

CAPÍTULO 6

PRINCIPIOS DE DIFERENCIACIÓN MATERIAL Y SIMBÓLICA EN LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

OMAR AGUILAR

1. CLASES, ESTAMENTOS Y ESTRATOS: CRITERIOS MATERIALES Y SIMBÓLICOS

Los esfuerzos que la sociología hiciera desde sus inicios por establecer criterios que permitieran clasificar adecuadamente a individuos y grupos desde el punto de vista de la desigualdad y la diferenciación social, llevaron a la búsqueda de las medidas empíricas más adecuadas para tales efectos. Para las teorías que se inspiraban en las ideas planteadas por Marx, los indicadores de la posición de clase correspondían a aquellos que permitieran determinar el tipo de relación que los individuos o agentes establecían con los medios de producción. No obstante, el desafío que representaba poder llegar a determinar dicha relación a partir de los datos disponibles mediante el uso de censos o encuestas era bastante grande. De hecho, de este tipo de problema teórico-metodológico en torno a la identificación empírica de las clases en un sentido marxista surgieron innovaciones como la de Wright, en torno a las posiciones contradictorias de clase (Wright, 1983), y la idea de las explotaciones múltiples (Wright, 1994). Para las teorías inspiradas en las ideas desarrolladas por Max Weber sobre las clases sociales, los indicadores apropiados para la medición empírica de las clases correspondían a la situación de los agentes en el mercado, especialmente en el mercado laboral, pues es el espacio económico más determinante del destino de vida personal en las sociedades modernas. En este último caso, se consideraba como un buen indicador la ocupación de los individuos, porque se entendía que ella determinaba las oportunidades que tendrían éstos en términos de destino personal y acceso a bienes y servicios. Para las teorías que vieron en Weber una alternativa frente al marxismo, y en especial la lectura que de él hicieron algunos sociólogos norteamericanos, lo fundamental era contar con indicadores de posición de clase en los tres ámbitos o dimensiones que Weber había visto en el fenómeno de las clases: la dimensión económica, la política y la social. Convencionalmente, se entendió que el ingreso, la autoridad y el prestigio constituían indicadores apropiados. Sin embargo, la teoría de Weber era bastante más compleja que eso y requería manejar varias distinciones simultáneamente para dar cuenta

de la forma en que se organiza la desigualdad en las sociedades modernas, sin tener que suponer que una adición simple de esas u otras variables bastaría para determinar la clase social.

Por su parte, para la teoría funcionalista también su posición ocupacional constituía el mejor indicador de su posición en el sistema de estratificación y de ella derivaban las diferencias en términos de recompensas, toda vez que estas últimas son sólo la expresión de las diferencias en términos de la importancia funcional de aquellas posiciones que es posible identificar en la estructura ocupacional (Davis y Moore, 1945)

Se podría decir que, en general, estos distintos criterios para la determinación de la posición de clase correspondían principalmente a criterios de orden objetivo y material. Pero también fueron considerados otro tipo de criterios en la determinación de la posición de los individuos en el sistema de estratificación que surgió a partir de los análisis de Max Weber (2002) sobre una forma de diferenciación social distinta a las clases: los grupos estamentales.

En efecto, cabe recordar que para Weber el fenómeno de la desigualdad o la diferenciación social estaba fundamentalmente ligado al fenómeno de la distribución del poder en la sociedad. Por poder, Weber entiende la probabilidad de que en una relación social alguien pueda imponer su voluntad sobre el otro, pese a que éste último no quiera. Por cierto, sabemos que esa probabilidad puede descansar en algún principio de legitimidad que le otorga al poder el carácter de autoridad o de dominación legítima. Pues bien, las clases sociales son una manifestación de la desigual distribución del poder de disposición sobre bienes y servicios que deriva de la situación que se ocupe en el mercado. Pero junto con ellas existe una distribución desigual de una forma de poder social que Weber identificó con el prestigio y el honor social. Esta última fuente del poder no opera en el espacio económico por cuanto una característica de éste, particularmente del mercado, es que es refractario a toda consideración subjetiva. Como bien dice Weber, “cuando el mercado se abandona a su propia legalidad, no repara más que en la cosa, no en la persona [...] es, en sus raíces, extraño a toda confraternización” (Weber, 2002:494). Por el contrario, el poder social que se expresa en prestigio y honor social opera no en el espacio económico, sino en el espacio social. Para el sociólogo de Heidelberg, en las sociedades modernas existiría una suerte de reminiscencia del honor estamental de la sociedad tradicional, esta vez expresado en el prestigio asociado a determinadas formas de consumo que configuran un estilo de vida característico de algunas comunidades que él denomina como grupos estamentales y que la sociología norteamericana tradujo como grupos de estatus. Lo que describe Weber aquí es el fenómeno de transformación de los objetos de consumo en símbolos asociados a una

posición social que connota un determinado grado de prestigio social. Se trata de una forma de diferenciación distinta a las clases, pues para Weber estas últimas constituyen una forma de acción típicamente social, vale decir, fundada en una constelación de intereses y orientada conforme a principios de racionalidad formal. En cambio, los grupos de estatus o grupos estamentales constituyen una forma de acción comunitaria, esto es, fundada no en una constelación de intereses, sino más bien en determinados principios valorativos y un sentido de pertenencia por parte de sus miembros, lo que le otorga un carácter menos impersonal que las clases. En términos de la sociología contemporánea, diríamos que las clases constituyen más bien categorías y los grupos estamentales son precisamente eso, grupos. Lo fundamental para una discusión sobre la manera de entender y aproximarse empíricamente a los fenómenos de la diferenciación social es que el análisis weberiano sobre los grupos estamentales o grupos de estatus plantea la importancia que adquiere la dimensión simbólica en esta clase de fenómenos. Como dije, los grupos estamentales se definen por un estilo de vida común a partir del consumo. En este caso, Weber no está pensando en el acto de consumir como parte del circuito económico general, sino más bien se trata de una forma de consumo que transforma en cierto modo los objetos (bienes o servicios) en un símbolo de prestigio o de honor. De este modo, no por el hecho de consumir los individuos necesariamente constituyen grupos estamentales, sino que eso ocurre cuando ese consumo adquiere una dimensión distinta a la económica; cuando en cierto modo el consumo se disocia de la satisfacción de necesidades propiamente tal y se asocia al deseo (Campbell, 1998).

2. EL VALOR SIGNO Y LA LÓGICA DE LA DIFERENCIACIÓN

Esta idea fue retomada por el sociólogo francés Jean Baudrillard, quien desde una perspectiva que combinaba el estructuralismo con una radicalización de la crítica marxista a la economía política, sostuvo que así como en las sociedades arcaicas existían objetos que, bajo la forma de dones, circulaban en el seno de las sociedades desprovistos de su utilidad económica o técnica; también 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, que identificó con el consumo (Baudrillard, 2004). En otros términos, para el sociólogo francés la crítica a la economía política mostró bien cómo los objetos poseían una dimensión cualitativa y cuantitativa que se expresaba, en términos de valor, en el valor de uso y el valor de cambio. Esto es, objetos que satisfacen necesidades, y de ahí su utilidad; y objetos que pueden ser intercambiados por otros en términos de mercancías, en tanto encierran un valor económico. Inspirado en los principios del análisis estructural, creía ver en ambas formas del valor la relación entre significado y significante carac-

terística de los signos lingüísticos. El valor de uso era al significado lo que el valor de cambio era al significante (Baudrillard, 1999)

