: REPRESENTACIÓN Y REPRESENTATIVIDAD: REINTERPRETACIONES DEL CHILE DE LA POST-DICTADURA”. 2011. Revista Némesis, 9, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

SÉMBLER, C. 2006. *“Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios”*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Serie Políticas Sociales, 125, Santiago de Chile.

SILBER, I. 2003. *“Pragmatic Sociology as Cultural Sociology: beyond repertoire theory?”* European Journal of Social Theory 6, pp. 427-449.

SILBER, I. 2011. *“Emotions as regime of justification? The case of civic anger”*. European Journal of Social Theory 14, pp. 301-320

SWIDLER, A. (1986). *“Culture in action: symbols and strategies”*. American Sociological Review, 273-286.

TAJFEL, H. & TURNER, J. 1985. *“The social identity theory of intergroup behavior”*. En: WORCHEL, S. & AUSTIN, W. [Eds], *“Psychology of Intergroup Relations”*, Chicago, Nelson Hall, pp.7-24.

TAVORY, I. 2011. *"The question of moral action: a formalist position"*. Sociological Theory, 29, pp. 272-293.

TAYLOR, S. & BOGDAN, R. 1987. *"Introducción a los métodos cualitativos de investigación"*. Madrid, Paidós.

TORCHE, F. 2009. *"Movilidad social y el dilema de más o menos Estado. Opinión pública y los determinantes de la pobreza y la riqueza en Chile"*. [En línea]

<https://files.nyu.edu/ft237/public/torche10_opinion_publica_desigualdad.pdf>

[consulta: 10 de octubre de 2012].

TORCHE, F. & WORMALD, G. 2004. *"Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro"*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.

VAISEY, S. 2009. *"Motivation and Justification: A dual-process model of culture in action"*. American Journal of Sociology, 114 (6), pp. 1675-1715.

WAGNER, P. 1999. *"After justification: repertoires of evaluation and the sociology of modernity"*. European Journal of Social Theory, 2 (3), pp. 341-357

WEBER, M. 2001. *"La ética protestante y el espíritu del capitalismo"*. Barcelona, Península.

WRIGHT, E. 1969. *"Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases"*. En: THE DEBATE ON CLASES [comp.], Londres, Verso.

Anexo N°1

Equipo del proyecto y reconocimientos

La organización del proyecto y los participantes fueron los siguientes:

Logística y organización: Emmanuelle Barozet (Universidad de Chile); María Luisa Méndez (Universidad Diego Portales); Virginia Guzmán (Centro de Estudios de la Mujer); Patricio Carvajal (Universidad de Chile); Sabine Cárdenas (Universidad de Chile).

Preparación de pautas de entrevista y pautas de observación: Virginia Guzmán (Centro de Estudios de la Mujer); Ana María Valenzuela (Universidad de Santiago de Chile); Sergio Ibáñez (Universidad Alberto Hurtado).

Selección de los naipes: Elsa Orgiazzi (Université de Rennes-Universidad de Chile); Patricio Carvajal (Universidad de Chile).

Selección de los jugadores: Elsa Orgiazzi (Université de Rennes-Universidad de Chile); Oscar Mac-Clure (Universidad de Los Lagos); Patricio Carvajal, (Universidad de Chile).

Obtención de las fotos para los naipes, realización de entrevistas, apoyo general: Nincen Figueroa, Diego Sánchez Miranda, Camila Gonzáles, Pilar Illarramendi, Natalia Bozo, Javier Granifo (Universidad Diego Portales); Patricio Carvajal, Camila Mella, Mariana Contreras, Juan Pablo Velasco, Felipe Hugo, Carolina Galleguillos (Universidad de Chile); Ségolène Dary (Sciences-Po Paris).

Realización de entrevistas: María Luisa Méndez, Nincen Figueroa, Diego Sánchez Miranda, Pilar Illarramendi, (Universidad Diego Portales); Patricio Carvajal, Camila Mella, Mariana Contreras, Juan Pablo Velasco, Felipe Hugo, Carolina Galleguillos (Universidad de Chile); Ségolène Dary (Sciences-Po Paris); Oscar Mac-Clure (Universidad de Los Lagos); Ana María Valenzuela (Universidad de Santiago de Chile); Sergio Ibañez (Universidad Alberto Hurtado).

Moderación de los juegos: Virginia Guzmán (Centro de Estudios de la Mujer); Emmanuelle Barozet (Universidad de Chile); Sergio Ibañez (Universidad Alberto Hurtado).

Anfitrión: Ignacio Balbontín.

Contacto con los jugadores: Maritza Guerra (Socia Directora Guerra & Cerda).

Grabación y edición: Bastián Tello del Pino.

Lugar de realización del juego: Salas de espejo Facultad de Psicología, Universidad Diego Portales.

Fechas: entre el 23 de marzo y el 14 de abril del 2012.

Financiamiento: Anillo SOC 12 (CONICYT).

Reconocimiento especial: a las personas que contribuyeron al estudio proporcionando sus datos y fotos, así como a quienes participaron en los juegos.

