

Elites y clases medias. Percepciones y fronteras simbólicas en el marco de la movilidad social.

Proceso de producción del conocimiento

Investigación finalizada

Grupo de trabajo

Desigualdad, vulnerabilidad y exclusión social - N°8

Mayarí Castillo Gallardo – Universidad Academia de Humanismo Cristiano.

Palabras claves: Élites, clases medias, fronteras simbólicas, movilidad social.

Resumen

Este trabajo presenta un análisis de los procesos de diferenciación y reproducción de fronteras simbólicas, a partir de un análisis cualitativo de la experiencia de sujetos de clase media envueltos en procesos de movilidad social ascendente. A partir del trabajo de Bourdieu, se analizan entrevistas en profundidad realizadas durante el año 2011 a 35 individuos entre 28 y 64 años, seleccionados en base a la definición de clases medias de E. Wright, basada en la distribución desigual de distintos tipos de capital, incorporándose también ingreso y trayectoria de movilidad. El trabajo propone un análisis de los mapas simbólicos de clases de los individuos entrevistados, con el fin de mostrar su percepción de las élites en Chile e identificar barreras y fronteras simbólicas que delimitan su lugar en el espacio social.

Introducción

Este artículo se basa en los resultados de una investigación cualitativa, cuyo objetivo principal era dar cuenta de lo que es ser de clase media en Chile contemporáneo, qué elementos adquieren prioridad en la construcción simbólica de esta posición y cuáles son los planos involucrados en la definición de fronteras que la delimitan. Esto implicó abordar quiénes son definidos como parte de “nosotros” y, quizás incluso con más relevancia, quiénes eran considerados “los otros” frente a los que se busca establecer y reproducir una distancia simbólica cotidiana.

Esta preocupación, tributaria de los desarrollos teóricos de Pierre Bourdieu (2000), Lamont y Molnar (2002), buscaba incorporar los elementos del plano subjetivo involucrados en las dinámicas de reproducción de la desigualdad, como parte de la línea de estudios sobre percepciones de la estratificación social. Se orientó así a dar cuenta de la trama de relaciones en la que los sujetos se encuentran insertos y que le otorgan significado a los límites, fronteras y espacios a partir de los cuales estas personas construyen la idea de “ser de clase media” y del “lugar al que pertenecen”, parte sustancial del *habitus* Bourdieu (2000b). Estas nociones sobre el *lugar de cada quien* no solo se configuran sobre la base de aquellos saberes sedimentados que se encuentran presentes en el mundo social al momento que el sujeto se incorpora a este, sino que también se encuentran mediadas por aquellos contenidos derivados de la experiencia práctica y cotidiana, los cuales se van reconfigurando día a día. Las fronteras simbólicas y formas de clasificación construyen diferencias y semejanzas, a la vez que van imprimiendo sus marcas intangibles en los individuos, quienes establecen un marco referencial para la interacción o vínculo.

Pese a que esto siempre se encuentra en transformación, estos elementos constituyen una herramienta tan básica en la organización de las percepciones que resultan sumamente difíciles de ser

explicitados, sino es a partir de la interpelación de otro, ya que en muchas ocasiones los sujetos solo las problematizan cuando existen situaciones discordantes a su manera cotidiana de actuar. En este último caso –ocasionado por la rápida transformación de la posición social–, el sujeto se hace consciente del conocimiento práctico y sedimentado a partir del cual ha enmarcado su experiencia social y de su necesidad de adaptar o reconfigurar este saber en tanto guía para la acción en su nueva posición. Las fronteras simbólicas establecidas de esta manera se manifiestan en un sinnúmero de elementos de las prácticas de los sujetos en la vida cotidiana, que se realizan como gestos no racionalizados, por lo que una investigación al respecto debe contemplar la pluralidad de espacios en los que este tipo de elementos se manifiestan, e impulsar al sujeto a elaborar un mínimo soporte discursivo que permita situar estas prácticas en un espacio significativo. Este es el marco en el cual surge la preocupación sobre los elementos que construyen simbólicamente al sujeto “elites” desde la mirada de aquellos sujetos de clases medias envueltos procesos de movilidad ascendente, tema principal de esta ponencia.