No obstante, Baudrillard sostenía que la crítica a la economía política no había sido lo suficientemente radical, por cuanto mantuvo a nivel metateórico las mismas convicciones que las de la economía política; esto es, que nuestra relación con los objetos está mediada por el trabajo y determinada por las necesidades. En términos más simples, que nuestra condición de sujetos está constituida por nuestra capacidad de trabajar y que esto significa que nos define nuestra condición de productores. Para Baudrillard (1975), esta idea de Marx de que el sujeto está constituido en el plano de la producción no resulta convincente. Inspirado en el estructuralismo de Lévi-Strauss, para Baudrillard el hombre es un animal simbólico. Su relación con los objetos es más compleja que lo que podría suponer la economía política en su variante clásica y marxista. En efecto, él sostiene que existen dos dimensiones del valor que no fueron observadas por la economía política y que identifica con el valor símbolo y el valor signo. Esto quiere decir que los objetos con los que nos relacionamos no necesariamente adquieren para nosotros el carácter de herramientas o mercancías, sino que se convierten en símbolos y signos. En lugar de la lógica económica y utilitaria que opera en el sistema de los objetos en su condición de herramientas o mercancías, en los objetos simbólicos y signos prevalece una lógica del don y del estatus, una lógica simbólica y una lógica de la diferencia. Un objeto adquiere valor simbólico independientemente de su relación técnica con la satisfacción de necesidades y, a la vez, en su condición de objeto signo, entra en un juego de diferencias y distinciones sociales que expresa socialmente el valor atribuido intersubjetivamente a dichos objetos por quienes se relacionan con ellos mediante el consumo. De este modo, para Baudrillard el consumo es una práctica que consistiría en esta relación de los objetos en tanto objetos signo y, por tanto, el consumo estaría disociado de la satisfacción de necesidades, en los términos que lo había entendido la economía política. Esto no quiere decir que los individuos no satisfagan necesidades mediante valores de uso, sino que el concepto de consumo y de sociedad de consumo queda referido a esta particular forma de relación entre el sujeto y los objetos, por cuanto constituye un rasgo característico de las sociedades contemporáneas que no puede ser explicado mediante las categorías de la economía política clásica y marxista (Baudrillard, 1976). 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 las clases en las sociedades contemporáneas.

Es aquí, entonces, donde el análisis de Baudrillard resulta relevante, puesto que permite incorporar a una teoría de la estratificación social esta dimensión simbólica que se expresa en el consumo, como, asimismo, permite orientar la búsqueda de indicadores de posición de clase mediante esta consideración del valor discriminante de determinados objetos signos. Evidentemente que este fenómeno del consumo de objetos signos, si bien presenta un correlato con la variación en la posición socioeconómica de los individuos, manifiesta algunas diferencias significativas entre las diversas categorías de clase en la sociedad moderna. Por un lado, no obstante la disociación entre utilización de valores de uso y consumo de valores signo, es evidente que los sectores populares, especialmente en países de menor grado de desarrollo económico, están fundamentalmente orientados a los objetos en términos de satisfacción de necesidades. Parece poco probable esperar que un individuo o una familia que vive con un salario mínimo al mes pueda darse el lujo de consumir no por necesidad, sino por un deseo de distinción. En este sentido, el fenómeno que hay tras el consumo de objetos signo cobra especial relevancia en los sectores medios y en los sectores altos del sistema de estratificación. En ambos casos es la expansión de las oportunidades de consumo, posibilitada por un mayor nivel de ingreso, lo que les permite poder recurrir a los objetos como forma de comunicar la posición desde la cual se sitúan o buscan situarse en la estructura social. En el caso de los sectores medios, Baudrillard mismo se da cuenta que constituyen una clase especialmente sensible a las posibilidades de significación derivadas del uso de objetos de consumo, debido fundamentalmente a que los sectores medios poseen una orientación “aspiracional” en materia de movilidad social, aunque sus posibilidades reales de movilidad son bastante más restringidas de lo que ellos esperarían. De allí que el consumo de objetos signo actúe como una forma de compensación simbólica de las limitaciones a la movilidad social (Baudrillard, 1999). Por su parte, para los sectores altos del sistema de estratificación el consumo representa la posibilidad de establecer aquellos límites que un sistema de clases en las sociedades modernas no asegura. Tal como Max Weber lo había hecho notar, mediante la monopolización del consumo de determinados bienes o servicios se produce un cierre social que limita el acceso de los individuos a estos grupos estamentales. En tanto tales, presentan un nivel de clausura social mayor al de las clases y sus límites no son jurídicos, sino simbólicos.

No obstante, es conocido el fenómeno mediante el cual en las sociedades que han experimentado procesos de crecimiento económico se produce a la vez una ampliación de los sectores medios de la estratificación social. De este modo, el desarrollo va acompañado de esta verdadera “moyennisation”, como se le denominó en Francia al fenómeno de ampliación de los sectores medios.¹ Lo interesante de consignar aquí es que dicha “moyennisation” no

sólo implica un crecimiento absoluto y relativo de los sectores medios, sino que una ampliación de las pautas de consumo de estos sectores hacia los sectores populares, en la medida en que estos últimos cuentan con el acceso al crédito para poder financiarlas. Desde este punto de vista, la sociedad moderna tiende a este crecimiento de la clase media y su expresión simbólica en el consumo de objetos signo, por lo que un análisis de los principios de diferenciación social no podría prescindir de esta dimensión simbólica de la estratificación social.

3. CLASE, CONSUMO Y ENCLASAMIENTO

Esto ha llevado a la sociología contemporánea a estudiar el fenómeno de la relación entre clase y consumo a partir de las ideas de Weber y Baudrillard. Uno de los más conocidos sociólogos que ha contribuido a estas investigaciones es Pierre Bourdieu (1998), para quien el consumo constituye la forma mediante la cual los individuos y grupos de individuos buscan distinguirse de los demás en el espacio social, mediante el uso estratégico de las prácticas de consumo en prácticas distintivas de la posición social que se ocupa o que se pretende ocupar en el mundo social. Ahora bien, la diferencia con los enfoques de Weber y Baudrillard radica en que Bourdieu sostiene su teoría sobre la distinción social en una teoría del *habitus*. En efecto, si para Max Weber los fenómenos de la diferenciación social a partir del consumo descansan en una teoría de la acción, y si para Baudrillard lo hacen en una teoría de la estructura —en tanto el sistema de los objetos actúa mediante una mecánica social a nivel inconsciente cuyos efectos estructurales se ejercen sobre los sujetos—, el análisis de Bourdieu se sostendrá sobre una teoría del *habitus*, como forma de escapar así al dualismo entre acción y estructura (Bourdieu, 2007). A este respecto, Bourdieu sostiene que el consumo como práctica viene determinado por un conjunto de disposiciones de acción, percepción y apreciación, que son el resultado de los procesos de incorporación en los individuos de las condiciones objetivas bajo las cuales éstos se encuentran en el mundo social, y que da lugar a condicionamientos sociales que producen dichas disposiciones organizadas en términos de *habitus*. De este modo, lo que habría tras las diferencias observables en el espacio de los estilos de vida en una sociedad, serían las diferencias existentes en los *habitus* de los que los individuos son portadores y que determinan, a través del gusto socialmente adquirido, el tipo de consumo que define el estilo de vida de clases y grupos.

