



**Casa abierta al tiempo**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA**

**UNIDAD IZTAPALAPA**

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES**

**POSGRADO EN CIENCIAS ANTROPOLÓGICAS**

“¿No estás muy moreno para ser tan mamón?”

Las apuestas de los managers de la Ciudad de México de inicios del siglo XXI para legitimar sus posiciones mediante la producción de diferencias

Terioska Gámez Leal

Tesis de Doctorado en Ciencias Antropológicas

Director: Dr. Raúl Nieto Calleja

Asesores: Dra. Alice Krozer  
Dr. Sergio Visacovsky  
Dr. José Antonio Pérez Islas

Ciudad de México

marzo, 2021

## Índice

“¿No estás muy moreno para ser tan mamón?” Las apuestas de los managers de la Ciudad de México de inicios del siglo XXI para legitimar sus posiciones mediante la producción de diferencias .....	1
Índice .....	2
Resumen.....	6
Introducción .....	7
Acerca de este texto .....	9
Ser parte de la clase gerencial de la Ciudad de México en las primeras décadas de siglo XXI .....	13
Presentación .....	20
Terreno de estudio .....	24
¿Qué es y qué no es este estudio? .....	30
Abordaje.....	32
Sujetos de investigación.....	42
Más allá del trabajo “no manual” .....	44
Capítulo 1: Autoetnografía como comentario social .....	48
1.1 Metodología.....	48
1.1.1 Proceso de indagación .....	48
1.1.2 Instrumentos.....	52
1.1.3 Material empírico .....	55
1.2 Posicionamiento del investigador y del entrevistado .....	61
1.3 Crítica cultural a través de la autoetnografía .....	65
Capítulo 2: Función del orden clasificatorio como código proveedor de sentido .....	67
2.1 El proceso clasificatorio como operación básica para asir la realidad.....	67
2.2 La diferencia y su subproducto, la jerarquía para entender la desigualdad en la distribución de bienes escasos y preciados .....	70
2.3 Vectores para la configuración de la diferencia: racialidad, género, edad, clase... etc. ....	72
2.4 Producción de la diferencia simbólica al interior de los grupos para la creación de fronteras sociales dentro de grupos preexistentes .....	77
2.5 Atajos mentales para la comprensión de la realidad ante el caos percibido.....	81
Capítulo 3: La clase media (en minúsculas) vs la Clase Media (en mayúsculas) .....	84
3.1 Clase, una explicación matricial a través de capitales.....	84
3.1.1 El concepto de clase en el capitalismo cognitivo / sociedad red .....	84

3.1.2 Clase y capitales.....	85
3.1.3 Clase y su faceta simbólica .....	89
3.1.4 Construcción de fronteras entre clases.....	94
3.2 Clase Media .....	99
3.2.1 Diferentes grupos dentro de la Clase Media como corpúsculos sociales resultantes de fronteras construidas .....	100
3.2.2 Clase Media como proyecto cultural .....	106
3.3 Enclasmiento.....	111
3.3.1 Consumo.....	114
3.3.2 Moralidades y valores .....	117
3.3.3 Elementos culturales.....	120
3.4 Performance .....	122
3.4.1 Idoneidad .....	122
3.4.2 Respetabilidad .....	125
3.4.3 Estrategias performativas.....	125
3.5 Poder y clasificación.....	128
3.5.1 La construcción de posiciones de poder.....	128
3.5.2 Una nueva encarnación de poder: la influencia.....	129
3.6 Reflexiones en torno a Clase .....	132
Capítulo 4: Producción de sujetos, el caso de profesionistas mexicanos de Clase Media inserciones esferas de poder de medios empresariales.....	134
4.1 Las contradicciones de la Clase Media como proyecto cultural.....	134
4.1.1 La visión “objetiva”.....	134
4.1.2 La visión “desarrollista” .....	143
4.1.3 La visión “normativa” .....	155
4.2 La clase media y la pertenencia desde una visión nativa .....	160
4.2.1 La formación de alteridades.....	160
4.2.1.1 ¿Escuela privada o escuela pública?.....	161
4.2.1.2 No es que discrimine, pero... (los eufemismos).....	162
4.2.1.3 Líder o <i>influencer</i> , el poder detrás de las definiciones .....	163
4.2.2 El camino hacia la cima .....	164
4.2.2.1 ¿Formar o seleccionar líderes ( <i>o managers</i> en potencia)?.....	164
4.2.2.2 La figura del mentor .....	166

4.2.2.3 El “lenguaje empresarial” como una aproximación proxy de las prácticas semiótico discursivas de grupos considerados .....	169
4.2.2.4 El fracaso: ¿para atrás ni para tomar impulso? .....	169
4.2.2.5 La ilusión de los diferentes tipos de éxito.....	170
4.2.2.6 El pasto siempre es más verde en la casa del vecino .....	171
4.2.2.7 La serendipia.....	171
4.2.3 Otras reflexiones.....	172
4.2.3.1. Más allá del simple color de piel: categorización étnico – racial .....	173
4.2.3.2. Estrategias en torno a la preferencia sexual en el camino hacia la cima empresarial .....	185
4.2.3.3 Desplazamiento a otras arenas: la Academia .....	187
4.2.3.4 Algunas tecnologías para el acceso al poder, a las ventajas, para parecer apto y la sanción de ellas por los mismos sujetos .....	196
Capítulo 5: Un acercamiento etnográfico .....	203
5.1 El terreno en que se lleva a cabo la reunión .....	203
5.2 La preparación .....	207
5.3 El camino.....	209
5.4 Las oficinas .....	212
5.5 El contexto material de la entrevista.....	215
5.6 El contexto laboral del entrevistado .....	217
5.6.1 Habilidades en un mercado (laboral y de consumo) altamente segmentado.....	223
5.6.1.1 La habilidad de provocar un <i>wow</i> ( <i>The ability to wow</i> ).....	224
5.6.1.2 Saber tratar con “tu” mercado .....	227
5.6.1.3 Representar la pertenencia a un grupo .....	230
5.6.2 La exclusividad o exclusión en los campos laborales “elitistas” mexicanos desde arriba.....	232
5.6.2.1 “Los simulacros de la superficie” .....	233
5.6.2.2 El sistema clasificatorio de Estados Unidos a la mexicana.....	236
Capítulo 6: La narrativa de la carrera ascendente .....	244
6.1 Éxito: El marco de las entrevistas .....	244
6.2 La construcción de la narrativa del camino hacia un fin .....	247
6.3 La entrada y la contingencia .....	251
6.4 La doble hélice del performance: material y simbólica .....	256
6.5 Todo suma en el relato .....	259

6.6 El banco familiar.....	262
6.7 Subjetividades formadas .....	264
6.8 Acumulación de ventajas.....	267
6.9 Los peldaños materiales e inmateriales de la “seguridad en uno mismo” .....	273
6.10 Juego de roles.....	277
6.11 Conocer el lugar propio y el de los otros .....	279
Conclusiones.....	284
¿Y cómo piensan las instituciones? .....	285
Diferenciación para llegar a la cima .....	289
La búsqueda sin fin .....	290
Reflexión final.....	292
Bibliografía.....	294

## Resumen

Mediante un acercamiento autoetnográfico se aborda la construcción de la diferencia simbólica como previa a la desigualdad social. Para ello se exploran las narrativas de un grupo de individuos de la Ciudad de México (casi exclusivamente varones), de la clase managerial en torno a su trayectoria corporativa a inicios del siglo XXI hacia posiciones de gestión medias y altas en empresas que ellos mismos describen como “elitistas”, es decir espacios altamente competitivos y selectivos.

El abordar medios a los que se accede mediante filtros altamente restrictivos y que además se van agudizando conforme se avanza al reducirse a cada paso las posiciones disponibles y al volverse éstas más atractivas, confronta la suposición de homogeneidad de quienes las detentan al situarlos dentro de una sociedad profundamente desigual y estratificada. De este modo, la forma de ocuparlas es justamente apostar a veces exitosa, a veces fallidamente, por producir diferencias que sean leídas como valiosas y legítimas entre ellos y sus pares. Esto a través de la doble hélice del performance: del desempeño y de la representación.

Tales puestos vienen acompañados de condiciones ventajosas que los diferencian ampliamente de la enorme mayoría del resto de la población, así como de prestigio y poder relativos dentro de su esfera de referencia. Al mismo tiempo, las profundas desigualdades, e inestabilidad dentro de ésta última son investidas por quienes detentan estos cargos con el sentido de estar en un posicionamiento en un “justo medio” en varios ámbitos como, por ejemplo, el de Clase, el moral, el étnico racial, etc. Esto les permite gestionar la percepción tanto de ellos como de sus competidores centrando o desviando la atención con respecto a ventajas y desventajas sociales situacional y contextualmente cuando esto es conveniente, y posible.

## Introducción

La frase que se utiliza como título, me fue narrado que fue empleada por uno de mis entrevistados, un miembro de la clase de gestión, o *managerial class* (Ehrenreich & Ehrenreich, 1979) de la Ciudad de México, hacia uno de sus amigos en una ocasión en que, según lo narrado, éste último lo exasperó.

El testimonio me parece muy significativo, ya que a partir de las entrevistas que realicé, mi atención se desplazó más que en el énfasis en una característica social, como podría ser el caso de ser moreno, o de color de piel más oscuro, el insulto se construye en la relación entre dos características que están presentes al mismo tiempo en un mismo individuo, pero que parecen no ser compatibles, que parecen “no hacer *match*”. El tener la piel más oscura, es decir ser moreno, y mamón, o bien comportarse con altanería sería un oxímoron para alguien de la esfera corporativa en la Ciudad de México, como si el individuo tuviese que escoger la tenencia entre las dos características, pero no ambas, para que pueda ser clasificado.

Esta diferencia es extremadamente importante, porque es cierto que por ejemplo, la probabilidad de alcanzar este tipo de posiciones decrece significativamente conforme el individuo tiene una piel más oscura (El Colegio de México, 2020), pero también si se tiene una afiliación étnica indígena, si se es mujer, si los orígenes sociales son de un grupo social menos aventajado, etc. Sin embargo, al ser yo mismo parte también del grupo que estudio, y al analizar el perfil de varios de los entrevistados, creo que es de extrema importancia el enfatizar el matiz que la palabra probabilidad le provee al proceso de llegar a ser parte de la clase de gestión, esto no quiere decir quitarle la importancia, sino la idea de ser totalmente determinista. Es decir, reconocer que lo que he llamado, el “juego” (el camino hacia tales posiciones), definitivamente “está arreglado”. El uso de la noción de “juego” se inscribió originalmente en el entendimiento del performance como un juego y como una apuesta para el establecimiento de un orden (Handelman, 1990), sin embargo también inadvertidamente constituye parte de la tradición en las Ciencias Sociales en torno al uso de metáforas en torno a fenómenos sociales como juegos (Di Cicco-Bloom & Gibson, 2010).

Sin embargo, creo es importante poner el foco en los individuos tanto que pueden ser percibidos como beneficiarios o como perjudicados por tales inequidades, así como en su consciencia del “juego arreglado”. De igual forma, y continuando con la analogía del juego, cobra relevancia el entender las apuestas que ponen en juego para aprovechar ciertos criterios que saben son irrelevantes para el performance material en el trabajo, pero no para el simbólico entendiendo al mismo como constituido por ambas hélices (Johnson,

2014). Tales criterios son usados estratégicamente de este modo, para investirse de legitimidad en los puestos que ocupan.

Como cualquier otra clase, o clasificación de los seres humanos en una sociedad específica, la clase de gestión no es homogénea, incluso en este caso en donde se abordan individuos mexicanos, mayoritariamente hombres en posiciones de gestión en compañías transnacionales.

La especificidad del género se debió a diferentes razones, aunque al principio de la investigación no fue escogido este grupo tácitamente, diferentes procesos incidieron en él: es innegable que de entrada las mujeres en comparación con los hombres tienen menos probabilidad de alcanzar posiciones de gestión, de hablar en torno a las mismas, o incluso de identificarse como poseedoras de las mismas. Esto tuvo un impacto debido a que, si de por sí el banco de candidatas a entrevistar era menor, las tasas de respuesta más bajas sugieren que además que son menos propensas a responder a entrevistas en torno a “carreras de éxito corporativo”, tal y como la investigación fue enmarcada en un principio. Asimismo, la sobrerrepresentación de hombres fue también influida por cuestiones de la posibilidad de tender puentes entre entrevistador y entrevistado que serán abordadas más adelante. En este sentido, y debido a que la forma de contactar a los entrevistados se basó en la dependencia de conexiones personales al haber yo mismo estado en tales posiciones, aquellos entrevistados pueden ser considerados como parte de mi esfera social, así que hay conexiones resultantes de afiliaciones con ellos a nivel personal, profesional o académico.

Asimismo, es importante aclarar que el foco de la investigación no se encuentra en la alta gerencia. Aun cuando entrevisté a un par de Presidentes de su propia compañía, esto fue realizado para tener una visión más amplia de las subjetividades de lo que los gerentes, o *managers* llamaron su “ecosistema”, pero tales interacciones constituyeron sólo un ejercicio de contraste. De este modo, el cuerpo de la investigación fueron individuos en posiciones altas en el organigrama, pero no las más altas. Incluso aquellos que poseen acciones de la compañía en la que laboran, las tienen como parte de un paquete de compensaciones diseñado para generar “compromiso” más que en una propiedad real de la compañía.

Las posiciones que estos individuos de la clase gerencial ocupan, sirven como una “bisagra” (vocablo expresado incluso por uno de los entrevistados) entre las posiciones más altas, las más bajas, el personal en general, y los clientes. Tienen posiciones definitivamente más altas que aquellas interactuando con los usuarios finales ya que todos

se encuentran en los corporativos o en las oficinas regionales (ya sea en México o en el extranjero como expatriados). Este rango es bastante amplio, ya que algunos gestionan una división específica en una región transnacional viviendo ya sea en México, o en otro país, mientras que otros gestionan la relación con clientes importantes en términos de ingresos para su compañía en un nivel nacional.

Finalmente, si bien al inicio de la investigación se intentó tener un grupo de entrevistados en posiciones de gestión tan diverso como fuese posible, posteriormente hubo incluso un esfuerzo consciente en centrarse en individuos que compartiesen conmigo como entrevistador, algunas características (género, preferencia sexual, etc.) o experiencias en común (movilidad ascendente, formación en universidades públicas o no de élite, etc.). Esto fue el resultado de identificar que compartir las mismas llevaba a una mayor probabilidad de discutir abiertamente la carrera ascendente corporativa sin depender exclusivamente en un discurso meritocrático. Tales intersecciones entre el género (ser hombre) y otras características como preferencia sexual (ser homosexual), y/o la auto percepción de una identidad étnico-racial (ser "moreno"), y/o ser móvil social ascendente, fueron particularmente fructíferas. Sin embargo, esto resultó de hecho en un giro inesperado que complementó la consciencia de resultar beneficiado o perjudicado por algunas características: la gestión de tales criterios, que como tal, no deberían interferir en su desempeño, pero que podían tener un impacto en sus posibilidades de acceso a mejores posiciones.

#### [Acerca de este texto](#)

El objetivo de la investigación y el texto que derivó de la misma es el análisis de cómo la desigualdad entre individuos es creada progresiva y acumulativamente a través de, en un principio, sutiles diferencias que van consolidándose hasta la creación de brechas insalvables. El reparto de recursos escasos y valiosos ha sido tradicionalmente abordado cuantitativamente, en donde tal enfoque permite analizar lo desigual que es dicha distribución, o su evolución al paso del tiempo. El uso de herramientas antropológicas de este modo y su enfoque diferente, ayudan a iluminar la génesis del proceso, su desarrollo, su legitimación y su retroalimentación.

El propósito de la investigación es mostrar que la desigualdad económica no es necesariamente el origen de la diferenciación en una sociedad capitalista, sino que ésta es el resultado de esfuerzos acumulativos en otros campos sobre los que aquella se monta y termina proveyéndole sentido, operación tras la cual es en apariencia justificada y vista

como natural. La diferenciación social se conjura primero para después poder ser consolidada en ventajas económicas ya que además la tenencia de capital económico no se traduce directa y automáticamente en prestigio.

Para lo anterior se analizan los procesos de distinción dentro de un corpúsculo de por sí con ventajas comparativas con respecto al grueso de la sociedad de la cual forman parte: profesionistas de la Ciudad de México de inicios del siglo XXI con estudios superiores y una tenencia de capitales culturales, económicos y sociales sancionados por la sociedad en la que se desenvuelven. Tal diferenciación es realizada para poder acceder a posiciones que conllevan aún mayores recompensas tanto materiales (ingresos superiores a la enorme mayoría de la población), como simbólicas (legitimación de sus detentores a través de una entendida meritocracia). Específicamente, se busca enfatizar cómo en una sociedad altamente estratificada, en la cual además el neoliberalismo opera como sistema de gubernamentalidad desde hace un par de décadas, el performance ofrece una vía altamente efectiva para la creación de esas pequeñas, pero significativas diferencias entre ellos que permitirá la legitimación de un subgrupo de tales profesionistas para trazar su acceso a la cúspide corporativa y así habitarla como parte de un proceso que es presentado como obvio, como que no podría ser de otra forma.

El movimiento pendular del performance entre el ámbito material y el simbólico da cuenta de las estrategias de tales individuos: si bien un desempeño profesional es relevante en el ascenso empresarial, éste no necesariamente provee la diferenciación necesaria ante una oferta desbordada de individuos con credenciales universitarias. Es por ello que el manejo y despliegue de códigos simbólicos, acorde a una base específica de conocimiento, cobra una particular relevancia dentro del Capitalismo Cognitivo.

El trabajo de campo consistió en entrevistas entre 32 profesionales cuya principal crianza, educación y carrera profesional temprana fue desarrollada en la Ciudad de México. Un requisito es que estuvieran o hubiesen estado en una posición de gestión en los corporativos locales de preferentemente compañías transnacionales durante el periodo del 2016 al 2019, periodo en el cual se llevó a cabo el trabajo de campo. Adicionalmente, se llevaron a cabo 22 entrevistas con alta dirección, personal de Recursos Humanos, becarios en programas diseñados específicamente para alcanzar posiciones de liderazgo temprano y emprendedores. El propósito de estas entrevistas complementarias fue tener un contrapunto por parte de individuos que actúan como guardianes para el acceso a tales posiciones (*gatekeepers* en la jerga corporativa), voces de actores para quienes tales posiciones se ubican en el horizonte a alcanzar, así como profesionales que abandonaron

las mismas y decidieron buscar un desarrollo al margen de las grandes corporaciones, esto con el propósito de contrapuntear los hallazgos.

El tener yo una carrera simultánea y en vaivén entre la Iniciativa Privada y las Ciencias Sociales, me proveyó con más de 20 años de experiencia como un miembro más del mundo corporativo e incluso de la clase gerencial; así como con una posición que me permitía indagar, confrontar y obtener respuestas más allá del discurso meritocrático y perfectamente ordenado hacia un destino único que permea las narrativas de aquellas figuras que se pretende sean entendidas como la encarnación del éxito dentro de la faceta cultural del neoliberalismo, en el caso de este estudio, los *managers*, pero que también presentan altos directivos, emprendedores, deportistas, artistas, líderes de opinión o más recientemente *influencers*.

El ser parte del mismo grupo, o incluso ser cercano a los entrevistados no me eximió de estar sujeto a dinámicas de poder en las cuales debía hacer patente mi estatus como interlocutor válido de quienes narraban su ascenso profesional y su diferenciación necesaria para ello, lo cual además de ser parte del proceso etnográfico, también contribuye al análisis de las interacciones.

Lo anterior influyó y fue influido en mi posicionamiento como entrevistador frente a mis interlocutores, en la intuición de con quiénes profundizar sobre determinados temas y con quiénes otros. Asimismo, también es innegable hubo una percepción específica de los entrevistados en torno a mí como entrevistador y/o colega, en cuanto a los temas abordados, en cómo podían tratarse estos y hasta dónde. Por lo anterior hago énfasis en que aquellas interacciones en las cuales hubo una mayor riqueza reflexiva fue con individuos con quienes ya sea de entrada existían, o pudieron establecerse durante la entrevista afinidades experienciales, lo cual proveía vasos comunicantes sobre los que se podía ahondar gracias o a posicionamientos cercanos percibidos por ambas partes o, sobre todo, a ser jugadores en un campo común y con la posesión de algunas características similares, pero que no necesariamente eran las mismas en cada par formado en la interacción entrevistado - entrevistador.

Como investigador, hago esta precisión ya que, gracias a diferentes herramientas, entre ellas algunas provistas, por ejemplo, por Análisis del Discurso, o por el entendimiento de la otredad, existe en este texto el pleno reconocimiento y la voluntad de hacer patente cómo lo que se dice y a quién se dice son altamente dependientes de los posicionamientos percibidos y asumidos por ambas partes. Esto ayuda asimismo a asir una de las razones del porqué durante la lectura que llevé a cabo bibliografía en torno a estas posiciones, en

algunos casos sentí las representaciones que se hacen de aquellos quienes las ocupan, un tanto esquemáticas y con un gusto artificial. Estas investigaciones acerca del mundo empresarial y sus prácticas emanan de ejercicios donde se profundizó tal vez en lo que decían los interlocutores, pero siempre desde el campo propio del investigador, un no nativo del campo, y por ello se obvió por ejemplo lo que no se decía y por qué no se hacía pensando desde el posicionamiento del entrevistado y su percepción del entrevistador.

Debido a lo anterior, es pertinente hacer una precisión metodológica en cuanto a los testimonios citados en el texto. Hay un esfuerzo totalmente expreso en anonimizar completamente a las personas que están detrás de los mismos pues al presentar consistencia las narraciones, se escogieron los que sintetizaban mejor los temas que se desea exponer. Esto también fue realizado debido a cuestiones éticas y de derecho a la privacidad requeridas legalmente que incluso modificaron el diseño original de la investigación, haciendo que, de todas las entrevistas, el cuerpo principal se centre en un ejercicio a profundidad que se realizó con quienes eran contactos cercanos. Indudablemente el trabajo con la red lejana informó y contribuyó, pero la necesidad de que queden completamente anónimos lleva a que sólo queden como pinceladas en un cuadro. Es por ello que los individuos serán referidos con el mínimo de información que se consideró relevante: el puesto que desempeñan al momento de la entrevista y el tipo de compañía en la que lo hacen. Para que los títulos fueran significativos y además comparables fuera de su empresa, incluso pueden no ser precisamente aquellos que aparecen en sus tarjetas de presentación. No obstante, todos los casos expuestos en el ejercicio presente constituyen individuos plenamente representativos de la clase gerencial mexicana por sus ingresos, poder de decisión dentro de sus compañías empleadoras y el reconocimiento de éstas últimas como jugadoras internacionales y locales de importancia en el mundo corporativo. Asimismo, me inspiro fuertemente en el ejercicio que hace Sennet en *La Corrosión del Carácter* (2006) en cuanto a la construcción de un personaje que pueda ser leído como representativo y condensador de múltiples experiencias.

Conforme se llevaron a cabo las entrevistas parte de la investigación para rescatar estas múltiples experiencias, surgieron diferentes elementos puestos en escena dentro de una producción semiótico-discursiva de los entrevistados para su diferenciación y para encontrar un sentido al acceso y al disfrute restringido de posiciones de prestigio dentro del mundo corporativo; tanto en su narrativa, como en los ejercicios no verbales. Categorías como el género, la preferencia sexual, lo étnico-racial, la conformación corporal, entre otras, surgieron como explicadoras de tales procesos. No obstante, si bien las mismas se imbrican

en una sociedad altamente estratificada como la de la Ciudad de México, para fines de claridad, en este texto se harán cortes artificiales y me enfocaré principalmente en Clase, como categoría nativa en su entendimiento en los propios términos de los sujetos entrevistados, en cómo es comunicada, en los significados detrás de ella, así como en sus consecuencias y resultados para individuos que pertenecen a la clase gerencial en la Ciudad de México.

## Ser parte de la clase gerencial de la Ciudad de México en las primeras décadas de siglo XXI

Con el fin de dar cuenta las especificidades de la clase gerencial en México, es necesario explorar su contexto y para hacerlo de manera introductoria vale la pena centrarnos por el momento en las condiciones estructurales y su tenencia de diversos capitales.

La Ciudad de México, es la capital de un país altamente centralizado con una integración económica desigual y subordinada dentro del bloque norteamericano. Esto también tiene implicaciones culturales, un ejemplo de ello, pero no exclusivo de la experiencia mexicana, es una marcada diglosia en los ámbitos empresariales en donde el inglés, o al menos el uso de vocablos del mismo, tiene un marcado prestigio sobre sus equivalentes en español. La particularidad mexicana, es que lo anterior sucede en un contexto en que el dominio del inglés por la población en el país es calificado como bajo<sup>1</sup>, detrás incluso de otros 15 países latinoamericanos que evidentemente no comparten frontera ni están integrados regionalmente con los dos países del continente con mayores habitantes angloparlantes nativos<sup>2</sup>. Asimismo, se estima que sólo el 5% de la población mexicana habla tal lengua<sup>3</sup>, lo cual como tiene fuertes raíces en la calidad de la educación a la cual se tiene acceso, siendo un claro marcador de clase el dominio del inglés<sup>4</sup>.

México, no sólo en el acceso a la educación, sino en otras muchas áreas, y como el resto de los países de Latinoamérica, presenta grandes desigualdades. Por ello el estudio de individuos en puestos de gestión en empresas transnacionales, o *managers*<sup>5</sup>, si bien fue abordado inicialmente como uno asociado a la clase media como categoría sociológica,

---

<sup>1</sup> <https://www.ef.com.mx/blog/language/nivel-de-ingles-en-mexico-sigue-disminuyendo/>

<sup>2</sup> Adicionalmente, México tiene frontera con un tercer país en donde el inglés es lengua oficial: Belice.

<sup>3</sup> <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/en-mexico-solo-de-la-poblacion-habla-ingles-imco>

<sup>4</sup> Asimismo, valdría la pena analizar la incidencia en el índice tan bajo de hablantes de inglés la forma en cómo se presenta en esa misma formación y en el día a día la relación entre ambos países.

<sup>5</sup> Más adelante se ahondará en el porqué del uso del vocablo en inglés para tales puestos en este texto.

debió problematizarse tomando en cuenta a ésta como un proyecto cultural y situando a los individuos específicamente en el contexto mexicano, quedando comprendido el estudio como un estudio de élites<sup>6</sup>.

Para entrar en las esferas de mando y mayores recompensas económicas en empresas transnacionales, un requisito indispensable es contar con educación superior que, en México, de acuerdo a la OECD, representa sólo el 17% de personas entre 25 y 64 años; además, sólo el 7% de tal subgrupo gana más de 800 USD al mes. A esto sumamos que medios especializados en el ámbito corporativo conciben un puesto gerencial, como aquel con una compensación mínima mensual de 1600 USD<sup>7</sup>, es decir el doble del criterio anterior. Todo lo anterior nos obliga a situar tales posiciones como definitivamente parte de un grupo con marcadas ventajas, por el acceso a satisfactores y condiciones de vida que son posibles por tales ingresos. Es decir, tan sólo lo económico diferencia claramente a este grupo de la enorme mayoría de la población del país. A esto le sumamos que tales posiciones vienen aparejadas con una vinculación con los detentores del capital (Laurin-Frenette, 1976) a modo de bisagra, con la consecuente exposición a sus esferas de sentido (con una cierta comunión deseable con la misma) que les confiere la posibilidad de gestionar sus recursos de acuerdo a las mismas.

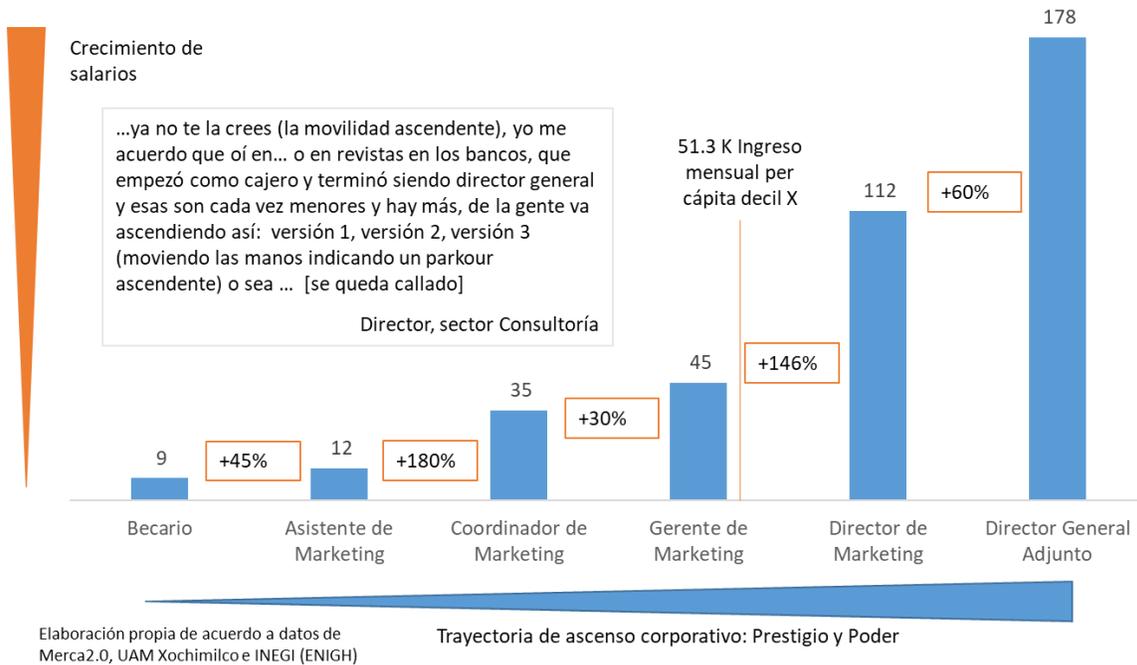
---

<sup>6</sup> A ello abonó el estudio *Inequality in Perspective: Rethinking Inequality Measurement, Minimum Wages and Elites in Mexico* realizado por Alice Krozer en torno a la percepción de la desigualdad en México por parte de una élite económica

<sup>7</sup> <https://www.forbes.com.mx/cuanto-puedes-ganar-como-gerente-en-las-empresas-mas-grandes-de-mexico/>

Fig 1

La Carrera Corporativa en México, posiciones y salarios (en miles de MXN)<sup>8</sup>



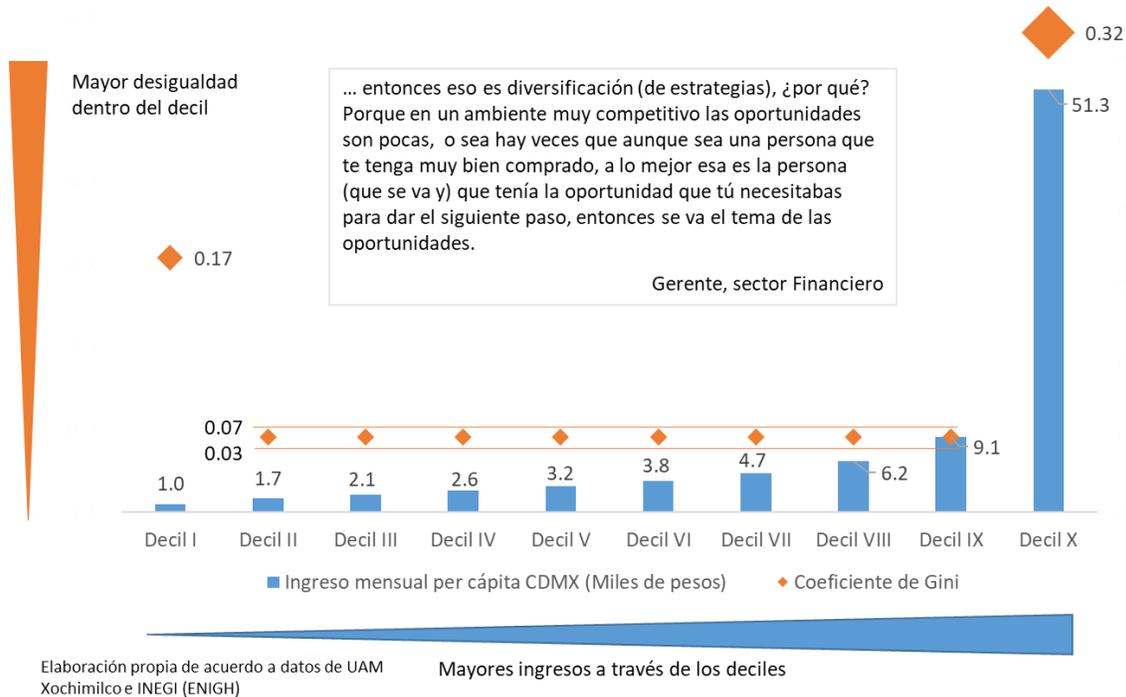
Tales posiciones de gestión, como lo pone de manifiesto Luci (2016), representan la profesionalización de la conducción de las empresas. Esto sucede una vez que las mismas han crecido o se han expandido geográficamente al grado que se ha creado toda una red de mandos interna sobre el resto de los empleados, con lo cual los dueños deciden que alguien más se haga cargo de la dirección de las compañías en su lugar.

Es así como, si bien tal grupo no se coloca en la cúspide social absoluta, estas posiciones detentan un poder ejercido mediante decisiones de mercado y organizacionales que inciden, o como nativamente fue relatado, que influyen en la experiencia de otros que pueden ser ya sea los destinatarios de los productos o servicios de la compañía, o aquellos colaboradores que hacen posible esto. A esto se aúna el disfrute de un prestigio asociado a la deseabilidad de ocupar tales esferas pues constituyen una imagen de avance social con una legitimidad construida por un discurso meritocrático que se centra en el esfuerzo y el trabajo como explicadores que apela a presentar como justo ese posicionamiento tanto ante los otros, como ante ellos mismos.

