

## CONSIDERACIONES SOBRE LA “NUEVA CLASE MEDIA” PERUANA

Ludwig Huber y Leonor Lamas\*



Una década de crecimiento económico ha cambiado el rostro del Perú. Basta con ver el *boom* inmobiliario o la expansión de los templos de consumo en Lima y en las ciudades del interior, para darse cuenta que nuevos sectores sociales han adquirido un poder adquisitivo antes desconocido. El país se inscribe así en un proceso que algunos autores han identificado como tendencia mundial y que habría forjado una “nueva clase media global” con características específicas, entre las cuales destacarían hábitos de consumo similares y un conjunto de valores que tendrían un impacto positivo sobre la estabilidad política y la democracia.<sup>3</sup> El único indicador que sustenta las

afirmaciones sobre la expansión de esta “clase” es el ingreso monetario. En el caso peruano, el tradicional triángulo de la estructura social se habría convertido, de esta manera, en un rombo, emblema de mayor igualdad y justicia social (Arellano 2010).

Nuestro trabajo, en el marco del Programa Institucional del Instituto de Estudios Peruano (IEP) se ha centrado en la formación de esta “nueva clase media” peruana, y partimos de la idea que la masificación de la educación superior y la migración fueron preponderantes al respecto. Como herramienta analítica hemos aplicado el concepto del *cierre social* que se remonta a la distinción de Max Weber entre relaciones sociales abiertas y cerradas. Después de varias décadas en el olvido, el concepto fue redescubierto en los años setenta por un grupo de sociólogos británicos comprometido con el estudio de la estratificación y movilidad social,

\* Antropólogo. Investigador del IEP.

\*\* Antropóloga. Asistente de investigación del IEP.

1 La visión sobre el rol estabilizador de los sectores medios en la vida política no es nada nueva; se remonta hasta Aristóteles, fue consagrada por la teoría de la modernización hacia mediados del siglo XX y resucitó en el discurso de la “nueva clase media global”.

pero no convencidos de los postulados marxistas y foucauldianos que dominaban los discursos sociológicos de la época. El teórico más importante de este grupo fue Frank Parkin (1979).

*El país se inscribe en un proceso que algunos autores han identificado como tendencia mundial y que habría forjado una “nueva clase media global” con características específicas, entre las cuales destacarían hábitos de consumo similares y un conjunto de valores que tendrían un impacto positivo sobre la estabilidad política y la democracia.*

Hemos aplicado el concepto del cierre social en dos casos que representan tipos diferentes: la educación superior y la formación de empresas entre migrantes en Lima. En el primer punto sobresale un mecanismo que en sociología se conoce como *credencialismo* (Collins 1989). El diploma (la “credencial”) es un primer filtro para conseguir un puesto de trabajo remunerado, pues acredita quiénes pueden considerarse “profesionales” y quiénes quedan fuera de la competencia. Ello va de la mano con la proliferación de universidades privadas con fines de lucro, las cuales, en su mayoría, brindan una deficiente calidad académica, pero tienen el derecho de otorgar diplomas de educación superior. Una vez obtenido el título, en el mercado laboral se hacen efectivas otras formas de cierre, entre las cuales destacan el estatus de la universidad que lo otorgó, del cual a su vez se deduce el capital cultural de los absolventes que obtiene un rol importante al momento de la postulación.

De esta manera, se instituyen jerarquías y barreras entre profesionales de la misma carrera.

En el segundo caso, los migrantes, convertidos en “otros empresarios” (Adams y Valdivia 1991), recurren a sus redes sociales –principalmente de paisanaje– como mecanismo de cierre. Así se ha generado conglomerados de negocios pequeños o medianos –entre los cuales destacan los mercados de los Unicachi en varias partes de Lima o las galerías de los ollarayenses en Gamarra– lo suficientemente sólidos como para ubicar a sus dueños en la “nueva clase media”. También al interior de estos sectores existe estratificación social.