Las investigaciones de Bourdieu le llevaron a reconocer el papel de la educación y la cultura en la estructuración de los patrones de consumo de los individuos bajo la forma de capital cultural. El concepto de capital lo utiliza Bourdieu en el sentido que lo usa la economía neoclásica, vale decir, como recursos disponibles por los individuos y que permiten la obtención de deter-

minados beneficios materiales o simbólicos. Así, para el sociólogo del Collège de France las pautas de consumo, especialmente el consumo de bienes culturales, están determinadas por el capital educacional y cultural adquirido por los individuos. En sociedades en las que el acceso a la educación y la cultura está desigualmente distribuido, la variable nivel educacional, por ejemplo, constituye un buen indicador de posición de clase en términos materiales y simbólicos, por cuanto determina la posición en el mercado, a la vez que la disposición a consumir aquellos objetos que configuran el sistema de distinciones significativas en una sociedad. Desde este punto de vista, la diferencia con los análisis anteriores es que en este caso Bourdieu intenta explicar el mecanismo que está operando en la forma en que el consumo se organiza o se distribuye socialmente en su dimensión simbólica. En este sentido, para una medición empírica de los sistemas de diferenciación social, los criterios convencionales, como el ingreso o la ocupación, no serían suficientes, por cuanto, por un lado, expresan sólo aquella dimensión de la desigualdad que Max Weber identificaba con la situación en el mercado; y, por otro, resultan insuficientes en tanto la posición ocupacional y el ingreso no son variables independientes que determinen una posición en el espacio social, sino el resultado del conjunto de mecanismos adquiridos mediante la experiencia social, y que se expresan en el concepto de *habitus*. Esto no significa que haya que desechar las variables de ocupación e ingresos para los estudios de estratificación social, sino que lo que hay que hacer es entender que ellas son la consecuencia de aquellos mecanismos que operan bajo la forma de disposiciones y que, por su parte, los agentes en el mundo social no sólo se sitúan con respecto a la dimensión del capital económico, sino que lo hacen también con respecto al capital cultural, puesto que éste es también determinado por las disposiciones incorporadas en ellos, y que el *habitus* como sistema de disposiciones estructuradas y estructurantes genera prácticas que son las que finalmente pueden ser observadas empíricamente y que no se reducen a las prácticas económicas. De este modo, tenemos tres dimensiones que participan de la organización del espacio social en términos de sistema de desigualdades o sistema de diferenciaciones. En primer lugar, las posiciones de los individuos en el espacio social, que dependen objetivamente de ciertos recursos o capitales disponibles; en segundo lugar, las disposiciones que, bajo la forma de *habitus*, se encuentran internalizadas en los agentes, y, en tercer lugar, lo que Bourdieu denomina tomas de posición de los agentes en el mundo social, y que corresponde a las prácticas generadas a partir de las posiciones y disposiciones de los agentes.

Metodológicamente, cabe preguntarse entonces si un estudio sobre el sistema de estratificación debería considerar en forma simultánea estas tres dimensiones del mundo social o bastaría con una de ellas, en la medida en

que esas tres dimensiones covarian o estuvieran en una relación clara de correspondencia. Al respecto, pareciera que el propio Bourdieu privilegió la primera de esas dimensiones, en tanto utilizó variables objetivas para la reconstrucción del espacio de posiciones sociales en la sociedad francesa. Como se recordará, dicho espacio estaba estructurado, a su vez, en tres dimensiones principales: conforme a la distribución del capital económico, conforme a la distribución del capital cultural y conforme a la trayectoria seguida a lo largo del tiempo por los agentes en términos de esas dos primeras dimensiones. No obstante, al mismo tiempo que Bourdieu consideró variables objetivas para determinar la posición de los agentes, también utilizó variables que expresaban aquella dimensión simbólica que está implicada en la relación práctica de los agentes con el mundo social. De este modo, hizo uso de indicadores del sistema de disposiciones tomando como indicador las prácticas de consumo cultural de los agentes. Ello permite determinar tanto las disposiciones a través de las estrategias de los agentes, que mediante sus elecciones en materia de consumo evidencian las disposiciones incorporadas en ellos, como asimismo observar las variaciones que en el espacio social experimentan las tomas de posición de los agentes a partir de las posibilidades objetivas que se manifiestan como estructura de posiciones y estructura de disposiciones.

Lo anterior es muy relevante para los estudios de estratificación, por cuanto esta dimensión simbólica del espacio socialmente diferenciado de posiciones da lugar a una representación de dicho espacio, que no es simplemente el reflejo o la expresión manifiesta de disposiciones latentes en los agentes, sino que constituye una dimensión de la diferenciación social, cuyos efectos son tan reales como aquellos que se originan en el sistema de posiciones objetivas. Justamente, el interés de Baudrillard en la capacidad que los individuos tienen de poder transformar los bienes y servicios en objetos signo, radica en que en ello hay implícita una operación de enclasmiento en la que los propios agentes participan activamente. Así, lo que Baudrillard veía como una tendencia de los grupos medios de asegurar una movilidad a través del consumo, aunque éste fuera simplemente una operación de simulacro frente a la inevitable reproducción del sistema de estratificación, que limita las posibilidades reales de variación de las posiciones que ocupan en la estructura social, Bourdieu lo verá como expresión de la propia dinámica del espacio social, toda vez que los agentes no solamente son clasificados por los sociólogos a partir de variables objetivas, sino que los propios agentes producen prácticas enclasmientes y prácticas de enclasmiento, mediante las cuales el espacio de diferencias entre los agentes se amplifica o se simplifica simbólicamente a través de la transformación de prácticas distintivas en prácticas de distinción. Este fenómeno muestra mayor incidencia en sociedades en las que el acceso al

consumo está relativamente asegurado y donde, tal como lo sostuvo Weber, las bases del acceso a bienes y servicios son relativamente estables, de manera que en ellas cobra mayor importancia la diferenciación estamental que la diferenciación clasista.

En otros términos, mediante el uso de objetos signo, como diría Baudrillard, lo que ocurre es que los propios agentes generan con sus prácticas un espacio de diferenciación que está no sólo sometido a continuas operaciones de distinción que les permite significar el lugar que ocupan en el mundo, sino que, a la vez, en el espacio social se produce una lucha por las clasificaciones sociales conforme a las cuales el lugar que cada cual ocupa en el mundo social queda definido, también, por la imposición de principios de visión y de división del mundo que operan a través de estas prácticas de enclasmiento. Así entonces, la dinámica del espacio social muestra que los principios de división y de visión del mundo social son parte de lo que está en juego en él. Dicho en términos simples, los agentes no sólo se disputan el acceso a tales o cuales recursos que tienen un determinado valor simbólico o un determinado valor signo, como preferiría llamarlo Baudrillard, sino que, además, se disputan los criterios de diferenciación mismos. Todo ello, sin que necesariamente pongan en riesgo el poder que el Estado detenta en la imposición de principios de división que vienen asegurados a través del poder material que éste ejerce en materia de clasificaciones sociales.

Me parece que las teorías de la estratificación que explícitamente se inspiraban en la idea weberiana de los componentes simbólicos de los sistemas de diferencias y clasificaciones sociales no prestaron mayor atención a lo que Bourdieu describe como luchas por las clasificaciones sociales. Vale decir, la importancia que la sociología norteamericana ha otorgado al análisis de los símbolos de estatus es sólo parte de la complejidad del problema. Así, por ejemplo, el clásico análisis de Goffman (1951) sobre los símbolos de estatus sugiere esta idea de que en la dinámica del mundo social las operaciones que los agentes hacen de los sistemas de objetos signos no solamente llevan a que éstos sean clasificados de tal o cual forma, sino que en la manipulación misma de los objetos hay implícito un acto de enclasmiento.

4. INCONSISTENCIA DE ESTATUS E ITERABILIDAD DEL SIGNO

Por otro lado, los estudios convencionales sobre estratificación social acuñaron un término para describir la utilización que los individuos hacen de los símbolos de estatus, contraviniendo la correspondencia existente objetivamente entre su posición en el espacio social y aquella que buscan significar a través de la manipulación de objetos signo: inconsistencia de estatus. (Meyer y Hammond, 1971; Nelson, 1973; Hartman, 1974). Este fenómeno se refiere al hecho de que determinados individuos presentan una disparidad entre su posición objetiva en el sistema de estratificación social y las prácticas

de consumo que realizan. Cuando se produce esta discrepancia, se habla de inconsistencia de estatus y, por lo general, corresponde a una asimetría en la que la posición objetiva es menor a lo que connotan los símbolos de estatus que se utilizan o consumen. El caso de las clases medias “aspiracionales”, a las que hace referencia Baudrillard (1999), corresponderían a un típico caso de inconsistencia de estatus cuando se intenta ascender simbólicamente en la escala social mediante el consumo de objetos asociados al modo de vida de los sectores altos.