<sup>8</sup> De acuerdo a un *whitepaper* o informe de Merca2.0 (Garibay, 2017), se tomaron los datos del área de Marketing para poder trazar los puestos ascendientemente, y porque es el área a la que pertenecían más entrevistados. Para el ingreso mensual per cápita del decil X se utilizaron datos del Departamento de Producción Económica de UAM-X (Dávila Ibañez & Palma Cárdenas, 2015) y del INEGI: <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2018/>

Fig 2

La desigualdad dentro de los deciles en México<sup>9</sup>



Asimismo, su diferenciación se da por no sólo su acceso a una educación superior, sino también por la posibilidad de tender redes sociales de acceso cerrado tanto en las propias universidades donde fueron formados, en los ámbitos corporativos en los que se mueve e incluso en los círculos de consumo (comprendidas las prácticas residenciales, recreativas, etc.) a los que su ingreso monetario les permite acceder.

Debido a ello, gracias a su posicionamiento favorable en torno a capitales culturales (formación académica universitaria al menos), económicos (altas compensaciones comparativamente al grueso de la población) y sociales (vínculos accionables a ciertos niveles) (Bourdieu, 2011), detentan posiciones ampliamente diferenciadas y con prerrogativas irrefutables al compararlos con el grueso de la población. Debido a tales prerrogativas y su posición comparativa a la mayoría, los grupos así conformados son considerados como privilegiados.

En este sentido es que en el presente texto se entenderá el término privilegio: como una situación marcadamente diferenciada al resto de la población, que les confiere a quienes lo tienen, condiciones satisfactorias en torno a su existencia material y simbólica.

<sup>9</sup> Datos del Departamento de Producción Económica de UAM-X (Dávila Ibañez & Palma Cárdenas, 2015) y del INEGI: <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2018/>

Esta excepcionalidad me parece además enlaza precisamente con la concepción de entender el Neoliberalismo como excepción (Ong, 2006), si bien por ejemplo hay procesos de destrucción de seguridad social pública, para algunos, los menos, esto va acompañado de acceso a seguridad privada pagada por el empleador entre otros beneficios. Incluso en las altas posiciones corporativas, las prerrogativas a las que se hizo mención en el párrafo anterior pueden comprender por ejemplo el pago de alquileres para los expatriados, asignación de automóviles sobre todo para los puestos comerciales y/o altos para todas las áreas, o incluso pagos de colegiaturas para posgrados o para sus hijos. De este modo, de los cinco componentes claves (Black & Stone, 2005) en que los diversos investigadores del tema han hecho, sólo concuerdo con concebir el privilegio como una ventaja especial que no es común ni universal, como un derecho o una legitimación y en pensar que es ejercido para el beneficio de cierto estatus o jerarquía. El trabajo de campo discrepa fuertemente con los dos restantes: con que es automáticamente dado sin ningún talento o esfuerzo, y sobre todo con que los individuos no se dan cuenta de su situación aventajada. Los entrevistados conocían perfectamente no sólo su situación de ventaja, sino qué es lo que se las daba, como por ejemplo el tono de piel “más claro” en algunos casos, en otros el origen social, etc. Asimismo, por lo menos en el grupo investigado, justo el performance simbólico y material, es decir, la inversión de un trabajo específico hace a tales profesionistas plantear sus ventajas como legítimas, como ganadas, así como desviar la atención de sus desventajas, como por ejemplo el no ser “güeritos” algunos, ser “de rancho” para otros, etc. Pero, sobre todo, el acompañar este performance simbólico con uno material, es decir con un desempeño laboral satisfactorio en el que al igual que en el simbólico han puesto un interés y un trabajo, hace tanto a los individuos mismos, como al análisis de su posición de ventaja, distanciarse del entendimiento de considerarse como provista “automáticamente”.

La temporalidad del estudio es también particularmente relevante para entender las características del grupo estudiado, ya que la denominación del momento actual tanto como informacionalismo (Castells, 2000), o como capitalismo cognitivo (Moulier-Boutang, 2011) nos hace concebir al grupo en cuestión como parte de una clase profesional de gestión (Ehrenreich & Ehrenreich, 1979), la cual se yergue como formada por aquellos nodos relevantes en la sociedad red (Castells, 2000) en contraposición con el proletariado de servicios (incluso con credenciales universitarias) (Esping-Andersen, 1993) que constituirían nodos redundantes y por ende fácilmente sustituibles y/o desechables en una red profesional laboral.

Debido a la escasez de las posiciones de mando y a la abundancia de empleados que en teoría podrían ocuparlas, al interior de la compañía se construyen vías de acceso, o posibles trayectorias para tal proceso. De éste modo, dentro del grupo de empleados que cuentan con credenciales universitarias, y por ende capitales de algún modo comparables vistos desde cierta distancia; la lucha se da por ocupar diversos puestos cuyas funciones en el mercado de trabajo conlleva un posicionamiento altamente diferenciado. Por lo anterior, este estudio puede entenderse como uno acerca de la diferenciación entre individuos pertenecientes a grupos que se adhieren al proyecto de clase media, entendido como uno cultural asociado a la modernidad (O'Dougherty, 2002), pero que a través de diferentes apuestas, reconfiguraciones y cambios estructurales terminan decantándose en dos grandes corpúsculos (Crompton, 1997) (Svampa, 2008) (Wortman, 2007). Debido a ello se adhiere el texto a un cambio en la perspectiva el antagonismo inter clase a un ethos de competencia por el estatus intra clase (Liechty, 2003). Esto resulta en la conformación de ventajas notorias para uno de los corpúsculos, adoptando un carácter que puede ser visto como de élite frente al otro, el cual, con sólo permanecer inmóvil, no accede a las recompensas materiales e inmateriales más apetecibles.

Para poder profundizar en cómo esta competencia es llevada a cabo, especialmente en el campo laboral corporativo, nos es útil recordar que el modo de producción vigente al final del siglo XX y principios del XXI es considerado como Capitalismo Cognitivo de acuerdo a Moulrier-Boutang (2011), es decir una economía donde nuevas formas de valor son principalmente producidas a través de la creación del conocimiento. Si en la formación de clases (especialmente para la media), el rol del capital cultural es extremadamente importante, justo la profundización en cuanto a qué tipo de conocimiento es relevante en la economía imperante provee vías de diferenciación y de acceso a roles deseables.

Asheim (2007) considera que una base específica de conocimiento está asociada con la innovación en cada sector: analítica para el científico, sintética para el industrial y simbólica para las industrias culturales. Asimismo, cada sector ha tenido una importancia particular en diferentes momentos históricos, lo cual tiene relación con la reconversión laboral de clases, especialmente notoria en los estudios generacionales, ya que esta misma relevancia cambiante puede observarse en torno a las profesiones. De este modo, aquellas que hacen uso económico de formas variadas de artefactos culturales, que dependen del conocimiento tácito de ciertos actores, que están especialmente relacionadas con el manejo

de elementos simbólicos, y que toman dicha base para la innovación han florecido especialmente después de que políticas neoliberales han sido implantadas<sup>10</sup>.

En este sentido, es una fuente de reflexión fértil la interrelación entre la relevancia creciente de una clase específica de profesiones en una sociedad con una gubernamentalidad neoliberal y el tipo de subjetividades asociadas a los individuos que las ejercen. En el caso específico de esta investigación, la profesión está relacionada a las funciones de intermediación y mando en las compañías en que se desempeñan los individuos y no a la disciplina en la que se obtuvo la credencialización universitaria, o al tipo de industria en que la empresa opera<sup>11</sup>. De este modo, el análisis de las subjetividades de un grupo específico de individuos que utiliza competentemente un acervo de códigos simbólicos para diferenciarse efectivamente de otros en principio similares y obtener recompensas por ello, da cuenta de los valores y moralidades apreciados en las esferas de sentido asociadas al poder y prestigio empresarial, lo cual obliga a pensar cuáles son los vasos comunicantes con la sociedad en general.

Tal decantación de los individuos en diferentes tipos de roles dentro de las compañías en que laboran, realizada a través de apuestas en torno a lo simbólico son resultado de un proceso iterativo de causa y efecto en torno a la creación, operación y legitimación de diferencias percibidas no estrictamente materiales dentro del gran conglomerado denominado Clase Media. De este modo, dicho corpúsculo, de por sí heterogéneo, se fragmenta pronunciadamente y se construyen marcadas desigualdades internas no exclusivamente originadas en la capacidad económica diferenciada, pero que resultan en ella. No obstante, el mercado laboral no es un campo aislado y diversos esfuerzos de diferenciación también son puestos en marcha en otros, como el de consumo, con lo que las distinciones construidas en tales campos son puestas en operación dentro de la esfera corporativa. Estos efectos acumulados inciden en una reconfiguración de la sociedad y en cambios estructurales en torno a la conformación de clases.

---

<sup>10</sup> Si bien el autor se enfoca en la sociedad argentina para los inicios del siglo XXI tras la implantación final de medidas neoliberales, es muy sugerente la distinción que él hace para pensar en otras sociedades, en este caso, la mexicana.

<sup>11</sup> De hecho, si bien hay una mayor representatividad de ciertas carreras en posiciones gerenciales como administrativas o ingenierías, se encontraron incluso quienes provienen de ciencias exactas o humanidades

Y porque ahí no saben si soy de clase alta o baja, sólo me ven que parezco o no parezco, o sea que estoy en esta bolsa o en esta otra.

Gerente Comercial de Cuenta Clave

## Presentación

La presente investigación se deriva de múltiples cavilaciones que desencadenó una de las entrevistas realizadas durante el trabajo empírico correspondiente a mi tesis de maestría. El fragmento de una nueva entrevista ya en el doctorado con el que empieza este texto resuena con un tema que surgió como subproducto de aquella interacción, el rol de la apariencia, o de los aspectos simbólicos, en el entorno laboral y su función como herramientas u obstáculos en el ascenso en la escalera corporativa o de la misma. A partir de ahí fueron múltiples las vetas que se abrieron en torno a la reflexión concerniente a las esferas asociadas a la figura del *manager* (Luci, 2016).

El uso del vocablo inglés *manager* en lugar del español gerente para la categoría de puestos a los cuales me refiere, obedece a dos razones. La primera es que aunque en México no se usa siempre nativamente en todas las empresas para designar los títulos de mando, como concepto engloba las posiciones de mando en los corporativos, no sólo la de gerente, es decir cuando se usa *manager* en el texto, se habla de posiciones con un poder de decisión a nivel al menos nacional en el organigrama, por lo que puede contener coordinadores gerentes, subdirectores, directores, etc., cuyo poder se ejerza en todas las operaciones de al menos un país. Asimismo, permite diferenciar de otros usos del título gerente a un nivel muy acotado, como por ejemplo en el caso de sucursales, o regiones, Esta operación no es extraña dentro de las mismas compañías, en donde por ejemplo se habla de gerente de tienda, pero de *Sales Manager* para la figura que coordina a nivel nacional las ventas. Asimismo, la literatura consultada en lengua española en torno al estudio de los puestos de mando en las empresas se adscribe a una disciplina que en Argentina es nombrada Sociología del *management*, en donde el vocablo permanece en inglés para dar cuenta del posicionamiento de quienes detentan tales títulos.

La figura del *manager* es considerada deseable dentro una sociedad capitalista como la de la Ciudad de México, sobre todo la del *joven manager*, como lo muestran publicaciones de revistas empresariales, por ejemplo las ediciones anuales de Expansión llamadas “Las 30 promesas menores de 30 (años)<sup>12</sup>”, pues es arquetípica tanto de lo que

---

<sup>12</sup> <https://expansion.mx/empresas/2019/07/22/algunas-de-las-promesas-2019>

se concibe como una óptima inserción en ella, así como del desarrollo y *renovación* de la misma (Boltanski & Chiapello, 2002). Considero necesario realizar un análisis con herramientas antropológicas de las subjetividades de un grupo de individuos que han cursado un camino para acceder y pertenecer a tales posiciones de clase y laborales; esto como pretexto para reflexionar en torno a las lógicas detrás de la diferenciación para la obtención de recompensas. Las reflexiones a explorar son aquellas en torno a cómo se conciben las diferencias entre individuos desde posiciones que desde fuera son vistas como de privilegio económico y social en una sociedad capitalista, pero que vale la pena preguntarse cómo son concebidas nativamente, pues habitando en tales espacios la comparación se hace en realidad con respecto a quienes se tiene de referencia en el día a día y el uso del término privilegio además provoca extrañamiento, por esto mismo, además de una posición defensiva. Del mismo modo, se explora cómo se buscan afiliaciones con respecto a quienes se erigen en su trayecto como *gatekeepers*, es decir el término nativo para los detentores de las llaves de las puertas de acceso a tales posiciones que, además son escasas; así como la construcción de alteridades con quienes no habitan dichas esferas.

De acuerdo al discurso persistente en México, incluso en la academia, puede argumentarse que la figura del joven *entrepreneur*, o emprendedor, captura de manera más en boga el arquetipo de una inserción ideal en el capitalismo actual, hecho implantado al parecer en el mismo imaginario de los jóvenes de acuerdo al programa de simulación empresarial Young Business Talents (YBT)<sup>13</sup>. No obstante, por un lado, la figura del *manager* es altamente sugerente como el vínculo entre el capital, o los grandes tenedores del mismo y el resto de empleados. Por otro lado, en el trabajo de campo realizado, se observó una inserción en la carrera *managerial* previo al emprendimiento, o incluso una trayectoria de ida y vuelta entre ambos tipos de carrera, así como incluso opiniones profundamente críticas ante la figura de los emprendimientos, pues los casos de éxito eran, o bien llevados a cabo por parte de un grupo con mayores ventajas, o bien, la excepción a la regla. Finalmente, la colocación en puestos de mando en compañías trasnacionales conlleva un prestigio eficientemente transmitido por la asociación con nombres y marcas comúnmente reconocidos por algún interlocutor. De este modo la carrera *managerial*

---

<sup>13</sup> De acuerdo a un artículo de la Revista empresarial mexicana Expansión, el programa Young Business Talents (YBT) encontró que “65.8% de los entrevistados, de entre 15 y 21 años, se plantea la opción de emprender, contra 28.1% que prefiere trabajar en una empresa y 5.9% que optaría por ser funcionario público” <https://expansion.mx/carrera/2019/05/09/los-jovenes-mexicanos-prefieren-ser-emprendedores-que-empleados>

representa una vía de reflexión potente en torno al acceso a posiciones asociadas con privilegios materiales y simbólicos.

La especificidad del contexto de la Ciudad de México en el recorrido de los sujetos, revela asimismo la tensión del contexto en la que se desarrollan los inicios de los recorridos biográficos de los entrevistados, pues al ser originarios de tal localidad, lo son de una presunta urbe transnacional (Besserer & Oliver, 2014), pero al mismo tiempo de la capital de un país con procesos marcados de dependencia con uno hegemónico. Todo ello es una buena representación de la existencia de diversas capas de privilegio, pero que en realidad constituyen ventajas comparativas y cómo éstas conlleva una experiencia relacional en torno a las esferas con las que el individuo va teniendo contacto a través de su vivencia. De este modo, la percepción de la ventaja, o de la desventaja del individuo, está marcada por la experiencia vital del mismo.

En este sentido me es útil la concepción de Gell (2016) en torno a que la Antropología como disciplina ayuda a explicar la conducta de los agentes en el contexto social; es decir ayuda a revelar las lógicas que la hacen posible y le proveen sentido. La unidad de análisis es entonces el acto, el cual se enmarca en la etapa de vida de los agentes, es decir en su trama biográfica, para poder ser explicado. Lo relatado por los entrevistados, tiene sentidos específicos a explorar de acuerdo a lo experimentado en carne propia, y de cómo se enmarca además esto en su propio ciclo vital. En este caso, sobre todo, pese a que comparto experiencias con los sujetos, se centra en la interacción que se da en la entrevista, que es el insumo real con el que se cuenta, es decir el recuento, ordenamiento y sentido de aquello que se narra.

Esta vía de análisis es de particular relevancia para el presente trabajo porque la citada entrevista de maestría tuvo un gran impacto en mi curiosidad académica a posteriori, pues abría vetas de reflexión para fenómenos que se deseaba explicar, pero que rebasaban los alcances del proyecto de aquel entonces. Asimismo, tal interacción tuvo un fuerte impacto en mi propia subjetividad, pues lo narrado por el entrevistado empataba con aspectos presentes en mi experiencia vital al haber tenido yo mismo una inserción *managerial* en una empresa transnacional a los 26 años de la que era plenamente consciente el entrevistado y que me obligaba a revisar la misma, del mismo modo que él me daba elementos para analizar su entrada a su respectiva posición de mando. Al salir de la cita con el entrevistado sentí una enorme incomodidad porque de algún modo, él había puesto en palabras muy crudas las lógicas que él había discernido en su experiencia social, pero que además proveían explicaciones acordes a hechos dentro de las esferas académicas,

laborales y personales en las que mi propia biografía se construye. Tuve la sensación que el entrevistado había tenido el valor no solo de enunciar, sino también la capacidad de condensar y develar las lógicas detrás de los mundos en los cuales ambos nos movíamos al tener puntos de conexión en nuestras historias de vida.

Estimo que en una sociedad marcadamente desigual es crucial indagar y reflexionar en torno a las subjetividades de individuos pertenecientes a esferas materiales y simbólicas concebidas como de privilegio y a cómo se erigen las mismas en el camino hacia esos lugares. Esto es relevante porque en tal ruta van construyéndose diferencias entre pares (que después ya no son iguales) en cada uno de los escalones que la conforman; tales diferencias se vuelven distancias que van ensanchándose hasta que se consolidan desigualdades aparejadas a las distintas localidades sociales que termina ocupando cada individuo. Dicha desigualdad resulta de este modo un producto de cómo las diferencias percibidas o construidas activamente van permitiendo un acceso divergente a posiciones sociales y por ende a las recompensas o a los satisfactores asociados a ellas, o viceversa. Es indiscutible la necesidad de la reflexión en torno a los procesos de acumulación y consolidación de desventajas (Reygadas, 2008) y su incidencia en las condiciones resultantes de los individuos que las ven traducidas en su experiencia de vida; no obstante, para entender en su justa dimensión y de manera integral la desigualdad, un campo fértil de análisis es observar el otro lado, es decir cómo se van integrando progresivamente las condiciones que representan ventajas para los sujetos y cómo se justifica el disfrute de las mismas a partir de la concepción de que su merecimiento deriva de la posesión de ciertas características que diferencian a aquellos que serían dignos de los recursos valiosos y escasos contra los que, por no contar con tales rasgos, quedan excluidos de su acceso. Este proceso es en particular interesante cuando las diferencias van construyéndose gradualmente entre individuos y sus grupos de pertenencia original a lo largo de un camino hacia ciertas posiciones pues queda explícita la forma en que la diferenciación va siendo labrada a través de una serie de apuestas que se consolidan con diversos grados de éxito.

Sin pretender ser un estudio de trayectorias, la mirada que se tiene en torno a la construcción de diferencias por parte de individuos que están o bien han estado en la carrera hacia posiciones de mando (*managers*) es procesual, está pues en constante construcción y no es un proceso finito ya que la pertenencia a ciertas posiciones no implica solo la construcción del acceso, sino también la ocupación legítima y permanencia en las esferas materiales y simbólicas de ventajas.

En el presente ejercicio hay un interés particular por lo simbólico, pues como la propia experiencia en posiciones de mando y el testimonio citado (al principio del texto) de alguien colocado en un puesto de gestión concuerdan: existe una serie de atributos simbólicos esperados para poder ser un ocupante reconocido como legítimo en las esferas de privilegio tanto por quienes pertenecen a ellas, como por quienes no, pero cuya apuesta primigenia es parecer o no poseerlas. Asimismo, la posesión de los mismos no es cosa menor, pues desplegar ciertas imágenes aparejadas y los comportamientos esperados son leídos como una aproximación de la membrecía a ciertos espacios, lo que a su vez garantizaría en el imaginario, la tenencia de otras cualidades esperadas para el desempeño de funciones, pero que estrictamente pudieran no están relacionadas.

### Terreno de estudio

El estudio de las esferas asociadas al *management* en el presente trabajo, parte de la intencionalidad de abordar procesos de diferenciación por parte de individuos de clase media (tanto por autoadscripción como por la tenencia de indicadores específicos que serán problematizados más adelante), que den como resultado el acceso a posiciones de privilegio escasas y por ende su distanciamiento con otros. Se parte pues de pensar a los *managers* como en una posición de clase contradictoria y como la bisagra entre capital y mano de obra en concordancia con la propuesta de Goldthorpe (Laurin-Frenette, 1976) y de abordar justo las subjetividades de quienes se insertan en la persecución de tales posiciones, pues se busca explorar la existencia de posibles predisposiciones y las implicaciones en la esfera íntima por parte de los propios individuos para tal fin. No obstante, con ello no se persigue el estudio de las posiciones laborales per se, sino justo la reflexividad de los individuos para lo que consideran necesario para acceder a campos de poder y prestigio. Al abordar expresamente a sujetos autoadsritos como clase media y que están o estuvieron asociados a la carrera *managerial*, es posible dar cuenta de otras salidas adicionales que pueden darse y no centrarse únicamente en aquellas que desembocaron en detentar posiciones al momento del trabajo de campo: en el estudio de la subjetividad asociada a ese camino es relevante escuchar a quienes se retiraron ya sea voluntaria o forzadamente del mismo. Adicionalmente se tuvo oportunidad de conversar con individuos que por su posición y poder dentro de ciertas corporaciones fungiesen como *gatekeepers*, o guardianes del acceso a ellas, no necesariamente porque se encontrasen efectivamente en la esfera a la cual acceden los sujetos, sino porque aun estando en otras, ya sea de mayor poder, como los dueños de empresas, como menor, como personal de Recursos

Humanos, tales guardianes en la práctica realizan esa función. De este modo, lo que se persigue no es el relato en el terreno profesional de las vías de acceso a posiciones *manageriales*, sino la discusión de los procesos asociados a la entrada a tales esferas materiales y simbólicas de ventajas comparativas, así como los elementos necesarios a desplegar para poder pertenecer a ellas.

Bajo esta premisa, se buscó el acceso a sujetos en posiciones de gestión que hubiesen estado relacionados con trayectorias específicas de integración a puestos de mando en empresas transnacionales, y para contrapuntear, un grupo de jóvenes que estuviesen aún en el camino. La forma de entrada inicial fue buscarlos a través de caminos similares a la experiencia propia para el acceso a tales posiciones, es decir a través de su pertenencia pasada o actual a algún programa de becarios. Éste es un perfil que es común en las empresas que apuestan por el crecimiento en la estructura organizacional de un tipo de empleados en los cuales la adquisición de experiencia laboral se lleve de modo simultáneo con el estudio de la carrera universitaria, y sobre todo, que quienes detentan tales posiciones hayan crecido desde dentro, es decir que se hayan desarrollado profesionalmente en posesión del conocimiento incremental de la posición y de la misma compañía. La finalidad de esto para la empresa es que los individuos, cuando jóvenes vayan socializando lo que es denominado como *valores y formas de trabajo* de la compañía en empleos generalmente a tiempo parcial, o en posiciones que conlleven relativamente menores responsabilidades a las que un trabajo de demanda completa. Estas posiciones funcionan también como un periodo de prueba para el manejo de situaciones que sea más representativo que los indicios del mismo que pudo haber proveído la simple entrevista; a fin de cuentas, lo que se busca es una forma de aproximar el tipo de desempeño a mostrar cuando se lleve a cabo la inserción a tiempo completo, si es que se da. Del lado del individuo, estos procesos conllevan, aparte de la posibilidad de iniciar el desarrollo, hacerlo recibiendo generalmente una retribución<sup>14</sup>, la oportunidad de inclusión inercial e idealmente como empleados a tiempo completo en la misma empresa tan pronto terminen sus estudios, sin pasar la aparente paradoja de llevar a cabo una primer inserción laboral sin experiencia en el campo.

Ciertas precauciones son necesarias ante la figura del becario como forma de inserción óptima en una empresa. La primera es que, si bien el propósito ideal de los programas debería ser proveer una experiencia útil, esto no es siempre así, pues tal figura

---

<sup>14</sup> El pago durante los periodos como becario no siempre está garantizado en todos los casos en que se ocupa tal figura para el trabajo de jóvenes dentro de las empresas

puede ser también el repositorio de actividades monótonas, repetitivas y básicas que no aporten ninguna enseñanza, asimismo puede ser un modo de precarización en donde tal posición es ofrecida incluso a individuos, siempre jóvenes, ya titulados manteniendo sueldos bajos, el carácter temporal de prueba y las actividades sin valor. La segunda es que al ser posiciones de prueba, sólo un porcentaje avanza hacia la contratación completa, quedando la mayoría en el camino por lo que no hay aseguramiento de la inserción. Finalmente, la tercera es que una misma empresa puede tener bajo la figura de becario todas las intencionalidades anteriores, por lo que pudiera ser escurridizo utilizarla en todos los casos para hablar de trayectorias preparatorias para la inserción a puestos de mando.

No obstante, es posible adivinar la intencionalidad detrás de cada posición prestando atención a las formas de contratación, las “ayudas” o sueldos ofrecidos, las áreas en las que entran, las actividades y en general el “cuidado” que se hace de los becarios tanto en el tipo de responsabilidades como en el seguimiento e incluso en ocasiones cuando hay un plan de carrera explícito. Asimismo en algunos casos incluso el nombre de las posiciones también revela las oportunidades reales que se planean para las mismas y no es raro el uso de la lengua inglesa para describir aquellas planeadas con una proyección<sup>15</sup> mayor a las que tienen nombre en español.

Tomando estas precauciones, el primer acercamiento fue buscar un grupo de personas que hubieran estado, y adicionalmente otro menor, que estuvieran en algún programa de becarios en donde se hiciera explícito el tipo de inserción que les ayudase a tener una proyección, es decir una carrera profesional ascendente. Bajo tal premisa, era esperable que la misma pudiera darse ya sea con las empresas que los acogieron (de manera deseable), o probablemente en alguna del mismo perfil después de tener cierta “certificación” implícita por la pertenencia a programas de desarrollo en empresas con prestigio<sup>16</sup>. En un primer momento, se buscó que el perfil del programa al que hubiesen pertenecido, o pertenecieran hiciera énfasis en que durante su entrada, los sujetos tuvieran conexiones débiles con el mundo empresarial, lo que es concebido como resultado de dos suposiciones principalmente: a) un posicionamiento socioeconómico menor comparativamente con respecto a otros jóvenes universitarios, lo que supondría no tener acceso a ciertos contactos en su redes que pudieran introducirlos a trayectorias

---

<sup>15</sup> Proyección es el vocablo generalmente usado en los espacios laborales para referirse a la posibilidad de ascender en la escalera corporativa.

<sup>16</sup> No obstante, también podría operar en contra del individuo haber pertenecido a un programa de becarios en una empresa con prestigio y no haber sido contratado, ante la duda del reclutador del porqué no le fue ofrecido un puesto permanente dentro de la misma

ascendentes y b) la formación en universidades que careciesen de vínculos fuertes con las empresas, así como del prestigio suficiente (o adecuado) para ciertos círculos dentro de las compañías, ya que tal renombre podría facilitarles la colocación en puestos con tales trayectorias ascendentes apelando a la pertenencia a una institución que les otorgase credenciales educativas cuyos egresados fuesen reconocidos como ya “certificados”. Estos dos puntos anteriores se esperaba que en términos prácticos se traducirían por parte de los individuos al momento de inserción en la carencia de relaciones a priori establecidas a través de familiares o amigos con personal en altos niveles de tales empresas, así como en generalmente una vinculación de los mismos con universidades públicas, o privadas con poco renombre, en el entendido se insiste, en que éstas por un lado no están revestidas del mismo prestigio en los medios empresariales que aquellas privadas de élite, y por el otro, que si bien cuentan con bolsa de trabajo, no tienen el mismo tipo de vinculación que las de las privadas. Lo anterior sucede debido a que éstas últimas, de acuerdo a las entrevistas realizadas desde la maestría, establecen lazos más estables y mejor conectados para posiciones con mayor *proyección* entre otras razones precisamente por vínculos de ex alumnos en las empresas y por el entendimiento de la empleabilidad de los egresados de la universidad como una “ventaja competitiva”, es decir comercialmente, sobre otras instituciones.

Sin embargo, en la práctica, tal búsqueda de perfiles se confrontó con una realidad mucho más compleja, por ejemplo, se encontraron individuos que habían accedido a escuelas con prestigio dentro de los círculos empresariales, pero bajo esquemas de becas y no por contar con los medios económicos. También hubo individuos cuya formación universitaria la habían recibido, o recibían en instituciones públicas o privadas con escasa vinculación con la iniciativa privada y por ende con colegiaturas mucho más contenidas, pero que se podía presumir que a pesar de no tener una posición económica superior medida estrictamente en ingresos, sí disfrutaban de acceso a ciertos satisfactores como el uso sin restricciones de automóvil de algún familiar por ejemplo, o bien un universo cultural reconocido como legítimo que los colocaba en otras posiciones sociales no exclusivamente desde el punto de vista económico. O incluso quienes habían estado en universidades públicas, pero que definitivamente disfrutaban de una posición económica desahogada incluso durante sus estudios y que además contaban con un círculo bien establecido en empresas conocidas y que por ende sí tenían vinculaciones a activar.

Sin embargo, esta diversidad arrojada por el trabajo empírico, resultado de un contacto en una escala contenida y con entrevistados con lazos a partir de experiencias

personales dialoga con una acaecida dentro de mi experiencia profesional. En ella, dentro de un estudio de perfilamiento<sup>17</sup> de clientes jóvenes para un banco, al buscar una probable rentabilidad a futuro como usuarios de servicios bancarios, se decidió usar la formación de los jóvenes en ciertas universidades privadas como *proxy* (en términos nativos) o como aproximación de la probabilidad de trayectorias ascendentes para ellos, por ende un mayor consumo futuro y por lo tanto mayor rentabilidad proyectada. Esto revela cómo ciertos cortes a nivel agregado son funcionales para determinadas miradas que se hacen para obtener aproximaciones de la realidad, pero que indudablemente no reflejan la riqueza de perfiles dentro de un mismo grupo. Ahora bien, ¿cuál es la lógica del banco detrás de la utilidad para el banco de hacer un recorte de la realidad de este modo? Entre diversas razones, porque de este modo se provee una vía para reducir esfuerzos para comprender la realidad y asirla para la consecución de un fin específico, en este caso uno comercial. Esta mirada no privilegia capturar la riqueza de perfiles, de hecho, no está interesada en ello, sino en hacer una división de los mismos, una clasificación que sea funcional y eficiente para los objetivos planteados, es decir obtener un perfil más probable de cliente típico al cual interpelar para la colocación de un producto. Si bien esta mirada puede ser reduccionista, refleja a fin de cuentas una parte de la realidad que es relevante, la mayor probabilidad a nivel agregado, de un egresado de ciertas universidades privadas de acceder a trayectorias ascendentes laborales porque, a fin de cuentas, se sabe que tal vez se verán privilegiados en los procesos de selección para las mismas, o que incluso sencillamente se tiene mayor contacto con las bolsas de trabajo de sus escuelas y tendrán las herramientas materiales y subjetivas para hacerlo.

En esta primera fase descrita del trabajo empírico, el eje aglutinador al que se apostó fue la pertenencia a algún programa de becarios para la inserción laboral y aun así se obtuvieron perfiles de configuraciones de capitales al inicio de las carreras por la cima corporativa más diversos de lo esperado, esto fue además complementado con destinos diferentes al momento de las entrevistas para trayectorias en teoría similares. Si bien lo esperado a la entrada de un programa de tal tipo es una inserción en posiciones de mando en alguna empresa trasnacional, los perfiles mostrados en el trabajo empírico distaron de ser homogéneos. Incluso en quienes sí habían conseguido tal objetivo, había una diversidad en cuanto a rango de puestos, localidades de trabajo, etc., abanico de

---

<sup>17</sup> En los estudios de perfilamiento, se buscan crear justamente perfiles típicos de usuarios de productos a través de estudios cualitativos y cuantitativos que ayuden a encontrar las características más representativas de los mismos y, por ende, cómo acceder a ellos material y comunicacionalmente.

posibilidades que era complementado además por quienes por alguna u otra razón estaban ahora en diferentes caminos ya sea voluntaria o involuntariamente pues existían individuos en posiciones fuera de la carrera hacia la cúspide de las empresas, en emprendimientos propios, en el hogar (como puede adivinarse, una trayectoria femenina) o en una combinación de tales momentos.

