



# CLASE MEDIA

**Expansión y consolidación en América Latina**

# Clase media, un fenómeno multidimensional: nuevos enfoques de investigación\*

Pág 28 - 32



## Sergio E. Visacovsky<sup>i</sup>

Ph.D. en Antropología Cultural  
Universidad de Utrech  
Países Bajos

Una enorme heterogeneidad caracteriza la clásica categoría de “clase media”. Bajo una única etiqueta coexisten individuos y familias con niveles de ingreso, estilos de vida e ideas políticas sumamente diversos. Dentro de la “clase media”, trabajadores asalariados y no asalariados, personas con habilidades adquiridas gracias al sistema educativo formal y otras autodidactas, trabajadores tanto del sector público como privado se reúnen profesionales, comerciantes, contadores, trabajadores de oficina y maestros son unificados bajo una misma denominación. Esta diversidad empírica puede parecer un obstáculo; pero como Raymond Aron<sup>[1]</sup> sugirió, muchas investigaciones historiográficas y etnográficas actuales insisten en que éste debe ser el punto de partida. Inclusive, los informes económicos regionales y globales emplean una noción universal de “clase media”. Ciertamente, aquellos sectores caracterizados,

---

\* La traducción en español de este artículo fue realizada por POLIS, no por el autor.

i. Director del Centro de Investigaciones Sociales (CIS) – Consejo Nacional de Investigación Científica y Técnica (CONICET) y el Instituto de Economía y Desarrollo Social (IDES), Buenos Aires, Argentina Investigador Principal (CONICET). E-mail: sergio.visacovsky@ides.org.ar

generalmente como “clase media” no pueden aislarse de los procesos económicos capitalistas. No obstante, el conocimiento acerca de las dimensiones estructurales del capitalismo global no es suficiente para comprender las características de los segmentos sociales definidos como “clase media”. Diversos estudios historiográficos y etnográficos han mostrado lo indispensable que es entender las clases medias a partir de sus especificidades nacionales<sup>[2]</sup>. Los datos en los que se basaron muchos estudios sobre realidades latinoamericanas o asiáticas tomaron como modelo investigaciones sobre Estados Unidos o Europa Occidental, puesto que eran consideradas paradigmáticas y universales<sup>[3]</sup>. Por el contrario, los estudios más recientes muestran que las características peculiares de la clase media emergente en Nepal a comienzos del siglo actual sólo pueden entenderse si se sitúan como parte de un conflicto entre un modernismo cultural y tradiciones religiosas<sup>[4]</sup>. Del mismo modo, el crecimiento de la clase media en India no puede separarse de las políticas de casta, religión y género que dieron forma a esta población<sup>[5]</sup>. En Argentina, la idea de clase media adquirió un fuerte significado étnico y racial<sup>[6,7]</sup>; precisamente, las historias de origen de la clase media tienen estas características<sup>[8]</sup>.

La “clase media” se concibe, a menudo, como una realidad dada por sentado, que es aprehendida por la correlación directa entre los indicadores socio-económicos y los grupos reales. Sin embargo, los nuevos enfoques de investigación están interesados en las maneras concretas en que la clase media es concebida, definida y percibida por grupos sociales específicos. Una variedad de aspectos son incluidos: las invocaciones étnicas y raciales, las concepciones sobre la nación y la identidad colectiva, la moral y la religión, los orígenes migratorios, los usos diversos del lenguaje y mucho más. Uno de los cambios más representativos en la investigación de la clase media ha sido el énfasis en los procesos de conformación. La clase media ha sido estudiada como procesos no teleológicos, nunca terminados. El estudio de David Parker sobre los empleados en Lima, Perú, de la primera mitad del siglo XX ha sido fundamental.

Analizó cómo los empleados desarrollaron una identidad distintiva que exigía un trato preferencial<sup>[9]</sup>. En una línea similar, Adamovsky<sup>[6]</sup> estudió cómo la identidad de la clase media argentina emergió como un discurso público ante la oposición al peronismo y a los sectores populares a mediados del siglo XX.