Ahora bien, me parece que el fenómeno de la inconsistencia de estatus, si bien tiene un fundamento real, puede estar ocultando un fenómeno sociológicamente más relevante, y que es justamente aquel al que Bourdieu se refiere con su idea de las luchas por la imposición de principios de división del espacio social. En este sentido, pareciera que la inconsistencia de estatus connotara una suerte de relación patológica entre el individuo y los objetos, conforme a la cual éste se vería llevado a consumir objetos que no le corresponderían por su posición objetiva en la jerarquía social. A su vez, esta misma manera de analizar los fenómenos de la inconsistencia de estatus puede ser observada como expresión de una suerte de imposición normalizadora acerca de lo que cada cual puede o no puede hacer en materia de consumo de bienes y servicios. Para una sociología que parte de la base de que toda práctica enclaseable conlleva también una práctica de enclasamiento, hablar de inconsistencia de estatus es de algún modo querer imponer tanto un criterio de normalidad como una norma igual de arbitraria respecto a la relación entre el sujeto y los objetos con los que se vincula prácticamente. En cierto modo, pareciera que la posibilidad de elegir objetos (bienes o servicios) no necesariamente identificados con la posición de clase que se posee fuese una posibilidad admitida socialmente para las clases altas, pero no para las clases populares. La reacción que suele provocar en algunos jóvenes de clase media y clase alta, que trabajan como voluntarios en barrios populares, el encontrarse en hogares pobres con electrodomésticos u otro tipo de bienes considerados de consumo conspicuo (televisores de plasma, antenas parabólicas, etc.), es parte de una cierta reacción de clase frente a lo que probablemente sea considerado casi una suerte de sacrilegio en lo que a consumo se refiere. De hecho, normalmente estos temas se abordan desde una teoría de las necesidades y una teoría de la alineación, sin que se pueda reconocer el hecho de que ahí el consumo de ese tipo de objetos en hogares o individuos cuya posición de clase es distinta a lo que representan simbólicamente tales bienes, responde justamente a una lógica simbólica que busca, mediante esos objetos, operar una diferencia, o bien acortar una distancia, que socialmente constituye en sí una práctica de enclasamiento. Desde ese punto de vista, habría que tomar en serio la idea de Bourdieu en el sentido de que los agen-

tes sociales, más que obedecer ciegamente reglas, lo que hacen es utilizarlas estratégicamente, y pareciera ser que eso es lo que puede haber tras la práctica de la inconsistencia de estatus.

Por su parte, pareciera que los individuos de clases superiores no encuentran grandes inconvenientes en poder consumir objetos cuyo valor simbólico no se condice necesariamente con la posición objetiva que ocupan. Es lo que algunos estudios sobre consumo cultural han identificado como el consumidor omnívoro, que corresponde a aquel que en el campo de los bienes culturales suele consumir tanto alta cultura como cultura popular, sea ésta música, arte, literatura, etc. (Peterson y Kern, 1996; Bellavance, 2008). Los mismos estudios muestran que en los estratos inferiores no se produce esa tendencia a una heterogeneidad en las pautas de consumo de bienes culturales. Por cierto, esa homogeneidad en los estratos bajos y la heterogeneidad en los estratos altos no tienen que ver únicamente con la mayor disponibilidad de recursos económicos que permitan financiar una mayor diversidad de bienes culturales, sino que, creo, tienen que ver también con la imposición de lo permisible y lo no permisible en materia de consumo, que se relaciona con la práctica de la condescendencia que Bourdieu (2007) observa en las relaciones de dominación simbólica.

A este respecto, quisiera proponer aquí una interpretación del fenómeno que la sociología de las clases ha identificado con la noción de inconsistencia de estatus, que es algo diferente pero que está en sintonía con la idea de la lucha por las clasificaciones sociales. Me refiero al concepto de iterabilidad, que ha sido utilizado por Derrida (1998) para referirse a la capacidad de los signos para producir alteraciones o diferencias a partir de la repetición de los mismos en contextos que les resultan cada vez más ajenos. En este caso, la utilización del símbolo de estatus como significante en contextos que son aparentemente muy diferentes de aquellos en los que tal objeto adquiere su significado constituiría una característica del sistema de los objetos en las sociedades contemporáneas, que son aquellas en las que se ofrecen mayores posibilidades de consumo a los individuos y donde el aumento de la complejidad en los sistemas de diferenciación social encuentra en el uso de los símbolos un equivalente del fenómeno al que hace referencia Derrida en el análisis de la iterabilidad de los signos lingüísticos. Desde ese punto de vista, más que la manifestación de una patología social o de una inconsistencia de estatus, creo que el fenómeno expresa una suerte de interpenetración de elementos simbólicos en el espacio social por parte de los distintos grupos y categorías de individuos, los que, a través de los objetos signo, participan de un juego que constantemente crea y recrea el espacio de diferencias mediante la repetición del valor signo en diversos contextos sociales, disociado de su dimensión de significado. Por cierto, ésta es sólo una propuesta de interpre-

tación que requeriría de soporte empírico como apoyo, pero me atrevo a afirmar que lo que se puede observar en una sociedad de consumo, ya sea el de una sociedad propiamente moderna o el de una sociedad de modernidad periférica como la nuestra, es que la proliferación de objetos signos que circulan en una aparente disonancia o inconsistencia con la posición objetiva de quienes los utilizan, participan de una constante resignificación en el marco de las disputas por la imposición de los principios de visión y de división del mundo social. Tales objetos, en su calidad de símbolos de prestigio o reconocimiento social, son apropiados por los agentes como parte de sus propias estrategias de enclasmiento.

5. DEMOCRATIZACIÓN DEL CONSUMO Y DEVALUACIÓN DEL VALOR SIGNO

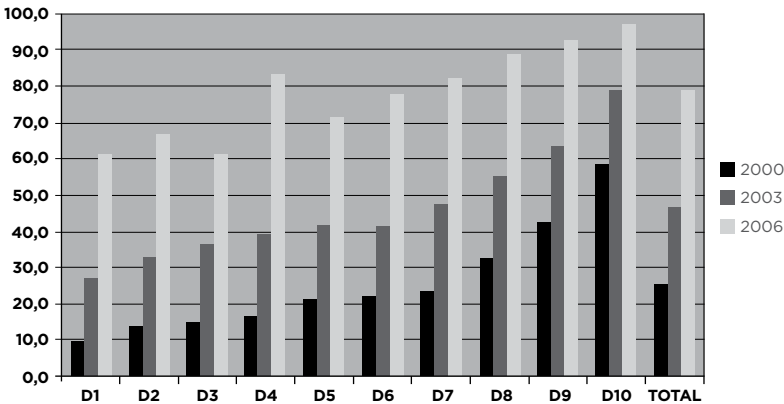
Evidentemente, el valor simbólico o el valor signo de tales objetos, a diferencia del valor de uso y el valor de cambio, no constituye una dimensión cuya cuantificación pueda ser determinada en forma más o menos precisa. Justamente, por depender fundamentalmente del reconocimiento intersubjetivo, esta dimensión del valor de los objetos está sujeta a importantes fluctuaciones en términos de su mayor o menor valor en la sociedad. Los efectos de inflación y deflación de los objetos signos o de los objetos simbólicos, así como las transformaciones de unas formas de valor en otras, son parte de las propias prácticas de enclasmiento y de la lucha por asegurar el valor de distinción que otorgan tales objetos. Esos fenómenos de variación del valor respectivo pueden ser vistos en relación con la valoración social atribuida a determinados objetos o bienes como lo ha sido el uso de bienes, hasta no hace muchos años considerados elitistas, como teléfonos celulares o automóviles. En el primer caso, la penetración de ese tipo de aparatos de comunicación se estima que llegará al ciento por ciento a fines de esta década, lo que quiere decir que habrá tanto celulares como habitantes en el país y con presencia en los distintos grupos socioeconómicos. Por su parte, el parque vehicular en el país superaría ya los tres millones de unidades. Este fenómeno de la devaluación de bienes considerados hasta algunas décadas como signos de distinción, también puede verse en el uso de los nombres propios con los que son bautizados los niños (Bernard y Desplanques, 2001) o los diplomas educacionales (Passeron, 1982; Collins, 1989, 2000; Brunner, 2007). Un buen ejemplo de este fenómeno de devaluación de los diplomas, los bienes de cualificación (Wright, 1994) o simplemente el capital educacional se puede observar en los cambios experimentados en Chile en los diplomas escolares correspondientes a los colegios en que antiguamente eran formados los hijos de la elite intelectual, económica y política. Tanto la devaluación de los antiguos liceos públicos como de los emblemáticos colegios religiosos de los jesuitas, por ejemplo, han hecho aparecer colegios que hoy compiten por los mejores