Debido a varias razones, entre las cuales como se mencionó anteriormente se encuentra la sensibilidad involucrada en una posible rastreabilidad de los contactos realizados a través del enfoque inicial, pero sobre todo y de modo más importante, la adhesión al discurso meritocrático por parte de la enorme mayoría de este grupo, sin una discusión o profundización en el mismo, dada precisamente tal vez por la visibilización a la que podrían eventualmente quedar expuestos. No obstante, estas entrevistas sirvieron para encontrar los puntos que hicieron a los que sí decidieron abrirse más. El más importante de ellos fue el que ambas partes estuviésemos plenamente conscientes de compartir un vínculo identitario más allá que el disfrute de una posición de gestión en algún momento, un vínculo basado en otros aspectos como género, origen social, o bien una característica más íntima como podría ser la preferencia sexual, alguna vivencia relevante compartida, etc. Por ello, si en un primer momento se apeló a ligeras conexiones personales para establecer contactos, en un segundo momento, esos vínculos identificados en los primeros ejercicios sirvieron para movilizar el círculo personal / profesional al que se tiene acceso por una trayectoria paralela en la iniciativa privada para complementar aquellos escasos testimonios ricos en las discusiones deseadas y cuyos emisores serían anonimizados completamente. Este enfoque fue utilizado a plenitud en pos de obtener relatos de profesionistas totalmente insertos en posiciones de gestión dentro de empresas transnacionales, y que, además al parecer no tan casualmente, también estuvieron en su totalidad en programas de inserción laboral temprana, aunque esto nunca fue un requerimiento previamente diseñado en este caso para contactarlos. En esta segunda fase del trabajo de campo, más fructífera, se encontraron perfiles que dieron cuenta de diferentes caminos. Si bien el eje principal fue el que los individuos estuviesen en puestos *manageriales* al momento de la entrevista, se buscó también contar con voces de quienes en su trayectoria hubieran iniciado con posiciones con ventajas específicas en diferentes rubros, entre ellas, por ejemplo, provenir de condiciones socioeconómicas más desahogadas, haber cursado los estudios superiores en una universidad privada de al menos relativo prestigio en los sectores empresariales. Asimismo, otro factor percibido desde el primer ejercicio para la apertura a profundizar en ciertos temas, lo constituye algo

un tanto difícil de describir en palabras completamente, pero fácil de percibir en la práctica, y que incluso en las entrevistas se había sido discutido como recuerda el fragmento de inicio del texto: la apertura en cuanto a reflexionar en torno a la importancia del “cómo se ven” y “cómo se presentan” en los medios profesionales (y en otras esferas) de modo consciente. Esto en este caso particular significaría en esencia el contar con una presencia acorde al puesto que desempeñan, algo que no necesariamente puede ser descrito, pero que es inmediatamente percibido (a través de los sentidos) (Gumbrecht, 2005). No obstante, cabe reconocer que, para esta última característica, la percepción propia fue la única brújula.

Una forma de hacer operativa la condición de haber contado con una posición económica relativamente desahogada durante los estudios de universidad en una institución privada, es decir justo antes de la inserción laboral y acorde además a la naturaleza de la investigación, es haber contado con una situación que les permitiese poder acceder a dichas universidades privadas, incluso de élite, sin la necesidad de becas. Esto además cumpliría una doble función, pues adicional a la posibilidad de proveer cierto corte económico, buscaría la exposición a una socialización en los años universitarios en instituciones educativas desde una posición que económicamente no les fuera adversa por lo que podrían por ejemplo compartir espacios y convivencia en torno al consumo con sus compañeros de estudio, es decir la experiencia de una escuela total (Saraví, 2015). En cuanto a la imagen y la disposición en torno a hablar de ella, la pauta la dio el conocimiento previo de los individuos a raíz del cual, incluso habían existido conversaciones informales en torno a la importancia y forma de la presentación en el día a día de acuerdo a ciertos espacios y propósitos, emparentándose empíricamente con la discusión teórica de Goffman (1956) en estos casos, de un esfuerzo plenamente consciente e incluso aprovechado a partir de la gestión de la presencia.

### ¿Qué es y qué no es este estudio?

El motor que, en este texto, lleva a explorar las subjetividades de individuos que están o han estado en la carrera hacia puestos asociados con prestigio y poder, pues es un camino sin una meta fija. La forma de hacer esto lo constituye el incentivar sus reflexiones en torno al acceso a posiciones que estén contenidas dentro de esferas de marcadas ventajas, el cómo se van diferenciando de sus pares para hacerse adecuados a ellas y cuáles son las características materiales y simbólicas que les permiten pertenecer y ser reconocidos como sus habitantes legítimos.

Por ende, éste no es un estudio de la carrera hacia posiciones *manageriales*, ni un estudio sobre trayectorias o sobre inserciones, estos aspectos son utilizados estratégicamente más que conceptualmente porque además se parte de que esta carrera es un proceso continuo en donde no solo hay que entrar, sino hay que mantenerse. Por un lado, tales características son exploradas porque corresponden a ciertos imaginarios que son percibidos como deseables por el prestigio asociado, al mismo tiempo que son puestos que por sus actividades gestionan recursos, personas e información; con lo cual inherentemente están relacionados al ejercicio de poder y a condiciones de ventaja sobre las cuales se exploran sus reflexiones en torno a la relación con otros. Estos otros son aquellos a cuyo círculo se accede, con aquellos con los que va empezando a mediar distancia e incluso con los círculos como se ha visto que les dan entrada a aquel que desean. Asimismo, se exploran las concepciones en torno a qué permite tal acceso y la pertenencia legítima a dichos espacios. Por otro lado, el haber accedido tempranamente, o en la juventud a estos puestos, corresponde a imaginarios que pueden ser calificadas como inserciones laborales exitosas. Éstas son, además imágenes que las empresas quieren proyectar en torno a sí mismas: la de jóvenes *managers* que las representen y a través de un efecto halo, sean ellas percibidas como energéticas y dinámicas entre otros epítetos que en la sociedad actual se consideran positivos y asociados a tal etapa de la vida. El foco no está en la inserción laboral, ya que como fue discutido previamente en la tesis de maestría (Gámez Leal, 2013) tal corresponde a una noción de transiciones a la adultez (Casal & al., 2006) que no refleja la realidad mexicana de la actualidad, y me parece nunca la representó totalmente pues varias de las personas entrevistadas y con las que se ha tenido contacto a través de la carrera profesional con edades incluso superiores a los sesenta años, relataron inserciones laborales tempranas, independientemente de la condición social de origen, e incluso muy tempranas en el caso de la existencia de negocios familiares. Es por ello que podemos decir que la educación y el trabajo ocurren de forma simultánea en muchos jóvenes y el trabajo, de hecho se constituye más bien como un instrumento en ellos para el acceso al consumo juvenil (Dayrell, 2011); el cual se convierte pues en un marcador de tal etapa paradójicamente. El desplazamiento del foco en este trabajo se lleva por ende hacia la conformación de los sujetos como habitantes de esferas de ventajas y de sus subjetividades una vez que están en ellas.

Asimismo, me parece extremadamente importante hacer énfasis nuevamente, en que el foco de la investigación no se encuentra en una característica específica, es decir, no es una tesis que tome como eje el racismo, clasismo, elitismo, sexismo, etc. El campo,

que bien sí inició con algunos de estos elementos como guía, llevó a la observación de la interacción entre las diferentes categorías, al entendimiento de cómo los mismos sujetos saben que una sola de ellas no alcanza a explicar la experiencia, así como a la consciencia de las mismas por quienes poseen tales características y cómo pueden ser tener efectos positivos o negativos. No obstante, lo más relevante fue la gestión de tales elementos por los mismos individuos.

### Abordaje

Como se ha dicho anteriormente, en la génesis de la presente investigación, el diseño inicial pretendía abordar el ingreso a posiciones de gestión únicamente por parte de individuos que en teoría tuviesen un acceso restringido a posiciones *manageriales* tanto por carecer de conexiones familiares o amicales que pudieran operar en tal sentido, como por el hecho de tener credenciales universitarias de instituciones sin el prestigio necesario dentro de compañías transnacionales para el reclutamiento en trayectorias ascendentes. Detrás de establecer estas dos características, estaba la idea de poder rastrear con ello, una posible adaptación o cambio de las subjetividades ocasionado por el proceso de acceso y ajuste a posiciones de privilegio y poder. Lo anterior debido a que al enfocarse en individuos que proviniesen de orígenes económicos menores que aquellas esferas económicas a las que una posición de gestión en una empresa con prestigio los sumergiera posteriormente por los ingresos asociados a ellas, se parte del supuesto que las subjetividades en el proceso a posiciones de gestión en ellos serían diferentes a las de alguien que partiese de mayores privilegios. Esta suposición tiene sentido en un país con esferas sociales fragmentadas y en donde la educación universitaria es un mercado altamente segmentado (Saraví, 2015) que prepara para realidades disímiles, por lo que es sensato pensar que individuos con menores capitales y que asistieron a universidades sin el prestigio adecuado en el mundo empresarial, presentarán menos conexiones para acceder a posiciones de gestión, así como que, el *habitus* adquirido durante la formación en los ambientes asociados imprime subjetividades que pudiesen estar en disonancia a las esferas de sentidos asociadas a las posiciones de gestión.

Partiendo de tales suposiciones, dos conceptos emergieron al inicio y se hicieron presentes en el diseño de las entrevistas: movilidad social (ascendente)<sup>18</sup>, asociada así con

---

<sup>18</sup> A lo largo del texto, a menos que se especifique lo contrario, se utilizará movilidad social como sinónimo de movilidad social ascendente. Innegablemente, la movilidad social también puede ser descendente, el cual es de hecho un fenómeno cada vez más experimentado por las nuevas generaciones. Sin embargo, es interesante cómo al parecer en la sociedad mexicana siempre que

el término proyección (laboral) y entendida como el desplazamiento entre esferas de menor a mayor prestigio y con mayores recompensas monetarias. Justo esto nos lleva a pensar en clase, término que viene implícito al hablar de un cambio de lugar social aparejado a condiciones económicas, es decir, la movilidad se asume como el viaje entre la pertenencia a dos diferentes grupos sociales con características asociadas distintivas a las posiciones de origen y de destino que sugieren una mejoría en condiciones materiales.

En específico, como se abordó también anteriormente, el término clase media es sugerente al ser pensado como aquel en el cual quedan comprendidas aquellas posiciones que sirven como vínculo entre las clases presentes en el mercado laboral tanto hacia un lado, como hacia otro. Tales posiciones sin ser dueñas de las empresas, gestionan personal, recursos e información. Al mismo tiempo era esta clase el destino que se asumía cuando se empleaba el término movilidad social dentro del imaginario en el cual una formación universitaria permitía insertarse en una ocupación no manual, a partir de un origen de clase manual. De hecho, tal marcador fue utilizado para la adscripción inequívoca a la clase media a partir de la esfera laboral, en el entendido que la pertenencia a la misma representaba indiscutiblemente un mejoramiento considerable de las condiciones materiales. Dicha igualación del acceso a una formación universitaria como un pasaje seguro a satisfactores materiales notablemente superiores ya es definitivamente no operativa. En la actualidad, sólo ciertas credenciales educativas universitarias con características específicas podrían incrementar las probabilidades de un acceso a posiciones de gestión, difícilmente asegurarlas, y esto en conjunción con otros factores. Sin embargo, de este modo históricamente una educación a nivel licenciatura se insertó en las expectativas de los grupos familiares como una herramienta para apostar por una movilidad social para la inserción de los descendientes en la Clase Media, entendiendo por éste término, así en mayúsculas, un estado donde las condiciones materiales eran diferentes de las del origen social, dando lugar a que en realidad tal concepto en términos nativos es un proceso, más que un grupo con características inamovibles.

Por ello al reflexionar en torno a dónde ubicar las posiciones de inicio y final en un sistema de clases para individuos que acceden a posiciones de gestión en la actualidad y que experimentasen lo que desde la academia se concibe como movilidad social, la clasificación se torna escurridiza. Si en el caso más extremo, como se dijo, se parte de que algunos de aquellos sujetos que acceden a tales esferas durante la formación en la juventud

---

se usa el término, incluso en la academia mexicana, se piensa en la ascendente, razón por la cual se ha tomado esta decisión.

no tuvieron grandes capitales económicos, hay que reconocer que, para acceder a una carrera *managerial* es necesaria una educación universitaria definitivamente hoy en día. Esto inmediatamente nos lleva a situar a los individuos como parte de un grupo reducido de la población, ya que sólo el 26% de los jóvenes, siguiendo los patrones actuales, se espera que tengan acceso a un título a lo largo de su vida (OECD, 2019). Lo anterior nos obliga a considerar lo temporal, relacional y situacional de las clasificaciones, ya que, si bien al inicio de este recorrido los jóvenes aparentemente no estarían dentro de una élite económica usando los supuestos de menores ingresos comparativamente, y credenciales educativas con menor prestigio en el caso de universidades sin éste, aun así, hay que reconocer que sí estarían en un grupo privilegiado educativa y socialmente. De igual forma, nos hace pensar asimismo cómo el prestigio, o lo que se denomina repetidamente como privilegio está construido situacionalmente.

Estos últimos puntos nos remiten a la esfera de lo simbólico como un abordaje fundamental que da luz sobre la construcción de diferencias en torno a las imágenes y actitudes asociadas a los imaginarios construidos y que son puestas en escena por un individuo para ser adecuado a ciertos espacios y posiciones.

Los términos clase y movilidad social son vistos tradicionalmente como términos acuñados desde la academia para así describir fenómenos que ésta pretende explicar con respecto a la sociedad, no obstante, es fundamental pensar cómo son usados y apropiados por los individuos proveyéndoles de intencionalidades y sentidos específicos para explicar la realidad en la que se encuentran inmersos. Abonando a esta vía de extrañamiento en específico del término clase como concepto surgido de las ciencias sociales, Gobo (1993) muestra cómo en realidad éste emerge en el lenguaje ordinario, es pues una categoría nativa que, a través de la actividad clasificatoria humana, trata de proveer un sentido de orden y es retomado por parte de las ciencias, primero las naturales y posteriormente las sociales. Si partimos de ello y del uso de la palabra Clase en frases de uso común como “la Clase se hereda” “la Clase no se compra” o “tener Clase”, es evidente que el término tiene sentidos nativos a develar y que es por tanto un término *emic*.

En cuanto al término clase media, en minúsculas, como producto de la academia, éste ha sido problematizado desde disciplinas como la sociología, la demografía o la historia con un consenso en torno a plantear la existencia de problemas asociados a su utilización como categoría analítica debido a la dificultad de definir claramente lo que representa, a quienes engloba y cuáles son sus características. Al tratar de definirla, generalmente se indica primero lo que ésta no es, es decir es descrita de modo residual ante la existencia

de otros dos grupos: no es aquel con grandes capitales, pero tampoco es aquel desprovisto totalmente de ellos. Asimismo, otra dificultad es el trazo de fronteras definidas entre los diferentes grupos, si la clase media está contenida entre dos opuestos, la duda surge en torno a cómo distinguir cuando un individuo en un sistema de gradación ya no está contenido en un grupo y debe ser adscrito al siguiente.

Desde otras trincheras, más específicamente desde el marketing y la publicidad en el caso de México, esta dificultad en la descripción es contrastada con el pragmatismo de asociar la noción de clase media con perfiles característicos (sobre todo de consumo y habitacionales a través del código postal) e identidades basadas en cómo se representan, es decir con una imagen visual y los modos de comportarse y hablar dentro de un sistema clasificatorio construido como Niveles Socio Económicos (N.S.E.) basados en lo que es denominado como “el nivel de bienestar del hogar concebido en torno a la satisfacción de necesidades” (López Romo, 2009), sistema ampliamente usado para esfuerzos comerciales y de comunicación en la Iniciativa Privada mexicana.

Tal categorización especifica puntualmente que no deben confundirse los grupos creados con clases, no obstante, es interesante que este sistema clasificatorio marca coincidencias y equivalencias entre ciertos N.S.E. y éstas. Específicamente por ejemplo se habla del N.S.E. “C” como una “clase media típica” en donde éste grupo sería una mezcla de marcadores económicos específicos que le permite desplegar ciertas imágenes y actitudes por ejemplo de consumo relacionadas al imaginario en las personas. Si bien desde las ciencias sociales incluso hay discusiones de cómo caracterizar la clase media y por ende a cómo adscribir individuos a la misma, el utilizar tal epíteto por parte de este sistema clasificatorio también es una apuesta explícita para evocar imágenes específicas en quienes escuchan tal epíteto, bajo el supuesto que es un concepto compartido. Se puede argüir que esto logra su cometido en las disciplinas empresariales, pues el público al que está dirigida tal caracterización, encuentra sentido en ella y se pueden realizar acciones específicas (campañas comerciales) utilizando tal clasificación recreando imaginarios en la publicidad, y una comunicación acorde. Esta apuesta de clasificación ha probado pues ser funcional para los fines buscados: la segmentación de productos de acuerdo a diferentes mercados meta y la búsqueda de un lenguaje verbal y visual que interpele a quienes constituirían los mismos. Esto es realizado a través de perfiles realizados con respecto a la mayor frecuencia estadística de ciertas características y no a una discusión teórica, creando con ello figuras que sirven para clasificar a los individuos. Puede decirse de este modo que, valiéndose de esquemas simplistas, ayudan a crear mapas mentales que den pautas para

el abordaje por parte de los equipos comerciales de las empresas a cada uno de los grupos de este modo creado, pero habrá que reconocer que para que estos funcionen, en realidad tales mapas son un reflejo creado desde la sociedad que sólo es amplificado a modo de eco en las estrategias comerciales.

No obstante, para considerar que existe una interpelación, hay que reflexionar en la recepción de los mensajes comerciales en la población. Podemos partir del hecho que existe un patente clasismo y racismo en la publicidad mexicana (Jones, 2019) y que por ende no puede pensarse que las imágenes en la misma corresponden a la representación fidedigna de la composición de la sociedad del país. Es sugerente por ello mismo que, si bien los actores en la publicidad no representarían la constitución en torno a clase y lo racial en México, al parecer muestran de modo condensado y burdamente si se quiere, los estereotipos en torno a tales categorías, pero que existe un reconocimiento por parte de los usuarios en torno a estos; pues de lo contrario no existiría una reacción concordante por parte de los mismos con las intencionalidades de la publicidad, es decir el consumo de los bienes o servicios. Por otro lado, a diferencia de los productos publicitarios creados, en los insumos que se usan para el diseño de los mismos (llamado instructivo, informe o coloquialmente *brief*), las imágenes utilizadas para capturar los perfiles, es decir las representaciones de los NSE, sus descripciones y sus circuitos de consumo (aunque de modo muy esquemático), capturan una clasificación que logran proveer sentidos para enfrentarse a la realidad, que es decir realizar una pauta publicitaria que sea reconocida como válida por el público al que está dirigido. Lo mismo sucede a nivel de calle, pues la dificultad conceptual en torno a clase, contrasta con un sentido común de los individuos en torno a lo que significa pertenecer a determinado grupo, pudiendo incluso realizar el ejercicio de adscripción o no a los mismos tanto en primera persona como para otros en base a lo que es percibido por los sentidos.

Al mismo tiempo, estas adscripciones no se hacen en un terreno neutro, pues es indiscutible la existencia de intencionalidades muy claras al hablar de clase media y movilidad social por parte de ciertos actores, como aquellos relacionados al Estado o a la iniciativa privada; para estos el incremento de la primera y la existencia de la segunda son asociadas a conceptos como modernidad, balance, desarrollo y progreso, por lo que se convierten en un grupo y un fenómeno cuya existencia es altamente deseable pues darían cuenta de una sociedad en donde los últimos conceptos se rigen como rectores de las dinámicas entre los individuos y del porvenir de la misma; y es por ello que su existencia debe ser promovida a los ojos de tales sectores.

De este modo, la expansión de la clase media y la promoción de la movilidad social se han vuelto temas recurrentes y objetivos deseables por parte de gobiernos, organizaciones no gubernamentales, entidades internacionales e incluso la misma iniciativa privada. Esto ha llevado a que incluso el término clase media, si bien no es frecuentemente empleado espontáneamente por los individuos para realizar adscripciones, a menos que el término sea provisto específicamente en la conversación, sí es empleado como una categoría *emic*, o nativa (Visacovsky, 2008) con significados que no necesitan ser explicados, caso contrario a movilidad social, el cual al ser mencionado provocó dudas al ser un término desconocido, o bien comentarios en diferentes personas con las que conversé acerca del proyecto como: ¿eso lo de las *chachas*? (con incluso una expresión facial que denota un claro distanciamiento y repulsión), o ¡ah! ¿tipo *Marimar*?<sup>19</sup>, por ende, es visto como un término académico para describir lo que le pasa a otros.

Por otro lado, desde la academia la movilidad social se determina de manera tradicional comparando el momento de la inserción laboral del joven con respecto a la del padre, justo pues en el momento de la transición escuela – trabajo<sup>20</sup> por parte del joven, que representaría para la teoría de las transiciones (Casal & al., 2006), uno de los puntos clave para el acceso al mundo adulto junto con el abandono del núcleo familiar de origen y la formación de uno propio.

Es así como la noción de clase media aparece fuertemente asociada al estudio de la movilidad social: descrita esta última como una expectativa de destino como se comentó anteriormente tras este desplazamiento social, idea arraigada entre los núcleos familiares y llevada a cabo a través de estrategias de acceso por parte de los vástagos a la educación media superior y superior. Tal aspiración fue conformada durante los años de un Estado centralizador en México (de bienestar en otros países) como una opción viable en sociedades con reducidos índices de desempleo y la necesidad de cubrir puestos calificados de entonces reciente creación tras la implantación del modelo de desarrollo

---

<sup>19</sup> El término *chacha*, apócope de muchacha, es una manera profundamente despectiva de referirse a las empleadas domésticas, que engloba lo pobre, lo indígena y la poca preparación, factores que justamente relegan a las mujeres con tales características a esa ocupación. Sugerentemente, la otra referencia, *Marimar*, es una de las infinitas iteraciones en las telenovelas mexicanas en donde se presenta la fantasía de Cenicienta, en donde un personaje femenino pobre e ignorante, pero siempre blanco y acorde a los cánones de belleza occidentales, asciende socialmente vía una relación romántica con un hombre acaudalado.

<sup>20</sup> Esta metodología ha sido ya revisada pues su enfoque original presenta varios problemas, entre ellos: cuestiones de género y la existencia de trayectorias intermitentes no lineales que problematizan el momento en que se hace la comparación: se asumía tradicionalmente una trayectoria ascendente o al menos lineal, lo que contrasta con las nuevas trayectorias no predecibles y fragmentadas observadas en la actualidad.

económico por industrialización. Esto fue posible debido a las diversas políticas del Estado, entre ellas las educativas, para la formación de la clase media, asociadas ésta además a un proyecto concebido como de modernización.

En la investigación con respecto al tema de la clase media en México, uno de los marcadores recurrentes para la adscripción a ella era contar con más de nueve años de educación (Stern, 1990), un factor que definitivamente coloca a los individuos que cuenten con una formación profesional ya dentro de ella y con ello problematizaría los fenómenos descritos en la presente investigación como de movilidad social en todo caso como una intraclase y no interclase, es decir, como un proceso de reconfiguración que se da dentro de la clase media y no hacia o desde ella, pues contar con ella es de entrada un requisito *sine qua non* para las carreras profesionales ascendentes.

Asimismo, al hacer una profundización en la investigación en torno a la clase media con literatura argentina, proveniente de una academia que se ha adentrado especialmente en tal tema pues la identidad nacional se configura alrededor de la pertenencia a tal grupo (Adamovsky, 2009), vinieron dos confrontaciones con respecto a las nociones de clase media y movilidad social: tras los procesos neoliberales en tal país, autores relataban una decantación de la clase media en al menos dos grandes grupos (Svampa, 2008) (Wortman, 2007) con lo que el término en singular es frecuentemente sustituido por uno en plural, asimismo se relataban más que procesos de movilidad social (sobre todo descendente), procesos de enclasmiento (intraclase) que reflejarían cómo el posicionamiento por una cierta configuración de capitales es afectado porque la estructura de la sociedad cambia. Podríamos comparar esta situación con un mapa en el cual las coordenadas son continuamente recalibradas, por lo que, para poder permanecer en un cuadrante, habría que desplazarse, ya que de lo contrario el permanecer en un punto fijo, la posición de éste es representada comparativamente de modo diferente. Es así que se habla en tales textos de una clase media empobrecida (económicamente), en apariencia asimilada con los grupos con los que ahora compartiría una posición precaria, y por otro de una clase media que se estaría reconfigurando gracias a prácticas de consumo y habitacionales respaldadas por un ingreso que no había sido afectado o que incluso se había visto favorecido, lo cual la acercaba tanto de modo figurativo como literal en cuanto a los espacios compartidos, a las elites. Al hacer esto, hay una problematización de las nuevas configuraciones de clase debido por una parte sí, a la pérdida de capacidades económicas de un grupo, pero al mismo tiempo a la dificultad desde mi punto de vista a hablar de la adscripción de sus miembros a los “nuevos pobres”, forma en la que eran interpelados, pues tales individuos

es difícil pensar puedan asimilarse completamente con tal grupo debido a la persistencia en ellos por ejemplo de capitales culturales entre otros aspectos, que en definitiva los separaban de los pobres que no cuentan con los mismos. Así como se ha visto que los procesos de movilidad social ascendente en realidad son graduales a través de generaciones, me parece que el proceso inverso, es decir la movilidad descendente se llevaría en varios pasos también para poder ser comparado ese nuevo posicionamiento a la pobreza, asimismo me parece que habría que considerar no sólo recursos económicos para describir las condiciones por ejemplo simbólicas de los mismos, tales como el horizonte de posibilidades, o bien su *habitus*. De igual modo, para el grupo favorecido, el vivir en espacios cerrados al igual que las élites, tampoco significaría la tenencia de capitales económicos equiparables a los de ellas, sino de una exposición a círculos en común, pero que tampoco igualaría por completo su posicionamiento, como por ejemplo revelan las diferentes estrategias de las clase media (Loaeza & Stern, 1990) como apuesta para permanecer en una posición social ante reajustes económicos.

Es así como de los términos clase media y movilidad social fueron de algún modo impugnados por la realidad, el primero por significados polisémicos dependiendo de la disciplina o bien debido a la importancia de lo situacional y lo comparativo, mientras que el segundo por estar representando una realidad diferente a la actualidad. El fenómeno pues de adentrarse a esferas de poder y prestigio desde un segmento de la clase media a otro como destino, parece ser descrito de mejor modo por enclasmiento: que sería la descripción del proceso por el cual existe un cambio en el posicionamiento social mayormente dado por cambios estructurales que, por esfuerzos en apariencia estrictamente atribuibles al individuo, en contramano a la movilidad social. Una precaución con lo anterior, es que la distinción entre ambos términos debe entenderse más en cuanto a aquello a lo que apelan que a un literal reflejo de la realidad. Como se comentó anteriormente, la movilidad social como expectativa fue también reflejo de condiciones específicas: la industrialización que abrió sectores que necesitaban una profesionalización y que iban acompañadas de condiciones con menor desempleo. Mientras que, por el otro lado, justo el posicionamiento de sectores de la clase media en la actualidad en esferas de poder y prestigio responde a apuestas acertadas conscientes o inconscientes para acceder a ellas, como por ejemplo reconversiones laborales, prácticas habitacionales, etc., lo que significaría que también existirían intencionalidades detrás del fenómeno.

Por lo anterior, es justo que se ha considerado que ambos términos merecen ser abordados desde las esferas de sentidos, es decir cultural y simbólicamente para dilucidar

cómo son construidos desde la experiencia de los individuos y cómo se construyen los significados alrededor de tales conceptos. Este abordaje fue corroborado como válido durante el trabajo de campo ya que, en el relato por parte de los individuos en torno a la experiencia en los medios laborales como parte de una carrera hacia posiciones de gestión, se hicieron patentes la puesta en escena de diversas estrategias, como por ejemplo comportamientos y un cultivo de una auto-imagen como herramientas para adscribirse a los espacios de poder y prestigio, esto para ser reconocidos como legítimos ocupantes y trazarse una trayectoria ascendente en los mismos. En varias de las entrevistas que conforman el cuerpo empírico, fueron utilizados términos como imagen y actitud, o bien palabras cercanas en el campo semántico como aquellas apuestas que les permitieron realizar esto, conceptos que parecen muy sugerentes pues en solo dos palabras se sintetizaba eso que se convertía en la llave para tales espacios, que incluso eran cultivadas expresamente, o bien, eran curados en el sentido museográfico diversos elementos, o fondos con los que se cuentan para apegarse a lo que tales términos implicaban para ellos. No obstante, el uso de tales conceptos, al mismo tiempo planteaban más preguntas que respuestas pues lejos de una definición exacta, realmente constituyen términos ambiguos que son llenados por cada quien de acuerdo a los sentidos propios.

A diferencia de marcadores más específicos, como el conocimiento curricular necesario para un determinado puesto, el cual es validado por credenciales educativas, imagen y actitud presentan formas más esquivas de ser sancionadas e incluso de ser definidas. Por un lado, no contar con las mismas es una problemática a resolver y por otro, serían ellas mismas una señal tangible de éxito de una carrera ascendente materializada en los individuos. Tanto en la citada entrevista de origen de la inquietud intelectual en la maestría, como en ejercicios exploratorios con otros actores de ecosistemas empresariales que fueron llevándose entre la maestría y el doctorado, se relató que un fenómeno que afectaba recurrentemente a individuos para ser considerados para puestos de gestión era la dificultad de algunos para desenvolverse fluidamente en ambientes laborales. En específico se esquematizaba y se realizaba una generalización: que esta carencia era más frecuente en aquellos egresados de universidades públicas al ser contrastados con sus compañeros egresados de universidades privadas y con mejores condiciones económicas. En general, la forma de sobrepasar esto, es decir, la receta para salvar tal condición, era mediante la necesidad de desarrollar “una mayor autoconfianza” para establecer una relación de igualdad con sus colegas, encontrando un eco con el epíteto de seguridad que otros mencionaban. Por otra parte, para abonar a la narrativa, se exponían casos de

individuos que, tal vez no estando expuestos por sus orígenes a estas maneras de conducirse, habían logrado aprehender formas de ser y de desenvolverse consideradas adecuadas para los espacios laborales que ahora constituían su cotidianeidad.

De especial interés es un relato que hizo en una ocasión una ejecutiva de responsabilidad social de una institución financiera que, por su puesto era consciente de programas de inclusión para el reclutamiento de jóvenes de posiciones económicas desventajosas comparativamente con los perfiles que la empresa contrataba regularmente. Debido a ello podía observar el desenvolvimiento de algunos de los jóvenes de estos perfiles en el día a día. El relato que hizo giró en torno a específicamente una de las jóvenes que cumplía el perfil citado para la inclusión. Según comentó, dicha profesionista tuvo problemas al principio para desenvolverse adecuadamente en el entorno laboral, esta dificultad no se refería a la realización de las tareas, sino a su presentación e interacción con el resto del equipo. No obstante, relató complacida que llegó un día en el que se dio cuenta que la joven finalmente había conseguido encajar en su entorno laboral, lo cual “fue evidente con sólo verla saliendo del elevador en la oficina”.

Es muy sugerente este relato pues por un lado se habla explícitamente no de dificultades intelectuales o prácticas en los quehaceres de la posición, sino de los modos de desenvolverse en la oficina y probablemente de ser percibida, que igualmente podrían tener un impacto en el desarrollo profesional de la joven. Por otro lado, este relato da cuenta de cómo en un par de segundos, pueden asirse por la observadora tales elementos que representan dificultades para definirlos, pero que identificamos cuando los vemos: imagen, porte, comportamiento del cuerpo, etc. que ayudan a establecer la presencia (Gumbrecht, 2005) y pertenencia a ciertos espacios, así como a ser reconocida la presencia legítima en ellos por parte de los interlocutores, en este caso la ejecutiva, la que al observarla, valida la pertenencia lograda de la joven en la oficina en donde la llave para ello fue un despliegue efímero performativo.

Justamente este elemento de carácter simbólico, se perfila como una vía de acceso para reflexionar acerca de aquello que no es posible de explicar en torno a la construcción de las clases, y en específico al acceso a posiciones de privilegio desde un análisis estrictamente de capitales cultural (educativo) y económico como lo es el acercamiento tradicional de movilidad social, en donde tras la adquisición de una formación universitaria, se tendría acceso a una ocupación no manual y con ello vendrían las recompensas económicas a tal esfuerzo familiar. En la actualidad la formación universitaria para un ascenso social, se da por descontado en México que no es suficiente, pues se apuesta a la

importancia de en dónde se obtiene la credencial educativa, entre otras cosas, para acceder a posiciones de prestigio. Lo anterior nos obliga a pensar en diferentes esferas más allá de las económicas y educativas para el entendimiento tanto de la clase media, así como de los procesos de enclasmiento. Para poder dimensionar de mejor manera tales fenómenos, es necesario abordar la faceta simbólica, así como las estrategias performativas que los individuos despliegan para acceder a posiciones de poder y privilegio, independientemente de la adscripción previa a ciertos círculos de ventajas comparativas.

### Sujetos de investigación

Es particularmente relevante que, para el cuerpo central de la investigación, los individuos entrevistados pertenezcan a posiciones manageriales al momento de la entrevista porque se parte de la hipótesis que éstas representan tanto simbólicamente como de manera procesual, un indicador de la reconversión laboral de grupos de clase media ante los cambios económicos. Tales puestos son, o bien uno de los medios para insertarse, o bien una forma de ser reconocidos como parte de aquella clase media “que ganó” (Svampa, 2008). Es decir, que insertos en tales posiciones han podido acomodarse oportunamente dentro los grupos de la clase media que, a través de procesos de consumo y prácticas residenciales (entre otras apuestas en donde se privilegia la sociabilidad en espacios cerrados), esperan mimetizarse o asimilarse con las clases superiores, mostrando una posición de ventaja. Esta acción es una apuesta para buscar un reconocimiento y obtener una relevancia oportuna en los mercados laborales y de consumo.

De este modo, este enclasmiento de los individuos percibido como un ascenso social debido a su disfrute de posiciones “con una buena proyección”, se lleva a cabo por una trayectoria laboral que les permite estar tanto en posiciones de mando como a cargo de la información relevante del negocio. Su posición jerárquica los sitúa en dinámicas de gestión directamente de personal, o del trabajo que realizan estos individuos concebidos tanto como mano de obra, como aquellos que forman parte del proletariado de servicios (Esping-Andersen, 1993), es decir aquellas posiciones con trabajos intelectuales (no manuales), incluso credencializadas que llevan a cabo tareas rutinarias sin posibilidad de entrar en circuitos de “producción de mayor valor”. Por otra parte, el control de información significa más que estar a cargo de su flujo, el estar posibilitado de su análisis, el acceso a la toma de decisiones y/o a la posesión de los códigos (entre ellos los simbólicos) para poder llevar a cabo el usufructo de la información (o datos) que se traduzcan en

recompensas económicas otorgadas debido a su alineación con los intereses de los poseedores del capital económico.