Para esto, se presenta el análisis de 35 entrevistas en profundidad realizadas a individuos clasificados como clases medias, llevadas a cabo en el marco de una investigación doctoral respecto a la producción simbólica de las posiciones de clases medias. El trabajo toma como base teórica el trabajo de Pierre Bourdieu y que con el fin de avanzar hacia una definición operativa de las clases medias que encontrase sentido y coherencia en el marco del trabajo del autor, se utilizó parte trabajo de Erik. O. Wright (2009) como base de un esquema basado en la distribución desigual de tres tipos de capital: de producción, de organización y de cualificación. A partir de la combinatoria de estos tipos de capital, se generan del esquema de Wright doce grupos teóricos dentro los cuales las clases medias se encuentran situadas en los pequeños empleadores y la pequeña burguesía en el polo de los *propietarios* y en los directivos titulados, directivos no titulados, supervisores expertos y no directivos expertos, en el polo de los *no propietarios*.

Con el fin de generar una definición para la selección de una muestra teórica cualitativa, se generaron cuatro grupos: pequeños propietarios, directivos no profesionales, técnicos en cargos de responsabilidad - supervisión (con al menos una persona a su cargo) y profesionales autónomos y/o asalariados. Posteriormente y para dar cabida a la dimensión de consumo - tan relevante en el trabajo de Bourdieu – se introdujo la variable *ingreso*¹ en la selección de la muestra, ya que a pesar de compartir un determinado tipo de capital, de calificación y de control sobre el proceso laboral, las diferencias en términos de ingreso marcaban diferencias sustantivas entre al interior de la clase media. Por último y atendiendo a las importantes transformaciones de la estructura social latinoamericana y específicamente chilena a partir de la década de los ochenta, se consideró relevante incluir como criterios de selección de la muestra la trayectoria de movilidad social. Como ha sido documentado en la literatura sobre el tema, el cambio en la matriz productiva y en la orientación económica del país a partir de la década de los ochenta marcó un aumento paulatino de los grupos intermedios y un aumento de la movilidad social absoluta (León y Martínez, 2001; Torche, 2005; Torche y Worlmal, 2007; Torche y López – Calva, 2012), por lo que buena parte de lo que se considera clase media corresponde a la primera generación de profesionales de una familia obrera, lo que delimita diferencias sustanciales

¹ Se introdujo la variable ingreso a partir de lo estimado por GSE de los grupos C2 (ingreso promedio por hogar de 1.073.000- US\$2217) y C3 (Ingreso promedio por hogar de 517.000 – US\$1068). Sin embargo y dada la definición de clase media utilizada, sectores limítrofes del segmento ABC1 y D también debían ser considerados, en función del tipo de empleo, años de estudio y patrimonio. Dado que el promedio de ingreso de un hogar ABC1 asciende a los 2.866.000- US\$5924 y de un hogar perteneciente al segmento D a 292.000 – US\$603, se estableció un límite inferior de 350.000 – US\$723,469 pesos por hogar y de 3.000.000 – US\$6201 en el caso del límite inferior. En base a ello, se establecieron tres intervalos para la selección de entrevistados: ingreso alto (350.000/ US\$723,469 – 500.000/ US\$1033); ingreso medio (501.000/ US\$1035 – 1.000.000/US\$2067) e ingreso bajo (1.001.000/ US\$2069 – 3.000.000/ US\$6201).

en términos de *habitus* en relación a los sujetos que han crecido en hogares de clase media². Esta ponencia se enfoca precisamente a los resultados en relación a este grupo de entrevistados.

Así, los criterios de definición de la muestra quedaron conformados por la combinatoria de los atributos descritos, en base a los cuales se generaron perfiles que guiaron la selección de entrevistados. Se realizaron 35 entrevistas, durante el período comprendido entre febrero del 2011 y abril del 2011. La muestra quedó compuesta por 35 individuos entre 28 y 64 años, orientándose intencionalmente la selección de la muestra hacia entrevistados preferentemente en el intervalo de edad entre 28 – 36 años, pues se buscaba dar cuenta de las nuevas configuraciones de lo social en Chile. La información se analizó mediante el software Nvivo y a través de la metodología de la Teoría Fundamentada de Glaser (1998).

Percepciones de la clase media de origen clase trabajadora. “Sobre los ricos y famosos”.