estudiantes de la elite, y que responden a orientaciones religiosas y valóricas más conservadoras. Es el caso de los colegios de la prelatura del Opus Dei o los de los Legionarios de Cristo. Igual fenómeno se puede observar en la educación superior, donde se ha producido una evidente segmentación entre las universidades tradicionales de mayor prestigio y las universidades privadas que hoy atraen también a parte importante de esa elite. Ello ha traído consigo una devaluación de los diplomas de muchas de las universidades tradicionales y una valorización de los diplomas de algunas universidades del sistema privado, que en sus inicios gozaban de menor prestigio.

En cualquier caso, lo importante de consignar es que el poder discriminatorio de los símbolos de estatus o de los valores signos varía conforme varía el acceso de los individuos a ellos. Tal como Weber lo señalaba al analizar los grupos estamentales, el valor distintivo del consumo depende de la monopolización del acceso a aquellos bienes o servicios que lo otorgan. A medida que el acceso a ellos se va ampliando a más individuos, es esperable que su valor simbólico o su significación como signo de distinción disminuya.

A este respecto, lo que los datos disponibles muestran para Chile es que el crecimiento económico ha permitido que algunos bienes considerados hasta hace algunas décadas como símbolos de estatus, hoy hayan perdido en cierta medida ese carácter en virtud de que el acceso a los mismos se ha democratizado, por decirlo así. Es el caso de los teléfonos celulares, que ya he comentado más arriba. Los datos de la encuesta CASEN muestran justamente una mayor incidencia de este tipo de bien en los hogares del país, lo que con seguridad ha producido un cambio en el valor simbólico asociado

GRÁFICO 1
PORCENTAJE DE HOGARES QUE POSEN TELÉFONO MÓVIL, SEGÚN DECILES (2000-2006)



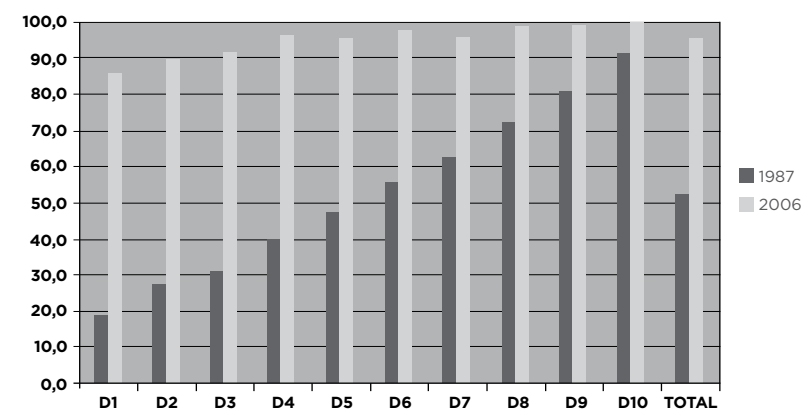
Fuente: Elaboración propia sobre la base de CASEN.

al mismo. Probablemente ya no sea necesario que alguien recurra a celulares de madera para aparentar lo que hace diez años se buscaba aparentar a través de ese simulacro.

Como se puede apreciar en el gráfico 1, en seis años la penetración del celular en los diversos segmentos socioeconómicos constituye un hecho bastante evidente. Por su parte, hay otros bienes que, aunque no hayan tenido el valor simbólico que tuvieron los celulares en algún momento, sí fue un tipo de bien que actuaba como dato duro de la posición socioeconómica. Me refiero a la disponibilidad de calefont en los hogares chilenos. Los mismos datos de la encuesta CASEN muestran que este bien ha experimentado un cambio semejante al de los celulares, perdiendo con ello su valor discriminatorio en materia de diferenciación simbólica.

Los datos que entrega la CASEN del año 2006 sobre la disponibilidad de

GRÁFICO 2
PORCENTAJE DE HOGARES QUE POSEEN REFRIGERADOR, SEGÚN DECILES (1987-2006)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CASEN.

bienes en los hogares de los distintos deciles de ingreso, permite apreciar esta tendencia general a una nivelación en el acceso a bienes que hasta hace algunas décadas sólo se los podían permitir los hogares de mayores ingresos. Esta pérdida del poder discriminatorio en el caso de varios de ellos, para efectos de la valoración simbólica que adquieren, constituye la evidencia de cómo los propios agentes probablemente se ven en la necesidad de asegurarse un valor diferencial mediante nuevas formas de distinción, sea mediante otra clase de objetos o mediante otras formas de uso de los mismos.

Lo mismo vale probablemente para la devaluación de la educación como

TABLA 1
**DISPONIBILIDAD DE BIENES DE LOS HOGARES SEGÚN DECILES DE INGRESO
AUTÓNOMO (% DE HOGARES QUE POSEEN CADA BIEN)**

	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	TOTAL
AUTOMÓVIL	15,3	15,3	17,3	17,7	25,0	33,6	38,7	39,6	70,1	86,0	48,4
LAVADORA	52,4	50,6	58,2	74,5	80,8	90,1	98,0	96,5	98,6	96,7	80,6
REFRIGERADOR	85,7	89,7	91,7	96,2	95,4	97,8	96,0	98,8	99,4	99,9	95,4
CALEFONT	59,2	57,9	62,8	75,8	81,5	90,4	91,2	93,7	97,4	98,5	81,7
TELÉFONO FIJO	29,8	27,5	31,4	26,8	55,1	67,2	70,4	71,0	82,4	90,1	56,9
TELÉFONO MÓVIL	61,2	66,5	61,2	83,2	71,6	77,7	81,8	88,8	92,4	97,0	79,0
COMPUTADOR	26,9	23,8	28,9	37,8	45,5	55,8	68,2	69,1	80,9	93,3	54,9
TV CABLE	17,0	9,4	8,5	8,8	17,2	31,2	33,6	38,9	60,1	78,5	32,3
INTERNET	50,6	25,1	27,1	32,3	50,4	37,2	55,6	55,3	81,8	88,3	40,4

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

TABLA 2
**PROMEDIO DE AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL JEFE DE HOGAR,
SEGÚN DECIL AUTÓNOMO**

	1987	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006
D1	5,4	6,4	6,9	6,2	6,3	6,3	6,5	6,8	10,4
D2	5,6	6,9	7,1	6,9	6,9	7,0	7,4	7,6	10,0
D3	5,9	6,9	7,3	6,8	7,1	7,5	7,7	8,1	10,9
D4	6,2	7,1	7,2	7,3	7,7	7,8	7,9	8,4	10,7
D5	6,8	7,4	7,5	7,7	8,1	8,1	8,7	8,7	11,5
D6	6,5	7,6	7,6	7,8	8,3	8,5	8,7	8,9	12,1
D7	7,5	8,0	8,4	8,6	8,9	9,5	9,4	10,0	12,9
D8	8,8	9,3	9,2	9,8	10,2	10,4	10,5	10,9	13,2
D9	10,3	10,9	10,4	11,2	11,4	12,1	12,0	12,2	14,6
D10	12,9	13,2	12,9	13,4	13,9	14,4	14,6	14,8	16,5
TOTAL	7,6	8,4	8,5	8,6	8,9	9,2	9,3	9,6	12,5

Fuente: Elaboración propia a partir de CASEN 1987-2006

valor signo, al menos en aquellos niveles que también hasta hace algunas décadas constituían un capital que aseguraba oportunidades para quienes lograban completar su educación secundaria. Al respecto, la misma encuesta CASEN permite ver cómo la escolaridad ha venido creciendo en todos los estratos de ingreso y, especialmente, cómo ha ido nivelándose, y con ello perdido también parte de ese poder discriminatorio que había tenido.