Lo relatado anteriormente queda en evidente contraposición con aquellas concepciones que entendían exclusivamente a la clase media a través de diversos indicadores “duros” e inequívocos, entre ellos por ejemplo la oposición entre un trabajo no manual propio en teoría de la clase media y un trabajo manual, el cual se adscribía a las clases inferiores y a esto obedece la especificidad de los perfiles seleccionados.

Esta posición jerárquica en el organigrama y su función de mediación con respecto a la información, coloca a los individuos como nodos no redundantes dentro del modelo desarrollista informacional (Castells, 2000). Ante las reconversiones laborales del capitalismo actual con respecto al modelo inmediato anterior, es decir el industrial (Asheim, 2007), estas posiciones son ahora las que los grupos ascendentes de la clase media ejercen a diferencia de aquellos relacionadas con procesos de producción de bienes materiales, pues estructuralmente representan su vinculación con las élites económicas, pero que adicionalmente se envisten de un prestigio que nos remite a una esfera simbólica que posibilita su legitimación como un grupo capaz de diferenciarse y de constituir barreras sociales no basadas exclusivamente en lo económico.

De este modo, y resumiendo, el grupo de individuos con que se realizó el trabajo de campo puede dividirse en dos grandes grupos de forma muy esquemática: a) uno conformado por individuos que se abordaron con la suposición de que accedían a los puestos de gestión desde condiciones menos favorecedoras, es decir provenientes de sistemas universitarios no de élite y/o de núcleos familiares y sociales sin conexiones accionables que pudieran ayudarlos con su inserción en trayectorias ascendentes y evitar así su “caída” a puestos redundantes, fácilmente reemplazables o desechables a los cuales se accedió mediante ligas más débiles y b) otro conformado por individuos que eran percibidos con mayores capitales económicos, sociales y culturales, es decir provenientes de universidades consideradas de élite o al menos con mayor prestigio por empresas transnacionales, y en las cuales generalmente éstas llevan a cabo sus esfuerzos de reclutamiento; o bien universidades con menos prestigio en tales medios pero específicamente con diversas características, entre ellas, incluso físicas, asociadas plenamente a la pertenencia a grupos privilegiados, o bien incluso individuos con ambos factores que por tanto les proveyeran cierta facilidad de ser asociados a “trabajos de alta productividad”, tal y como la CEPAL califica a la inserción en “economías y procesos productivos modernos” (Schkolnik, 2005).

Sin embargo, es necesario matizar que en realidad en los entrevistados hay individuos con una profusión de características, desde aquellos con acceso a universidades de élite, pero carentes de las conexiones accionables que se citó en el primer caso, o bien individuos con formación en universidades públicas o privadas sin prestigio, pero cuyo origen social puede considerarse definitivamente con ventajas, es decir la realidad fue más diversa que los atajos que incluso los mismos entrevistados empleaban.

### Más allá del trabajo “no manual”

Es indudable que un trabajo no manual ya no es suficiente para satisfacer el imaginario asociado a una movilidad social, esto debido a la devaluación de la credencialización educativa producto de su masificación. Si consideramos que la educación universitaria además ha tomado un cariz utilitario, en el cual los títulos obtenidos a través de la misma son principalmente la llave para un trabajo, es esperable que los programas de estudio hayan sido adaptados para tal fin. Asimismo, la presión por la eficiencia terminal y así justificar la relevancia de los programas es innegable, pues es un fenómeno que se da desde los primeros años de educación de los individuos<sup>21</sup>. Por otro lado, la consolidación de la segmentación desde el punto de vista del mercado, o la fragmentación en torno a lo social de la educación, ha reforzado los procesos anteriores, pero también ha contribuido a la masificación de la tenencia de credenciales educativas, en donde se hace una diferenciación de acuerdo a los recursos que aquellos ingresan tienen: es decir capitales económicos, culturales y sociales son puestos en juego en la arena educativa en diferentes instituciones diseñadas de acuerdo a la posesión de los mismos por parte de los individuos que ingresan. Esta expansión educativa ha contribuido al mito extendido de unas nuevas generaciones cada vez más preparadas: en tal aseveración se confunde la preparación, o educación, con la credencialización<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> Al pertenecer a una familia de profesores en distintos niveles, he sido testigo de la presión por no reprobado a estos en marcha desde hace años, incluso cuando el estudiante no cuenta con los aprendizajes requeridos para el siguiente nivel, con lo que las carencias se vuelven una bola de nieve que se acumulan durante los años de trayectoria académica.

<sup>22</sup> Tanto en la experiencia de familiares que están presentes en formación universitaria, como en la propia experiencia en el paso por procesos académicos he observado cómo por ejemplo carencias educativas y de formación intelectual son toleradas crecientemente con el fin de lograr eficiencias terminales. Por otro lado, al acceder al mercado laboral y contrastar los diferentes planes de estudio de mi carrera en mi misma universidad que fueron cursados por jefes (de mayor edad), por mi persona y por subordinados (de menor edad), es innegable cómo ciertas áreas del conocimiento son adelgazadas en favor de otras, por lo que no se provee más conocimiento, se privilegia uno sobre otro con el tiempo en el mejor de los casos.

La división entre trabajo manual y no manual fue utilizada como uno de los marcadores por parte de la academia para poder acceder a la clase media, siendo ésta última pues poseedora de ocupaciones clasificadas como no manuales. Éstas se concebían como intelectuales en contraposición de aquellas en que la fuerza física constituía supuestamente la única herramienta disponible para vender en el mercado laboral. Esto presenta un interesante paralelismo con un nuevo intento de crear barreras entre los individuos, la supuesta nueva “clase creativa” (Florida, 2008). Sobra decir que es evidente que poseedores de oficios por mucho que tengan un trabajo que pueda recaer más frecuentemente en la fuerza física, exhiben frecuentemente esfuerzos intelectuales y creativos<sup>23</sup>, así como que tal uso de las categorías, en este caso creatividad, es empleado en realidad como un mecanismo de legitimación de nuevas formas de la desigualdad económica (Mould, 2019). Debido a ello considero muy importante reflexionar en torno a cómo se hace la construcción de clasificaciones por parte de la academia y cómo pueden estar reforzando las dinámicas que se pretende estudiar.

Por otra parte, el liderazgo, considerado como una de aquellas que se conciben como las habilidades blandas, está fuertemente asociado a la gestión por el ámbito empresarial, mientras que por otra parte éstas se asocian incluso a herramientas para la movilidad social, o más bien, el acceso a esferas de poder de las mismas en medios que cubren este campo<sup>24</sup>. Es por lo anterior que incluso gobiernos dicen complementar la formación académica curricular con tales habilidades blandas, como por ejemplo el caso del programa Construye-T de la Secretaría de Educación Pública de México y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, esto para “promover el aprendizaje de las habilidades socioemocionales de las y los jóvenes para elevar su bienestar presente y futuro y puedan enfrentar exitosamente sus retos académicos y personales”<sup>25</sup>.

Si bien hay un desfase entre la expectativa de la movilidad social mediante la educación y los procesos actuales, de esta creencia persisten importantes resabios, sobre

---

<sup>23</sup> Me parece sería necesario realizar una Antropología de la Sociología para dimensionar cómo las categorías esgrimidas por ésta última podrían ser entendidas como esfuerzos por tangibilizar divisiones y fronteras sociales, que contribuyen a la creación de las mismas

<sup>24</sup> En diversos medios de comunicación de perfil empresarial o laboral se consigna esto, como muestra:

<https://www.forbes.com/sites/nazbeheshti/2018/09/24/are-hard-skills-or-soft-skills-more-important-to-be-an-effective-leader/#3977631f2eb3>

<https://www2.deloitte.com/cl/es/pages/operations/articles/habilidades-blandas-gestion-proyectos.html>

[http://www.unesco.org/new/es/media-services/single-view/news/promover\\_la\\_educacion\\_dual\\_mas\\_temprano\\_y\\_adaptar\\_los\\_modos/](http://www.unesco.org/new/es/media-services/single-view/news/promover_la_educacion_dual_mas_temprano_y_adaptar_los_modos/)

<sup>25</sup> <https://www.construye-t.org.mx/>

todo en aquellos grupos provenientes de orígenes sociales en donde los individuos en cuestión fueron los primeros con título universitario, asimismo porque dentro de la noción de ascenso social múltiples variables entran en juego, como pueden ser los aspectos simbólicos al incrementar el capital cultural. No obstante, para los grupos familiares en donde el individuo no fue la primera persona con formación universitaria, hay ahora un desplazamiento hacia el hecho de que también importa (y tal vez más) dónde se obtiene tal credencialización, pues las redes construidas y el currículum (no siempre)<sup>26</sup> oculto tendrán un peso en el tipo de trabajo al cual podrán acceder.

Estos grupos e individuos reconocen que la aprehensión y despliegue de habilidades, que sólo un grupo de ellos retoma la concepción de llamarlo como liderazgo, mientras que la mayoría ha empezado a ocupar otro concepto, será la moneda de cambio para poder enclasarse en ámbitos con mayores capitales. Si la educación asociada a la movilidad social era el imaginario de sus abuelos o padres; los mismos individuos tácitamente saben que lo que está en juego en la actualidad es un proceso diferente: se reconocen como pertenecientes a una “Clase Media, o Media - Media” tanto en la situación actual como en su núcleo de origen, sólo un grupo se reconoció como menos privilegiado durante el inicio de la carrera corporativa, es decir como “Clase Media Baja”. Sin embargo, para algunos lo que estaba y está en su horizonte, es decir lo que está al centro de su apuesta, es el contar con los medios que les permitan pertenecer a grupos “que vayan más allá” de su condición de origen y de la actual, pero no precisamente asimilarse a los detentores del gran capital (por lo menos no lo expresan tácitamente), es decir, enclasarse en los segmentos superiores (al menos comparativamente) de su posición inicial o actual. Mientras tanto, para otros el acceso a posiciones gerenciales es una apuesta para mantenerse en los grupos de pertenencia de acuerdo a su origen social.

El foco de la presente investigación entonces se encuentra en los procesos mediante los cuales los individuos que han accedido a posiciones de mando en las corporaciones conciben, resisten, negocian y aceptan la formación de diferentes barreras y grupos sociales, como aquellos relacionados con la clase, pero no exclusivamente. Considero particularmente relevante hacer notar cómo tales fronteras sociales, del mismo modo que la movilidad social, van haciéndose de modo gradual y acumulativo y se

---

<sup>26</sup> En una interacción con jóvenes becarios de una universidad con prestigio en medios empresariales, observé cómo durante asignaciones por parte de algunas materias, se les daba a los jóvenes la oportunidad de ensayar de forma no necesariamente velada las características de “liderazgo”, “proactividad”, “empuje”, que se espera desplieguen éstos durante las futuras sesiones de reclutamiento a las que se presenten.

encuentra ahí la particularidad de la investigación: el carácter procesual, comparativo y situacional de las barreras sociales, así como su solidificación y ampliación con el paso del tiempo.

Como lo digo repetidamente, creo es necesario plantear mi posicionamiento similar al grupo que estudio para dejar claro desde dónde se mira y por qué la presente investigación sería diferente de haber sido realizada por otra persona. Si bien es necesario el esfuerzo de extrañamiento para no caer en un anecdótico, también creo que mucha de la riqueza que provee el hecho de que el investigador sea parte (y sea considerado miembro) del grupo a investigar es precisamente el conocimiento de las dinámicas de las que se pretende dar cuenta, y de la consciencia del entrevistado de este factor.

## Capítulo 1: Autoetnografía como comentario social

### 1.1 Metodología

#### 1.1.1 Proceso de indagación

Para el presente trabajo, parto de la descripción que Chang (2008) hace basándose en la discusión que hace Leon Anderson de la autoetnografía analítica, según lo cual establece las siguientes condiciones y que modifiqué para desplazar el foco del análisis de mi experiencia a la de otros con vivencias similares:

- 1) Soy miembro perteneciente, activo y reconocido como tal por los entrevistados de la comunidad a la que estudio, pues tengo una carrera en la Iniciativa Privada en donde he llegado a puestos de gestión. Por lo tanto, el tema es cercano a mi trayectoria personal, pues he experimentado el acceso y salida de espacios de gestión en empresas. Asimismo, como establezco a principios del documento, una de las entrevistas me hizo reflexionar en torno a cómo las estrategias que el entrevistado relataba durante su entrada a posiciones de prestigio en su carrera profesional, proveían de sentido a las propias. Si bien el acercamiento planteado inicialmente al tema no contemplaba usar la autoetnografía como vía de ingreso al mismo, al leer algunas investigaciones en torno a élites (Krozer, 2018) o a los procesos de ascenso laboral en el sector empresarial (Friedman & Laurison, 2019) (Luci, 2016), me pareció evidente el aporte de poder complementar las entrevistas realizadas con la reflexión propia, como infiltrado, iniciado o *insider* (miembro)<sup>27</sup> en torno a los procesos indagados. Esto me pareció especialmente evidente cuando algunos autores hacían patente cómo al no ser miembros de la comunidad que están investigando, podía existir un desfase entre lo relatado por los informantes y luego recogido por ellos y entre las prácticas reales de los mismos.
- 2) Hago expreso un esfuerzo reflexivo para analizar la experiencia de los informantes a los que tuve acceso de "ecosistemas de selección empresarial" pero a la luz de mi propia experiencia. Aunado al punto anterior, mi postura lejos de pretender erigirse como voz de descalificación o certificación de lo enunciado por ellos, busca proveer un contexto con base a experiencias propias en el que puedan encontrarse

---

<sup>27</sup> La voz inglesa *insider* en su doble acepción de infiltrado e iniciado se utilizaría de manera nativa en los medios empresariales para definir la postura de alguien desde adentro y se antoja más neutro, mientras que sus traducciones al español describirían respectivamente el ingreso a posiciones de manera excepcional o bien que ha pasado por un proceso de alistamiento para el mundo al que accede. A mi juicio, los tres vocablos describirían realidades diferentes siendo quizá la traducción más certera miembro.

sentidos a lo relatado, así como ofrecer elementos que puedan justamente contrastar los discursos y los actos no para encontrar verdades o falsedades en ellas, sino para entenderlas como partes de una experiencia que debe ser leída como un todo con sus concordancias y sus contradicciones. Por otro lado, si bien hay un mayor peso indiscutible en torno a los relatos de sujetos que comparten conmigo inserciones en puestos de gestión, me pareció oportuno en lo posible tener acceso a los discursos de otros actores presentes en los recorridos hacia tales posiciones como pueden ser jefes, personal de recursos humanos, altos ejecutivos y dueños de empresas, que pudiesen reflexionar en torno a cómo llevar a cabo carreras ascendentes y aquello que es necesario para llevarlas a cabo, esto más que para incorporarlas en el documento, para reflexionar en torno a ellas y contrapuntear las narrativas de los entrevistados y la propia con las de otros actores sobre las mismas desde otras posiciones.

- 3) Decido estar visible y activamente presente en el ejercicio reflexivo en torno a los fenómenos que abordo, parto además del hecho que mi subjetividad está permeada por los medios en los que navego (incluso el académico) al ser miembro de los mismos. De este modo opto por hacerla patente para así poder analizarla y como apuesta para salvar la tensión objetividad – subjetividad en la investigación. El haber cursado la maestría y ahora el doctorado en una disciplina de las Ciencias Sociales ha significado estar varios años en contacto con investigaciones y producciones en tales disciplinas. Tal exposición me ha permitido observar que existe un posicionamiento personal de los investigadores sociales ante las obras que producen, que incluso en la selección de temas para las mismas permean intereses personales específicos, no sólo intelectuales, sino también emocionales que pocas veces son problematizados y por ende termina reflejándose en una postura específica que no siempre se hace explícita. Por otro lado, después de haber cursado la maestría, estuve consciente que la forma de observar las interacciones sociales en los espacios de trabajo a los que me reinserté estaba permeada por las subjetividades formadas durante los estudios. De este modo, me parece artificial pretender que en el mismo proceso de investigación de esferas laborales en las que he estado inmerso, estén ausentes las mismas subjetividades que tales espacios han formado junto con la de los ambientes académicos.
- 4) Incluyo, y como salvedad con respecto a la metodología en cuestión, me enfoco mayormente en otros informantes y no en mi propia experiencia. Esto obedece a

dos aspectos: al diseño mismo de la investigación en un principio y a la voluntad de trascender a un estudio de caso, o a una historia de vida. La forma de acceder a las subjetividades de los participantes en la investigación se planteó originalmente a través de entrevistas y grupos de discusión o focales. De tales enfoques, sólo las narrativas presentes en las entrevistas están reflejadas, lo recogido por los grupos focales ha quedado sólo como insumos que alimentaron las interacciones entrevistador – entrevistado. No obstante, fue evidente desde el inicio que incorporar la observación participante llevada a cabo por medio de la experiencia propia en tales círculos, daba la posibilidad de enriquecer estos ejercicios mediante el desplazar la concepción de la investigación hacia una aproximación autoetnográfica, por lo que se decidió incorporar efectivamente ésta. Aunado a esto, los ejercicios planeados como entrevistas resultaban más bien diálogos pues el utilizar la narración de mi propia experiencia era útil para abrir discusión, para mostrar membrecía ante los espacios sobre los cuales se indagaba y/o incluso provocar en tales ejercicios una reflexión en torno a explicaciones que contrastadas con mi propia experiencia podrían no estar relatando completamente el hecho analizado, o bien, necesarias para impugnar mis propias explicaciones concebidas *a priori*.

- 5) Mantengo un compromiso ante un abordaje teórico para poder realizar un análisis cultural y apartarme de una estricta narrativa personal. El deseo de ir más allá de un relato en primera persona es para proveer distintas voces que confronten y enriquezcan la propia y con ello sentar las bases para poder analizar las experiencias relatadas y la propia en igualdad de condiciones bajo un andamiaje teórico que ayude a encontrar las coincidencias y lo específico de cada relato. Considero que en un relato de vida definitivamente es posible hacer un análisis cultural de la sociedad en la que éste se enmarca, pues las características que ésta posee hacen posible las condiciones y trazan los horizontes de posibilidades tanto materiales como simbólicos que los individuos conciben y que pueden llevar a cabo, sin embargo, el compromiso con la realización de un análisis teórico es porque un marco de éste tipo provee las herramientas precisamente para realizar lo anterior escapando de interpretaciones simples que no capturen la complejidad de las situaciones y los actos.

Ahondando en este último punto, la apuesta en la presente investigación en la cual se usan herramientas antropológicas para abordar una realidad y trayectorias cercanas a quien realiza la misma, planea insertarse en el entendido del uso de la Antropología como

crítica cultural (Marcus & Fischer, 1986), sólo que en este caso, no se emplea el análisis de una sociedad lejana para la contrastación con aquella en la que el investigador se inscribe, sino al contrario, justo se profundiza en ésta última, se apuesta por realizar el extrañamiento como una forma de cuestionar procesos que se tienen naturalizados en el campo estudiado, en específico cómo se crea la diferencia entre uno y otro, en este caso por cómo se accede a posiciones dentro de las empresas que representen un ejercicio de poder que lleva aparejados un prestigio y situaciones de ventajas sobre otros.

Utilizando un segmento del espacio empresarial mexicano como pretexto, se busca reflexionar en torno a cómo esto puede dar luz en torno a lo que una determinada sociedad, en la que se inscribe este conglomerado, considera valioso; así como las características que determinados individuos dicha sociedad considera deben poseer para precisamente ser partícipes de tales ventajas. En este ejercicio en específico, la distancia que Marcus y Fischer proponen para pensar de manera comparativa con respecto a la sociedad de origen, es buscada a través de una doble vivencia en los ambientes académicos y empresariales de quien suscribe la investigación. Esta experiencia dual que poseo me ha permitido estar consciente de aquellos factores que podrían ser de interés antropológico con respecto al mundo empresarial, mientras que también encontrar procesos concurrentes tal y como me fue advertido hace ya varios años por un historiador y académico antes de mi incursión incluso a la maestría. Dicho profesor me recomendó esperar más coincidencias que desavenencias entre el mundo empresarial al que estaba yo acostumbrado y el académico al que me incitaba a penetrar, pues me advertía que éste último no operaba en el vacío, sino en la misma sociedad capitalista en la cual mi carrera laboral se había llevado a cabo, por lo cual debía esperar la persistencia de algunas lógicas. Para él, un adepto de la microhistoria, ciertos modos de pensar no quedaban contenidos en determinadas esferas, sino marcaban la pertenencia a determinadas épocas por parte de los individuos.

Asimismo, en pleno acuerdo con las observaciones críticas de Marcus y Fischer en torno al quehacer antropológico, en la investigación me interesó incorporar las voces de actores con mayor poder y prestigio que el propio en el terreno empresarial. Creo que hay una falta considerable de este tipo de investigaciones antropológicas y creo son necesarias por las siguientes razones:

- 1) Como he hecho patente, creo que problemas como la desigualdad deben estudiarse desde ambos polos, y en especial la privación de condiciones favorables a sectores cada vez mayores ocurren porque los recursos son capturados por un pequeño sector, es entonces primordial entender las lógicas

bajo los cuales éste grupo opera y para ello es necesario realizar una indagación directa con los integrantes del mismo

- 2) En el diálogo con tales posiciones es relevante también dilucidar cuáles son los mecanismos que podían partir desde ellas por los cuales esas lógicas permean a la sociedad, es decir cómo se apuesta para lograr, si no el consenso, sí trasminar los sentidos hacia otros actores y así dar por válida visión que beneficie los intereses del grupo en cuestión
- 3) Históricamente la Antropología ha sido empleada para trabajar en grupos en los cuales posteriormente incidir para realizar un cambio social, lo cual revela cómo es concebida originalmente como una ciencia con incidencia “hacia abajo”, por lo cual cabe preguntarse de qué forma un acercamiento en donde el investigador esté en desventaja, puede proveer a éste las herramientas para un trabajo si no sobre las élites, sí al menos sobre mecanismos que resultan inconvenientes para las mayorías.
- 4) Finalmente, a nivel metodológico y reflexivo, es muy útil como ejercicio intelectual verse confrontado con actores que no tengan reparos en impugnar activamente al entrevistador lo cuestionado, o incluso sobre sus perspectivas que pueden adivinarse detrás de lo investigado. Asimismo, estar expuesto a dinámicas en donde el investigador debe negociar su posicionamiento partiendo de diversos capitales pues estos son impugnados, permite reflexionar precisamente en las lógicas tras las cuáles estos son utilizados para la legitimación de la posición con que es percibido en el mismo ejercicio de entrevista. Asimismo, esta negociación en el posicionamiento permite hacer consciente la pertenencia a esferas comunes y a esferas divergentes con el entrevistado, así como con respecto a cómo la entrada y salida de las mismas son también actos políticos por parte del entrevistador.

### *1.1.2 Instrumentos*

En la presente investigación, a través de diferentes elementos como la Antropología de la Experiencia (Bruner, 1986) y el análisis de prácticas Semiótico-Discursivas (Lotman, 1996) (Pêcheux, 1978), se pretende encontrar el sentido que los individuos ponen en juego durante la formación de fronteras sociales. Esto es posible al desmenuzar los relatos autobiográficos y el relato de momentos en los que se evalúa el ingreso o no a las carreras de ascenso de los individuos. Asimismo al reflexionar en torno a las estrategias

performativas (Butler, 2007) (Goffman, 1956) (Schechner, 2011) y las representaciones (Castoriadis, 1975) tanto de los individuos en ascenso como por parte de diversos actores de un ecosistema relacionado a la carrera por posiciones empresariales.

En este sentido, es que justamente es útil la distinción que hace Bruner en torno a la vida como es vivida (realidad), la vida como es experimentada (experiencia) y la vida como es contada (expresión). Es importante darse cuenta que, en esta investigación, durante los diálogos con los informantes, y sobre todo en lo que es narrado en las entrevistas, los relatos que estos actores hacen, corresponden precisamente a la última parte de la distinción que hace Bruner, es decir a la vida como es contada. En la expresión de la vida que narran hay una manifestación simbólica de aquello que quieren comunicar y los efectos que se desean provocar. De este modo, por ejemplo, es particularmente notoria la elaboración (consciente o inconsciente) de relatos de modo teleológico en donde los acontecimientos son ordenados casi perfectamente para contar historias consistentes, congruentes y con una direccionalidad clara, específica y que se espera sea evidente para el interlocutor. Hay una intencionalidad además al construir las narrativas de este modo: el mostrarse activamente como un agente que gestiona los sucesos y el impacto que puedan tener estos en la historia de vida.

La estructura que se escoge para la narración no es fortuita, los sucesos están ordenados y probablemente seleccionados para proveer sentidos a la vida propia que sean exitosamente comunicados a quien escucha. Al momento de reflexionar en la construcción de las narrativas por parte de los entrevistados y situándome bajo una perspectiva correspondiente al mismo campo en el cual eran construidas, es decir en el de la iniciativa privada, encontré que la forma de hacerlo tenía concordancias con las formas de armado de narrativas esperadas durante los procesos de selección.

Recuerdo por ejemplo cómo un jefe de mis días de becario (al mismo tiempo que estudiaba la universidad), en una ocasión me comentó que ante las consabidas preguntas de en dónde se veía uno en determinado número de años en las entrevistas de trabajo, lo que se buscaba no era precisamente que en ese mismo número de años al buscar al entrevistado realmente estuviera donde dijo que estaría, sino lo que se buscaba contrastar era la relación entre el momento actual y el momento futuro, es decir si había congruencia entre las actividades que se llevaban a cabo y dónde se planeaba estar en ese futuro hipotético, por ejemplo, si se planeaba estar trabajando en un país cuya lengua fuera diferente a la materna, se esperaba se narrase cómo se estaba adquiriendo o se adquiriría la misma.

De este modo, ese mismo razonamiento se buscaba también por ejemplo en la hoja de vida como lo platicué en tiempos de esta investigación con una reclutadora o *headhunter*, ¿cómo se conectaban las distintas experiencias? ¿qué relación tenían los trabajos y puestos detentados hasta el momento?, entre otros factores que se esperaba hiciera evidente cómo el puesto al que se aspiraba constituyera otro eslabón en una narrativa coherente. De este modo, en los momentos de selección, por ejemplo, no sólo se hace ésta con base en conocimientos que se espera el individuo posea, sino también existe un ejercicio en el cual aquellos que han entendido que no sólo importan los eslabones de la cadena que se posea como historia profesional, sino la forma en que ésta sea presentada como consistente. Por ello, al igual que como sucede durante la carrera profesional, existen incluso de forma previa a la misma algunos factores que juegan a favor de sólo algunos dependiendo de su conexión con actores del medio al cual desean insertarse. Éste es pues, uno de los procesos en los que quienes poseen modos de familiarizarse con estas narrativas antes de los procesos de selección para la inserción laboral plena, pueden replicarlas al momento de construir los discursos, mientras que quienes no, o quienes no lo hacen consciente en el camino, van quedando fuera. De este modo, es entonces como la carrera hacia la cima corporativa de individuos con conexiones ya con esos grupos es favorecida de modos aparentemente sutiles pero contundentes (Friedman & Laurison, 2019). Sin embargo, esto no aplica sólo al momento de la selección, sino que esa habilidad para poder contar historias consistentes con fragmentos que pudiesen estar inconexos, es fundamental para permanecer y seguir ascendiendo en las carreras de gestión, pues para esto es necesario encontrar y comunicar sentidos a partir de las realidades vividas que presenten a las mismas como ordenadas y coherentes.

Estas formas de narración corresponden plenamente con aquellas prácticas semiótico discursivas a las que me referí párrafos más arriba, junto con las formas de construir activa y performáticamente su pertenencia a los círculos de gestión, a la forma presentarse para ser validados en ellos, y a la puesta en práctica una y otra vez de las conductas que los habilite como integrantes con plenos derechos. Todas estas apuestas simbólicas son pues parte de la conformación de esferas de sentido características de individuos que conformen grupos de gestión y se espera que quienes los conformen sean competentes en las mismas.

### 1.1.3 Material empírico

El perfil final de los participantes en la investigación quedó conformado del siguiente modo:

Tabla 1: Perfil de los participantes en el estudio

<i>Perfil</i>	Género		Total
	Masculino	Femenino	
Altos ejecutivos / Dueños de empresas	3	0	3
Profesionistas jefes de becarios	2	3	5
Personal R.R.H.H.	1	2	3
Jóvenes becarios	12	11	22
*Profesionistas en posiciones de gestión con vínculos débiles personales	7	8	15
*Profesionistas en posiciones de gestión con vínculos fuertes personales	5	0	5
Total	30	24	54

#### *\* Grupos centrales en la investigación*

Como se ha manifestado, en un primer momento de la investigación se buscaron participantes que estuvieran relacionados con carreras hacia posiciones de gestión, no sólo aquellos que estuvieran inscritos, sino también un ecosistema que incluyera a los guardianes de las llaves para tales puestos, por ello el perfil de entrevistados queda constituido de este modo:

- Altos ejecutivos / Dueños de empresas: Apelando al interés de algunos de estos actores en torno a la movilidad social, ésta se utilizó explícitamente como planteamiento para concertar entrevistas. El acceso a este grupo se llevó a cabo a través de un conocido gracias a la carrera profesional, el cual tiene tal perfil y quien alguna ocasión mostró interés en temas de movilidad social en México.

- Profesionistas que hubiesen sido jefes de becarios en algún momento, o que lo fueran al momento de la entrevista: La entrada con ellos fue a través del grupo anterior, por un contacto de mi propia carrera laboral que me contactó con un par, por contactos que resultaron ser jefes de becarios e incluso por referencias de jóvenes que eran becarios al momento de la entrevista.
- Personal de R.R.H.H.: También se accedió a éste por ayuda del primer grupo, por un contacto personal y por un profesionista con quien se compartía una pertenencia institucional que ayudó a concertar un ejercicio en la empresa en la que en ese momento laboraba.
- Becarios actuales: Contactados a través del primer grupo, por un contacto personal y por parte del ejercicio planteado en el perfil de R.R.H.H.
- Profesionistas en posiciones de gestión con vínculos débiles personales: Un subgrupo de ellos fueron compañeros del profesionista cuyo testimonio durante la maestría disparó el presente ejercicio, asimismo se utilizó la red social profesional *LinkedIn* para contactar a la mayoría empleando conexiones como referencia, también fue de mucha ayuda el mismo contacto que cito en el perfil de jefes. Algunas de estas interacciones fueron de gran riqueza y pudieron sumarse a la parte central de la investigación.
- Profesionistas en posiciones de gestión con vínculos fuertes personales: Con este grupo hay conexiones personales fuertes y duraderas, de todos los perfiles son aquellos con quienes se tiene una relación mucho más cercana y constituyen específicamente la segunda parte de la investigación en donde se apela a la propia trayectoria, así como a cercanía debido a la misma.

En un principio, empleando la figura de movilidad social, los esfuerzos se centraron en contactos que de algún modo conocía, pero que no eran especialmente cercanos, sin embargo, es pertinente hacer notar que esto último no presentó un mayor índice de respuesta. Una de las posibles razones de esto fue precisamente la utilización del concepto de movilidad social al que presumiblemente no se adscribía su experiencia de acuerdo a ellos mismos por tener connotaciones negativas como se describió en párrafos pasados.

Lo anterior deja claro que un parámetro presente indiscutible y que pudiese estar sesgando el perfil de quienes decidieron participar, es justamente su intención y disposición por hacerlo, los medios de contacto e incluso cómo se apeló a su participación.

El formato de las entrevistas fue variado, en un inicio se programó elaborarlas presencialmente y por separado a cada beneficiario; no obstante, diversas circunstancias

orillaron, a que si bien, la enorme mayoría de las entrevistas se realizaron en condiciones que concuerdan con aquellas que se plantearon como ideales en un inicio; sobre todo en torno a los contactos cercanos, algunas de las interacciones se han realizado en formatos diferentes, pero que han revelado dinámicas interesantes.

El primer caso que se salió de lo esperado, fue la solicitud de realizar algunas de las entrevistas vía remota, ya fuera porque la persona a entrevistar no reside ya en México, por la complejidad de conciliar agendas, o por la petición expresa de hacerla en tal formato. De este modo, la entrevista vía remota, aun cuando en un inicio se planteó realizarse sólo en casos extremos, reveló en algunos de los casos, una apertura extraordinaria por parte de los entrevistados en los temas tocados, de tal modo que tal postura mostrada llevó a reflexionar a que si acaso la misma dinámica se hubiera establecido presencialmente, o bien si precisamente el contar con un dispositivo intermedio, provee una sensación de cierto distanciamiento al no estar físicamente presente, ni con una representación visual del entrevistador que permite abordar ciertos temas. Inicialmente se planteó en estos casos, además, la realización de la entrevista en un medio que asemejase lo mayormente posible a una entrevista presencial: es decir valerse de la tecnología para realizar una videollamada y así tener acceso a la representación visual de los entrevistados. Fallas en los sistemas de comunicación al inicio, condujeron a que todas las entrevistas fueran únicamente por teléfono, es decir mediante la voz. Tal vez es precisamente debido a que el único contacto entre el entrevistador y el entrevistado se realiza a través de la voz, que esto abre la puerta a abordar temas que de otro modo no se abordarían y a no hacerlo con otros. Es decir, si bien, en este formato se pierde la riqueza de poder observar las formas de representarse visualmente, el lenguaje no verbal, la información que proveen los entorno e incluso el mero acto de presencia desde la performatividad; también ha abierto otros canales de comunicación. Un excelente ejemplo de esto fue una entrevista con una jefa de una becaria, quien, previo a que yo enunciara el inicio de la entrevista formal, es decir antes de que se emitiera el enunciado que crearía el marco de la misma, me solicitó le permitiese contarme las razones personales por las cuales se sentía altamente interpelada por el tema de movilidad social.