No obstante, estos nuevos enfoques de la investigación han tenido poco impacto en las principales disciplinas que nutren la administración pública, como la economía, la sociología cuantitativa, la ciencia política o la demografía. Para estas ciencias, casi todos los problemas concernientes a la clase son cuestiones de medición. Considere el siguiente ejemplo. Según un informe del Banco Mundial de 2012, la clase media aumentó un 50% entre 2003 y 2009, dado que pasó de 103 millones de personas a 152 millones. Este incremento de la clase media reflejó el crecimiento económico de la región, un mayor nivel de ingreso per cápita y una expansión del empleo. ¿Quiénes eran la clase media? Personas que ganan entre 10 USD y 50 USD por día y per cápita. En países como Argentina (que había enfrentado una grave crisis a principios del siglo XXI), el crecimiento de este segmento reveló tanto el éxito de las políticas económicas como una recuperación extraordinaria y rápida. En este caso, “clase media” es una categoría que permite la estimación cuantitativa de los efectos de las políticas económicas. Si consideramos un período dado, ¿son las personas más ricas o más pobres?, ¿cuántas personas se hicieron ricas o empobrecieron? Si la gente mejoró sus ingresos, ¿aumentó el consumo de bienes y servicios? En este crecimiento de consumo, ¿qué tipo de bienes y servicios aumentó? No hay duda de que este tipo de información es muy relevante; crucial, diría yo. Este tipo de organización de la información socioeconómica permite la definición de políticas públicas, tales como: asistencia social, salud, préstamos para vivienda, educación pública o política fiscal. Desde el punto de vista del funcionamiento del Estado, es un conocimiento estratégico.

Estas políticas se fundamentan en una segmentación de la población por estratos socioeconómicos:

una clasificación, finalmente. Estas clasificaciones son regularmente hechas por expertos (como economistas y sociólogos) y utilizadas en nombre de la autoridad estatal. Como cualquier clasificación, tiene cierta arbitrariedad. Una categoría clasificatoria que debe incluir personas que no son ni pobres ni ricos seguramente tendrá un grado significativo de arbitrariedad. Desde esta perspectiva, la “clase media” como categoría debe resolver una doble dificultad: por un lado, su diversidad interna, debido a que su techo se aproxima a la clase alta, mientras que su piso se acerca a la clase baja; por el otro lado, los límites con la clase alta e inferior. Como sabemos, la “clase media” incluye a personas con ingresos muy variados. Y algunos están más cerca de los “verdaderos ricos” y otros de los “verdaderos pobres”. Las fronteras pueden ser muy difusas. Los especialistas son conscientes de esta problemática y, por tal razón, discuten los criterios más pertinentes para delimitar los segmentos. Esto no parece complejo, a menos que confundamos estas clasificaciones de expertos y funcionarios estatales con las formas concretas mediante las cuales las personas se clasifican a sí mismas y a los demás en la vida social. No expresan los comportamientos reales, estilos de vida, identidades, pensamientos, ideas o creencias de las personas clasificadas como “clase media”. Sin embargo, esto no significa que estas clasificaciones no dan cuenta de algún aspecto de la realidad. Obviamente, un cierto nivel de ingresos condiciona el acceso a ciertos bienes y servicios. Pero esta relación no es mecánica ni automática. Numerosos estudios han demostrado que las prácticas de consumo incluyen tanto decisiones basadas en cálculos racionales relacionados con los recursos disponibles y aspectos morales o estéticos. Por lo tanto, la correlación entre un segmento de la población y un determinado tipo de consumo requiere una pregunta: ¿por qué la gente consume ciertos bienes y servicios? Los estudios empíricos muestran que los actos de consumo no son independientes de los juicios morales<sup>[10]</sup>. Si los bienes y servicios tienen diferentes cualidades morales (variables según los sectores y contextos), la posesión (o no) de estos bienes y servi-

cios califica a sus propietarios<sup>[11]</sup>. Del mismo modo, no hay una asociación necesaria entre la clase media y ciertas ideas políticas. Las personas con niveles de ingresos similares (e incluso estilos de vida) pueden expresarse de maneras políticas muy diferentes. Es la investigación empírica desde una perspectiva histórica y contextual la que debe estudiar cómo algunas ideas políticas fueron aceptadas por ciertos sectores.