Evidentemente que en el caso de determinada clase de bienes, el efecto inflación se produce de manera inevitable debido a que el límite superior en el acceso a ellos no puede seguir elevándose, con lo que en la práctica se produce un efecto nivelador a medida que transcurre el tiempo.

Por esta razón es que la dinámica de los sistemas de estratificación, en lo que se refiere a esta dimensión subjetiva que se expresa en las pautas de consumo, muestra una suerte de permanente renovación de aquellos objetos que operan como objetos signos. Ello porque el valor signo o el valor simbólico de dichos objetos se ve afectado por el grado de acceso que a ellos tienen los individuos de categorías o clases situadas en los niveles más bajos del sistema de estratificación social.

La importancia que tiene el carácter de objetos signo de buena parte de los bienes y servicios que adquirimos se expresa en el uso de las marcas. En efecto, los objetos bajo su condición de valores de uso o de valores de cambio son nombrados mediante la utilización de sustantivos comunes, palabras corrientes que designan la dimensión utilitaria o funcional que ellos poseen. En cambio, los valores símbolos y los valores signos poseen nombres propios, que en el caso particular de los valores signos corresponden a las marcas. De ese modo se entiende una antigua publicidad de pantalones que señalaba “Estos no son pantalones, son Dockers”. El valor asignado a la marca es más relevante que cualquier consideración sobre su funcionalidad o utilidad. Más aun, el valor asociado a la marca basta para que se espere de ellos el beneficio simbólico que conlleva su posesión o su uso, inclusive en el caso del simulacro que resulta del uso de objetos falsificados a los que la sola marca reconocida les otorga un valor.

No obstante, como he dicho, esta valoración de los objetos como signos de distinción, como discriminantes de la posición que se nos reconoce o que queremos que se nos reconozca en el espacio social, está enfrentada a procesos de valorización y desvalorización que llevan a la búsqueda permanente de nuevos medios de asegurar el beneficio de la distinción que proveen tales objetos. El caso más emblemático de este fenómeno lo constituye la moda.

Ya la sociología clásica a través de Simmel (1957) había reparado en el fenómeno de la moda en las sociedades de clases y el papel que cumplía como mecanismo de diferenciación social, al permitir a las clases y grupos superiores poder asegurar el valor distintivo y producir un cierre social que unifica a

quienes acceden a ella y segrega a quienes no lo hacen. En este mismo sentido lo entiende Baudrillard (1999) cuando señala que la moda no refleja una necesidad natural de cambio, sino que responde a una coacción social que lleva a los individuos a una permanente búsqueda de la diferenciación social y del prestigio en las sociedades de consumo. A este respecto, es interesante observar que a la base del fenómeno de la moda se encuentra un fenómeno mimético, tal como el propio Simmel lo había señalado. En su opinión, es debido a la imitación que experimentan los individuos de clases superiores por parte de los de clases inferiores en cuanto a los objetos de consumo, que los primeros se ven en la necesidad de recurrir a esta constante renovación de los objetos que otorgan un valor distintivo. Es interesante constatar que el fenómeno de la mimesis puede dar origen a aquellos fenómenos de iterabilidad que hacía notar a propósito de la interpenetración entre pautas de consumo aparentemente inconsistentes.

En otros términos, la imitación y proliferación de los patrones de consumo considerados conspicuos, en el sentido de Veblen (1963), resultado de la imitación que de ellos hacen las clases inferiores, lleva a que los objetos pierdan su poder discriminatorio y deban, por tanto, buscarse permanentemente nuevos valores signos. Por cierto, esta permanente lucha por la distinción, por el valor diferencial a través de los objetos, puede tener en su origen y en su fundamento factores de diversa índole, pero lo central es que los sujetos persiguen el establecimiento de un sistema de diferencias materiales y simbólicas a través del consumo.

6. A MODO DE CONCLUSIÓN Y SUGERENCIAS METODOLÓGICAS

Lo que cabe preguntarse ahora es en qué medida estos enfoques y sus respectivas aproximaciones empíricas al fenómeno de la diferenciación social en Chile pueden ofrecer mejores posibilidades que aquellos enfoques y metodologías actualmente en uso en el país. A primera vista, pareciera que la consideración de aquellos fenómenos de orden más simbólico que figuran en los trabajos de Weber, Baudrillard, Bourdieu y otros constituye un avance en el sentido de no sólo integrar una dimensión que suele tratarse en términos más bien de variable dependiente que de variable independiente, sino, además, porque su consideración en los análisis permitiría una suerte de sociologización (si se me permite el neologismo) de los fenómenos de la desigualdad y la diferenciación social que han estado durante mucho tiempo bajo la influencia de la economía y el marketing. A este respecto, es sabido que en materia de estratificación socioeconómica se utiliza desde hace casi 25 años una metodología desarrollada por las empresas de investigación de mercado, que se conoce como metodología del grupo socioeconómico (GSE), y cuyos objetivos responden a las necesidades de segmentación del mercado para fines comerciales. Técnicamente, esta metodología opera a partir de va-

riables de flujo y de variables de stock de los hogares que dan cuenta de su posición dentro de un continuo de condiciones socioeconómicas. Las variables fundamentales que fueron consideradas originalmente para la medición empírica de esa posición fueron los ingresos, la ocupación del jefe de hogar, el equipamiento de bienes, el nivel educacional del jefe de hogar y la comuna de residencia del hogar. Con el tiempo, se fue definiendo un número más limitado de variables que permitieran estimar la posición socioeconómica a partir de unos pocos datos, en especial aquellos que resultaran fácilmente medibles por los encuestadores y que tuvieran un alto poder discriminatorio. Así, se llegó a definir un reducido número de variables relativas a la vivienda, el entorno y la comuna en que está ubicada. Ello permitía que sin necesidad de entrevista alguna, los hogares fueran clasificados en algunos de los estratos que la metodología del GSE contemplaba, y cuya definición respondió a criterios de distribución estadística, más que a criterios sustantivos en términos de clases o estratificación social.

No obstante, desde hace algunos años se ha planteado la necesidad de modificar la metodología del GSE, básicamente debido a que los cambios experimentados por el país en materia de crecimiento económico han llevado a la pérdida de poder discriminatorio de algunas de las variables originales del índice, como asimismo por el hecho de que en la actualidad la modalidad en que muchas de las investigaciones de mercado operan hace inviable el poder acceder a la visualización del hogar por parte de los encuestadores, de manera que se requiere de otras variables básicas a partir de las cuales estimar la condición socioeconómica de hogares y personas. En este caso, se ha sugerido la utilización de las variables de equipamiento del hogar y el nivel educacional del jefe de hogar.