En todos los casos analizados, las élites se ubican en el extremo superior de la línea ascendente que enmarca su percepción del espacio social, y sus descripciones sobre estas están siempre articuladas en términos de “ellos”, lo que da cuenta de una percepción de un grupo claramente diferenciado y homogéneo, muy lejano de la posición de clase media normal, identificada como propia. Estas descripciones implican también que los entrevistados estiman que las distancias sociales entre su propia posición y la de “ellos” no son posibles de reducir, pese a disponer de un ingreso alto y una buena formación profesional. La clase alta no es identificada como la posición que sigue inmediatamente a la suya, al tiempo que la frontera entre ambas clases (élites y clase media) se percibe mucho más impenetrable que la frontera que la separa de la clase trabajadora. Para los tres segmentos de ingreso incluidos en este apartado, la idea de élites se articula en función de la noción de *privilegio*, que está presente en la mayoría de los entrevistados, connotada de manera positiva.

Lo impenetrable de estas fronteras está dado por diferencias no solo en términos de los ingresos o el patrimonio, sino también por aquellas marcas identificadas como características de la clase alta, tales como los caracteres genéticos, determinados apellidos, estilo de vida y círculo de amistades. Asimismo, la descripción de la clase alta está cruzada por la idea del *aumento activo de la distancia simbólica*, a partir de estrategias específicas como *la discriminación, el aislamiento y la autorreferencia*, orientadas a aumentar, consolidar y reproducir las fronteras con las otras clases, tanto simbólica como en términos de patrimonio, aunque los entrevistados refieren más recurrentemente al capital social o cultural. Para los entrevistados, las élites tienden a vincularse solo con gente de su mismo círculo, a la que conocen desde generaciones atrás y con la cual establecen sus lazos familiares, laborales, comerciales y afectivos. En ese marco, en la clase alta “todos se conocen” y “todo queda entre ellos”, a la vez que buscan plasmar esta distancia en los espacios urbanos, viviendo en lugares que les permitan interponer una distancia real entre ellos y los otros actores del mundo social, o frecuentar lugares a los cuales solo puede acceder gente de similar posición y donde pasan sus momentos de recreación u ocio:

² Al introducir el tema de movilidad social se buscó hacerlo de una forma que operativa, considerando que el tema de movilidad social es un campo bastante específico y complejo dentro de los estudios sobre estratificación y clases sociales. Así, se seleccionaron entrevistados susceptibles de ser clasificados en dos grupos: quienes provenían de un hogar de clase media y quienes provenían de un hogar de clase trabajadora. Los hogares se clasificaron por la ocupación del jefe(a) de hogar por los grandes grupos del código CIUO. Así, las ocupaciones incluidas en los grupos: 0 (fuerzas armadas), 2 (Profesionales científicos e intelectuales), 3 (Técnicos y profesionales de nivel medio) y 4 (Empleados de oficina) fueron clasificados como clase media. Las ocupaciones incluidas en los grupos 5 (Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados), 6 (Grupo 6: Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros), 7 (Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios (calificados), 8 (Operadores de instalaciones y máquinas y montadores (calificados / semi calificados) y 9 (Trabajadores no calificados), fueron calificados como clase trabajadora.

Me los imagino viviendo ni siquiera de Plaza Italia para arriba, más allá de lo Barnechea, o fuera de Santiago, Chicureo, donde ellos compran sus casas, porque también tienen eso: se asocian por sectores, porque ellos no van a ir a vivir a un lugar aunque tengan la tremenda casa, a un lugar con los pobres, entonces ellos con los de ellos y a los pobres los tiran a la periferia. (Mónica Cárcamo, clase media-ingreso medio)

De manera paralela, las clases altas buscan aumentar esta distancia simbólica invirtiendo en credenciales educativas a las que no tiene acceso el promedio de la población. Es así que para sus hijos toman decisiones educativas que no solo aseguran el acceso a una educación con contenidos diferenciados y mayor prestigio de las credenciales, sino que también aseguran la inserción de sus hijos en un determinado mundo de “gente como uno”, de la misma clase. En ese espacio social conformado por iguales establecerán relaciones de amistad, amor y trabajo que los mantendrán dentro de un determinado círculo social:

Yo tengo muchos amigos de la clase alta, entonces tengo muy claro cómo viven. Tengo, por ejemplo, mi hija Claudia, que es de la clase absolutamente alta. Por ejemplo ellos ya tienen decidido que Ricardito, mi nieto más grande, va a estudiar en Estados Unidos, no en Chile, apenas salga de cuarto medio. Tienen los medios para hacerlo, han preparado a los niños de esa manera. Por ejemplo, esos chicos tienen clase de piano, de natación, además Ricardito va a atletismo. (Claudio Valdés, clase media-ingreso medio)

Todas estas acciones son concebidas por los entrevistados como actos plenamente conscientes, orientados a establecer diferencias entre la verdadera clase alta y quienes quieren parecerse a ella. El desarrollo sistemático de estas estrategias y la inserción en determinados círculos le permite a la clase alta desarrollar y reproducir aquello que llaman “roce”, práctica que los distingue de quienes no forman parte de su mundo.