Algunos estudiosos afirman que la categoría debe ser abandonada. Si tenemos en cuenta las imprecisiones discutidas anteriormente, esto puede parecer razonable. Pero las cosas no son tan simples, debido a que la “clase media” no es sólo una categoría de expertos: es también y al mismo tiempo una categoría social. El acto de clasificar es básicamente humano y social. Los expertos pueden argumentar que sus taxonomías son mejores, pero no pueden descalificar ni ignorar los actos cotidianos de clasificación. Como señalé, constantemente clasificamos personas, objetos y lugares. Estas clasificaciones se basan en esquemas cognitivos que son socialmente producidos y reproducidos, efectivos para distinguir bienes y servicios, áreas de una ciudad para vivir, caminar o consumir, ropa, marcas, etc. Es evidente que el acceso a bienes y servicios es producto de una estructura social desigual; pero estos sistemas de clasificación organizan las experiencias sobre niveles y estilos de vida, posesiones o consumos, al mismo tiempo que posibilitan la evaluación moral de tales experiencias<sup>[12]</sup>. La clasificación no es neutral: busca clasificar las personas, los bienes y los lugares en términos morales, distinguiendo lo apropiado y lo inapropiado, lo correcto y lo incorrecto, lo admisible y lo inadmisible<sup>[13]</sup>.

Las personas que se definen como parte de la “clase media” dibujan límites que los igualan o diferencian de otros. Éstas son clasificaciones jerárquicas: algunas están arriba y otras abajo. Considere este ejemplo sencillo. Cuando una familia busca una vivienda, debe tener en cuenta sus posibilidades económicas de forma objetiva.

Estas posibilidades le permitirán comprar, alquilar o impedir cualquier transacción inmobiliaria. La familia puede aspirar a vivir en un área específica (porque les gusta, la consideran apropiada, etc.). En consecuencia, vivirán donde puedan. El área donde vivirá la familia tiene una imagen social: es moralmente calificada. Las posibilidades económicas objetivas condicionan a la familia: el área donde ubica su hogar la clasifica económicamente y moralmente, lo que la limita a vivir dentro de ciertos límites sociales y simbólicos<sup>[14,15]</sup>. Ahora, estos límites son permanentemente disputados y redefinidos. Los individuos y las familias pueden apelar a diferentes acciones estratégicas para ser clasificadas en categorías moralmente mejores. Esta actividad necesita la aprobación de otros individuos para tener éxito. A través de diferentes métodos las personas buscan ser clasificadas y, simultáneamente, clasificar otras: la exhibición de un cierto teléfono celular o ropa de una marca de lujo; el conocimiento de ciertos lugares de prestigio; o la caminata en áreas especiales de una ciudad (bares, cafés, restaurantes, tiendas, parques, centros comerciales). Por supuesto, como las cualidades de los bienes no son universales, la aprobación sólo puede tener éxito para determinados públicos. Una consecuencia importante de la comprensión de este proceso es que los conceptos de movilidad social deben ser reconsiderados. En tiempos de crisis, las fronteras sociales se vuelven especialmente inestables. Pero en estas circunstancias los grupos sociales que se perciben como superiores realizan diversas estrategias para defender los límites de la clasificación. Los individuos y las familias que experimentan el declive social son capaces de invertir tiempo y dinero para defender sus estilos de vida. O'Dougherty<sup>[16]</sup> mostró cómo en São Paulo (Brasil) durante la poscrisis (principios de los noventa), la clase media apeló al consumo y a la educación privada para distinguirse de sectores empobrecidos. Visacovsky<sup>[17]</sup>, por su parte, reveló las tácticas realizadas durante la primera mitad de la crisis de 2001 por diversos miembros de la clase media, como la búsqueda de escuelas públicas en áreas consideradas "aceptables".