Otro caso que se salió de lo esperado, fue cuando a una entrevista, una de las becarias llegó acompañada por un compañero, que también era un becario que se había contactado, pero cuya entrevista no había sido proyectada en ese tiempo y espacio. En un principio me vi tentado a entrevistarlos por separado; sin embargo, me pareció que el hecho de haber asistido juntos proveía indicios de una dinámica que era necesario explorar más

a fondo. Por tal motivo el formato de entrevistas simultáneas fue integrado, para casos por ejemplo en que más de un entrevistado trabajase en una misma compañía, o bien en el caso que hubiese alguna relación de por medio entre los entrevistados que permitiese entrevistarlos juntos. De este modo, por ejemplo, en el caso citado, fue posible encontrar coincidencias en algunos temas entre ambos becarios, pero también encontrar disidencias, y no sólo eso, sino poder observar en vivo las dinámicas que se establecen entre dos personas con camisas identitarias específicas<sup>28</sup>: becarios por un lado, pero también compañeros de escuela entre otras cosas. Asimismo, es posible observar cómo las diferencias, en este caso y a manera de ejemplo, de género, de edad y de subjetividades, entre otros aspectos, llevan no sólo al establecimiento de interacciones en un determinado marco y situación; sino incluso cómo la incidencia de las mismas experiencias, por ejemplo, en el caso específico que nos ocupa, el participar en un programa de becarios, es procesado de modo distinto de acuerdo a sus distintos posicionamientos.

El tercer y último caso fuera de lo esperado fue el formato de uno de los grupos de enfoque. Se consideró desde un principio el emplear esta técnica de investigación cualitativa debido a la posibilidad que proveen estos de observar las dinámicas que se relatan en el punto anterior, es decir de interacción entre los entrevistados, así como de ver, de especial interés para esta investigación en específico, la puesta en escena de distintas herramientas de representación que revelasen los procesos de apelación a la subjetividad de un mismo proceso para los distintos individuos, sobre todo por la operación de conceptos como el de liderazgo que habían relatado algunos entrevistados. No obstante, en la empresa en donde se llevó a cabo el mismo, que fue organizado por un contacto con vínculos débiles personales conmigo; personal ejecutivo y staff de Recursos Humanos estuvo presente durante la realización del mismo pues existían también intencionalidades

---

<sup>28</sup> Ocupo la fórmula de hablar de camisas identitarias, más que de pieles de Hobsbawn que García Canclini recupera (2004) como un esfuerzo consciente de no naturalizar las identidades, así como darles un carácter relacional y contextual. En el caso de los entrevistados, por ejemplo, tanto su relación como su oposición con respecto a mí, los hacía ponerse ciertas camisas específicas que probablemente emplearían, o no, de modo distinto en otras circunstancias, así como la experiencia era narrada moldeada por la misma. Por ejemplo, en el caso citado, la experiencia narrada en la entrevista específica por ejemplo de la becaria, no ponía énfasis en el cruce de la misma por el género, debido probablemente a que las otras personas en la sala, su compañero y yo, no compartíamos esa vivencia, así como el hecho de que no se indagó esto específicamente. Esto puede contraponerse a la narración que sí fue tocada por el hecho de la experiencia de haber sido los tres estudiantes de la misma universidad. Si la dinámica de la entrevista hubiese sido diferente como una experiencia construida por las tres personas asistentes, su narración sí podría haberse centrado por oposición precisamente en la cuestión de género. En ninguna de las dos circunstancias esa identidad de género aparece o desaparece, simple y sencillamente, volitivamente se decide o bien se crean las condiciones para abordarse.

específicas del personal de tal área en cuanto a observar las trayectorias dentro de las compañías. Si bien, el mismo grupo ya estaba mezclado desde su concepción, pues además de profesionistas en posiciones de gestión, había becarios entre los mismos en algunos casos que les reportaban directamente, la permanencia de personal de Recursos Humanos tuvo una incidencia interesante en la dinámica de los asistentes. Nuevamente, ante la casualidad y el deseo inicial de separar a los asistentes, la forma en que se llevó a cabo la sesión, permitió observar fenómenos que no se hubieran presentado en caso de haber seguido al pie de la letra las intenciones originales. Innegablemente hubo individuos que se mostraron un poco más cautelosos en sus respuestas, sobre todo al principio, pero también hubo otros que parecieron disfrutar ser observados y escuchados por otros, ya sea pares, subordinados o superiores en el trabajo y/o personal de Recursos Humanos. Adicionalmente, también se tuvo la oportunidad de que ésta área se convirtiera no sólo en un actor con determinada incidencia sobre los individuos; sino en participante pleno, al cual fue posible cuestionarle de igual modo ciertos temas y ser observado en las dinámicas que se establecieron.

De este modo, los ejercicios cualitativos realizados quedaron del siguiente modo:

Tabla 2: Tipos de ejercicios llevados a cabo

Tipo de ejercicio	Participantes en el ejercicio	Total de ejercicios
Entrevista Individual	3 a Altos Ejecutivos, 2 a Jefes, 4 a Becarios actuales, 11 a <i>Managers</i> no conocidos y 5 a <i>Managers</i> Conocidos	25
Entrevista Simultánea (más de 1 participante)	1 a <i>Managers</i> no conocidos (jefa / subordinado), 2 a becarios (compañeras en la misma compañía y compañeros en universidad)	3

Grupo de enfoque	1 de compañeros de generación, 1 de colaboradores de la misma compañía en el que estaba presente personal de R.R.H.H.	2
Total	(Ver tabla 1)	30

## 1.2 Posicionamiento del investigador y del entrevistado

No te preocupes, así somos *nosotros*  
Subdirectora en compañía aseguradora

La búsqueda del reconocimiento como interlocutor válido

La frase con la que inicia este acápite me fue dirigida por una entrevistada, con quien se comparte una filiación institucional, así como compañera de escuela de uno los entrevistados iniciales a partir del cual se establecieron varios contactos. Ella se encuentra actualmente en una posición de gestión dentro de la filial mexicana de una compañía de seguros transnacional. La frase fue enunciada al relatarle que precisamente ese día había tenido varios compromisos, razón por la cual llegaba unos minutos tarde a la cita en la cual la entrevistaría. El retraso le comenté fue el producto de querer llevar a cabo más de una actividad en un tiempo justo, lo cual ella aceptó no sólo como justificable, sino como totalmente aceptable: parece ser mejor esperar un par de minutos a alguien que se presenta como ocupado, que atender a tiempo a alguien con escasos compromisos.

En español no existe una diferencia en el vocablo nosotros cuando quien lo enuncia está incluyendo en él a su interlocutor o no. Sin embargo, en este caso, al ser ella y yo los únicos presentes en la sala de junta que había reservado en su empresa para que yo la entrevistara, ese “nosotros” definitivamente fue pronunciado con una intencionalidad incluyente. Al decir así somos nosotros, la subdirectora de seguros habla de un nosotros en el cual estoy considerado, lo que me posibilita no sólo entrevistarla, sino también da pie a una camaradería que implica que entenderé lo que me tiene que relatar, pues yo mismo lo he vivido, ya que soy parte del mismo grupo. Además de las filiaciones institucionales, de los contactos en común, el nosotros puede haberse construido también de mi parte cuando me presento inadvertidamente como alguien ocupado por varios compromisos profesionales. A esta figura entonces ella también se suma a través del nosotros.

Esto no algo menor, pues implica una posibilidad de relacionarme en general con los entrevistados: al menos de entrada se parte que soy uno más, un profesionista que ha detentado puestos de gestión. Lo anterior no exime que se desarrollen procesos de negociación de poder durante las entrevistas e incluso durante toda la investigación. Al presentarme, lo hago entre otros epítetos, como alguien que ha sido gerente y consultor independiente, pero también alguien que es probablemente visto como un sujeto que no siguió el proceso esperado: es decir no ostento el puesto directivo en una transnacional de acuerdo a mi edad y a la trayectoria de algunos de nuestros contactos en común a los que generacionalmente soy cercano; no obstante esa trayectoria divergente también me puede

hacer ser percibido como alguien con la posibilidad de explorar múltiples intereses<sup>29</sup> como de hecho me fue expresado, o bien con alguien con una estatura social que se validaba gracias al capital cultural adquirido por ejemplo en justo los estudios de doctorado:

¡No pues está difícil! Si no lo has hecho tú, ¡imagínate yo! Que tú eres un académico reconocido (y) yo que soy Paris Hilton región 4

Gerente Senior en empresa de entretenimiento

Asimismo, cuando entrevisté a los más jóvenes, es decir aquellos en pleno proceso como becarios en alguna empresa fui interpelado como alguien que puede proveer luz, gracias tanto por la misma investigación que estaba llevando a cabo, como por la trayectoria propia y de la de mis contactos, cosa de la cual estaban enterados. Era pues yo alguien a quien preguntarle (como de hecho sucedió), acerca de “casos de éxito” en los cuales su experiencia actual como becarios, había sido el inicio de una carrera ascendente corporativa hasta llegar a puestos de gestión.

Si bien la frase con la que inicia este acápite demuestra un tono afable en la conversación, que existió en la mayoría de los casos, no siempre fue así, en otras ocasiones fue necesario avalar mi pertinencia como entrevistador de profesionistas en altos puestos, o bien de individuos en puestos de gestión con tiempos apremiantes y ocupaciones (¿más?) importantes que atender que además decidían por ejemplo cuándo una entrevista había terminado:

¿Qué más? ¿Qué más? [golpeando las palmas] ¿Ya (terminamos)?

Director de empresa logística

En estos casos, además de algunas esperas largas, era yo primero el objeto de un ametrallamiento de preguntas, dinámica en cuyas respuestas por mi parte era necesario mostrar dominio e inteligencia en lo que respondía para mostrar mi igual estatura, o al menos aquella suficiente para acceder a los entrevistados. En algunos casos después de

---

<sup>29</sup> Si bien nunca es posible saber enteramente cómo es percibido uno y cuáles son las expectativas de cada entrevistado con respecto a la posición en la cual me erijo como entrevistador / investigador; diversos comentarios que fueron enunciados ya sea dentro como fuera de la entrevista, dan luz al menos de estas dos posiciones entre otra miríada que probablemente se conforman durante las entrevistas y que tienen que ver con la subjetividad de la persona entrevistada

la sesión de preguntas hubo una apertura mostrada en el tono de la entrevista, en otras ocasiones no.

Un caso de los muchos a destacar en este sentido de la no horizontalidad al momento de las entrevistas, fue específicamente con algunos dueños de empresas o altos ejecutivos hacia los cuales mediaba una diferencia generacional evidente y en cuya trayectoria personal relatada incluso se hacía explícita una posición de origen social con diferentes ventajas, a quienes el haberme incluido en las comunicaciones para concertar la cita como un caso de movilidad social, les daba la pauta de diversos vectores de diferencia que decidían hacer patentes por ejemplo al enunciar la imposibilidad de conectar con la experiencia de tal proceso tanto de modo distante, o bien de un modo paternalista. No obstante, es también justo decir, que estas actitudes en algunos actores de tal grupo no se dieron y se tendieron puentes mediante otros aspectos:

Yo tuve una infancia totalmente al revés (risas) o sea yo tuve todo, este... escuelas privadas, fui a una escuela y de niño, 10 o 12 años, me acuerdo perfectamente bien. Una escuela con paredes enormes, donde entras y hay guardias afuera... y a mí güerito: yo paso y a los demás: "¡no, pa fuera!" Y eso me impactó muchísimo... y toda la vida... me sigue impactando hoy, entonces cada vez que conozco a alguien, el caso de [la becaria] por ejemplo, eh... pues, luego – luego pienso: "¡híjole yo no he tenido que vivir lo que ella está viviendo!" ¿no?

Empresario en Servicios de Consultoría

Finalmente, si bien mis posibles camisas identitarias con respecto a los entrevistados son múltiples, hay en especial algunas que me dan un punto de vista muy específico, y les dan a los mismos también uno con respecto a mí y a la investigación:

a) La primera es haber sido parte de un programa de becarios en su momento que apelaba a la movilidad social de los miembros, lo cual me igualaba con algunos, pero me distanciaba con otros, sobre todo porque me centré en el inicio de la investigación en buscar casos de movilidad social que estuviesen en puestos de gestión, enfoque que se presentó al final como sólo una de las trayectorias que valía la pena explorar. Sin embargo, esto me dio la posibilidad de poder relacionarme a un nivel más cercano a las experiencias de algunos y poder espejarme en ellos y viceversa, pero por otro lado, precisamente presentar unos orígenes sociales diferente a otros que marcaría cierta lejanía. A esto suma en algunos casos la carga negativa que en México tiene la palabra becarío, que se empleó

sobre todo al inicio, ya que en el país el término remite más a las carencias que a los méritos involucrados en la obtención de tales apoyos, salvo algunos casos muy específicos. Es importante mencionar que, lo que representó el final de la primera fase de la investigación fue justamente hacer consciente que la posible filiación o cercanía en la entrevista podía pasar por una multiplicidad de factores y se basaba tal vez más en cómo se experimentaban algunas vivencias que en el factor mismo que compartíamos.

b) La segunda, el presentarme como investigador desde las ciencias sociales, que planteaba un distanciamiento de los entrevistados por pertenecer de forma permanente o momentáneamente a otra esfera para algunos respetada, para otros no y sobre todo que podía ser leído como un camino abordado por el posible distanciamiento con las esferas que precisamente pretendía investigar.

c) La tercera, el ser un profesionista que ha tenido acceso a posiciones de gestión y de enlace entre el capital y la mano de obra, justo que se concibe como uno de los pasos dentro de la carrera corporativa, sobre todo por haber sido gerente de marketing de una transnacional a los 26 años, lo cual se presenta en los planes de carrera como un logro temprano y por lo tanto especialmente loable.

d) la cuarta, el haber estado conectado al sector financiero desde 2009 siendo consultor de estrategia, una ocupación que es vista como propia de ambientes altamente competitivos y que además provee de experiencias que posibilitan tener una visión permeada fuertemente por la subjetividad empresarial, pero que de un modo me deja también fuera de la carrera hacia la cima al haber realizado esto los últimos años como profesional independiente.

Estas cuatro camisas me permiten ser consciente del posicionamiento situacional con cada uno de mis interlocutores; si bien tradicionalmente la Antropología tiene una herencia colonialista que sigue vigente como atestiguan los múltiples temas de investigación esgrimidos por la academia incluso actualmente, en donde el investigador se pone frecuentemente en una posición de poder que le permite ver hacia abajo la mayor parte del tiempo (Marcus & Fischer, 1986); en la presente investigación, hay ocasiones en donde aún con cierto acceso a los actores, las puertas son cerradas una y otra vez, existen en muchas ocasiones posicionamientos en los cuales con alguna de las camisas anteriores, mi mirada sigue siendo hacia arriba, y por lo tanto con acceso restringido, o bien soy visto desde una posición de mayor poder, o no soy reconocido como interlocutor válido. De este modo, son sumamente útiles las formaciones imaginarias propuestas por Pêcheux (1978)

las cuales “designan el lugar que A y B atribuyen cada uno a sí mismo y al otro, la imagen que ellos se hacen de su propio lugar y del lugar del otro”.

En el otro extremo, justo mi tercera camisa, me permite jugar el mismo juego que mis interlocutores, con diversas consecuencias: por un lado, soy consciente de los parámetros que también aplican para mí por haber apelado a haber disfrutado de movilidad social, de las expectativas que debería cumplir de acuerdo a la trayectoria inicial y que los actores además conciben como válidas o “exitosas” y que incluso algunos de los más cercanos a mí, expresaron una admiración por ello. Sin embargo por el otro, soy consciente de los códigos y las herramientas que trabajos altamente demandantes intelectual y emocionalmente, como lo es el trabajo de consultoría en el sector bancario, exigen poseer y exhibir: la continua evaluación de lo que se dice y se hace tanto por la propia persona como por los interlocutores, pruebas a la coherencia en la línea de discurso, y una permanente crítica intelectual de cualquier idea; todo esto enmarcado en disputas continuas por el poder, de las cuales también soy consciente salía fortalecido o abatido.

De este modo, si bien el investigador se dedica a indagar y recoger las subjetividades de los actores, esta postura convive también con la búsqueda del interlocutor válido por parte del profesionalista. Del mismo modo que aquel actor busca que yo me legitime como tal, la operación inversa también sucede, y es por ello que en ciertos actores encuentro mayor interlocución, identificación y riqueza; mientras que por otros me sorprende sintiendo incluso rechazo, pues la interiorización de las formas de evaluar al otro, aunque puedo hacerla consciente, opera continuamente en mi propia percepción del otro.

### 1.3 Crítica cultural a través de la autoetnografía

El explorar conscientemente la subjetividad propia sirve de entrada para reflexionar en cómo ésta puede estar permeada por los ambientes en que me he desarrollado y cómo este proceso puede proporcionar vías para el análisis de tal campo. El valerme de la autoetnografía como investigador, lo que implica ser miembro del mismo grupo al que me planteo analizar, permite que el hacer un ejercicio de introspección, vaya más allá de producir unas notas metodológicas. Mi reacción ante mis interlocutores y hacia sus relatos, es producto entre otras cosas, de mi posicionamiento en el mismo campo que ellos. Por lo mismo, ésta puede dar pistas en torno a lo que es apreciado y lo que no en las esferas que pretendo analizar.

Esta vía de análisis fue sugerida por el acercamiento que hace Emily Martin (2007), dentro de su pertenencia como paciente diagnosticada con una condición bipolar, a la

cultura de la sociedad capitalista norteamericana, de la que también forma parte. Su posicionamiento además como investigadora y académica dentro de las ciencias sociales, le permite encontrar cómo algunos aspectos de la condición mental con la que es diagnosticada parecen ser premiados dentro de la cultura empresarial mientras que otros son denostados o borrados en los discursos celebratorios de ciertas figuras que son presentados como repositorios del éxito.

De este modo, mis propias reacciones en las entrevistas ante los entrevistados, son transformadas en puntos a explorar en nuevos ejercicios. Para realizar ello, se buscó primero identificar cuáles eran los atributos o características que ocasionaban ciertas reacciones. Asimismo, previsiblemente fue necesario analizar qué representaban estas últimas para intentar identificar qué de ellas era ocasionado específicamente por subjetividades que hubiesen quedado impresas por un devenir laboral en espacios de gestión. Es decir, bajo qué parámetros estaba yo valorando en el terreno de las subjetividades a los entrevistados que hubiesen sido incorporados a mi escala de valores por el paso por una carrera *managerial*.

Esto a su vez se convertiría en insumo para indagar en los ejercicios subsiguientes enfocándose no en lo que yo había sentido, sino en si tal o cual aspecto era considerado por los entrevistados como algo valorado o no para la pertenencia a esferas de prestigio y poder. En este análisis, más que la realización de una lista de aspectos celebrados o denostados dentro de las mismas, lo que se busca explorar es cómo ciertas imágenes, comportamientos o valores se constituyen como elementos para realizar clasificaciones y categorizaciones, creando por ende durante el proceso diferenciaciones entre individuos que poco a poco se transformasen en desigualdades.

## Capítulo 2: Función del orden clasificatorio como código proveedor de sentido

### 2.1 El proceso clasificatorio como operación básica para asir la realidad.

Al llegar a una ciudad nueva, para poder navegarla somos frecuentemente asesorados por los locales en torno a qué barrios visitar, en qué barrios vivir, pero también cuáles evitar de acuerdo a diversos criterios. Lo que sucede detrás de esto, es la búsqueda de sentidos para poder relacionarnos con el entorno a través de la clasificación realizada por los locales en torno a diferentes espacios, que coloca a estos últimos en diferentes categorías y que con ello provocan acciones específicas de los locales, y ahora, de uno mismo en torno a tales lugares. Es decir, la clasificación y el investimento de características de los espacios redundan en que la primera sirva como una guía rápida para la interacción con los mismos que ya iremos afinando con nuestra experiencia propia.

Crear categorías es pues una operación básica para poder entender y aprehender el entorno que nos rodea y por ende navegar en él al menos en las sociedades con escritura (Gobo, 1993)<sup>30</sup>, de este modo al categorizar, lo que se realiza es atestiguar los sentidos individual o comunitariamente otorgados en torno a las unidades que se agrupan en determinada categoría. A su vez, tales sentidos se espera que provean las directrices de la interacción de los individuos con respecto a lo que es clasificado: de afiliación, de rechazo, etc.

Sin embargo, antes de ello y de modo más relevante; algo se clasifica es porque ha sido considerado bueno para pensar (Lévi-Strauss, 1970), algo que ha sido puesto en una categoría, es porque evidencia que ha sido objeto de un ejercicio intelectual en el que ha sido descompuesto mentalmente en partes, o en rasgos para de este modo tratar de encontrar similitudes y diferencias con otras unidades.

La posibilidad de navegar por el mundo es a través de los sentidos, tanto en el sentido sensorial, como en los significados que encontramos individual o grupalmente ante los diferentes objetos, fenómenos e individuos que se nos presentan cotidianamente. Sin embargo, debido a que cada experiencia es única y personal, y aun cuando pueden existir consensos en lo general en torno a cómo procesar ciertos estímulos, cada persona termina configurando matices particulares y por lo tanto construyendo percepciones individuales que moldearán su respuesta específica ante determinados eventos.

---

<sup>30</sup> Giamprieto Gobo matiza la actividad clasificatoria como una actividad propia únicamente de sociedades escritas basándose en estudios de sociedades orales (Gobo, 1993)

Los sentidos colectivos se constituyen como grandes agregados de las aproximaciones individuales, con centros de gravedad que no son fijos y cuya dinámica obedece a ciertos espacios y tiempos específicos. Algo similar sucede por ejemplo cuando observamos un enjambre: a simple vista las unidades particulares son insignificantes comparativamente frente al grupo, y además éste último puede apreciarse no está estático, sino que puede cambiar de dirección, reconfigurarse, o bien parecer inmutable aun con la partida de integrantes y la suma de nuevos. Lo mismo sucede con los sentidos que un conglomerado provee ante determinado objeto, son útiles para describir de modo general las concepciones y actitudes esperadas del grupo; sin embargo, a nivel situacional y específico se presenta una mayor riqueza que no podría ser capturada agregadamente pues en esta operación se contemplan sólo las coincidencias persistentes entre los individuos y no los diversos matices que podrían proveer estos.

La función de los sentidos que se construyen comunitariamente, como se dijo, es proveer de guías esquemáticas para posibilitar la navegación del mundo al que nos enfrentamos cotidianamente; tales sentidos sirven pues como una brújula que nos indica una dirección de referencia, pero no es un volante que dirija completa e irremediamente nuestro actuar en cada situación. En cada una de ellas, pueden presentarse diversos factores que terminen afectando la dirección esperada y la exhibida del actuar, pero el trazado de una trayectoria más probable sirve para orientar y de cierto modo anticipar las posibles acciones.

Una operación básica para poder construir sentido en torno a fenómenos percibidos es la simple división de ellos por alguna característica que consideremos sea un eje que los aglutine. Al hacer esto, estamos clasificando, o lo que es lo mismo, creando clases en torno a lo que consideramos semejante y a lo que consideramos diferente. En esta operación, le proveemos al mundo percibido un orden, un sentido que per se, no existe de manera intrínseca en los objetos o fenómenos que decidimos clasificar y que por tanto radica en nuestras mentes. El resultado es así un mapa mental que nos ayuda tanto individual como colectivamente a hacer frente a los diversos estímulos a los que nos vemos expuestos cotidianamente.

Para poder aglutinar los sentidos de una colectividad y así condensarlos en uno que sea representativo de la misma, se reducen mentalmente las múltiples características a una o a un par en la cual o cuales haya una mayor coincidencia y que además se consideren las más representativas o importantes del colectivo conformado. En este ejercicio lo que se busca es la reducción al mínimo factor común que pueda proveer los lineamientos básicos

en torno a lo que se piensa en general del objeto, fenómeno o individuo que están siendo clasificados, así como el cómo manipular o enfrentar de forma general a las unidades del colectivo nombrado cuando tenemos que lidiar con ellas.

Así como no existe un sentido, ni un orden preestablecido en el universo de estímulos que constituye nuestra realidad, tampoco las categorías están de antemano dadas naturalmente, o las características a partir de las cuales tales son creadas. Los grupos humanos crean de modo conceptual éstas y terminan viendo las categorías como naturales, reales, palpables y a través de ellas crean – clases – que les permiten navegar el mundo al que se enfrentan. Por lo tanto, es posible ver el carácter arbitrario de las tres acciones: a) la creación de categorías, con su consecuente entrada en la percepción “natural” y en el sentido común; b) la asignación de los objetos, fenómenos o individuos a las diferentes categorías creadas y c) el trazado de rutas de acción ante cada categoría y por ende ante los representantes individuales de la misma, sean objetos, fenómenos o sujetos.

La forma en que una determinada unidad intelectual, ha sido descompuesta y posteriormente afiliada a un grupo determinado es, sin embargo, específica a cada grupo humano que así le da origen a sus propias clasificaciones. Incluso las características en las que es descompuesta la unidad para pensarla, son propias del mismo. Aquello que es visto como natural e inmanente por determinada sociedad, no es sino producto de la visión específica que ella tiene de la realidad. El análisis es propio, y revelador, de lo que cada grupo humano considera relevante para establecer diferencias. Es en las categorías creadas y en su cruce para describir las unidades, en donde puede leerse, entre otras cosas, cómo se asignan los valores en determinada sociedad, es decir, qué es considerado apreciable. De este modo, es como se entiende la arbitrariedad de las especificidades y de las clasificaciones de un grupo, no porque sean inconsistentes, sino porque constituyen una apuesta propia del conglomerado, que es útil y significativa, pero que bien pudo haber sido construida de otro modo y que, de hecho, es variable en tiempo y espacio.

Es especialmente importante la discusión de qué se entiende por arbitrario en estos tres mecanismos. Por arbitrario no se quiere decir que no tengan una lógica detrás, o que sean totalmente inconsistentes, impredecibles o aleatorios. La arbitrariedad radica en que no existe algo intrínseco o “natural” en los criterios, sino que son aproximaciones particulares de determinado conglomerado social que pudo haber optado por una forma distinta e igualmente congruente de abordar la realidad y por ende crear distintas clases en las que se ubica a objetos, fenómenos o individuos. Asimismo, la arbitrariedad es reforzada

por la particularidad en tiempo y en espacio de los ordenamientos propuestos, pues una misma categoría puede tener matices cambiantes, o francamente distintos en torno al cambio en cualquiera de las coordenadas de temporalidad o de lugar. De este modo, un criterio arbitrario implica que no está dado de antemano y, asimismo que su producción es un proceso en continua adaptación a nuevas realidades.

## 2.2 La diferencia y su subproducto, la jerarquía para entender la desigualdad en la distribución de bienes escasos y preciados

Una vez establecidas las diferencias entre lo que se conforma como las unidades de un conglomerado, la siguiente operación después de haber realizado la clasificación, es el ordenamiento de las mismas. Como se dijo anteriormente, a las características no necesariamente se les asigna un valor neutro, pues están permeadas de lo que el grupo considera valioso. De este modo, son asignadas ciertas valías a los rasgos, y por ende a las unidades de los conjuntos así formados, lo que permite establecer jerarquías en torno a la tenencia de los atributos. Asimismo, la percepción de los mismos se desplaza desde un espectro de gradientes, a una visión binaria.

Con ello, las propias unidades son jerarquizadas no sólo en torno a la pertenencia a uno u otro conjunto por las características que son utilizadas para su adscripción, sino incluso dentro de los mismos. Esta operación que parece ser transparente, en realidad conlleva un ejercicio continuo y permanente de trazado de fronteras: sólo en los extremos habría cierta facilidad para asignar a determinada categoría, pero ¿cuándo por ejemplo un negro deja de ser tal y es más bien considerado gris? O incluso, en el caso anterior asumimos que se debe considerar el color en cuestión dentro un espectro donde el otro extremo está el blanco, pero ¿cuántas veces nos ha pasado que nos cuesta distinguir entre un azul marino y un negro? Esto nos lleva a darnos cuenta que esas escalas se establecen de modo relacional y no absoluto. En el caso propuesto, es frente al negro que el azul marino puede ser observado como diferente al color de referencia. Por ende, las jerarquizaciones dentro del conglomerado tienen un carácter situacional y comparativo igualmente.

Los productos de estas operaciones para la aprehensión de la realidad generalmente nos llenan de extrañeza cuando las realizan grupos humanos que percibimos culturalmente distintos a nosotros, retomando el caso anterior, por ejemplo, con los colores, cuya concepción en general no tiende a ser la misma culturalmente y hay grupos que tienen diferentes nombres para la gradación de un aspecto que otro considera el mismo. Sin

embargo, sorprendentemente rara vez nos extrañamos de los criterios y ordenamientos en los que se basa nuestra aprehensión de la realidad y menos cuando los mismos están investidos por un sistema de creencias que consideramos infalible como puede ser una religión, o que asumimos de extrema rigurosidad como una ciencia.

En cuanto a las ciencias, generalmente olvidamos que éstas son gestadas dentro de una sociedad específica, con criterios que fueron formados en la misma, así como por el nivel de conocimientos disponibles en tal momento. Dos ejemplos para ilustrar esto son a) la categorización del fenómeno de estados de agregación de la materia: que fueron concebidos originalmente como únicamente gaseoso, líquido y sólido, pero a cuyo sistema fue agregado el plasmático posteriormente al observarse que los tres estados no daban cuenta de todas las posibilidades presentes en nuestro entorno; b) el segundo es la división de los *reinos* de clasificación de los seres vivos, en donde la simple división animal – planta no fue suficiente y fueron agregados tiempo después tres reinos adicionales y en donde Gobo (1993) nos hace darnos cuenta en torno a cómo las categorías transitan de un espectro de las ciencias, a otro. En este caso se recuperaron categorías sociales para aplicarlas a realidades de las ciencias naturales. Cabe mencionar, que esta apuesta por clasificar los seres vivos está incluso siendo repensada completamente con la creación de una clasificación nueva, pues se ha reconocido que la actual se encuentra más bien basada en únicamente las apariencias de los objetos y ha persistido más por la facilidad de estudio que provee el sistema a los investigadores que por lograr explicar la realidad. Se ha mantenido su uso aun cuando presenta inconsistencias y vacíos. Estos dos ejemplos, se espera provean cabalmente la visión de cómo por un lado los sistemas clasificatorios, incluso los que consideramos científicos, no llegan a contener ni representar toda la realidad, cómo en su creación se hace un recorte de sus características y por ende su diseño es arbitrario con respecto a lo que en determinado momento y lugar es considerado relevante y representativo de las categorías creadas. Son por lo tanto intentos particulares, o apuestas constreñidas a la sociedad que las produce, de ordenar un mundo al que se desea proveer de sentido para su comprensión, pues en sí, ninguna característica está intrínsecamente imbuida en el objeto, fenómeno o individuo, es realmente en la mirada de quien ve en donde se percibe como preexistente en el mismo.

Las operaciones que las sociedades llevan a cabo con los objetos y fenómenos a los que se enfrentan en su entorno para poder proveerles sentido, son replicadas también en los mismos individuos que las conforman. De este modo, las personas son categorizadas y clasificadas en torno a atributos que revelan la concepción de lo que cada sociedad

considera relevante para describir la conformación de diferentes conglomerados y que contribuyan a un ordenamiento social que explique y rijan las interacciones entre los individuos.

Sin embargo, a diferencia de los objetos y los fenómenos, los individuos son al mismo tiempo clasificadores y clasificados, lo que redundará en una variedad de posiciones posibles en torno a las categorías creadas: pueden asumirlas, rechazarlas o negociarlas en un marco de interacciones posibles con el resto de la sociedad. Esto aunado a que como se vio, las categorías son producto además de espacios y tiempos específicos, da como resultado que las mismas no sean inequívocas, son pues cambiantes tanto por las condiciones estructurales, como por el mismo ejercicio propio de los individuos que inciden sobre ellas e incluso por la misma perspectiva, distancia o contexto con que se ve el agrupamiento.

De este modo, incluso dentro de grupos que son percibidos como homogéneos desde la postura de un observador externo, existen matices y diferencias en plena construcción por parte de sus integrantes, que apuestan por este ejercicio para resolver la tensión en que se encuentran entre una identidad conferida por la pertenencia a grupos debido a rasgos comunes y la alteridad producto de una configuración que nunca coincide en todos sus aspectos por los integrantes del grupo. Esa dualidad entre la identidad y la alteridad, lleva al trazado de fronteras para dejar dentro de nuevos grupos a aquellos que se perciben como semejantes, pero también para dejar fuera a quienes poseen características por las que no se sienten afiliados.

Asimismo, si bien es indiscutible la utilidad de dichas formaciones, pues como se vio, ayudan a proveer sentidos a las relaciones sociales, también hay que hacer énfasis en que los grupos no contienen, ni explican la totalidad de la vida experimentada por los sujetos que los conforman.

### 2.3 Vectores para la configuración de la diferencia: racialidad, género, edad, clase...etc.

Las sociedades en las que se ha consolidado mayoritariamente una matriz cultural occidental, realizan la operación básica de clasificación de los individuos a través de cuatro características generales: género, edad, origen étnico (racialización) y clase. A partir de ello, la creación de identidad y alteridad entre los individuos recae principalmente en estos cuatro vectores. No es gratuito además el uso de la palabra vectores en este texto (Nash, 2008), pues de un lado la interseccionalidad nos ayuda a pensar más allá de las categorías

como fenómenos universales, pero también tal concepto en pleno sentido matemático nos provee la visualización de forma metafórica de su constitución como un elemento que ayuda a definir un posicionamiento multidimensional. Es así que, conjuntando ambos sentidos, cada vector tendría una determinada magnitud, dirección y sentido, es decir de manera esquemática y como aproximación a la realidad, puede pensarse que cada uno de ellos otorga unas coordenadas que hacen específica la posición social de cada individuo. Esto significa también que en realidad no puede estudiarse una de las dimensiones sin al menos reflexionar en torno a las interacciones con las otras. Asimismo, implica pensar que difícilmente sólo puede darse un reforzamiento de las mismas en una matriz en donde cada posición multideterminada contribuye a cierta estatura social que emana de la valía que cada sociedad le confiere a una característica específica.