Pese a la connotación positiva que en general denotan las descripciones sobre las élites en este segmento, se pueden identificar elementos negativos señalados por los entrevistados que apuntan principalmente a las estrategias de este grupo de aumentar o remarcar la distancia social. Advierten que estas estrategias van unidas a ciertas posturas u opiniones discriminatorias frente a los otros grupos sociales: tratan mal a quienes consideran más pobres sobre la base de determinados prejuicios y modelos de conducta heredados de los padres, que son adoptados de manera irreflexiva; mantienen discursos discriminatorios “repetidos de los padres” y aún cuando puedan llegar a alejarse de estos, en algún momento de conflicto recurren a este marco de interpretación. Un ejemplo dado por los entrevistados:

Hay una marca muy distinta de los roles que se tienen en la clase alta, porque tú puedes estar perfectamente conversando con un tipo que viene de otra escuela, de otra forma de ver y todo bien, pero al momento de gestarse algún conflicto, ¡pum!, te saca todo su rollo pesado y ahí te puede decir: "Oye, qué te pasa, yo soy de tal lado y mi papá es tal y qué tanto problema. (Jaime Valderrama, clase media-ingreso medio)

Otro elemento compartido son aquellas características atribuidas en el plano de la corporalidad. Es notorio lo fuerte del componente genético en la descripción de las marcas corporales y su valoración positiva. Esta corporalidad de clase alta se hace manifiesta en la identificación de una “ascendencia europea”, remarcada por ciertos caracteres físicos, como una mayor altura física, el color más blanco de la piel, los ojos de color claro y el pelo rubio. A estos atributos se les suman aquellos del orden del cuidado corporal y hábitos, dentro de los que tiene un rol importante el tema del peso, respecto del cual

la clase alta es connotada como un segmento de gente delgada, preocupada por su alimentación y aspecto. En esta línea, se les atribuye una piel y pelo bien cuidados, pero también otros aspectos relativos al cuidado corporal, como son el tratamiento de los dientes y la limpieza general. Esta descripción del ámbito corporal también se asocia con la noción de privilegio que cruza toda las percepciones sobre las élites, ya que el logro de una imagen agradable en este grupo se da sin esfuerzo alguno: mientras que los miembros de la clase baja no tienen preocupación por su aspecto y la clase media debe preocuparse constantemente para mejorarlo, los miembros de la clase alta aun cuando su ropa sea la misma que las otras clases, siempre tienen una imagen más agradable. A estos rasgos biológicos se les suma un elemento asociado al estilo, que los distingue más por una estética caracterizada por un gusto diferenciado que por el acceso a cierto tipo de bienes estatutarios. Los entrevistados aluden a que su ropa no necesariamente tiene que ser de marca o particularmente cara, sino que se distingue en función de determinados parámetros de estilo, asociados a la *sobriedad* y la *austeridad*. Esta distinción a partir del plano corporal tiene una expresión también en una determinada forma de hablar, de expresarse y de gesticular que resulta distintiva:

Fíjate que son, lo que pasa es que esos sí tienen, los de clase alta como que tienen como un biotipo. Mira, yo he llegado a pensar que, porque tienen mejor shampoo, tienen mejor jabón, se bañan más por una cuestión...Entonces son más limpiecitos, son más relucientes, entonces no importa cómo vistan, porque de repente son como desordenados para vestirse, pero tienen un estilo, tienen una forma, que es caritas limpias, pelo limpio, te fijas, ropita limpia. (Claudio Valdés, clase media-ingreso medio)

Los cuicos³ se ponen frenillos a los diez años. Mis compañeras todas usaron frenillos, todas de dientes chuecos, pero todas usaron frenillos, y hablamos una vez y te dicen: “Sí, yo usé”, entonces tienen la sonrisa perfecta. Lo noto en las manchas de acné de una cabra de treinta, porque las cuicas no tienen casi, porque se pudieron hacer un tratamiento poderoso, que el dermatólogo, la alimentación especial y en las familias más pobres eso pasa a segundo plano porque hay otro tipo de necesidades [...] la cuica anda con hartito Umbrale, porque yo ya me acostumbré a distinguir más las marcas, como la chica Umbrale, con un pelo bonito, generalmente lo tienen bonito, es que además tienden a tener otra composición genética también. Es como gente más blanca, que suelen tener el pelo bonito, se nota en la ropa que usan porque “the real cuica” no anda muy apretada. Anda con cosas ajustadas pero jamás anda con cosas muy ajustadas ni escotes enormes. (Catalina Antúnez, clase media-ingreso medio)