Por su parte, para satisfacer las necesidades de estratificación de la población que tienen los organismos públicos, éstos suelen recurrir a la variable ingresos para estratificar a la población en quintiles o deciles, datos provenientes de algunas de las encuestas de hogares que se aplican en el país; como es el caso de la CASEN o la encuesta suplementaria de ingresos. De cualquier modo, también se trata en este caso de metodologías de segmentación que poco y nada dejan para la inclusión de variables propiamente sociales en términos de estratificación. Estas últimas, cuando son consideradas, lo son a modo de variables dependientes a partir de una estratificación que, por lo general, suele ser la metodología del GSE o la estratificación por ingresos.

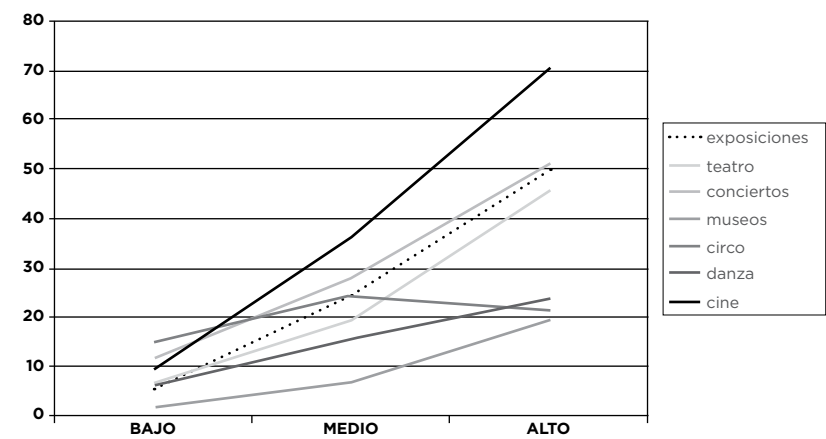
Por su parte, los estudios sobre estratificación que se han venido realizando en Chile en los últimos años han propuesto algunas medidas empíricas de la diferenciación de la sociedad chilena en clases basadas en la metodología desarrollada por Goldthorpe a partir de categorías ocupacionales, y que permite poder contar con una medida empírica de la estructura de clases que

hace posible la comparabilidad a nivel internacional (Torche, 2006). En la misma línea, esta propuesta de medición empírica de las clases ha sido utilizada para investigar los procesos de movilidad social en Chile con claro éxito en cuanto a aportar evidencia empírica acerca de la magnitud de la movilidad y sus principales patrones de comportamiento (Torche y Wormald, 2007).

No obstante, estas propuestas metodológicas tampoco logran dar cuenta adecuadamente de los aspectos de la estratificación social que han sido planteados a lo largo de este artículo. A este respecto, las dos experiencias de medición de aquellos aspectos más simbólicos de la estratificación han sido la encuesta de consumo cultural, por un lado, y el estudio realizado por el PNUD para medir el fenómeno del consumo y sus efectos en términos de estilos de vida, por otro. No obstante, la encuesta de consumo cultural que realizó el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes en el período 2004-2005, si bien entrega evidencia empírica de los fenómenos de diferenciación en el espacio del consumo de bienes simbólicos, asociados a diferencias socioeconómicas de los individuos, sigue considerando el consumo como una resultante de la posición socioeconómica o de clase, la que a su vez sigue estando medida en términos no muy distintos a los que utilizan las investigaciones de mercado. No hay, por ejemplo, un intento de determinar la posición estamental (en el lenguaje de Weber) de los individuos a partir del tipo de relación con los objetos o bienes culturales. En este sentido, no se trata de un estudio que indague en el valor simbólico o el valor signo que adquieren determinados bienes culturales y sus efectos en la estratificación social.

De todas formas, puede apreciarse cómo los patrones de consumo de bienes culturales se relacionan con variables como el nivel socioeconómico o la escolaridad. Al respecto, lo interesante de analizar es no sólo cómo los patrones de consumo vendrían a ser una función del capital económico y cultural que se posee, sino también en qué medida tales pautas de consumo cultural actúan como variable independiente en los procesos de diferenciación y jerarquización social. Cuáles son los valores simbólicos y los valores signo atribuidos a tales o cuales objetos o bienes culturales. Para decirlo más simplemente, la diferenciación opera tanto en el acceso a determinados bienes como en las diversas variantes que admiten dichos bienes en términos de distinción. Leer *La Cuarta* no es lo mismo que leer *El Diario Financiero*, ni asistir a un espectáculo del Cirque du Soleil es igual a ir al Circo Timoteo. Aunque en el caso de una encuesta como la de consumo cultural no resulte posible hacer tales distinciones, la pregunta es si en el mundo social operan tales distinciones y cuál sería el efecto sobre los sistemas de diferenciación social. No obstante, hay estudios que indican que en nuestro país la diferenciación es mayor en la dimensión de la clase que en la dimensión del estatus (Torche, 2007). Dicho en otros términos, los chilenos tendemos a

GRÁFICO 3
ASISTENCIA A ESPECTÁCULOS CULTURALES,
SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO

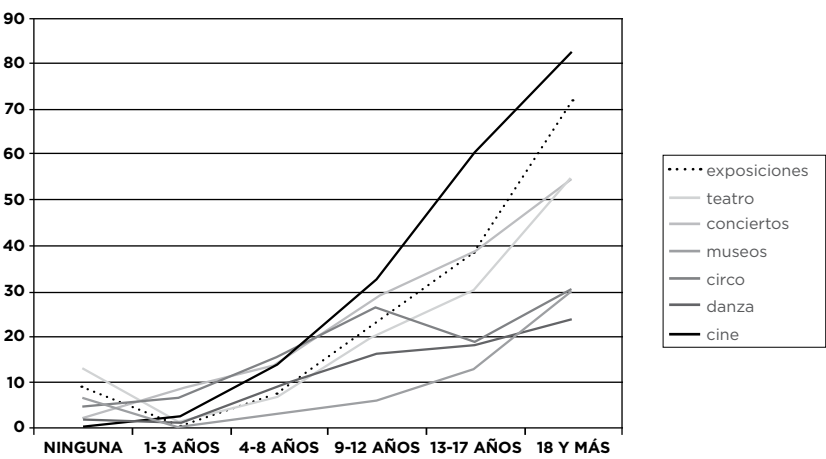


Fuente: Encuesta de consumo cultural - CNCA.

diferenciarnos más significativamente en términos socioeconómicos que en términos socioculturales, de manera que ello pudiera conspirar contra esta pretensión de buscar en los elementos de orden simbólico los principios de diferenciación social que enriquezcan los enfoques y el análisis sobre el fenómeno de la diferenciación y desigualdad social.

Algo similar ocurre con el estudio del PNUD correspondiente al informe

GRÁFICO 4
ASISTENCIA A ESPECTÁCULOS CULTURALES ÚLTIMOS DOCE MESES,
SEGÚN AÑOS DE ESCOLARIDAD



Fuente: Encuesta de consumo cultural - CNCA.

sobre Chile del año 2002. Si bien constituye un esfuerzo por avanzar en la investigación sobre el impacto del consumo en la conformación de estilos de vida, no hay una determinación de la posición relativa de los individuos y clases en este espacio de los estilos de vida en términos de una jerarquización o una valoración desigual que pueda ser imputable al valor signo de determinados objetos.

Por otro lado, tampoco los estudios realizados en Chile han abordado el fenómeno de las prácticas de enclasmiento como parte de la dinámica del propio campo social y la lucha de los diferentes agentes sociales por asegurar su distinción. Esto requeriría de un tipo de aproximación teórica y metodológica distinta a las hasta aquí utilizadas, que no ha sido aún explorada pero que podría dar interesantes rendimientos en materia de conocimiento sobre las dinámicas de la diferenciación social en el espacio de los estilos de vida. Al respecto, mi propuesta es que se indague en las formas en que los individuos aplican sus propias categorías relativas a la diferenciación del espacio social. No para reemplazar las medidas objetivas de posición socioeconómica con medidas subjetivas, las que serán siempre discutibles, sino más bien para identificar aquellos objetos y prácticas que adquieren la condición de objetos y prácticas de enclasmiento, y a partir de las cuales el espacio social experimenta un tipo de diferenciación ciertamente más compleja que aquella que se deriva del uso de indicadores de posición socioeconómica convencionales.