Tal estatura social está implicada en la legitimidad percibida tanto por el propio individuo como por otros en torno al acceso a recursos valiosos, dicho elemento simbólico tiene efecto en la posibilidad de concebir y efectivamente llevar a cabo estrategias que tal persona puede poner en juego, así como en el cómo serán sancionadas por los otros. Lo anterior no debe ser entendido como que la construcción de la desigualdad se basa únicamente en procesos simbólicos, en lo que se desea hacer énfasis en cómo se iniciaría la misma, y justo por ello se escoge la producción de la diferencia en un grupo cuyos integrantes estarían próximos, pero que ponen en juego tal estrategia para poder hacer pasar como evidentemente merecida la apuesta por cristalizar tales diferencias en un posicionamiento que represente la posesión de recursos valiosos que a su vez consolide tal distinción a partir de las nuevas posibilidades que ahora surjan con los mismos.

Asimismo, es pertinente notar que, como se dijo anteriormente, los sentidos que se conforman en la sociedad en conjunto, son generalizaciones de modo agregado. No obstante, cada campo le da una importancia específica a cada vector, con lo que una característica que podría ser positiva en uno, puede tener un sentido en otra, o bien ser incluso prácticamente irrelevante en ella. De este modo, es necesario pensar en la interseccionalidad como un fenómeno más complejo en el cual todos los vectores apuntan en una sola dirección, van en un solo sentido y tienen un solo valor. Existe por cada vector una direccionalidad específica, ese mismo eje corre en ambos sentidos y cada vector presenta un gradiente de valores infinitos. Adicional a ello cada campo está construido de tal modo que sus integrantes tienen un posicionamiento específico en tal matriz de vectores, lo que les da un punto de vista correspondiente al mismo y desde el cual tienen una percepción de cada categoría que es función de la mirada construida por tal lugar social.

En específico la categoría clase podría decirse que tendría menos raíces de carácter “biológico” que las otras tres tradicionalmente enunciadas (género, edad, racialidad) por cómo han sido concebidas tradicionalmente, sin embargo, así como una mirada aguda ha evaluado el papel de lo performático en el género (Butler, 2007), llevándonos a replantear su construcción como categoría, justo del mismo modo cabe reflexionar cómo el imaginario de la clase, apoyado por lo simbólico, se ha visto permeado por concepciones que lo ligan por un lado a características percibidas como “naturales” y por otro lado, con otras justamente puestas en escena a través de su *performance*, es decir a través de producciones discursivas.

De este modo, en el trabajo se buscó hacer una revisión en torno a la construcción y significado de clase de acuerdo a los sentidos nativos, ya que las ciencias sociales han tenido acercamientos a ella que buscarían describir académicamente cómo en una sociedad capitalista se conforman grupos de acuerdo a visiones estructurales de acuerdo a Marx o funcionales según Weber (Laurin-Frenette, 1976). No obstante, si bien estas concepciones han probado ser altamente útiles para pensar en las sociedades que habitamos, no pueden, ni deben ser abstraídas además de una visión específica moldeada por los tiempos y lugares que las han creado y es por ello que es necesaria la reflexión en torno a las mismas a la luz de las condiciones actuales. Si como se ha pretendido mostrar, las mismas ciencias “naturales” o “exactas” reflejan involuntariamente una visión túnel (en donde se centra la vista en lo que se quiere ver) en su intento por describir y ordenar la realidad, lo que además se hace de acuerdo a los imaginarios disponibles de cada sociedad. Un ejemplo de ello es la concepción del átomo desde las ciencias exactas en diferentes momentos históricos, en donde se pasó desde pensar en él como una esfera sólida, como un sistema planetario posteriormente, y por último como una nube de probabilidades. En tal conceptualización es evidente cómo los conceptos de la ciencia en realidad están permeados innegablemente de no sólo las limitaciones tecnológicas de su momento, sino incluso de los universos simbólicos disponibles.

Es esperable que el mismo fenómeno toque a las ciencias sociales, incluso, o precisamente justo porque en pleno siglo XXI todavía persiste el intento de legitimación de hacerse con la idea de rigurosidad que caracterizaría a las ciencias “duras” por parte de algunos sectores dedicados al estudio de los grupos humanos, fenómeno ocasionado en parte por la idea de un gradiente de utilidad en torno al conocimiento que desfavorece a dichos estudios en comparación con tales ciencias.

Ante esto es que se estima necesario realizar un acercamiento diferente, desde cierta distancia, como puede ser a través de la Antropología, a procesos de ordenación como lo son la clase. La utilidad de tal aproximación radica por un lado en la posibilidad de realizar un extrañamiento con respecto a los conceptos utilizados y, por otro lado, en la posibilidad de indagar directamente en los miembros de la sociedad con respecto a cómo son creadas tales categorías, los sentidos que evocan, y el uso que se da a las mismas.

En este sentido, estimo interesante explorar cómo una categoría, como puede ser Clase, en mayúscula para alejarnos expresamente de su sentido académico, está repleta de significados y ramificaciones de manera nativa, o *emic*, en una sociedad actual y que puede o no coincidir con aquello que desde la academia se postula. Entender cómo se lleva a cabo esto en un grupo dentro de la Ciudad de México, y de modo muy específico, en individuos con una relación que puede considerarse favorable con respecto a los procesos económicos que estarían justo detrás de cómo se esgrimió la categoría misma. Hacer esto nos habla de la forma en que en el día a día se operacionaliza una división entre individuos a través de la producción de diferencias, de cómo la Clase es creada y concebida desde ellos mismos. En el cuestionamiento que se hace con ellos, se apela a su reflexividad para preguntarse qué significa, cómo se lleva a cabo la adscripción propia, la de otros, qué implicaciones tiene y cómo se accede a través de ella a espacios y mecanismos que reproducen al mismo tiempo la división.

El estudio de clases ha hecho un especial énfasis en las condiciones estructurales que configuran a éstas, tras lo cual queda un sabor de boca en torno a ser una categoría que imprime su sello desde arriba, es decir desde la academia. Sin embargo, esta perspectiva no podría explicar cuestiones que no son en sí sustanciales para la configuración de clase bajo los parámetros en que es pensada tradicionalmente: en sí no existe una relación causal por ejemplo entre la tenencia de capitales económicos y poseer ciertos sentidos estéticos, o moralidades y menos aún en la relación con determinados aspectos físicos, por ejemplo:

(...) porque yo la veo inferior, ¿por qué? Porque estamos acostumbrados que la gente con, no sé, ese tono de piel, esa falta de cuello, esa cara redonda, debería de estar sirviendo... debería de estar lavando mi ropa... y no debería de estar (donde está) ...

Gerente de Comunicación

No obstante, como población nativa nos parece “natural” o “lógico” pensar que sí hay una relación entre ciertas características, ya que se llegan a confundir las experiencias concurrentes, con relaciones causa – efecto. Es al estudiar los comportamientos, imágenes y sentidos que los mismos sujetos tienen en torno a la Clase que es posible observar cómo una categoría crea individuos, no en un sentido totalmente material, sino como moldea sus miradas y subjetividades, cómo produce pues su forma de estar en el mundo. No obstante, al profundizar en sus reflexiones en torno al desenvolvimiento de los individuos en ciertos espacios y circunstancias, es posible ver cómo desde su posición contribuyen a la creación de la diferencia a través no sólo de un sistema de creencias, sino a través también de diferentes prácticas. De este modo la relación que existe entre lo imaginado y lo fáctico se puede pensar como un péndulo que oscila entre un campo y otro, en donde ambos son partes constitutivas de la realidad.

Asimismo, los cuatro grandes vectores no son suficientes para dar muestra de la complejidad multidimensional producto de cómo la diferencia se construye en un esfuerzo clasificatorio para la distribución de poder en la sociedad, con lo cual se suman a los mismos otros como: complejión corporal, estética, preferencia sexual, religión, ciudadanía, etc., hasta otros con una profunda especificidad del campo, como en el caso estudiado podría ser el tipo de universidad de la cual se recibieron credenciales educativas.

Cuando reflexionan los sujetos sobre la configuración de imágenes mentales en torno a qué significa pertenecer a ciertos grupos y después exhiben, o materializan las actitudes que asocian a las adscripciones, se hace patente ese salto entre realidades y cómo las representaciones que tienen de categorías moldean su forma de estar en el mundo ya sea para encajar en las mismas, para resistirse a ellas, o bien para proponer nuevas figuras que sintetizan la pertenencia y la adscripción a los distintos grupos.

Es especialmente sugerente la discusión con los sujetos en torno a cómo es posible o no desplazarse entre categorías y cuáles son las implicaciones de esto. Uno de los aspectos más reveladores es la reflexión en torno a la relevancia en torno a cómo es uno percibido por los otros y con base en ello, ser categorizado en un conglomerado dado. Si bien evidentemente, el ejercicio no se detiene ahí, es importante abordar el gran impacto que tiene la faceta simbólica y performativa en las identidades y las alteridades.

## 2.4 Producción de la diferencia simbólica al interior de los grupos para la creación de fronteras sociales dentro de grupos preexistentes

Si bien existen diversos estudios en torno a la desigualdad, estimo necesario voltear a ver en primer lugar la diferencia y cómo se construye; dilucidar cómo se concibe y se justifica ésta me parece un paso previo y constitutivo en torno a poder desentrañar los mecanismos de la desigualdad. Para justificar ésta última, es necesario plantear previamente que la distribución desigual de recursos esté basada precisamente en la idea que, de entrada, exista una diferencia constitutiva en los tenedores de los mismos. Esta diferencia se concebiría producto de ciertas características originales que justifiquen el pensar como primordialmente distintos a ciertos individuos específicos y por ende pertenecientes a grupos diferentes. Es a partir de la selección de rasgos que configurarán colectividades diversas, que se hace posible entonces jerarquizar tanto a las características, como a los individuos que las detentan. Considero importante hacer énfasis nuevamente en cómo todo este ejercicio es arbitrario pues no es sino una apuesta de los integrantes de un grupo específico para concebir el ordenamiento humano, pero que termina viéndose como natural para los mismos, o incluso en nuestras sociedades, como intelectualmente probado, como podría ser el caso de pensar en la clase como, por ejemplo, únicamente como una relación de los individuos con cuestiones materiales.

En específico, apuesto por abordar casos en que la diferencia se va implantando poco a poco en gradientes pequeños, es decir dentro de grupos que en primer lugar pudieran parecer, o que son considerados inicialmente como relativamente homogéneos. Se ha mostrado cómo las desigualdades se sedimentan, se concatenan y se potencian, pero ¿qué es lo que de inicio permite tales desigualdades? Las mismas no serían posibles si de entrada no se concibieran diferencias constitutivas entre los individuos sobre las que se monta el proceso anterior para su justificación y legitimación; es por ello que considero en particular sugerente el abordar la construcción de esas diferenciaciones entre los sujetos que podrían considerarse como pertenecientes a un mismo grupo cuando son vistos desde la distancia, pero que bajo una mirada nativa, o bien desde lo suficientemente cerca, no se perciba dicha homogeneidad, como puede ser el caso de individuos con acceso a educación universitaria, que se encuentran en una posición de ventaja comparativa al resto de los jóvenes.

¿(Igualdad) en la universidad? O sea, a lo mejor habría que regresar... que regresar a la primaria para cierta igualdad, pero... ya para cuando yo fui a la universidad, había...

yo estudié en la U.N.A.M., entonces, en ese momento en el mismo salón de clases estaba el, el alumno que había estudiado toda su vida en escuelas privadas, que en la prepa estudió en Estados Unidos, en un... en Washington ¿no? Por cosas de familia y del trabajo de su papá y no sé qué ¿no?

Entonces en una escuela en sí de Estados Unidos, ¿no?, y entonces obviamente dominaba el inglés, o sea vivía, o sea al final el nivel cultural, o su experiencia de conocer otras culturas, ciertas formas de pensar y de trabajar... completamente abierta, ¿no? O sea, cosas que creo se aprecian mucho a la hora de salir y trabajar. Incluso en la percepción que la misma gente tiene ahí y aparte con cierto elitismo, ¿no? porque hasta el fenotipo, lo que se tiene, es más, si tiene coche, ¿no? (O) si no... y que va cómodamente en su coche de la escuela temprano, bien desayunado, viene y todo, ¿no? Si llega cómodamente en media hora a la escuela a el... este otro pues muchacho así que... y son ejemplos reales ¿no, eh? Otro que venía de la salida de Puebla, o sea no a la salida a Puebla, sino de la salida de Puebla para México, este... y tenía que salir todos los días desde allá, pues en el camión no sé qué, con lo que gastaba en transportarse no tenía para comer nada en todo el día en la escuela, perdía un montón de horas, podía dormir poco, si (además) tenía que hacer tareas y transportarse y tal, (venía) de una escuela pública que no tenía ningún, ningún nivel de inglés, ¿ehhh? entonces creo que son ehhh universos completamente diferentes que lo ponen en desventaja clarísima, por decirlo solamente a la comodidad ¿no? (sic)

Gerente de tecnología en empresa financiera

Si bien innegablemente hay diferencias derivadas de condiciones materiales, también existen esfuerzos por diferenciarse que sientan las bases para argüir y defender un acceso desigual a recompensas, que es hecho por parte no sólo de aquellos beneficiarios, sino a veces también por los menos afortunados en tal reparto, pues lo perciben como el curso natural de las cosas e incluso como justo.

Las desigualdades se acumulan cuando las diferencias se agregan, o cuándo éstas son presentadas como los vectores más importantes, es decir se refuerzan y contribuyen a que se vaya expandiendo el espacio social entre aquellas personas que en algún momento pudieran haberse considerado cercanas bajo ciertas perspectivas. Las características que configuran la posición social operan plenamente como coordenadas, así que incluso

trayectorias que podrían considerarse similares, no necesariamente desembocan en destinos idénticos; o bien, destinos comparables son resultados de trayectorias disímiles. Para entender todo esto, es necesario comprender ciertas operaciones primigenias, en específico dos: 1) la necesidad de diferenciación a través del establecimiento arbitrario de grados de importancia a particularidades específicas para la dinámica y su instauración entre individuos, así como 2) la conversión de gradientes, que en realidad son parte de un continuo, en una visión con solo posiciones binarias: esto se hace obligando a pensar no en qué parte del espectro se ubicaría un individuo, sino en una visión extrema en la cual éste tiene o carece totalmente de cierta cualidad. De igual modo, se precisa observar cómo son valoradas en específico cada una de las propiedades que se consideran importantes, pero también cuál es la relación entre ellas, desde su jerarquización, reforzamiento, hasta su convertibilidad o anulación mutua (si es que existiese). Esto pasando por cuáles son los indicadores que desde la percepción de los individuos servirían para juzgar la tenencia de las características y que se usan como aproximaciones por parte de los individuos para poder clasificar a otros.

Finalmente, es importante reflexionar junto a los individuos en torno a cómo (si es que consideran) pueden ser desarrollados los rasgos premiados, cuáles perciben son natos, o cuáles, aunque no lo sean, están irremediamente ligados a condiciones que estiman inamovibles y, por ende, constituyen marcas de por vida que definen los horizontes de posibilidad:

... A eso me refiero con que hay niveles de la sociedad donde ni, aunque quieras pertenecer, ¡no vas a pertenecer!

T: Y por ejemplo, hay dos tipos de no pertenencias ¿no?, digamos estas pertenencias hacia las caritas pintadas que dices de Spiderman (en Chapultepec)<sup>31</sup> y esta no pertenencia eh hacia...

¡El Niño Jumex!<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Momentos antes en la conversación, el entrevistado había expresado su incomodidad, que juzgaba como no pertenencia, ante ir por ejemplo a tomar el sol en Chapultepec, un gran parque en la Ciudad de México que es asociado con un lugar de ocio para las clases populares, en este espacio, es común que haya personas que se dediquen a, por un precio, "pintarles las caras" (es decir maquillar) a infantes como superhéroes o con diferentes diseños como motivos animales, florales, etc.

<sup>32</sup> De forma interesante, e inesperada, el entrevistado toma como figura de oposición a los niños de clase popular, al "Niño Jumex", sobrenombre extendido popularmente para quien es calificado a sus casi 50 años en la publicación: <https://vanguardia.com.mx/losherederos-1932969.html> como "heredero" de "Jumex, la compañía que fundó (su padre) en 1961 y que hoy es la productora de jugos más grande de Latinoamérica", nieto también del "fundador del Grupo La Costeña, la empresa

T: En nuestro caso... los dos venimos de condiciones económicas “complicadas”<sup>33</sup>, ¿cuál crees que sea nuestro límite? Así, o sea fuera de romanticismos...

Así que de Sky is the limit ¿y esas mamadas<sup>34</sup>?

T: Ajá

Nuestro background<sup>35</sup>, nuestros orígenes, ¡esos son nuestros límites!

T: Pero de alguna forma... tú lo que dices (es) ¿no podemos avanzar más de lo que nuestros padres avanzaron?

No, no, ¡NO! A lo que me refiero con tu background y con tu origen es ¿cómo puedo aspirar yo a tener mi propio museo si no he comprado nunca una obra de arte, ¿cómo puedo aspirar yo a aspirar a ser parte del club de... si nunca en mi vida... por eso... a eso me refiero que son las limitantes, o sea las limitantes es ¿a dónde quieres llegar tú? Y yo puedo decir “quiero ser dueño de Carso, ¡de Grupo Carso!” ¡Pues claro que no va a pasar! [haciendo énfasis]

O sea, también hay una parte de realidad que tú tienes que ser autocrítico y super super consciente de hasta dónde incluso tú podrías llegar y no es de “entonces te estás limitando y puedes decirme entonces que porque vienes de donde vienes y porque has hecho lo que has hecho nunca vas a llegar a...” ¡A lo mejor no quiero! Y eso es una limitante también, la falta del deseo de... También podría ser una limitante. ¿Y cómo voy a querer tener una isla si no he estado en una isla antes de alguien que ha tenido una isla propia? A eso me refiero con el background... no sé...

Gerente comercial a nivel nacional de empresa logística

Me parece particularmente interesante reflexionar en torno al posicionamiento frente a lo que se consideran barreras insalvables para ascender socialmente por parte de individuos que pueden ser considerados privilegiados frente al grueso de la población,

---

de conservas y salsas más importante de México”. A dicho heredero “(h)ace unos años la revista Forbes lo nombró el Medici mexicano” por su mecenazgo de artistas y por la creación del museo Jumex.

<sup>33</sup> El uso del epíteto “condiciones económicas complicadas” muestra cierto eufemismo, pero también una postura contradictoria, nos sabemos de orígenes económicos desfavorecidos comparativamente con respecto al “Niño Jumex”, pero también diferenciados a “las caritas pintadas”, en mi caso, por ejemplo, tiendo a pensar debido al bagaje cultural en mi origen social, en el de él por cuestiones étnico raciales como puede ser adivinado gracias a otra parte de la entrevista.

<sup>34</sup> “Mamada” es una forma coloquial en México, de cariz vulgar para decir “tonterías”, cosas sin sentido

<sup>35</sup> En este caso el vocablo inglés *background* es utilizado como origen social.

específicamente en una sociedad en la que la meritocracia es vista como la receta absoluta para hacerlo y que ha revestido simbólicamente a precisamente estos mismos individuos. Estos han accedido a posiciones de gestión precisamente por haber conseguido una formación universitaria, y su carrera ascendente en las compañías es además parte de una narrativa en la cual quienes acceden a posiciones *manageriales*, deben ser justamente los más aptos, los mejores, basándose en cuestiones como su formación, como se dijo, pero también por un *performance* en su doble hélice (Johnson, 2014), es decir tanto en el sentido simbólico, como en el más estricto sentido de desempeño y resultados tangibles. La adhesión o crítica de los *managers* a la narrativa dominante es justamente hecha patente a lo largo del presente texto.

### 2.5 Atajos mentales para la comprensión de la realidad ante el caos percibido

Como vimos anteriormente, el posicionamiento social de cada individuo tanto en lo material como en lo imaginario es construido por una diversidad de vectores. Podemos intuir que anteriormente algunos de los mismos no es que no existieran, sino que quedaban en el día a día de algún modo supeditados a la directriz que proveían ciertas instituciones (Giddens, 1996) que proveían grandes marcos dentro de los cuales las posiciones sociales quedaban determinadas. Sin embargo, ahora que estamos a iniciando la tercera década del siglo XXI podemos considerar que la efectividad de los marcos o grandes relatos para ordenar la realidad percibida ha disminuido presentándose además una competencia entre ellos mismos para proveer una explicación coherente. En estos últimos tiempos ha habido múltiples intentos de nombrar esta era del capitalismo que adivinamos constituye una nueva. Si bien en estos momentos carecemos de la perspectiva que provee la distancia histórica, al menos la denominación capitalismo informático captura el giro de múltiples industrias hacia los datos como un insumo para la producción de ganancias económicas, lo cual nos lleva justamente a pensar no sólo en la importancia de los datos, sino que justamente para la misma es una condición su disponibilidad y capacidad de procesamiento en grandes cantidades. Siendo el ámbito empresarial una más de las esferas culturales de la sociedad, es evidente que la profusión de datos se da no solamente en él, sino en todos, por ello en realidad la experiencia diaria se ve inmersa en la amplia disponibilidad de fuentes de los mismos:

... no sé, pensando, porque ahora los hombres... o sea antes los musculosos, pues lo sabías cuando los veías en traje de baño, porque pues todo era privado. Y ahora ya todo es *Slim Fit*, y ahora ya tienes el Instagram donde tienes... [se interrumpe] ya

conozco a la mitad de la oficina en traje de baño, o sea como que tienes que... o sea tu faceta de fuera de la oficina ya la compartes porque tenemos las redes sociales, entonces por eso tienes que tener como más...

T: ¿La gente se preocupa más ahora? ¿La barra subió?

No sé si se preocupa más, pero ahora tienes que tener en cuenta muchos más factores que antes.

Gerente de Publicidad

La abundancia de vías en que tales datos están disponibles, provoca dos efectos, por un lado, la posibilidad o imposibilidad de curaduría de los mismos, lo cual depende mucho de los recursos, o fondos, tanto económicos como simbólicos con los que se cuenta. Asimismo, con la subjetividad que tales han construido, que implica el interés de hacerlo o no para ser percibido de acuerdo a las expectativas que se tienen por otros jugadores en los campos en los que se invierten dichos esfuerzos. Por otro lado, haciendo un paralelismo con los negocios, en donde tales datos deben ser seleccionados, trabajados y analizados para su conversión en información, la cual a su vez se configura como un insumo para posibilitar de este modo la captura de beneficios monetarios a través de los consumidores, lo mismo sucede como receptor de tales datos. Para la posibilidad de tener acceso y encontrarles un sentido a estos, es necesario contar con ciertos recursos.

Es por ello, que me parece interesante hacer una analogía entre el procesamiento de una multiplicidad de datos, o *big data*, y la forma de aprehensión de la realidad en tiempos en los que existe un exceso de los mismos y, por ende, dificultad de encontrarles sentido.

En este proceso, a mi juicio, se puede observar la prevalencia de las mismas operaciones básicas que son necesarias dentro de esta era cognitiva para poder procesar los datos que nos provee la realidad y cómo esto puede ser equiparado a la función de la construcción de figuras reduccionistas como atajo para poder asir la realidad. Es necesario un trabajo para que los datos se transforme en información, ya que por sí solo no es útil, y en abundancia, sin la capacidad de procesamiento, es simplemente ruido. Uno de los primeros pasos de éste es su paso por un tamiz donde se discierna la relevancia de los datos y queden inmersos en un procesamiento para extraer significados. No obstante, éste ha sido diseñado y determinado con anterioridad de acuerdo a ciertos parámetros que tienen cierto carácter de arbitrariedad, pues son las primeras apuestas que se emplearán iterativamente para encontrar sentido, es decir tales filtros durante el mismo proceso van

siendo modificados y adaptados conforme a su apego a la función esperada que van proveyendo.

Por otro lado, regresando al ejercicio de percepción en la realidad, las posiciones sociales de los individuos resultan como se ha visto de la configuración específica de acuerdo a múltiples categorías, o vectores. Sin embargo, esta operación no es simple, entre los procesos que la complejizan están: la interacción entre las categorías, pesos diferentes y cambiantes de los atributos, así como la situacionalidad específica y contexto que deben ser tomados en cuenta.

A estas dificultades, se les aúna un espacio social que es percibido como altamente inestable y en donde existe un bombardeo de información que no puede ser procesada en su totalidad, así como la pérdida de la eficacia de diversas instituciones que ordenaban las interacciones entre individuos, pero que a fin de cuentas también funcionaban a manera de grandes aproximaciones. Es decir, ayudaban a proveer sentidos en torno a la realidad como se vio. Por ello, lo anterior ha dado pie a la búsqueda de la simplificación de la operación clasificatoria, es así que algunos procesos han cobrado mayor importancia para lidiar con la incertidumbre, como, por ejemplo: a) atributos de fácil procesamiento son utilizados como aproximado de la tenencia de otros (denominados *proxys* en diferentes tipos de análisis) b) es empleado un pensamiento reductivo en donde por asociación, la tenencia de un rasgo asume la existencia de otros y c) son creadas imágenes que se desea sean el resultado de la condensación de las características más relevantes.

En todas estas operaciones es posible adivinar que el recorte de la realidad que se lleva a cabo, si bien provee “guías rápidas”, o “atajos mentales”, a fin de cuentas, caricaturiza una realidad con mayor riqueza e imposibilita su aprehensión cabal. No obstante, pretender ignorar su funcionamiento es descalificar los mecanismos por los cuales los individuos tratan de navegar a través de una realidad.

## Capítulo 3: La clase media (en minúsculas) vs la Clase Media (en mayúsculas)

### 3.1 Clase, una explicación matricial a través de capitales

El concepto de clase como se ha relatado, surgió en un principio ligado a la construcción de la investigación encorsetándola inicialmente como dentro de un proceso de movilidad social, de este modo, el estudio de tal término ayudaría a dimensionar la mudanza entre los planos en los que los jóvenes experimentarían un cambio durante el proceso descrito anteriormente. Sin embargo, poco a poco fue enriqueciéndose el concepto de Clase para entender sus sentidos nativos y como una de las vías de construcción de diferencias.

#### *3.1.1 El concepto de clase en el capitalismo cognitivo / sociedad red*

Las condiciones estructurales de los albores del siglo XXI han recibido diversos nombres; no obstante, en lo que diversos autores coinciden, es que este periodo está adscrito a una fase de un capitalismo avanzado; es decir, que no hay una ruptura total con los procesos económicos que lo preceden, sino que la presente era consiste en una nueva encarnación del capitalismo, el cual primero fue mercantil, posteriormente industrial y actualmente cognitivo (Moulier-Boutang, 2011). De este modo, la producción de valor, se concibe en modo distinto en cada una de las etapas: del comercio del mercantilismo, el foco se desplaza a la producción fabril en el industrialismo, y actualmente al conocimiento en el informacionalismo. No obstante, lo que es constante y permite seguir hablando de un periodo capitalista, es el entendimiento de los distintos momentos como constituidos por procesos de producción, de acumulación y de explotación que persisten.

La discusión de las clases sociales con la que estamos familiarizados tiene sus orígenes en el paso del mercantilismo al industrialismo, en donde se concibió a la burguesía como la dueña de los medios de producción, acumulando de este modo la plusvalía resultante de los procesos de trabajo y por ende explotando al proletariado, el cual sólo contaría con su fuerza de trabajo.

La apuesta por lo tanto es que, si los procesos de producción, acumulación y explotación han sufrido cambios, producto de un tipo de capitalismo diferente, en donde ahora la producción de valor se lleva a cabo a través del conocimiento, la discusión de clases y cómo éstas son conformadas, debería actualizarse al tomar en cuenta la forma en que ahora se dan los mecanismos citados. Una precisión pertinente, es que los cambios

que han acontecido, no significan una desaparición de los procesos de comercio o de manufactura industrial, sino un desplazamiento de la importancia de estos por la aparición de otros. Esto último obedece al desarrollo de las tecnologías de la información y de la comunicación (Castells, 2000), que han permitido nuevas relaciones con el tiempo y el espacio a través de la posibilidad de comunicación instantánea entre localidades apartadas, así como el intercambio, el almacenamiento y el análisis masivo de datos para su conversión en información y a partir de ella crear valor.

Estos procesos son pues, los que delimitarán la nueva conformación de grupos sociales en torno a configuraciones socioeconómicas. Si el conocimiento es realmente la fuente de valor en esta nueva encarnación del capitalismo, entonces la fuerza de trabajo y la posesión de los medios de producción que definirían al proletariado y a la burguesía respectivamente, toman otra importancia y función en la definición de nuevos grupos sociales. Evidentemente tales fenómenos no han desaparecido, pero su relevancia ha cambiado en torno a la conformación de las clases; asimismo, éstas evidentemente necesitan ser problematizadas en modos distintos. En particular la discusión en torno a la clase media adquiere un matiz muy importante, pues su caracterización ha sido siempre fuertemente ligada a procesos en donde el conocimiento estaría ligado a aspectos intrínsecos a la misma, por ejemplo: cierto grado de educación, la obtención de credenciales a través de ella que consignarían distintos tipos de conocimiento, así como las ocupaciones a las que por ella tienen acceso y que por tanto permitirían adscribir ciertos individuos a la misma.

### *3.1.2 Clase y capitales*

Una caracterización de clase especialmente pertinente a esta investigación tiene al capital económico tan sólo como uno de los factores asociados a ella, siendo los otros factores el capital social y el capital cultural, en donde su conjugación daría pie al capital simbólico (Bourdieu, 2011). Si pensamos en los capitales como si fuesen planos dimensionales, tal y como hicimos para el caso de los vectores en la interseccionalidad, la perspectiva tridimensional resultante es la que asociaríamos al capital simbólico, es decir la interacción de los tres nos proveería cierta posición, para la cual una sola coordenada no nos daría un entendimiento cabal de la misma, pues tendríamos una visión en un plano ignorando la tenencia de otros capitales. Por ende, si bien es innegable que la desigualdad económica se ha incrementado en los últimos tiempos afectando con ello el capital económico de amplios sectores, esto sucede al mismo tiempo que otros procesos que

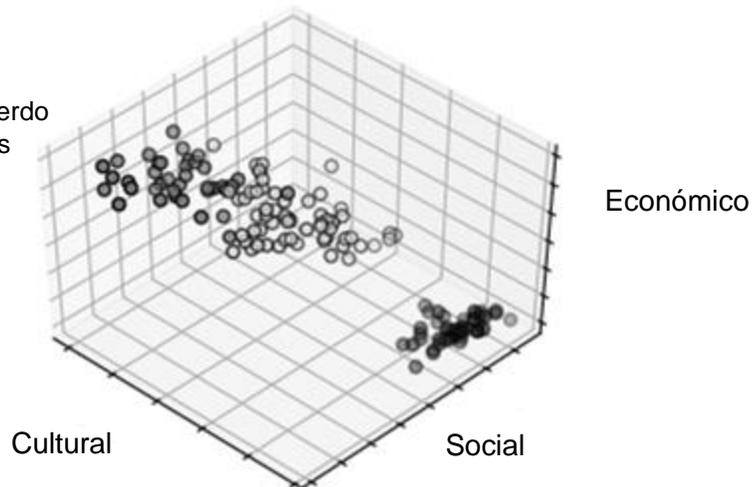
afectan otros capitales. Tomando ciertas precauciones, como el estar pendientes que no es lo mismo el acceso a los datos que la capacidad de procesarlos, podemos asumir que el capital cultural es modificado por la masificación de la educación con la consecuente expansión de la credencialización educativa o por la difusión de información a través de las nuevas tecnologías (con lo que el acceso a ella se ha potenciado, sin ser universal todavía). El capital social también es modificado por una mayor conectividad a través de la tecnología, así como finalmente al capital simbólico debido a un mayor acceso a ciertos bienes, esto a través de herramientas como el crédito, que otorgan prestigio a sus poseedores. Con todo ello, aunque la posición de los grupos de individuos se desplaza negativamente en algunos planos al compararla con la misma en el pasado, existe también un desplazamiento positivamente en otros. Justo este último fenómeno es aprovechado por ciertos actores para mostrar un avance intencional e ideológicamente presentado por parte de ciertos grupos, pero sólo en aquellos planos que favorezcan su discurso, por ejemplo, para mostrar “progreso”, o bien minimizar precisamente el incremento en las desigualdades económicas.

Lo anterior nos lleva a matizar la construcción de posiciones de clase, lo que a su vez tiene relación con las fronteras que trazamos entre los grupos asociados. Para poder incitar la reflexión en torno a esto, nos valdremos de figuras prestadas de las ciencias exactas: el análisis por *clusters* de la estadística y el principio de incertidumbre de Heisenberg del electrón para utilizarlos como analogías para el trazado de pertenencias a grupos a través de posiciones individuales. De este modo, tales figuras se espera que ayuden a presentar la idea de que nos enfrentamos a las clases no como grupos perfectamente definidos con fronteras precisas, y a individuos de los cuales no es posible determinar con absoluta precisión su ubicación en los planos resultantes, pues tal lectura sólo puede hacerse relacionadamente con respecto a otros sujetos.