En el ámbito del estilo de vida, las descripciones sobre la clase alta se convierten en un depositario de la fantasía de los “ricos y famosos”, aquellos que tienen todo lo que desean y cuya cotidianidad resulta inimaginable: pueden comprarse varios autos con la tarjeta de crédito, casas al contado y viajar al extranjero varias veces al año. Llama la atención que las mujeres rara vez son concebidas como trabajadoras o profesionales, sino más bien como dueñas de casa, vinculadas a la crianza de los hijos y con un gran apoyo de una gran cantidad de servidumbre. Este componente de género, ligado a una percepción de la clase alta como extremadamente conservadora en estos términos, se repite también en el grupo proveniente de hogares de clase media, como se analiza en el apartado siguiente.

Dentro de estas percepciones sobre las élites es posible encontrar diferencias de acuerdo a los niveles de ingreso y tipo de ocupación de los sujetos. Para quienes se encuentran en el grupo de ingreso alto, la percepción de distancia social respecto de las élites está mediada por la experiencia cotidiana

³ Coloquial: de clase alta.

relacionada con las características de quienes componen este segmento de la clase media: profesionales con ingresos altos, no profesionales con cargos de responsabilidad y empresarios que comparten un ingreso muy superior a la media nacional e incluso muy superior al de un profesional promedio en Chile. Todos ellos también comparten un espacio laboral en el que –por lo alto de su posición– se encuentran relativamente aislados, en términos de que hay pocos individuos con los que pueden establecer vínculos en posición de igualdad, ya que no comparten su origen de clase trabajadora.

En este contexto, los entrevistados están constantemente en una dinámica cruzada por la *constatación de las fronteras* dadas por el origen, intentando comprenderlas, superarlas o aceptarlas, como se verá en el apartado sobre movilidad social. Dentro de esto, un tema clave para los entrevistados es la *posición de extranjería* que mantienen en estos círculos y la imposibilidad de pertenecer completamente a ellos, elemento que sin duda influencia la percepción de *aislamiento* que tienen de las clases altas. Esta constante constatación de fronteras deviene también en la percepción de que hay en las élites una *mayor preparación y acceso a la educación privilegiada*, ambos elementos visibles en su desempeño profesional. Los entrevistados perciben que esta clase accede a temprana edad a herramientas que no están ni siquiera dentro de lo imaginable para los individuos en su propia situación de infancia, y que van configurando sujetos cuyo desarrollo cognitivo y capacidades están muy por sobre el promedio. La clase alta es bilingüe, estudia en Harvard, va a “colegios *top*” y tiene acceso a información, libros y periódicos desde pequeños, por lo que a temprana edad desarrollan una capacidad y aptitudes para el trabajo que no se condicen con su juventud, por lo que acceden a altos puestos como “gerentes” y “dueños de empresa” a corta edad, siempre empezando en las mejores posiciones.

Yo creo que es gente que tiene acceso a otro tipo de, de información, a otro tipo de educación que nosotros no tenemos, o sea, no tenemos desde temprana edad. Una vez íbamos conversando con mi hermano, íbamos al sur y un niño al lado lo veíamos, iba hojeando *El Mercurio*, una guaguüita, no tenía idea. Pero tienen acceso al *Mercurio*, a otro tipo de educación y otro tipo de formación. Un niño a los 8 años habla inglés perfecto, con lo cual tienen muchas más herramientas para poder salir a enfrentarse a un mundo laboral o a un mundo social. Yo creo que la principal diferencia es eso: son gente mucho más preparada. No tiene que ver necesariamente, no solo con lo económico, sino que la formación que tienen hay desigualdades que son tremendas, insalvables del lado de nosotros [...] como tienen mayor formación, tienen mayor educación de partida; comienzan en cargos mucho más altos, o cargos mejor remunerados, con mejor calidad de vida, muchas veces trabajan en la empresa de los papás o se forman en universidades como Harvard, y después van y ocupan roles, parten con roles bajo gerencia y después toman roles gerenciales a muy temprana edad. (Jorge Hernández, clase media-ingreso alto)

En esta última idea existe una evidente tensión en el discurso de los entrevistados: por un lado, parecen justificar este acceso diferenciado a los puestos de trabajo por la vía de que están más capacitados para enfrentarse al mundo laboral, pero por otro lado tienden a destacar de manera reiterada que el acceder a altos cargos tiene más que ver con sus vínculos y linaje que con lo superior de sus capacidades. Esta tensión parece ser el producto no resuelto del choque entre percepción de desigualdad y creencia meritocrática desarrollada a lo largo de las distintas circunstancias implicadas en el proceso de movilidad social.