Anexo N°2

Clasificación Erikson, Goldthorpe, y Portocarrero (EGP)

Texto completo	Modo de 7 clases	Versión resumida. Modo de 5 clases
I. Profesionales, administradores y funcionarios superiores, gerente de grandes establecimientos industriales, grandes propietarios.	I + II. Clase de servicios profesionales, administradores, y gerentes; técnicos de nivel superior, supervisores de trabajadores no manuales	I + III. Trabajadores no manuales
II. Profesionales, administradores y funcionarios de nivel menor, técnicos de nivel superior, gerentes de pequeños establecimientos industriales, superiores de empleados manuales		
III. a. Empleados no manuales rutinarios de nivel superior, administración, y comercio	III. Trabajadores no manuales rutinarios, empleados no manuales rutinarios en administración y comercio, y trabajadores de servicios	
III. b. Empleados no manuales rutinarios de nivel inferior (ventas y servicios)		
IV. a. Pequeños propietarios, artesanos con empleados	IV. a + b. Pequeña burguesía, pequeños propietarios, artesanos, con y sin empleados	IV. a +b. Pequeña burguesía
IV. b. Pequeños propietarios, artesanos, sin empleados		
IV. c. Agricultores (farmers), y arrendatarios, otros trabajadores cuenta propia en la producción primaria	IV. c. Agricultores (farmers), y arrendatarios, otros trabajadores cuenta propia en la producción primaria	IV. c + VII. b. Trabajadores agrícolas
V. Técnicos de nivel inferior, supervisores de trabajadores manuales	V + VI. Trabajadores calificados, técnicos de nivel inferior, supervisores de trabajadores manuales, trabajadores manuales calificados	V + VI. Trabajadores calificados
VI. Trabajadores manuales calificados		
VII. a. Trabajadores manuales semi-calificados y no calificados (no agrícolas)	VII. a. Trabajadores manuales no calificados, trabajadores manuales semi y no calificados (no en la producción agrícola)	VII. a. Trabajadores no calificados
VII. b. Trabajadores agrícolas y otros en la producción primaria		

Anexo N°3⁹⁶

VIERNES 23 DE MARZO: CLASE MEDIA ALTA (C1)						
Grupo 1	Edad	Educación	Carrera	Actividad	Tipo de trabajo	Ingreso mensual
Carolina	33	Universitaria	Ingeniería en Ejecución	Dueña de casa	No aplica	3.000.000
Alejandra	51	Universitaria	Educación Parvularia	Masoterapeuta	Empresaria	2.500.000
Gustavo	30	Universitaria	Ingeniería Comercial	Gerente en empresa de seguros	Dependiente	2.000.000
Grupo 2	Edad	Educación	Carrera	Actividad	Tipo de trabajo	Ingreso Mensual
Gastón	32	Universitaria	Medicina Veterinaria e Ingeniería en Sonido	Veterinario	Dependiente	2.000.000
María Isabel	59	Universitaria	Derecho	Corredora de propiedades	Independiente	2.500.000
Vicente	38	Universitaria	Derecho	Condominio. Gerente de Unidad	Independiente	2.500.000

⁹⁶ Los nombres de los jugadores han sido cambiados para velar por el anonimato y la confidencialidad de la información

VIERNES 30 DE MARZO: CLASE DE SERVICIOS BAJA O NO MANUAL DE RUTINA ALTA (C2-C3)						
Grupo 1	Edad	Educación	Carrera	Actividad	Tipo de trabajo	Ingreso mensual
Matías	42	Técnico	Contador	Ejecutivo de Isapre	Dependiente	700.000
Lucas	40	Universitaria	Contador auditor	Ejecutivo de empresa privada	Dependiente	700.000
Angélica	36	Universitaria	Bioquímica	Dueña de casa	No aplica	500.000
Grupo 2	Edad	Educación	Carrera	Actividad	Tipo de trabajo	Ingreso mensual
Sandra	43	Universitaria	Pedagogía en Teología	Administrativo	Dependiente	490.000
Matías	52	Técnico	Contador	Ejecutivo de Isapre	Dependiente	700.000
Natalia	44	Técnico	Contador	Administrativo de empresa industrial	Dependiente	700.000

SÁBADO 14 DE ABRIL: CLASE BAJA INTEGRADA O DE TRABAJADORES MANUALES, CON ESTUDIOS BÁSICOS O MEDIOS INCOMPLETOS (D).

Grupo 1	Edad	Educación	Carrera	Actividad	Tipo de trabajo	Ingreso mensual
Pamela	41	Básica completa	No aplica	Asesora del hogar	Independiente	250.000
Antonia	38	Media incompleta (2° medio)	No aplica	Dueña de casa	No aplica	250.000
Pablo	38	Media incompleta (1° medio)	No aplica	Maestro pintor	Independiente	270.000
Grupo 2	Edad	Educación	Carrera	Actividad	Tipo de trabajo	Ingreso mensual
Nadia	43	Media incompleta (3° medio)	No aplica	Auxiliar de aseo en colegio	Dependiente	250.000
Juan	65	Básica completa	No aplica	Carpintero	Independiente	260.000
Hernán	75	Básica completa	No aplica	Gásfiter	Independiente	250.000