Las actuales fuentes de datos disponibles ciertamente no resultan suficientes para un enfoque como éste; no obstante, tampoco se trata de reemplazar las mediciones de clase o de grupo socioeconómico, sino más bien de explorar en el seno de estas gruesas categorías, la presencia de formas de estamentalización (en el sentido weberiano) que configuran así una jerarquización del espacio social que es más compleja tanto porque deriva del uso que los agentes pudieran hacer de los objetos signos, como del hecho de que los principios de jerarquización mismos son objeto de luchas simbólicas por la imposición en términos de principios válidos. La conocida discusión acerca de lo que significa ser habitante de una villa o una población, cobra relevancia en el mundo popular en el marco de esta lucha por la imposición de principios de clasificación y de jerarquización del espacio social que tiene consecuencias para los propios agentes sociales. Ciertamente, no resulta muy relevante poder determinar mediante variables objetivas si existe realmente una diferencia significativa entre vivir en una villa o vivir en una población, pues probablemente las diferencias objetivas entre esos dos tipos de vivienda sean prácticamente imperceptibles para la mayoría de los intelectuales y sociólogos, pero el valor distintivo que adquiere no sólo el ser habitante de una villa en el mundo popular es algo que parece importante poder detectar

a partir de los sistemas o metodologías de medición de la estratificación; también es relevante porque esa definición viene dada por la imposición de un principio de jerarquización en el marco de luchas simbólicas por la producción de diferencias significativas para la vivencia que los propios agentes. Esto tiene particular importancia cuando se parte de la base de que la clase no constituye algo que venga definido mediante un esencialismo de cualquier especie, como asimismo no constituye sino el resultado de un proceso de construcción teórica y práctica. Teóricamente, la clase es el resultado de las distinciones operadas por los propios investigadores que, aunque bien fundadas en la realidad, se mueven en el plano intelectual. Prácticamente, la clase es el resultado de los propios procesos de autclasificación que los agentes establecen en el marco de estas luchas simbólicas por la producción de diferencias. Desde este punto de vista, de lo que se trata es de poder identificar esos procesos de construcción de la clase y la importancia que tengan allí objetos y prácticas de enclasmiento como a las que he hecho referencia.

Ciertamente, este tipo de investigación requeriría de metodologías cualitativas apropiadas para dar cuenta de estos sistemas de distinciones con los que operan los individuos en materia de diferenciación y jerarquización del espacio social. Me parece que el trabajo etnográfico con grupos o categorías de individuos permitiría poder llegar a identificar algunos de estos objetos y prácticas de enclasmiento, con las que luego pudiera procederse a una cuantificación de la utilización que de ellos hacen los propios individuos. Esto significa que, en lugar de suponer que el valor social de un objeto o de una práctica viene determinado por la posición socioeconómica del individuo, habría que explorar más bien cómo esa posición relativa en el espacio social viene definida simbólicamente (que no hay que olvidar que es una dimensión también de lo real) a través del uso de tales o cuales objetos y prácticas de enclasmiento. En otros términos, de lo que se trata es de poder llegar a determinar qué objetos o prácticas adquieren un valor signo con el que los propios agentes buscan diferenciarse en el espacio social y dan así origen a formas de diferenciación más heterogéneas al interior de la homogeneidad que constituyen las gruesas categorías de clase. Ello constituiría ya un avance en la investigación empírica sobre las formas de desigualdad en el Chile del siglo XXI.

Nota

1 No obstante, en la actualidad existe una amplia discusión sobre una tendencia contraria a esta "moyenisation". Entre los más conocidos sociólogos que respaldan esta idea se encuentran Chauvel y Lojkine, en Francia, y Gaggi y Narduzzi, en Italia.

Referencias

- Baudrillard, J. 1976. *La société de consommation*, París: Gallimard.
- Baudrillard, J. 1999. *Crítica de la economía política del signo*, México: Siglo XXI.
- Baudrillard, J. 2004. *El sistema de los objetos*, México: Siglo XXI.
- Baudrillard, J. 1975. *Le miroir de la production*, París: Galilée.
- Bellavance, G. 2008. "Where's High? Who's Low? What's New? Classification and Stratification inside Cultural 'Repertoires' ", *Poetics*, 36, pp. 189-221.
- Besnard & Desplanques. 2001. "Temporal Stratification of Taste: The Social Diffusion of First Names", *Revue Française de Sociologie*, vol. 42, Suplement: An Annual English Selection, pp. 65-77.
- Béteille, A. 1996. "The Mismatch between Class and Status", *The British Journal of Sociology*, vol. 47, 3, Special Issue for Lockwood, pp. 513-525.
- Bourdieu, P. 1998. *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid: Taurus
- Bourdieu, P. 2007. *El sentido práctico*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Campbell, C. 1998. "Consumption and the Rhetorics of Need and Want", *Journal of Design History*, vol. 11, 3, pp. 235-246.
- Collins, R. 2000. "Comparative and Historical Patterns of Education", Maureen T. Hallinan (ed.), *Handbook of the Sociology of Education*. Nueva York: Kluwer Academic/Plenum Publishers, pp. 213-239.
- Collins, R. 1989. *La sociedad credencialista*. Madrid: AKAL.
- Davis & Moore. 1945. "Some Principles of Stratification", *American Sociological Review*, vol. 10, 2, 1944 Annual Meeting Papers, pp. 242-249.
- Derrida, J. 1998. "Firma, acontecimiento, contexto", *Márgenes de la filosofía*, Madrid: Cátedra.
- Goffman, E. 1951. "Symbols of Class Status", *The British Journal of Sociology*, vol. 2, 4, pp. 294-304.
- Haller and Portes. 1973. "Status Attainment Processes", *Sociology of Education*, vol. 46, 1, pp. 51-91.
- Hartman, M. 1974. "On the Definition of Status Inconsistency", *The American Journal of Sociology*, vol. 80, 3, pp. 706-721.
- Meyer & Hammond. 1971. "Forms of Status Inconsistency", *Social Forces*, vol. 50, 1, pp. 91-101.
- Nelson, E. 1973. "Status Inconsistency: Its Objective and Subjective Components", *The Sociological Quarterly*, vol. 14, 1, pp. 3-18.
- Passeron, J-C. 1982. "L'inflation des diplômes remarques sur l'usage de quelques concepts analogiques en sociologie", *Revue Française de Sociologie*, vol. 23, 4, pp. 551-584.
- Peterson & Kern. 1996. "Changing Highbrow Taste: From Snob to Omnivore", *American Sociological Review*, vol. 61, 5, pp. 900-907.
- Simmel, G. 1957. "Fashion", *The American Journal of Sociology*, vol. 62, 6, pp. 541-558.
- Torche, F. y Wormald, G. 2007. "Chile entre la adscripción y el logro", Franco, León y Atria (comps.), *Estratificación y movilidad social en América Latina*, Santiago: Lom.
- Torche, F. 2006. "Una clasificación de clases para la sociedad chilena", *Revista de Sociología*, 20, pp. 15-43.
- Torche, F. 2007. "Social Status and Cultural Consumption: The Case of Reading in Chile", *Poetics*, 35, pp. 70-92.
- Veblen, T. 1963. *Teoría de la clase ociosa*, México: FCE.
- Weber, M. 2002. *Economía y sociedad*, México: FCE.
- Wright, E. O. 1983. *Clase, crisis y Estado*, Madrid: Siglo XXI.
- Wright, E. O. 1994. *Clases*, Madrid: Siglo XXI.