La “nueva clase media” del Perú presenta así un panorama sumamente diverso, algo que en la literatura sociológica se ha observado como característica de las clases medias en general. Lo único que permite articular conceptualmente a estos sectores es el hecho que su nivel de ingresos ha aumentado durante los últimos diez o veinte años. Recurriendo a un veredicto de Marx en su *18 Brumario*, en la medida que estos sectores viven en condiciones económicas similares, constituyen una clase. Sin embargo, como el mismo Marx advirtió, un salario equivalente no los convierte en un actor colectivo; en este sentido no constituyen una clase. Considerar solo el ingreso, reduce el término de la clase social a una categoría netamente descriptiva y no permite hacer predicciones sobre su postura sociopolítica. Estudios históricos demostraron que las afirmaciones sobre una supuesta vocación democrática de las clases medias y su impacto positivo sobre la estabilidad política son empíricamente insostenibles.

Más allá de cuestiones epistemológicas en torno a la clase social, es innegable que la masificación de la educación ha permitido que sectores antes excluidos tengan mayores ingresos y que muchos

de los migrantes hayan progresado con un ingenio empresarial impresionante. Sin embargo, la pregunta que nos hacemos es en qué medida este proceso efectivamente ha cambiado la fisonomía de la estructura social del Perú. Tenemos nuestras dudas.

*Estudios históricos demostraron que las afirmaciones sobre una supuesta vocación democrática de las clases medias y su impacto positivo sobre la estabilidad política son empíricamente insostenibles.*

El caso de los profesionales en administración que hemos estudiado, donde existe una marcada jerarquía social intra-profesional, demuestra cómo las desigualdades se mantienen y reproducen, de modo que la movilidad social impulsada por la educación superior tiene límites bastante estrechos. El nivel de ascenso que permiten los títulos de las universidades-empresas se frena rápidamente ante los diferentes mecanismos del cierre social como recursos económicos, jerarquización de las universidades y capital cultural. Los integrantes de la “nueva clase media” provenientes de estas universidades se caracterizan por un alto nivel de vulnerabilidad y su acceso al mercado laboral se limita a puestos de menor jerarquía o al autoempleo.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que no todos los migrantes se han convertido en empresarios exitosos. Aquellos que lo lograron se distinguen –al menos hasta el momento– además por una dinámica propia de las llamadas “economías étnicas” (y de lo que en su momento se llamó el “sector informal”): los recién llegados consideran

el trabajo para algún familiar o coétnico como una manera de inversión para aprender las reglas del negocio, y apenas se sienten preparados se independizan y abren su propio taller, originándose de esta manera una cadena empresarial. Eso le puede dar cierta solidez a su establecimiento como clase media, pero también pone límites al crecimiento de las empresas. Una restricción, si se quiere, autoimpuesta que mantiene los “otros empresarios” alejados de los centros del poder y en este sentido también reproduce desigualdades.

El sociólogo Ulrich Beck (1998) llamó “efecto ascensor” a los resultados de una coyuntura de bonanza, donde la calidad de vida de todos sube un nivel, también de los menos privilegiados; sin embargo, eso no significa que se reduzca la distancia entre ricos y pobres, es decir la desigualdad. Interpretando los hallazgos de nuestro estudio en estos términos, nos preguntamos si la figura adecuada para retratar la estructura social del Perú contemporáneo no sería más bien una pirámide subida al segundo piso, y no tanto un “rombo”.