Quienes pertenecen al segmento de ingreso bajo, enfatizan que las diferencias entre este segmento y el resto de los actores del mapa de clases no radica solo en el patrimonio y el dinero que ostentan, sino también en disponer otra “mentalidad”: es *activa y clara en relación a su proyecto*, identificándose acciones constantes en la consecución de sus intereses. Para estos fines utilizan

estrategias que van desde la configuración familiar y la educación de los hijos hasta estrategias políticas de largo alcance, como el uso estratégico del voto y la participación activa en partidos de derecha, sin contar con aquellas estrategias más privadas en la administración de sus recursos, como la austeridad y el “cuidar lo suyo”. Para este grupo de entrevistados, la clase alta tiene plena conciencia de sus intereses:

Los criaron así distinto, para cuidar sus propios intereses. Yo creo que de chicos les inculcaron que los pobres son los de clase media para bajo. Ponte tú, ellos se inscriben en los registros electorales, todos se inscriben en los registros electorales, los crían para votar por ese candidato, porque así ellos mantienen a su gente, cuidan lo suyo. (Mónica Cárcamo, clase media-ingreso bajo)

Esta claridad, sumada a la seguridad que les da su posición y patrimonio, hace que este sector se caracterice por su *desenfado*, con lo que se alude a una actitud de despreocupación al relacionarse con aquellos que no pertenecen a su misma clase y que no les amenazan en el logro de su proyecto. Este *desenfado* tiene su base en que estructuran relaciones no enmarcadas en la lógica económica y se pueden relacionar con la gente con más seguridad, priorizando otros aspectos fuera del beneficio económico. Esta actitud es transparente también en una forma diferenciada de hablar y expresarse:

Como tienen mayor poder adquisitivo, que no tienen mayores preocupaciones de colegio, de alimentación, entonces se preocupan en general de su desarrollo como personas. La gente con plata es como más segura, como con más desplante. (Raquel Villablanca, clase media-ingreso bajo)

Se les nota porque, no porque sean sobrados, ni creídos, al revés. Esa gente traspasa lo de la plata, no es la cuestión de la pinta, porque yo he visto gente vestida súper normal, súper normal, pero te sientas a conversar con él, los ves cómo se mueven, como se expresan, te das cuenta que son tipos que la plata no es como el centro. Como que ven más allá. (Lorena Pérez, clase media-ingreso bajo)

En este segmento, se identifican elementos negativos hacia las élites, efectos –deseados o no deseados– de sus estrategias en el logro activo de su proyecto. Su forma de administrar su dinero les lleva a la avaricia y a pesar de que no tienen preocupaciones, esta idea de acción permanente implica que deben trabajar mucho para mantener su estatus y eso hace que se conviertan en gente solitaria e infeliz. Ya que deben relacionarse solo con gente del mismo estatus para mantenerse en su posición, son notoriamente discriminadores, aunque no lo reconozcan públicamente: temen a la vez que ridiculizan a los pobres de manera constante y se alejan espacialmente por miedo y aversión a todos aquellos que están en posiciones inferiores. Esto hace que deban vivir “encerrados con miedo” a que les roben aquello que buscan tanto proteger. Así, es posible decir que la clase alta se encuentra caracterizada según este segmento por las ideas de *actividad*, *proyección* y *desenfado* en el polo de lo positivo, y por las de *infelicidad*, *soledad* y *miedo* en el polo de lo negativo:

A pesar del dinero que ellos ganan no son felices, porque tienen que trabajar todo el día, viajan fuera, dejan a sus hijos solos, entonces no considero que sean felices por el dinero que tengan; pueden tener casas, pueden viajar a muchos lados, pero no son felices. (Mónica Cárcamo, clase media-ingreso medio).