En el análisis por *clusters*, no es sino hasta que se toma cierta distancia de los datos graficados que se puede observar cómo se aglomeran los puntos en determinadas áreas tras un mapeo de grupos de valores en torno a coordenadas elegidas como apuestas, las cuales se espera tengan un efecto explicador a través de manifestar una dependencia de los posicionamientos y los ejes elegidos. Es sólo tras ello que es factible trazar ciertas fronteras *arbitrarias* para delimitar los racimos resultantes si efectivamente se presentó una correlación con las coordenadas elegidas:

Fig 1. Clase procesual y relacional

Planos resultantes de acuerdo a tres distintos de capitales (Bourdieu)



El guiño en el adjetivo utilizado para calificar las fronteras nos remite irremisiblemente a recordar que toda clasificación es arbitraria, pero superior al caos (Lévi-Strauss, 1970) pues nos ayuda a pensar el mundo y nos recuerda precisamente el carácter de apuesta de las categorías construidas.

Asimismo nos hace reconocer como arbitrarias tanto la metáfora posicional en la forma de llamar a las clases (alta/media/baja), así como la relación significado / significante (Saussure, 1945) de los epítetos utilizados y como no necesariamente anclados. A manera de ejemplificar la nomenclatura como no anclada, puede pensarse en el ejercicio de la BBC “A New Model of Social Class” (Savage, 2013), en donde interesantemente de la triada en que tradicionalmente se piensa (alta/media/baja) sólo es recuperado aquel epíteto relativo a clase media<sup>36</sup> y es empleada una nomenclatura diferente para las el resto de las clases, resultando en siete clases diferentes para la sociedad británica de inicios del siglo XXI. En esto es interesante qué otros aspectos quedan contenidos en la utilización de la palabra media tanto en este caso como en el caso que nos atañe, en específico en éste último, cuáles son los sentidos que siguen siendo significativos para que permanezca siendo una categoría nativa. Asimismo, la clase media es reconocida como escindida al menos en dos grupos en el estudio inglés (media clase establecida y media clase técnica) o tres (si incluimos nuevos trabajadores prósperos) y no como uno monolítico. Éste no es el único ejemplo del entendimiento de una clase media diferenciada dentro de la iteración actual del capitalismo, ya que en el caso argentino, dimensiones simbólicas y de representación son

---

<sup>36</sup> La persistencia del término clase media en esta clasificación, en donde sus referentes posicionales son desechados puede deberse a múltiples razones, pero podría presumirse la consideración del mismo como cargado de significados para la sociedad en cuestión.

utilizadas para este fin por Svampa (los que ganaron / los que perdieron) (2008) y por Wortman (los que hacen cacerolazos / los que hacen piquetes)<sup>37</sup> (2007), lo que nos lleva a pensar en que la fragmentación puede darse de acuerdo a diferentes procesos no necesaria y exclusivamente económicos. Esto resulta en un distinto número de corpúsculos, con un trazado arbitrario de fronteras simbólicas entre grupos y construido en circunstancias y lugares específicos de acuerdo a las características que cada sociedad considera relevantes y, por ende, en la forma en que crea clasificaciones, pero también en lo que la persona detrás de la investigación quiere explicar. Lo anterior significa que un individuo en determinado momento podría estar adscrito a un grupo; y en otro tiempo y espacio, ser reconocido dentro de otro agrupamiento, haciendo las categorías específicas para cada sociedad, pero también situacionalmente con otros grupos dentro de la misma con respecto a espacios específicos.

En cuanto al principio de incertidumbre, la imposibilidad de saber la posición exacta de los electrones en tiempo y lugar, permite sólo la determinación de la probabilidad de la misma, esto nos es útil para pensar en la ubicación social como un proceso por un lado relacional, y por otro lado no determinista. Esto es fácilmente apreciable en las imágenes que construimos con respecto a las clases sociales, pues si bien están permeadas de un componente económico, éste no alcanza para describir las posiciones de diferentes individuos cuyos capitales social y cultural no corresponderían a la misma magnitud (tanto positiva como negativamente). De este modo, la clasificación se realiza de acuerdo a los datos disponibles, y a la naturaleza del mecanismo de procesamiento para transformarlos en información. Por ello podemos tener tal vez una mayor certeza de que un individuo se encuentre o no en una categoría de acuerdo a lo que sabemos de él en determinado momento. Esto sin embargo tampoco quiere decir que un individuo pudiera estar en cualquier clasificación, sino que la estimación siempre se hace de manera imperfecta. Lo anterior nos lleva a percatarnos además de que, si bien los capitales pueden ser convertibles, no son sinónimos ni equivalentes. Adicionalmente hay que reconocer que la existencia de trayectorias sociales es útil para nuestro entendimiento del carácter procesual y dinámico de la clasificación, pero al mismo tiempo, esto no debe hacernos creer en la

---

<sup>37</sup> Svampa habla de una división de grupos dentro de la clase media en torno a la relación con el mercado: “los que ganaron” son aquellos que han entendido la preponderancia de la dimensión privada en los nuevos tiempos, mientras que “los que perdieron” siguen confiando en la esfera pública; por su parte Wortman relata las representaciones en los medios en torno a los comportamientos “*adecuados*”, la mesurada clase media y la salvaje clase media empobrecida tras sus manifestaciones ante la crisis económica argentina de principios del siglo XXI.

existencia de una sociedad con una movilidad social fluida y sobre todo tener cautela en no hacerla sinónimo siempre de una movilidad económica.

De lo anterior podemos concluir la imposibilidad de partir de grupos predefinidos en otros tiempos y espacios para discutir la pertenencia de individuos a un sistema de clases en específico, es decir se hace necesario problematizar su caracterización; es asimismo difícil hablar monóticamente de la clase media en el contexto actual, así como es imperativo entender el carácter procesual y situacional del número de conglomerados resultantes en torno a diferentes capitales (económico, social y cultural). Pero más importante, siendo un ejercicio antropológico el presente, el entender cuáles son los sentidos que los individuos a los que se aborda le confieren a los términos y a las categorías.

### 3.1.3 Clase y su faceta simbólica

El *homo economicus* representa un proyecto cultural asociado a la supuesta instauración de un ser racional con decisiones siempre basadas en cálculos económicos como opción identitaria por parte de los individuos para poder hacer frente y aprovechar la liberación económica de la sociedad actual, la atomización de las identidades colectivas, y la posibilidad de que tales individuos sean gobernables a la distancia. No obstante al mismo tiempo se observan en los actores aspectos no concordantes en su totalidad con tales expectativas, o incluso el empleo de mecanismos lejanos a lo que se concibe como racional durante los procesos de negociación de la construcción de la realidad social<sup>38</sup>.

Entre las esferas en que dicha construcción del *homo economicus* se espera se realice, es la del consumo; sin embargo, nos parece relevante hacer notar cómo en el marketing, disciplina abocada al estudio de tal proceso, se privilegia actualmente la experiencia de consumo más que la decisión de compra; pues la segunda se considera subordinada a la primera, es decir, debe constituirse como producto de ella. El uso que se hace de las palabras anteriores no es gratuito, pues se desea hacer notar cómo un aparente proceso racional: la decisión de compra, es alimentada por procesos de percepción, sensoriales y de procesamiento emocional; es decir, que nos movemos hacia terrenos de lo concreto.

---

<sup>38</sup> Algunas discusiones relativas a una construcción del sujeto neoliberal equiparan al mismo con el *homo economicus*, un ejemplo de esto, lo hace Daniel Fridman (2010) con respecto a la construcción del mismo durante la última dictadura argentina como un proyecto para hacer a los ciudadanos legibles a través de la transformación de sus identidades en consumidores.

De este modo, la aparente contradicción de la sociedad actual que se erige como contrapuesta entre un comportamiento aparentemente ideal basado en la razón y uno en lo sensible, obedecería a que el *homo economicus* es sólo una de las facetas (y posiblemente no siempre la más característica) del sujeto actual, entendido en algunos textos como neoliberal. Aparejado a este tipo ideal, podríamos estar de acuerdo con la enunciación de un animal simbólico por parte de Ernst Cassirer (1968), que de manera simultánea a la anterior figura puede ser observado operando en los individuos para hacer frente a una realidad en donde las grandes explicaciones parecen no ser eficientes para explicarla y producirla.

Una de las arenas en donde puede observarse este tipo de operaciones, la encontramos en la producción de clasificaciones, de especial interés como hemos visto para la producción de las desigualdades sociales, las cuales en nuestra sociedad son llevadas particularmente al terreno de lo cultural (Nieto, 1998). Como hemos visto, la conformación de clases es un proceso que va más allá de la distribución económica de recursos, esto en concordancia con el entendimiento de las clases como no constreñidas por las relaciones socioeconómicas, sino construidas de igual modo, y no de forma menor, por el conjunto de referencias simbólicas que se asocia a una determinada posición (Bourdieu, 2006) y que como se vio son manejadas de forma nativa por los individuos, los cuales les otorgan además significaciones particulares.

¿Clase social? Yo diría más bien nivel socioeconómico, que es como “el lenguaje incluyente” que ahorita todo mundo usa, (...) de jure no se usa decir clase social, pero de facto obvio todo mundo lo ubicamos... que básicamente significa qué estrato de... ya sabes... nivel de ingreso, de nivel de vida y nivel de entorno tienes.

Gerente de Marketing en empresa de investigación de mercados

Lo anterior no significa en absoluto que se desconozca por parte de los individuos el impacto que las capacidades económicas tienen, lo que podemos complementar además con el proceso de acumulación de riqueza monetaria, en el acceso a satisfactores, o la satisfacción de necesidades materiales y simbólicas.

Esto es especialmente relevante en nuestras sociedades, en donde queda aún más a la vista cada vez cómo la repartición desigual de posibilidades se ha visto exacerbada por la liberación de capitales monetarios y lo que se había concebido como el retraimiento del

papel del Estado en la regulación de las actividades económicas dentro del neoliberalismo, pero que más bien representa un tipo de rol específico por omisión (Ong, 2006).

De este modo, el planteamiento que subyace es justamente la simultaneidad entre tales procesos de concentración económica con la existencia de una esfera cultural aparejada dentro de la cual estos procesos pueden presentarse precisamente como posibles. Esto gracias a construir categorías sociales por un lado no circunscritas totalmente a lo económico y, por otro lado, abordar un pensamiento categorial que vincule lo económico con otro tipo de características asociadas y que al hacer esto legitimaría la acumulación precisamente de recursos valiosos y escasos por sus poseedores.

Pensar las clases no constreñidas a la construcción de su posición en torno a lo económico únicamente nos permite salvar dilemas que surgen constantemente en los ejercicios de clasificación tradicional, ya que cuando se da una relevancia primordial al capital económico, nos enfrentamos con cuestiones a las que nos es difícil encontrar un sentido correspondiente con la realidad: individuos o perfiles que monetariamente pudiesen no encontrarse en el pináculo de la clasificación, pero a los que, aun así se les reconoce una mayor autoridad sobre otros grupos incluso con mayores capitales económicos<sup>39</sup>.

No siempre (es el ingreso) ¿eh? Porque también tiene que ver mucho con tu entorno y con cómo vives. O sea, pon tú que ganas 200 mil pesos, pero si... no sé, me imagino una familia de 200, 300 mil pesos al mes (de ingresos), pero si la familia no viaja a Europa seguido, (o) por lo menos no sale del país, o más bien solo pueblea<sup>40</sup>, o no sale de vacaciones... o... Al final del día, toda esa parte del entorno te determina el Nivel Socioeconómico o la clase social...

---

<sup>39</sup> Un ejemplo de esto nos lo provee Eugenia Iturriaga (2011) en el análisis de las élites meridianas, en donde el mayor capital simbólico pertenece a una cierta "casta tradicional" que no es la que posee los mayores recursos económicos y de la que los grupos que sí los poseen, buscan la validación. El ejemplo práctico que provee es el recinto en el que se lleva a cabo el baile de debutantes de ambos grupos.

<sup>40</sup> Pueblear representaría recorrer por carretera diversos pueblos, hay una contraposición de lo local – tradicional – atrasado y lo internacional – cosmopolita – moderno.

También me imagino los... digo, para poner el ejemplo real: La gente que vive en la Central de Abastos<sup>41</sup> que probablemente tiene los mismos niveles de ingreso que alguien que vive en Las Lomas<sup>42</sup>, pero no son el mismo... (no es) la misma clase social.

Gerente de Marketing en empresa de investigación de mercados

Como vimos, de acuerdo a Bourdieu (2011), la conjugación de los capitales económico, social y cultural da lugar al capital simbólico. Al hacer esto, el autor confiere a éste último raíces materiales, relacionales y específicas a cada sociedad; lo que devela un carácter procesual al mismo y justo el tener un pie en lo inmaterial y otro en lo material. De igual manera, esto nos permite encontrar en el carácter simbólico de la clase una mejor forma de entender los diferentes posicionamientos a partir de los otros tipos de capital ya que, si bien como el mismo autor plantea, son convertibles, no son sinónimos ni equivalentes y por ende nos permiten, a manera de coordenadas, situar a los individuos en un plano conformado por estas tres dimensiones con una especificidad que da a pie a localidades individualmente construidas.

Al mismo tiempo es posible encontrar procesos de conversión de ciertos atributos en un acceso a posicionamientos que repercuten en una mayor capacidad económica. Diversos estudios han mostrado por ejemplo cómo poseer características consideradas como deseables, pero no relacionadas con el desempeño, permite a quienes las detentan el obtener mayores ingresos en puestos laborales, o incluso ser considerados para estos (una mayor altura para hombres o delgadez para mujeres, por ejemplo)<sup>43</sup>:

---

<sup>41</sup> Central de Abastos: Mercado mayorista inserto en una zona percibida como de alta pobreza. Se utiliza percibida, porque en realidad, Iztapalapa, la alcaldía donde está situada la Central, no es la más pobre de la Ciudad de México. Incluso las colonias aledañas a la Central tampoco son las más pobres de la alcaldía (de acuerdo a los datos de [www.coneval.org.mx](http://www.coneval.org.mx)). Lo que le confiere esa percepción es precisamente que son colonias populares, pero no necesariamente pobres. La sociedad opera de forma categorial: lo popular se percibe como pobre, aunque no lo sea y como justo el testimonio de alguien que se dedica al análisis de mercado, indica que tiene clara ambas situaciones.

<sup>42</sup> Las Lomas: zona residencial de la Ciudad de México con un muy alto poder adquisitivo.

<sup>43</sup> Algunos de los artículos sobre este tema:

<https://www.apa.org/monitor/julaug04/standing>

<https://www.theguardian.com/science/2016/mar/08/genetic-study-shows-mens-height-and-womens-weight-drive-earning-power>

[http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/language/wordsinthenews/2009/05/090518\\_witn\\_tall.shtml](http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/language/wordsinthenews/2009/05/090518_witn_tall.shtml)

<https://www.telegraph.co.uk/news/science/science-news/5887567/Tall-men-earn-more-than-shorter-colleagues-research-claims..html>: *"Taller men earn more money than their shorter counterparts because they are seen as more intelligent and powerful, a study found"* (Los hombres altos ganan más que sus compañeros más bajos porque son vistos como más inteligentes y poderosos, un estudio revela). (subrayado mío)

T: ¿En qué forma cuestiones físicas por ejemplo ayudan en cómo te trata la gente (en el ambiente laboral)?

Totalmente... mucho...

T: ¿Me podrías dar alguna anécdota, un...?

Como tal anécdota personal yo no tengo porque me ha ido bien siempre<sup>44</sup>, por el tema de la estatura, por el tema de... lo que quieras, porque soy un poc(o)... [baja la voz] bueno no tanto, pero bueno sí un poquito [vuelve a subirla] pero más claro que... en general... no soy necesariamente feo... no soy necesariamente guapo, trato de sacarme partido cuando tengo que sacármelo, nunca me ha ido mal en ese sentido, pero sí he tenido casos donde conocidos dicen hójole, es que fulanito de tal es muy bueno en su chamba y todo pero no da el perfil que necesita la empresa, ¿por qué?, pues porque no es alt(o)... o sea porque es muy morenito, porque no se viste bien, ese tipo de cosas... sí suceden, a mí me ha ido bien... hasta ahorita.

Subdirector de empresa de medios

Sería poco juicioso sin embargo pensar, y como se insistió anteriormente, que esta conversión siempre se lleva a cabo y es digamos “infinita”: la forma en que termina este fragmento del testimonio es francamente reveladora, nos vuelve a hacer pensar en que las características, son relacionales y situacionales, ya que identifica al parecer involuntariamente una posible fragilidad que la configuración de sus características le otorga en el medio que se mueve, pues reconoce que “le ha ido bien... hasta ahorita”: ¿con el ahorita se referirá conscientemente al nivel organizacional al que ha llegado, y que prevé un techo más adelante?.

Asimismo, en cuanto a la no convertibilidad total, se puede citar como ejemplo el cómo la mayor credencialización académica no representa un paso seguro a la movilidad económica como las expectativas formadas en el pasado parecían predecir, es decir, cómo un incremento en capital cultural y social que a la vez se conjugan en capital simbólico, no implica necesariamente acceso a mayor capital económico, permitiendo una movilidad social en un plano, sin que exista una económica.

---

<sup>44</sup> Ha sido frecuente en las entrevistas al abordar temas como racismo, elitismo y clasismo la necesidad de los entrevistados por aclarar que a ellos no les ha pasado, pero que “no les suena raro” o que más bien le ha pasado a alguien más como en este caso. Este tema será explorado más adelante.

(Yo pensaba:) (...) necesito tener una maestría porque si no, no voy a ganar más, (pero) cuando ya te preparas y te quedas (igual)... y dices ¡a lo mejor ni siquiera era necesario haberme preparado tanto!

Contadora General en empresa de Salud

Lo anterior devela el enorme interés que provee abordar la clase desde una perspectiva no constreñida a lo económico, sino que privilegie lo simbólico.

### *3.1.4 Construcción de fronteras entre clases*

Si bien el concepto de clase suele remitirnos mayormente a la distribución material de ciertos indicadores, el término no hace sino responder a un ejercicio de construcción de fronteras, es decir al esfuerzo clasificatorio en grupos sociales de los individuos, proceso durante el cual se crean representaciones de tales conjuntos. Estas representaciones sin embargo no constituyen imágenes exclusivamente ancladas en un plano subjetivo, en realidad ayudan a expresar la realidad, es decir a darle inteligibilidad a través de un orden propuesto.

En resumen, lo que está en juego es la construcción de un sistema de clases que provea sentido a la relación del sujeto con la sociedad a través de afiliaciones y alteridades. Además, para su operatividad, es necesario que no se circunscriba a una sola faceta, como a lo económico la cual no entra por sí misma en el terreno de lo concreto, lo que lo hace, son sus manifestaciones a través de otros aspectos. Asimismo, la construcción de sentido es un ejercicio en comunidad como se ha visto, es decir, debe construirse un sistema coherente y sensato a nivel compartido que pueda cumplir su cometido de explicar la realidad social y de comunicarla para así ordenar las interacciones entre los sujetos. Tal explicación es necesaria tanto como un ejercicio tanto intelectual, como sensorial, es decir, debe poder ser percibido a través de los sentidos para que pueda ser operativo para que de este modo se inserte como un sistema viable en el “sentido común” de la experiencia de los sujetos.

Y la verdad es que como a mí también me llaman la atención esas cosas, me interesa, a veces intento ver, y digo a ver ¿qué sí se ve distinto?, porque además también, la verdad siendo muy sinceros sí, va la gente y cuando los ves... sí se ven diferente, algo tienen distinto y es un poco cómo les queda la ropa, que se ve como ropa que es la

primer puesta, no es la quinta o la sexta, la camisa como bien planchada, ¿no? Ya sabes (a diferencia del) que lleva el pantalón que ya tiene medio como bolitas, que no tiene marcados los bordes, o de tantas planchadas (los perdió), ¿no? (En contraste con el que va) como con accesorios, trae su reloj y huele rico, ¡y el otro con trabajos se ve que se bañó!... o sea como que un poco así, yo creo es en parte yo creo un poco cuánto tienes disponible para invertirle a tu imagen...

Gerente de cuentas empresa de tecnología

Este sentido común deberá construirse a través de un sistema de clases que provea significados en concordancia con otros sistemas clasificatorios, lo que termina estando en sintonía con lo que (Tilly, 2000) llama diferencias categoriales basadas en sistemas ordenados por aspectos como lo étnico-racial, el género, la edad y el sector socioeconómico que determinaría la clase. Esto nos lleva a poder explicar por qué, tal y como se argumentó anteriormente, aspectos no relacionados terminan contribuyendo a la forma en que los sujetos son percibidos y por ende se construye su relación con otros actores, como las instituciones o individuos.

De este modo, las representaciones que se hacen en torno a la clase, van aparejadas no sólo con ciertas distribuciones de capitales esperadas, pero que incluso francamente presentan contradicciones; sino también con características no relacionadas, que construyen un conjunto muy reducido de imágenes. Lo cual se encuentra lejos de reflejar la diversidad presente en la realidad social, pero que proveen significados condensados, y que son por lo tanto altamente sugerentes en la representación de los sujetos pertenecientes a las clases en cuestión, y que terminan constituyéndose como atajos mentales en la construcción de las relaciones sociales entre los individuos de los diversos grupos.

Es de esta forma en que se revela que la creación de grupos, no sólo construye un significado que permite asir el entorno social, sino también ayuda a producirlo y reproducirlo, y por tanto asegura la continuidad del ordenamiento y de la sociedad, pues provee un marco de comprensión de las relaciones sociales y cómo la posesión de ciertas características se convierte en pasajes u obstáculos:

Aquí (en México) no se usa la palabra *race*... pero sí creo que tiene mucho que ver, por ejemplo, mi nuevo [becario]<sup>45</sup> es un cuate muy moreno, chaparrito, este... y sí creo que sería difícil que (él) estaría (sic) llegando a [Empresa multinacional con procesos altamente selectivos] o lo que sea, y sí, yo creo que muchos [becarios] que tenemos no tendrían esa puerta abierta (en tales empresas), aunque no le digamos *race*... es discriminación...

#### Directivo mexicano-americano en empresa de tecnología

Al momento de hablar de continuidad, no nos referimos a la permanencia inalterable de las categorías sociales. Si esto fuese así, no sería posible concebir el proceso histórico del paso de señores feudales y siervos a burguesía y proletariado por ejemplo, ni tampoco el reordenamiento por conversiones ocupacionales producto de cambios en las condiciones económicas y sociales. A lo que nos referimos es al continuo entre características, con lo que el cambio de aquellas asociadas a las clases puede cambiar, por ejemplo, el comportamiento que se espera de las mismas.

Estas características asociadas revelan aquello que cada grupo considera importante, o apreciado. En general cada sociedad construye la noción de los grupos que detentan los diferentes poderes a partir de aquellas propiedades o características a las que asigna un mayor valor. De este modo, queda claro que el ejercicio de clasificación es uno político y por ende siempre inacabado. La asignación de propiedades durante los procesos clasificatorios es pues una negociación entre los grupos o clases, en la que, si bien existe cierta intencionalidad de ordenamiento, ésta debe entenderse en su justa dimensión, es decir como un esfuerzo de inteligibilidad del entorno: más a una toma de posición por parte de los individuos en torno a la realidad, que a una aceptación inequívoca de un orden incontestable. El marco de este modo construido permite las posibles experiencias sociales de los individuos como integrantes de los grupos resultantes y de la sociedad en su conjunto. Tales experiencias quedan así categorizadas y permiten la comunicación de las diferencias sociales entre las clases, conformándose un código no solamente conceptual,

---

<sup>45</sup> En el caso de la entidad a la que representa este entrevistado, la misma utiliza nombres específicos en inglés para la figura de becario, los cuales tienen un plan de carrera con miras a llegar a posiciones de gestión rápidamente. Esto vale decir, le confiere al mismo entrevistado una posición de estatura moral en su opinión que fue exhibida por ejemplo con respecto a la de altos directivos de otras compañías, pues la inserción de su compañía en estos programas de movilidad social, y especialmente su involucramiento, personal construye tal diferencia que es vista como moral.

sino también experiencial, o performativo que sirve para comunicar pertenencia, diferencia y la forma de relacionarse con el mundo.

Durante este proceso, la clasificación se hace tangible y visible para los actores de la sociedad; la clasificación pues, se hace cuerpo. Asimismo, en el acto de negociación del código que distingue a cada grupo, se expresa que se comparten los elementos a disputar como parte de un universo simbólico que, aunque no se posea a plenitud, se reconoce como existente y como valioso. Es así que la estructura clasificatoria construye las experiencias de los individuos como posibilidades, pero al mismo tiempo estos le dan forma con sus acciones e interacciones. De este modo, puede decirse que se lleva a cabo una interiorización del ordenamiento, que hace parecer como natural el mismo, pero que expresa una visión compartida para la continuidad del mismo.

Lo que me llama mucho la atención de estas personas (los altos directivos) es que son como estratégicas... no son personas... ni siquiera tecnológicas en el sentido que trajeran un *iPad* (o) que lo supieran usar porque lo podían tener... era más un tema de estrategia. Eran personas que tú les puedes enseñar una gráfica de resultados y te toman así de “en cinco años esto ya no se va a dar porque tu personal ya creció el doble y ta ta ta”, tienen otra visión así... yo creo que ellos ya vienen así natos, a mí se me hacen personas muy estratégicas. Nadie tiene la experiencia de ser director a los 20 años.

Directora Financiera en empresa de cuidado de la salud

De este modo, por ejemplo, estos comportamientos que son vistos como natos, no toman en cuenta otras circunstancias que pudieran dar pie a las características desplegadas, en este caso muy específico, a la exposición de los directivos actuales al tipo de conductas esperadas por un alto ejecutivo a través de la socialización primaria durante su formación a través quizá de padres o familiares en tales posiciones, por ende estos últimos se vuelven roles de referencia para un comportamiento desplegado cuando ellos mismos lleguen a tales posiciones (Friedman & Laurison, 2019):

... o sea eso se lo he platicado a más de una persona, pero sí me parece que es bien distinto llegar a un ambiente corporativo después de toda tu vida haber visto a tu papá, o a tu entorno trabajando en ese medio corporativo, que ya sabes un poco de

qué se trata el juego y todo. A alguien que su papá era un obrero, o este no sé o alguien que tenía un oficio, pue sí... llegar a este... al mundo corporativo sin ningún antecedente, sin este...

Creo que hasta los temas de conversación me parece ahí que... [se interrumpe] de: “Ah si es que sucedió ‘esto’” ¿no? Y algo con lo que mucha gente en ese ámbito se puede relacionar y sí claro, y hace click... hasta alguien que diga pues es que tus referencias son cosas que no hacen *click* con la gente con la que estás ahí, ¿no?

Entonces es siempre es un poco venir de fuera, entonces creo eso pasa también mucho en el aspecto laboral ¿no?, este o incluso como de: “Ah sí nuestros papás se conocieron, porque trabajan juntos” y llegas con tu jefe y eres el..., y vienes de ahí, o tienen amigos en común porque ah pues iban en colegios de no sé qué. O (contrario a) el que llega y dice: “Ah sí, es que yo vengo de escuela pública y pues no conozco a nadie en común”, o sea es una cosa que te da un... o sea ya llegas con algo ganado, ¿no?

Gerente de comercialización en empresa de servicios financieros

La asignación de características a los grupos, y de pertenencias que se hace de los individuos a los grupos, como todo proceso clasificatorio, tiene un carácter arbitrario como lo hemos viniendo insistiendo. Con esto nos referimos no a un proceso azaroso, sino a que las clases mismas son una construcción específica de una sociedad que considera la repartición de los diferentes capitales anteriormente enunciados, como una propuesta operativa para la construcción de límites entre grupos. Esto también nos habla de que la equivalencia entre cada clase y las características asociadas a la misma pueden variar en tiempo y lugar pues no necesariamente hay un carácter exhaustivamente unívoco en esta relación<sup>46</sup>.

El orden resultante de la clasificación crea además el horizonte de posibilidades tanto materiales como simbólicas y relacionales que se erigen para los individuos. Sin

---

<sup>46</sup> Concerniente a esto se puede citar una conversación que se tuvo con una alta ejecutiva extranjera de una firma de Head Hunters, en la cual anticipa que algunos comportamientos que se asocian con los líderes de las empresas y por ende a posiciones económicas altas, como soberbia, sentido de merecimiento (*entitlement*), despotismo, etc. que nativamente los entrevistados resumieron como “mamonería”; están cambiando a nivel global y que por lo tanto espera que hagan lo propio en México. De este modo, es posible observar cómo tales características son específicas a tiempo y lugar y son además susceptibles a cambiar, con lo que se muestra que no existe precisamente algo intrínseco en ellas.

embargo, debido al carácter procesual de tal clasificación, ésta es cambiante gracias a los entornos, a los procesos, pero de manera más importante, por las mismas acciones de los sujetos. Es por esto que el orden clasificatorio crea sujetos, pero también es creado por ellos.

### 3.2 Clase Media

Las múltiples discusiones que existen en torno a la clase media tienden a centrarse en dos problemas iniciales para su entendimiento: el primero, la elección del término clase o estrato; y el segundo: hablar en singular o en plural. Mi postura por hablar de clase media cuando nos referimos a los grupos conformados (ahí sí en plural) en los procesos clasificatorios se fundamenta en los siguientes puntos:

- a) El entendimiento de la existencia y permanencia de procesos de producción, acumulación y explotación dentro de un capitalismo en su tercera encarnación. Si el término clase fue creado producto de las implicaciones de los mismos, nos parece el mismo sigue siendo vigente aun cuando las condiciones en que se dan hayan sufrido modificaciones.
- b) La contribución de Pierre Bourdieu (2006) al no circunscribir el capital a la esfera económica, sino entender su multidimensionalidad al complementar el capital económico con el social y con el cultural. Asimismo, en una era en que el conocimiento sería la fuente de creación de valor, el capital cultural, en especial el educativo, reafirma su carácter clave en la discusión de la clase media, pues ya incluso previamente, durante la modernidad, era mediante éste que se llevaría a cabo la movilidad social que permitiría a sus tenedores ascender desde su origen social a éste, que terminaría cristalizándose como una expectativa que se conformó justamente en este grupo y llevada a cabo mediante lo que nativamente se llama Cultura del Esfuerzo o del Trabajo.
- c) La conformación del término clase como una categoría nativa (Visacovsky, 2008), es decir como un término que los propios integrantes de la sociedad usan para referirse a la conformación de identidades posibles para ellos mismos. De este modo, la categoría que incluso podría haber tenido sus orígenes como un término *ethic*, ha sido transformado en uno *emic*, dotado de sentido no sólo para los científicos sociales, sino con pleno uso, entendimiento y apropiación íntegra por parte de los individuos de la sociedad. Sin embargo, como se discutió

anteriormente, en realidad clase surgió como un término nativo antes de ser cooptado por las ciencias.

### *3.2.1 Diferentes grupos dentro de la Clase Media como corpúsculos sociales resultantes de fronteras construidas*

Entre los grandes propietarios de los medios de producción y el proletariado puede adivinarse desde siempre la existencia de grupos intermedios, por lo que las discusiones (Mills en (Laurin-Frenette, 1976) (Stern, 1990) (Samaniego, 1990), etc.) que se adentraron en un primer momento en la delimitación de la clase media, utilizaron cinco factores principales para identificar a los individuos que podrían adscribirse a la misma:

- a) Residencia en centros urbanos
- b) Educación de al menos 9 años
- c) Actividad no manual
- d) Cierta nivel de ingresos (algunos autores los asumen implícitos en el apartado anterior)
- e) No constreñidos a la satisfacción de únicamente las necesidades básicas

Asimismo, en un segundo momento (Franco & al., 2011), estos factores que son considerados como “objetivos”, serían complementados por otros “subjetivos” como son los valores, las aspiraciones y los estilos de vida, que estarían relacionados a la conformación de los universos simbólicos y de pensamiento de la clase media como consistentes en grupos diferenciados internamente; de este modo se crean representaciones de lo que significaría pertenecer a ellos.

La conformación de clase, o los posicionamientos en los corpúsculos de los que se habló anteriormente, va aparejada necesariamente a cierta subjetividad específica que se conforma en los individuos y diferenciada con respecto a otros grupos sociales contemporáneos, resultados históricamente construidos además como producto de procesos estructurales, así como entre los grupos que la conformarían.

Por lo tanto, si el capitalismo en el cual nos encontramos inmersos se basa en el conocimiento, la especificidad diferenciadora que la educación toma en la conformación de la clase media es particularmente relevante, pues es ésta la que le da el acceso a ejercer ciertas profesiones a través de las credenciales obtenidas. No obstante, la gestión de dicho conocimiento, así como de la información se torna crucial.

Al hablar de conocimiento en la concepción del capitalismo cognitivo, me parece relevante deslindarlo de un proceso exclusivamente académico: si bien existe un proceso

de credencialización creciente tras la masificación de la educación, no me parece que la gestión del conocimiento discorra únicamente por ahí, máxime que, con dicha masificación, se han abierto diversos mercados educativos con ofertas de diversas índoles, no necesariamente ligadas a un capital educativo mayor.

Para realizar este deslinde, me es útil la aproximación que hace Bjorn Asheim (2007) quien dice que “el proceso de innovación de las firmas difiere sustancialmente entre las diferentes industrias y sectores cuyas actividades requieren bases de conocimiento específico” (Asheim, 2007), lo cual lleva al autor a postular tres de ellas: la analítica, la sintética y la simbólica que se diferencian para nuestros fines en las disciplinas asociadas a las mismas, en cómo se lleva a cabo la innovación de acuerdo a ellas y en el tipo de pregunta a la que responden.