Como hemos visto, es imperativo abandonar visiones estereotipadas de la clase media. La clase media es a la vez una población heterogénea y una categoría polisémica, que varía históricamente y socialmente. La investigación histórica y etnográfica ha demostrado que la "clase media" no está necesariamente asociada con ciertos consumos, estilos de vida, valores o ideas políticas. La clase media no tiene características esenciales, inmutables y universales. Por el contrario, estas características son contingentes y debemos descubrirlas a través de la investigación empírica. Debemos pensar en cómo los grupos sociales se convierten en "clase media" en un contexto dado; por lo tanto, los nuevos enfoques enfatizan en el estudio de los procesos de conformación de las clases medias como una compleja interacción de fuerzas objetivas y simbólicas. Es posible que estos estudios puedan ayudar a imaginar políticas públicas más cuidadosas y focalizadas, desde una perspectiva menos sesgada, que debería ser más consciente de las complejidades y peculiaridades de estas poblaciones.

## Referencias

- [1] Aron R. La classe comme représentation et comme volonté. *Les Cahiers Internationaux de Sociologie*. 1965; (38): 11-29.
- [2] Visacovsky SE, Garguin E. Introducción. en: Sergio E. Visacovsky y Enrique Garguin, eds. *Moralidades, economías e identidades de clase media: estudios históricos y etnográficos*. Buenos Aires: Antropofagia; 2009. p. 11-59.
- [3] Vidich A. Introduction. en: Arthur J. Vidich, ed. *The new middle classes*. London: Macmillan Press; 1995. p. 1-11.
- [4] Liechty M. *Suitably modern: making middle-class culture in a new consumer society*. Princeton: Princeton University Press; 2002.
- [5] Fernandes L. *India's new middle class: democratic politics in an era of economic reform*. Minneapolis: University of Minnesota Press; 2006.

[6] Adamovsky E. Historia de la clase media argentina: Apogeo y decadencia de una ilusión, 1919-2003. Buenos Aires: Planeta; 2009.

[7] Garguin E. "Los argentinos descendemos de los barcos'. The racial articulation of middle-class identity in Argentina (1920-1960)". *Latin American & Caribbean Ethnic Studies*. 2007; 2(2): 161-184.

[8] Visacovsky SE. Inmigración, virtudes genealógicas y los relatos de origen de la clase media argentina. en: Ezequiel Adamovsky, Sergio E. Visacovsky and Patricia Beatriz Vargas eds. *Clases medias. Nuevos enfoques desde la sociología, la historia y la antropología*. Buenos Aires: Ariel; 2014. p. 213-239.

[9] Parker DS. *The Idea of the middle class: white-collar workers and peruvian society, 1900-1950*. University Park: Pennsylvania State University Press; 1998.

[10] Miller D. *A Theory of shopping*. Cambridge: Polity Press/Cornell University Press; 1998.

[11] Bourdieu P. *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus; 1998.

[12] Bourdieu P. *Sociología y cultura*. México: Grijalbo; 1988.

[13] Furbank PN. *Un placer inconfesable o la idea de clase social*. Buenos Aires: Paidós; 2005.

[14] Lamont M, Fournier M. *Cultivating differences: symbolic boundaries and the making of inequality*. Chicago: University of Chicago Press; 1992.

[15] Lamont M, Molnar V. The study of boundaries in the social sciences. *Annual Review of Sociology*. 2002; 28(1): 167-195.

[16] O'Dougherty M. *Consumption intensified: the politics of middle-class daily life in Brazil*. Durham NC: Duke University Press; 2002.

[17] Visacovsky SE. Experiencias de descenso social, percepción de fronteras sociales y la identidad de clase media en la Argentina de la post-crisis. *Revista Pensamiento Iberoamericano*. 2012; 10(2012): 133-168.