La principal diferencia de quienes conforman el grupo de ingreso medio con los dos grupos anteriormente descritos, se encuentra en lo complejo de sus mapas de clases y de su descripción de

cada uno de sus actores, distinguiendo al interior de cada segmento grupos diferenciados. En el polo de la clase alta, se distinguen al menos tres grupos. El primero se compone de aquellos sujetos vinculados al mundo rural y a un pasado latifundista. Esta clase alta –propia no de la capital, sino de otras regiones de Chile– se caracteriza por su elevado nivel de ingreso y patrimonio, pero por un bajo nivel cultural. Ligada a la gestión de la propiedad rural, prima la figura del inquilinaje más que la de una administración moderna, como se observa en la agroindustria. Este segmento dentro de la clase alta se caracteriza por su conservadurismo, pensamiento de derecha y provincianismo. Se le considera un grupo bastante apartado de lo que constituye la clase alta urbana, ya que comparte muchos más elementos identitarios y culturales con las clases subordinadas del mundo rural que con la élite urbana del país. Solo en este segmento de los analizados se identifica un grupo de estas características, lo que resulta sorprendente, debido al peso que se le otorga en el relato historiográfico en la historia chilena y en la estructura de las élites en Chile, lo que puede explicarse porque la mayor parte de los entrevistados proviene de la ciudad de Santiago y por esto mantiene contacto con una clase alta que, si bien en su origen estuvo ligada a esta estructura de propiedad de la tierra, ha perdido en gran parte su referencia identitaria en lo rural hoy día.

El segundo grupo identificado está asociado con quienes viven de su trabajo. Son sujetos que tienen altísimos ingresos por su desempeño como gerentes, dueños de empresas, o profesiones bien remuneradas como abogados o médicos. Este grupo tiene altas credenciales educativas, adquiridas desde la niñez en escuelas privadas y posteriormente en universidades de calidad o en universidades en el extranjero. Sumado a ello, disponen de un gran capital cultural, asociado a un tipo de educación no escolarizada, ya sea a partir de la conversación de los padres, redes o acceso a distintos recursos como clases de inglés, piano, pintura y otros espacios que frecuentan desde la niñez, sobre todo viajes al extranjero. Esta educación no escolarizada se enmarca dentro de una estrategia formativa general a través de la cual este grupo busca replicar su propia configuración cultural y posición de clase en las próximas generaciones: los entrevistados coinciden con sus pares de ingreso bajo en reconocer una acción e inversión constante que en cierta medida constituye la fuente o causa de la posición que tienen. Este segmento se encuentra delimitado a partir de la idea de *trabajo y educación de élite*.

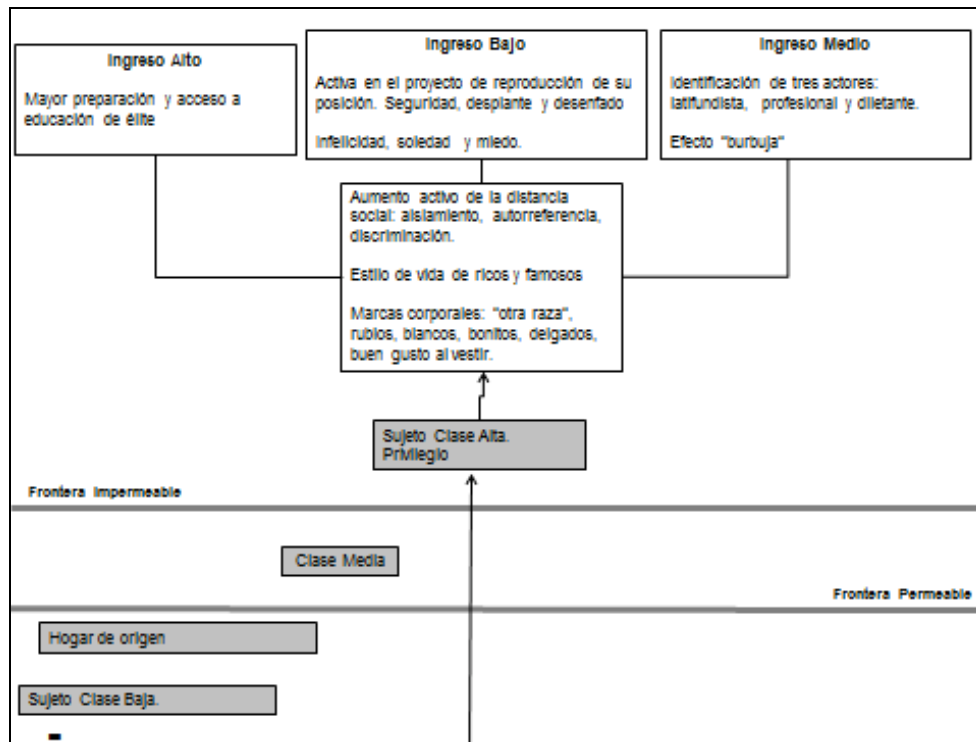
El tercer grupo identificado dentro de las clases altas son aquellos que directamente se vinculan a la imagen de clase alta diletante que vive de su patrimonio, en el lujo y la opulencia “a lo Paris Hilton”. Estos sujetos se distinguen por su ostentación y su capacidad de consumo ilimitado, dentro del cual pueden permitirse “regalar una avioneta para el cumpleaños”, y que su principal actividad es la “vida social”. Este sector de la clase alta tiene ingresos que ni siquiera sabe a cuánto ascienden, pues se caracterizan por ser personas “con plata para gastarla no de buena manera, sino en lo que les dé la gana”. A este grupo no se le reconoce una inversión constante en educación ni formación, sino que su actividad está mucho más vinculada a un relato sobre el lujo, el “no trabajar y pasarlo bien” y, a diferencia del grupo anterior, están mucho más marcados por la necesidad de ostentación “de cosas que ni ellos utilizan”. Dentro de la clase alta, este grupo se lo identifica con las ideas de *ocio y privilegio*.