Zygmunt Bauman (2011) ha denunciado el “error” de evaluar la estabilidad de una sociedad en términos promedios (índices de ingresos, niveles de vida, etc.) y pone el ejemplo del fusible para demostrar cómo los sistemas –en este caso el circuito eléctrico, pero según el autor lo mismo aplica para conjuntos sociales– suelen romperse en la parte más débil. Como lo han demostrado muchos estudios, la desigualdad –un concepto relacional– contiene mucha más dinamita social que el concepto absoluto de la pobreza.<sup>2</sup> He aquí el reto para una teoría social que se propone ofrecer salidas en vez de limitarse a descripciones: “si el análisis de clase tiene todavía un rol por cumplir

<sup>2</sup> Basta con recordar la noción de la “economía moral” del historiador E. P. Thompson y su aplicación en estudios sobre movimientos campesinos de James C. Scott.

es aquel de seguir enfatizando la bruta realidad de la desigualdad social” (Savage 2000). Es precisamente este aspecto que se encubre con el discurso del “rombo”.

*En esta retórica emprendedora, las barreras estructurales son minimizadas en su importancia y su superación depende en gran medida del desarrollo de “habilidades blandas”, como el emprendedurismo y el liderazgo.*

A nivel subjetivo, en nuestro estudio hemos encontrado un alto índice de autorregulación que Foucault denomina “gubernamentalidad neoliberal”: virtudes del individualismo competitivo y de la responsabilidad propia entre los administradores, expresado en un vocabulario con ética de empresa: competencia, audacia y el impulso para triunfar. Cuando las cosas no les salen bien, no cuestionan el sistema, sino se responsabilizan a sí mismos y entran en el juego de la “fiebre de los diplomas” (Dore 1976). También el “liberalismo altioplánico” (Golte y León 2015) de los migrantes apuesta por el esfuerzo y la voluntad propia. En general, predomina una visión meritocrática de las oportunidades, según la cual las mejoras cosas estarán reservadas para aquel que más se esfuerce.

En esta retórica emprendedora, las barreras estructurales son minimizadas en su importancia y su superación depende en gran medida del desarrollo de “habilidades blandas”, como el emprendedurismo y el liderazgo.

En ninguno de los dos sectores hay presencia notable de posiciones contestatarias al sistema dominante; ambos son “liberales” por voluntad

propia. Si la “nueva clase media” efectivamente es garante de la estabilidad política tan celebrada por sus apologetas, es por despolitización, no por la predilección democrática –funcional o innata– de estos sectores. □

## REFERENCIAS

- Arellano, Rolando. (2010). *Al medio hay sitio. El crecimiento social según Estilos de Vida*. Lima: Planeta, Arellano Marketing.
- Parkin, Frank. (1974). *The Social Analysis of Class Structure*. Londres: Tavistock.
- Parkin, Frank. (1979). *Marxism and Class Theory. A Bourgeois Critique*. Nueva York: Columbia University Press, 1979.
- Collins, Randall. (1989). *La sociedad credencialista. Sociología histórica de la educación y la estratificación*. Madrid: AKAL.
- Adams, Norma y Néstor Valdivia. (1971). *Los otros empresarios. Ética de migrantes y formación de empresas en Lima*. Lima: IEP.
- Bauman, Zygmunt. (2011). *Collateral Damage. Social Inequalities in a Global Age*. Cambridge: Polity Press.
- Savage, Mike. (2000). *Class Analysis and Social Transformation*. Buckingham: Open University Press, 2000.
- Dore, Ronald. (1976). *The Diploma Disease. Education, Qualification and Development*. Berkeley: University of California Press.
- Golte, Jürgen y Doris León. (2015). *Alasitas. Discursos, prácticas y símbolos de un ‘liberalismo aymara altioplánico’ entre la población de origen migrante en Lima*. Lima: IEP, Universidad Nacional de Juliaca, CBC.

### Este artículo debe citarse de la siguiente manera:

Huber, Ludwig y Leonor Lamas “Consideraciones sobre la ‘nueva clase media’ peruana”. En *Revista Argumentos*, año 10, n.º 1. Febrero 2016.

Disponible en <http://revistaargumentos.iep.org.pe/articulos/consideraciones-sobre-la-nueva-clase-media-peruana/>  
ISSN 2076-7722