En este grupo de entrevistas se puede distinguir aspectos negativos en las percepciones sobre las élites, vinculados a las estrategias de aumento de las distancias sociales y que se encuentra ausente en los otros segmentos. Este puede denominarse el “efecto burbuja”, y refiere a que los miembros de la clase alta muchas veces tienen una comprensión limitada de la realidad porque “viven en una burbuja” frecuentada por gente parecida que vive en los mismos barrios y asiste a las mismas escuelas. Cuando por alguna circunstancia deben abandonar los círculos en los que se han movido toda la vida, descubren una lógica, un lenguaje y una forma de vida completamente diferentes a los que están acostumbrados, teniendo que pasar casi por un segundo proceso de socialización que les permita desenvolverse en “el mundo real”:

Yo trabajo con un abogado ahora que salió de la Universidad de los Andes. No sé si la conoces, es una universidad Opus Dei. Él es muy cuico, muy cuico, onda su papá

le regaló un Audi, le dijo: "Ah hijo, pa' que tengái un autito". Este loco nos decía cuando estábamos carreteando: "Oye, yo vivía en una burbuja. Yo ahora estoy conociendo un poco más de abajo e igual es como distinto". Cosas así, yo creo que hay mucha gente de los jóvenes de clase alta que viven en una burbuja, por lo menos acá en Chile, donde en el momento de cruzar Vicuña Mackenna y llegar a Puente Alto, se encuentran con un choque cultural súper grande. (Jaime Valderrama, clase media-ingreso medio)

Figura N° 1: Percepciones de la clase media de origen clase trabajadora



Fuente: Elaboración propia sobre la base de entrevistas.

Conclusiones

Se han analizado los sujetos frente a los cuales se definen las posiciones de clase media, a partir de dinámicas de diferenciación, asimilación y/u oposición: el sujeto "élites". Estas diferencias se encuentran basadas en fronteras simbólicas que, a través de la permanente práctica de los sujetos crea y recrean el sentido de lo que constituye el "ser de clase media", basado principalmente en distinciones de carácter moral en relación a estos grupos. Los entrevistados comparten la connotación positiva del sujeto "élites", elaborada a partir de una serie de atributos positivos como la presencia de motivación, proyecto y libertad, así como de algunos rasgos en el plano de lo corporal positivamente valorados, tales como el pelo rubio, la delgadez, la piel clara.

Sin embargo, es posible observar a través de las percepciones elaboradas sobre las élites una permanente tensión en el discurso de los sujetos, relacionada con aspectos de legitimación de las desigualdades y narrativas de movilidad social: la tensión existente entre la noción de posición heredada/privilegiada – posición meritocrática, ambos términos que adquieren una connotación ambivalente dependiendo del contexto para los entrevistados: mientras que en ocasiones los sujetos hablan de las distancias injustamente inabarcables entre su posición y las de las élites, también existe una cierta idealización al referir que el provenir de las elites hace que la gente "tenga otra mente" o "piense mejor". En esos términos, la tensión entre ambos elementos parece estar en el centro de las estrategias de legitimación/tolerancia a la desigualdad desarrollada por quienes han tenido que repensar y rearticular su posición a la luz de los procesos de movilidad social.