1. La base analítica la relaciona a las ciencias, en donde la innovación se lleva a cabo mediante la creación de nuevo conocimiento y en donde domina el conocimiento codificado (el qué, “*what*”).
2. La base sintética está emparentada con las ingenierías, la innovación se hace por la aplicación o la combinación inesperada de conocimiento existente y con un conocimiento tácito preponderante (el cómo, “*how*”).
3. Finalmente, la base simbólica se alimenta de insumos estéticos, en donde la recombinación de conocimiento en nuevos modos se erige como la innovación. Particularmente nos parece relevante que el autor en este caso habla de la participación en tal proceso de una diversidad de actores: la comunidad profesional, la cultura académica, la cultura juvenil o de la calle y comunidades profesionales en los límites de las disciplinas relacionadas, basándose en una dependencia del conocimiento tácito (el quién, “*who*”).

Esta división si bien es propuesta para explicar procesos de innovación, es sugerente para explicar las transformaciones y conversiones de las clase media en la época actual, para ello podemos recurrir al recorrido que hace Ezequiel Adamovsky en su “Historia de la clase media argentina” (2009), específicamente en el apartado “La clase media bajo el signo del neoliberalismo”, en donde relata que tras la implantación de políticas de corte neoliberal, “(e)l crecimiento de la desigualdad y la movilidad ocupacional descendente estuvieron acompañados por una profunda precarización del trabajo, es decir, el empeoramiento en las condiciones de estabilidad laboral y en los derechos del empleo”, fenómenos que no afectaron a todos por igual, pues “(p)uede que los ingenieros, docentes, comerciantes de barrio, chacareros, pequeños fabricantes textiles, médicos de hospital o

empleados de bajo rango se las vieran negras. Pero a los especialistas en marketing, publicistas, cirujanos plásticos, ejecutivos, financistas, abogados de grandes empresas, contratistas rurales, importadores y comerciantes de zonas de moda no les fue nada mal (...)" (Adamovsky, 2009).

En este pasaje, queda explícito a mi juicio, que el conocimiento al que hace referencia el capitalismo cognitivo no sólo va aparejado a aquello de lo que se produce un usufructo, sino también a una solvencia en los códigos imperantes, entre ellos los simbólicos, o a lo que el anglicismo *know how* usado en la jerga empresarial refiere<sup>47</sup>: a un saber ligado a la experiencia, al entendimiento desprendido tras la puesta en operación día a día de un saber hacer y de un saber conducirse. De este modo, no es (sólo) información lo que se pone en operación, sino también el uso de códigos, de símbolos, de repertorios de conducta, de formas de presentarse y de valores. Estos conocimientos están aparejados a lo que se conoce como currículo oculto de las escuelas, es decir el conocimiento que se transmite fuera del programa de estudios y en donde existe una fuerte diferenciación de acuerdo a en qué medios se llevó a cabo la formación académica. A esto se añade además la relevancia creciente de la transmisión de conocimiento por medios no circunscritos a las esferas de educación formal, así como a la base simbólica del conocimiento. Es pues evidente, que tal conocimiento no académico no es exclusivo de la escuela (ni homogéneo dentro de la misma) y es también adquirido en otros espacios de sociabilidad, como por ejemplo las oficinas donde los profesionistas (o empleados de cuello blanco, o no manuales) llevan a cabo su trabajo, o incluso en espacios de ocio. Por ello, para desenvolverse en los mismos y ser reconocido como un habitante legítimo de los mismos, es indiscutible la importancia del manejo de códigos, sentidos e insumos estéticos en tales espacios.

T: ¿Qué tendrías que hacer (para ser aceptado en esferas sociales superiores)?

---

<sup>47</sup> No es fortuito el uso de un término empresarial, diversos autores hablan de cómo la lógica empresarial, o bien la cultura aparejada al gran capital permea las subjetividades de los individuos en este capitalismo avanzado, un caso de especial interés lo constituye Emily Martin en *Bipolar Expeditions*, en donde hace un análisis en torno a los límites de racionalidad del sistema y en cómo la construcción del tipo ideal del sujeto – empresario está ligada a comportamientos desplegados relacionados a la condición maniaca de la bipolaridad, llevándonos a la fragilidad del concepto “racional”.

Pues actuar como ellos, viajar como ellos, hablar como ellos, vestirme como ellos, salir a los lugares a los que ellos salen, ¡transformarme!<sup>48</sup>

Gerente de investigación de mercados

Por lo anterior, es de extrema importancia poner en su justa dimensión el término conocimiento que se emplea para hablar del capitalismo cognitivo, ya que es necesario hacer notar que, en la actualidad el conocimiento académico, o aquel entendido exclusivamente como un producto puramente intelectual desprovisto de algún mecanismo efectivo para hacerlo operativo, no se traduce por sí solo en capital cultural que garantice al individuo la obtención automática de una mejor posición. En la existencia de múltiples formas de producción a destajo de conocimiento<sup>49</sup>, es que podemos ver la limitación del término y de la necesidad de complejizarlo, uno de tales ejemplos es lo que se denomina “fábricas de contenidos”, en donde se hace presente un proletariado intelectual (generalmente *freelancers*) encargado de producir textos o información (contenidos) específicamente diseñados para ya sea, ser publicados en sitios con el fin de atraer lectores que generen flujos en sitios electrónicos o de medios sociales y así beneficiarse de ingresos por publicidad; o bien incluso para utilizarse para cursos susceptibles a ser comercializados. De este modo, podemos observar dos procesos relacionados con el conocimiento en la sociedad actual pero diferenciados: la creación del mismo y su gestión, los cuales pueden o no llevarse a cabo por los mismo individuos o grupos y en donde definitivamente encontramos los procesos de producción, acumulación y explotación particulares del capitalismo.

Una de las nociones de la clase media, es que éstas tienen funciones de intermediación (Villa Aguilera, 1990), por lo éstas realizarían tal función entre el trabajo y el capital, por ende podríamos pensar que en la actualidad esto se llevaría a cabo a través de la gestión del conocimiento y de la información. Esto nos remite a la sociedad red (Castells, 2000), en donde la existencia de nodos permitiría el mantenimiento de la malla a través de

---

<sup>48</sup> Considero de extrema importancia que en el testimonio nunca se mencionan elementos considerados de la “alta cultura”, que Bourdieu utiliza como componentes de un capital cultural de las clases superiores, pero que no aparecen ni en mi experiencia, ni en los relatos de los entrevistados, salvo el caso del “niño Jumex” que podría deberse más a un revestimiento simbólico, o a una inversión en el sentido económico. Éste último elemento cabe mencionar que sí apareció en otra entrevista: la posibilidad de ahora poder *comprar* arte como inversión gracias a su posición económica.

<sup>49</sup> En un coloquio de clase media al que se asistió, Ezequiel Adamovsky trajo atención al neologismo cognitariado como el posible elemento de cambio desde una perspectiva marxista, por mi experiencia, lo vería más cercano al precariado, aunque es necesario una mayor discusión.

la interconexión entre los actores siempre y cuando éstos tengan una función relevante; en el caso contrario, se encuentran las posiciones redundantes, que corren el riesgo de ser desechadas o reemplazadas por no proveer un valor único al sistema formado.

Tomando esta provocadora figura, encontramos eco en las propuestas de diferentes autoras (Crompton, 1997) (Svampa, 2008) (Wortman, 2007), las cuales ven dos grandes conglomerados en torno a la clase media, producto de los procesos económicos y sociales actuales: una que se adivina en ascenso por el entendimiento de los códigos imperantes, lo que la coloca en esos nodos relevantes dentro de la sociedad red y otra en descenso pues no ha sabido, o no ha podido reconfigurarse y ha quedado confinada en posiciones redundantes y por ende fácilmente desechables o reemplazables.

Continuando con el ejemplo de las fábricas de conocimiento, es posible ver que tanto la producción de éste último en forma de contenidos, como la gestión de dicho proceso, están a cargo de sectores que presumiblemente pueden adscribirse dentro de la clase media por ser profesionistas (más de nueve años de educación), pues para la producción de estos bienes culturales es necesario un nivel superior de educación formal (licenciaturas e incluso tal vez posgrados); ahora bien, para la conversión de estos en un verdadero motor de producción económica mediante su comercialización directa o indirecta pueden o no ser necesarios tales grados de educación formal, sin embargo para ello es necesario contar con capitales económicos o sociales que permitan establecer los vínculos adecuados, pero sobre todo, saber cómo hacer operativos éstos. De este modo, los individuos que estarían gestionando la producción de valor a través del conocimiento, no necesariamente podrían considerarse élites, pero es innegable sí cuentan con la solvencia de capitales y códigos que los adscribiría dentro de la clase media, en contraste con quienes contaron con los medios económicos y relaciones sociales para fundar tales emprendimientos, en ocasiones incluso con menores credenciales educativas y/o conocimiento académico.

De este modo la educación formal se ha convertido más en una herramienta de mantenimiento de posición dentro de la clase media (para no desclasarse) que en una de verdadero ascenso social como lo fue en el pasado, antes de la masificación de la educación, y la expansión de la credencialización, lo cual ha sido realizado, entre otros aspectos a través de diversas políticas<sup>50</sup> que han sido puestas en marcha para asegurar el

---

<sup>50</sup> Adicional a lo que se mencionó anteriormente al ser integrante de un núcleo familiar de origen de profesores, la no reprobación de los estudiantes y el imperativo de ofrecerles múltiples actividades remediales fueron factores ampliamente discutidos por autoridades del sistema de educación media superior durante una investigación de abandono escolar de la que formé parte. Un fenómeno que

continuo flujo de estudiantes en las aulas y así la obtención de los certificados, aun cuando contingentes del alumnado no cuenten con las habilidades y conocimientos esperados tras el paso por los niveles educativos que cursan. Es por ello que vale la pena cuestionar la visión de unas nuevas generaciones, o incluso de una clase media con mayores capitales educativos por el sólo hecho de tener más años avalados de estudios. Lo que no puede negarse es que éstas nuevas generaciones poseen más credenciales educativas, lo cual problematiza el antiguo marcador de educación mayor a nueve años para poder ser adscrito dentro de la clase media, sobre todo en vista de que la educación media superior es desde el 2012 obligatoria en México, lo que significa su exigencia en teoría para cualquier empleo. De este modo es evidente cómo con un decreto de obligatoriedad de educación, automáticamente se implementa una política pública que termina adscribiendo a mayores contingentes dentro de la clase media por decreto, sobre todo si los marcadores no son correctamente problematizados y actualizados.

Además de que la formación superior no es ya garante de una mejor posición estrictamente económica con respecto a los padres (movilidad social ascendente), sobre todo si estos también cuentan con educación superior, se ha visto en estos grupos en particular incluso movilidad social descendente, pues con las mismas credenciales, los vástagos no puede colocarse en posiciones que le garanticen las condiciones económicas, ni el horizonte de posibilidades materiales que tuvieron los padres a tal edad, pero puede ser que incluso otros universos simbólicos y otro tipo de consumos<sup>51</sup>:

T: ¿Tus papás estaban en el mismo nivel socioeconómico que tú?

¡Sí!, o sea por supuesto antes las clases medias tenían una casa a mi edad, y ahora ya no la tienen, ahora tenemos un depa, pero más o menos por tipo de entorno, o sea mis papás no viajaban, pero no... [se interrumpe y se queda callado]

Gerente de cuenta clave en empresa de Marketing

---

parece dar fe del efecto de estos procesos, es el incremento del analfabetismo funcional, en donde las habilidades adquiridas son mecánicamente desplegadas, pero no repercuten en un procesamiento eficiente de la información.

<sup>51</sup> En una de las conversaciones previas a las entrevistas, un gerente de compras de una empresa en línea reflexionaba cómo la casa de sus padres, en la que seguía habitando, había sido comprada por su padre a menor edad que la que él tenía, y cómo incluso él no podría siquiera pagar la renta de la misma aún a pesar de compararse con su padre a su edad y tener mayores credenciales educativas, una carrera global por haber vivido expatriado y puestos con mayor responsabilidad.

No obstante, existe también una conformación diferenciada de universos simbólicos. Es por esto, que es muy importante considerar el aspecto relacional y el carácter procesual de los posicionamientos que dan lugar a las clases, lo cual es especialmente cierto para la clase media, pues de inicio su propia concepción es estar comparativamente a medio camino entre los grupos con mayores capitales y aquellos más desprovistos de ellos, proveyendo el reto adicional de establecer los linderos entre los extremos y este sector de la sociedad. Es innegable la utilidad de contar con indicadores que nos permitan identificar cuándo podemos hablar de clase media, pero también es necesario no tomarlos como marcadores indiscutibles, sobre todo a la luz de diversos procesos aparejados a fenómenos sociales que influyen en el acceso por parte de los individuos a ellos, y el significado cambiante en los mismos, pues como se ha visto, una residencia urbana, nueve años de educación, el realizar una actividad no manual, determinado ingreso y el consumo conspicuo no dan cuenta irremisiblemente de una clase media en la actualidad.

### *3.2.2 Clase Media como proyecto cultural*

El entendimiento de la clase media pues, abarca más que marcadores o indicadores, por lo que retomaremos para enriquecer dicha concepción, la noción de Lietchy (2003) de la Clase Media (el cual pongo en mayúsculas para poder hacer la distinción de una categoría académica) como un proyecto cultural sin fin (procesual) con una dimensión además innegablemente transnacional, sin que ello signifique la negación de caracterizaciones específicas de acuerdo a dimensiones temporales y locales.

Dicho autor considera asimismo la clase, el consumo, los medios (industrias culturales) y la juventud como procesos culturales no sólo interactivos, sino como mutuamente constitutivos. Esta forma de pensar tales procesos nos parece profundamente emparentada con los sucesos que Eric Hobsbawm delinea en su *Historia del siglo XX* (Hobsbawm, 2000), específicamente en el desarrollo de lo que él llama “La edad de oro” y su correspondiente “revolución cultural”. De este modo, en el devenir de la Clase Media como proyecto cultural, pueden identificarse cuatro procesos relacionados a sendos conceptos anteriormente citados:

- a) Las clases no solamente definidas a través de las relaciones socioeconómicas, sino como el conjunto de referencias simbólicas asociadas a una determinada posición (Bourdieu, 2006).
- b) El consumo como útil para pensar (García Canclini, 1995) para lo cual es necesario desplazar la mirada hacia la dimensión simbólica del mismo.

- c) La importancia de los medios, y ahora de los medios sociales no sólo en la difusión de las imágenes culturales, sino también en la creación de una jerarquía asociada a ellas y, por ende, de fronteras sociales.
- d) La juvenilización de la sociedad. En donde el anclaje no se da en torno a la edad necesariamente, sino en torno a imágenes y comportamientos esperados y asociados con la juventud.

Estos procesos, a nuestro juicio se encuentran además altamente relacionados con la conformación de la Cultura *Pop* (que en español puede ser claramente diferenciada de la Cultura Popular), asociada además a procesos de transnacionalización, de expansión de mercados, de desarrollo tecnológico, a mecanismos de individualización y concurrente asimismo con la dimensión cultural asociada al neoliberalismo (asociada a los grandes capitales), el cual es el régimen de gobernanza por excepción aparejado con el capitalismo avanzado (Ong, 2006).

Estos cuatro procesos contribuyen a la delimitación y entendimiento de los sujetos estudiados dentro de la carrera *managerial*. En el abordaje que se presentará no se pretende presentar tales fenómenos como exclusivos de este grupo; sino que creo se constituye como un grupo privilegiado para entender el efecto en la formación de identidades y subjetividades de clase y por ende se revela como un buen pretexto para la discusión que llevaré a cabo:

- a) La clase como un proceso más allá de la dimensión socioeconómica, y llevada a terrenos simbólicos.

Si bien las relaciones socioeconómicas representan una parte innegablemente fundamental en el trazado de fronteras entre clases, Luis Reygadas (2016) nos hace reflexionar en torno a cómo “las distinciones y diferenciaciones simbólicas ocurren antes de que se lleguen a convertir en desigualdades económicas” de acuerdo a evidencias etnográficas. En este sentido, nos es útil nuevamente recurrir a Ana Wortman (2007), quien hace un recorrido de cómo los medios argentinos durante la crisis de inicio del siglo XX de tal país contribuyeron a la creación precisamente de fronteras sociales entre diversos grupos de clase media, a través de procesos simbólicos de representación de los mismos.

Los procesos de trazado de límites simbólicos y sociales entre los grupos de clase medias nos posibilitan apreciar cómo la desigualdad es un proceso acumulativo (Reygadas, 2008), en donde las diferencias interclase son en general fácilmente de rastrear por la magnitud de las mismas, sin embargo, es justo en aquellas intraclase, donde diferencias

sutiles al principio van magnificándose al resonar en diferencias categoriales basadas en otras (Tilly, 2000).

- b) El consumo como un proceso que nos provee herramientas analíticas para el entendimiento de la dimensión simbólica de la vida social.

La propuesta de Mary Douglas (1979) invita a pensar en el consumo como un ritual, a través del cual se puede incluir o excluir, como un proceso en el cual se trazan las divisiones sociales entre los grupos mediante patrones que son identificables por las partes para establecer la pertenencia a un grupo o para la exclusión del mismo.

Es pertinente nuevamente por un lado recordar la dimensión situacional del consumo, y por el otro no esencializar el despliegue de cierto tipo del mismo a un perfil único, sino considerar otros factores, como por ejemplo su frecuencia por los diferentes grupos, así como leer los hábitos de consumo de diversos bienes en conjunto y no por separado. Un caso práctico del porqué de esta precaución es el crecimiento de las marcas asociadas a precios elevados (exclusivos, de lujo o “aspiracionales<sup>52</sup>”), el cual ha obedecido a las compras esporádicas de grupos con menores ingresos al perfil “ideal” del consumidor meta<sup>53</sup>. Esto está aparejado a una supuesta democratización del consumo, lo que presumiblemente hace que las barreras parezcan permeables, con lo que las estrategias de movilidad se quedan en el terreno individual (Lamont & Molnár, 2002). Tal fenómeno está emparentado con la Cultura *Pop* (cuyos vehículos son precisamente los medios tradicionales o sociales en la actualidad), y refiere a compartir significados mediante el consumo de bienes masificados, es decir un aparente acceso irrestricto a ellos, siempre y cuando se tengan vías para conseguirlos. Justo este proceso ha representado la aparente fórmula de desarrollo para muchos países: el crecimiento en el acceso al mercado de consumo para su población y con él, el crecimiento de la clase media, o viceversa (recordemos que uno de los marcadores era la no limitación al consumo básico).

Asimismo, en el análisis es pertinente hacer la distinción del consumo enunciado y del consumo factual. Uno es el que el sujeto considera, y por lo tanto expresa debería realizar (en su faceta de *homo economicus*) a través de una decisión que supuestamente

---

<sup>52</sup> En el marketing, el uso de la palabra aspiracional revela el anhelo de alcanzar ciertos productos o servicios para poder adscribirse a grupos de referencia, pero que escapan o a las necesidades, o una lógica racional en el proceso de compra.

<sup>53</sup> Y al crecimiento del acceso al crédito, que tras la crisis del 2008 ha desarrollado una mayor experiencia desplazando el foco de perfiles de riesgo, hacia el análisis de comportamientos de riesgo.

obedece a una racionalidad instrumental (*Zweckrationalitat*), y otro es el consumo realmente exhibido que puede ser producto de múltiples causas, pero una de las cuales sobre la que deseamos hacer énfasis es en la dimensión simbólica que obedece a una racionalidad en relación con los valores (*Wertrationalitat*) (Caillé, 2015)<sup>54</sup>, lo que a mi juicio reafirma una apuesta por un animal simbólico.

Al hablar de dinámicas asociadas a valores en el consumo, me parece pertinente recuperar otros dos fenómenos actuales en torno al consumo, por un lado, el peso creciente en el mismo de los valores signo y símbolo del cual nos habla García Canclini (2004) recuperando a Baudrillard frente a los valores de uso y de cambio de los bienes, con lo que todos son investidos por la sociedad con los primeros, incluso los que podrían parecernos de lo más mundano:

... estaba en una conversación con un fabricante de papel de baño y justo estaba hablando de cómo distinguían los niveles socioeconómicos a través del tipo de papel de baño...

T: Según yo el de hoja doble es el estándar... ¿o es un a priori de clase?

O sea, es como un estándar, me refiero a que probablemente es el que tú usas porque tienes cierto nivel de ingresos, ya si le echaras más ganitas al papel de baño y estuvieras dispuesto a pagar no sé 150 pesos por 20 rollos, o 180 lo que sea que cuestan ahora, pues ya comprarías hoja triple. Y el papel de baño que más se vende es el papel higiénico Suavel que es super rasposo [arrastra la primera "r" denotando rechazo] y es de una sola hoja...

O sea, no es regla, es cuánto estás dispuesto a invertir por eso, pero normalmente cuando te dicen: "estos son de hoja sencilla", están hechos para nivel(es) socioeconómicos más populares.

T: ¿O ya usas toallita (en el sentido inverso)?

No, la toallita es complementaria, no es sustituta, pero sí, [risa incómoda]

Gerente comercial en empresa de información de mercados

---

<sup>54</sup> Caillé utiliza para el segundo grupo también la noción de racionalidad en relación con los valores, a mi juicio un ejercicio elocuente sería sustituir la palabra *racionalidad* por *dinámicas* debido a la experiencia en marketing, en donde se reconoce el papel de emociones, sensaciones y sentimientos en el proceso de consumo.

Por otro lado, también es importante considerar la transnacionalización del consumo, pues el flujo de objetos y de símbolos permiten crear localidad sin necesidad de cruzar fronteras nacionales, tal como pasa al consumir dentro de diferentes cadenas. Esto es visible al analizar cómo la gestión de los productos físicos por parte de las empresas se ha movido hacia una gestión de marca en terrenos intangibles; en donde en múltiples ocasiones nos enfrentamos a publicidad en la cual el bien material puede estar totalmente ausente y aun así el mensaje de valor es comunicado. Asimismo, los procesos de transnacionalización de símbolos (Levitt, 2011), son especialmente relevantes para las clase media como parte de un proyecto global.

- c) Los medios (y recientemente las nuevas tecnologías junto con los medios sociales) como vehículos de difusión y de resonancia de imágenes culturales.

El desarrollo de los medios (o de las industrias culturales) y, a partir de las dos últimas décadas, el de las nuevas tecnologías han sido concurrentes con procesos económicos: en el primer caso, con la expansión de mercados producto de la industrialización, y en el segundo caso con la transnacionalización y liberación económica característica del informacionalismo.

Es por esto, que es necesario analizar estos procesos en sintonía con el consumo y como vehículos en donde se reflejan imágenes culturales específicas de lo que significa pertenecer a las clase media dentro de una lógica de producción industrial, masiva y transnacional de tales objetos culturales (García Canclini, 2004) pero en consonancia con aquellas que los propios públicos reconocen y en las que encuentran significados en sintonía con sus propias representaciones, es decir, que las encuentren dignas de ser representadas: para que, de esta forma, los públicos las consuman, pues la lógica de mercantilización imperante está abocada al crecimiento del *rating*, o más bien ahora, de la viralización de los contenidos para los objetos culturales resultantes.

- d) Lo juvenil como un ethos epocal que remite un efecto halo en donde lo asociado a lo joven es revestido simbólicamente de modo positivo<sup>55</sup>.

Carles Feixa (1999) reconoce la importancia de las imágenes culturales (dimensión simbólica) en los medios aparejadas con las condiciones materiales para la producción de

---

<sup>55</sup> Proceso que no es vivido siempre de tal forma por parte de algunos sujetos jóvenes, pues otros aspectos como pueden ser los étnicos, de género o de clase social se imbrican en posiciones desventajosas.

la juventud y podríamos agregar, de la clase como proyecto cultural. De este modo, la imagen de lo que significa ser joven, no necesariamente está ligada únicamente a condiciones estructurales de edad; sino a procesos de producción constante del yo, de estetización, de flexibilización, de obsolescencia programada, de adaptación al cambio constante, y a la preparación del individuo como producto para volverse *consumible*; entre otros mecanismos que representan las moralidades actuales. Nos parecen especialmente relevantes tales dinámicas en la conformación de atributos deseables para la pertenencia, o más bien, para la pertinencia del individuo con respecto a cierta clase de edad, o en este caso, social.

### 3.3 Enclasmiento

Como se vio anteriormente, la expectativa de movilidad social en familias de Clase Media fue conformando durante los años de un gran gasto social por parte de los gobiernos en políticas de varios rubros, entre ellos y no exclusivamente en educación, así como trabajo, vivienda, salud, e incluso en políticas de esparcimiento y turismo. Tales fueron los años conocidos como los del Estado de Bienestar (en los países donde existió, en México puede pensarse en uno omnipresente), relacionados con el capitalismo industrial, pero también con el aparejamiento de un proyecto de modernización de la sociedad. En México el Estado, sin llegar a conformarse como uno de Bienestar, desplegó diversas estrategias para la conformación de una población que se deseaba contribuir a formar como moderna, en donde una de las imágenes de los grupos que formaban parte de la misma estaba relacionada con la clase media urbana de las sociedades industrializadas, en contraposición con la población rural que representaba en ese momento la mayoría de la población.

La población que se benefició de tales programas, se constituyó como “los hijos consentidos de la modernidad” (Zamorano Villarreal, 2007), que terminó conformándose como la Clase Media tradicional, aquella producto de una relación estrecha con las políticas del Estado, que encajaban en el proyecto de modernización de la sociedad, pues podían concebirse como resultado de una movilidad social al compararlas con sus orígenes sociales. No obstante, si bien las políticas estaban dirigidas en el papel a la base de la población, aquellos que se beneficiaban no eran necesariamente los sectores más desprotegidos, esto precisamente por no contar estos con los capitales sociales o culturales que pudieran hacerlos acceder, conectarlos o hacerlos visibles para los sujetos o entidades a cargo de la implementación de los programas, los cuales tenían ciertos objetivos políticos

que los hacían estar más interesados en la puesta en marcha de las políticas públicas que en seguir al pie de la letra las concepciones originales de los programas.

Esto último es relevante porque con una mirada retrospectiva, tiende a pensarse en estos procesos de movilidad social por un lado como exclusivamente económicos, y por otro como perfectos en donde la movilidad significaría el acceso a capitales desde la carencia hasta la abundancia a grandes pasos. En realidad, tales incrementos de capital probaron ser generalmente graduales, realizados a través de varias generaciones consecutivas y partiendo de una base de la tenencia *a priori* de cierto capital, ya que muy difícilmente se dieron cambios radicales durante la movilidad social ascendente. Asimismo, ésta involucra también un cambio en las subjetividades al estar los sujetos bajo condiciones diferentes a las de sus antecesores.

También es necesario reflexionar en torno a que la movilidad que experimenta el sujeto no se da en el vacío, ni es exclusivamente atribuible al mismo: para acceder a una escuela, a una evaluación positiva, a un trabajo, a una promoción, o incluso para ser beneficiario de una política, es por un lado frecuentemente necesario hacer un despliegue de los capitales con los que se cuenta como apuesta para hacerse de los mismos y, por otro lado, tener la anuencia de los encargados de estos procesos, por lo que estos se vuelven guardianes de los criterios para granjear el acceso a los beneficios de acuerdo a la tenencia de ciertas características deseables por parte de los individuos (Tilly, 2000), concepto que en el presente trabajo se ha denominado como *gatekeepers* haciendo eco de los términos nativos de aquellos relacionados a las carreras *manageriales*. La implicación que tiene esto, es que el acceso a esferas de poder no se da únicamente por esfuerzos de los sujetos, sino que éstos deben ser reconocidos como válidos por parte de las figuras encargadas de las instituciones que la granjean, así como que dichos *gatekeepers* no siempre necesariamente son personas pertenecientes a la esfera a la que se desea entrar, sino que pueden ser incluso en casos extremos personajes con incluso una menor estatura social pero que manejan a la perfección los códigos que el otro debe emplear para el acceso. Un caso arquetípico de esto, son para espacios de entretenimiento el caso de los “cadeneros” en clubes o las *hostess* en restaurantes.

Es necesario asimismo dimensionar correctamente los procesos de movilidad social en México, ya que de acuerdo a diversos estudios, entre los que se encuentra la Encuesta de Movilidad Social llevada a cabo en el 2006 por parte de la Fundación Espinosa Rugarcía (Serrano & Torche, 2010), se revela al país como uno con una escasa movilidad social, especialmente en los extremos; esto lo que nos lleva es a concluir que los procesos de

movilidad social en realidad se dan entre las clase media, más que hacia las clase media, lo cual desmonta la concepción un tanto romantizada que se conformó como expectativa ligada al ethos de clase media. No obstante, este mismo fenómeno explicaría la asociación de la movilidad social como parte de la subjetividad de las clase media, no exclusivo de México sino también encontrada en otras latitudes (O'Dougherty, 2002).

Una precaución de esto, es que lo anterior no querría decir que las otras clases no posean la expectativa de ascenso social, sino que aquellas que pueden ver más fácilmente materializado un incremento relacional en sus capitales (con respecto a cohortes generacionales y a otras clases), es precisamente la clase media. Esto porque como se dijo antes, la movilización se da entre la misma mayormente y porque parece existir cierto umbral después del cual hay acceso a ciertos remanentes materiales y no materiales que producen dividendos, los cuales a su vez son percibidos más notoriamente por la propia naturaleza de incremento no lineal de los mismos. Por lo cual la acumulación resultante de diferentes apuestas, es más notoria, todo lo cual incide en las subjetividades. Por lo tanto, podemos concluir que, si bien en el industrialismo hubo procesos reales que ayudaron a afianzar y a asociar estas expectativas como constitutivos de una clase media proveniente de orígenes de clase más desfavorecidos; esta concepción necesita matizarse para la actualidad (e incluso para esa misma época), pues no se da a grandes escalas. Además, tal proceso se inscribe dentro de proyectos culturales, como lo fue llevar la modernidad a la población, fenómenos concurrentes con reordenamientos económicos y con objetivos políticos específicos.

De este modo, podemos matizar lo que se pensó como una aparente movilidad social dada por el ingreso a posiciones de gestión a través de la trayectoria laboral de un grupo de profesionistas, a más bien un proceso mayormente de reacomodo de posiciones entre la clase media en la sociedad red. Lo cual es un producto de la sedimentación de dos grandes contingentes, uno cuyos integrantes se están logrando colocar como nodos relevantes a través de la gestión del conocimiento, independientemente del origen social, que poseen el saber hacer, así como con la competencia en los símbolos, valores y representaciones. Paralelo a esto, otro contingente posee una relación de producción a destajo de conocimiento o de bienes simbólicos, muy parecida a la producción fabril, sin el refuerzo además de conjugar otros capitales o sin la suficiencia en el manejo de códigos incluso de representación ante los otros. Esto resulta en un posicionamiento redundante, que hace a los individuos que conforman tal contingente, como fácilmente reemplazables, aun cuando posean formaciones educativas incluso a nivel superior, lo que en otra época

bastaría para colocarlos en posiciones relevantes, expectativa rota tras la masificación de las credenciales y su consecuente disminución del valor. En este caso en ese reacomodo, nos centramos en la experiencia de quienes sí acceden a tales esferas para desmenuzar qué significa el uso de dimensiones simbólicas, así como su puesta en escena para la creación de diferenciación con respecto al otro contingente.

### 3.3.1 Consumo

La comunicación de adhesión a un orden social puede hacerse performativamente, a través de acciones, que como vimos anteriormente Mary Douglas (1979) lleva al terreno de los rituales y de los objetos empleados en ellos como medios para expresar los matices de las relaciones sociales. En específico la autora nos remite al consumo como especialmente sugerente para el entendimiento de las operaciones de pertenencia y de exclusión en torno a los grupos sociales. Es así como el consumo entra dentro de las dinámicas performativas en las que no sólo es importante lo que se consume, sino cómo esto se lleva a cabo:

La primera vez que viajé a Europa, fueron mis primeras vacaciones y tenía 23, 24 años...

T: ¿Vacaciones de trabajo?

Sí, me fui y llegué a hostales, ¿OK?, o sea me fui en un vuelo super barato en temporada baja y este... y caí en hostales. Así de que era así una nave industrial con miles de camas y ya, yo dormía ahí, ¡ahora ni de chiste caería en un hostal!, o sea ahorita le rascaría como a un Airbnb...

T: ¿Y después cuando seas director no vas a caer en un Airbnb?

No sé, pero ¡vamos!, por ejemplo, pensando: hacia mis treintas cuando Airbnb ya salía (sic), o sea a principios de los treintas, lo que hacía era rentaba un cuarto en un departamento con varios cuartos, conforme voy creciendo ya rento yo el... un departamento solo. ¿Estamos de acuerdo que ya es otro estatus dentro del mismo Airbnb?

Pero tengo amigos que de entrada ya es, como... se les hace para caso social si viajan en tercera clase: turista. Que ya tienen que viajar en segunda clase o en primera, ya sea si juntaron las millas, o esto... o si invirtieron directamente en el boleto, para mí eso es prohibitivo, pero no sé, como que veo que es algo que la gente un poquito

más grande que yo, o que gente de mi edad lo empieza ya a hacer, entonces yo también ya lo aspiro ¿no?

T: Es presión social, ¿es porque los demás lo hacen?

¡Sí claro! siempre ha sido así ¿no? Nada más que ahora... [se interrumpe] sí, ¿no? Yo diría que sí.

Gerente de comercialización en compañía de Marketing

En la sociedad actual, en la cual el consumo está masificado, nos parece relevante hablar del mismo como una operación cargada de significación con respecto a la pertenencia o exclusión a determinados grupos y, por ende, a la operación de construcción de fronteras sociales, pues el consumo permite hacer tangibles las clasificaciones, así como sus representaciones mediante una distribución de propiedades materiales asociadas a distintos estilos de vida (Bourdieu, 2011).

Los estilos de vida creados a partir del consumo están cargados de sentidos, de ahí que en la cotidianeidad se conciben perfiles que se convierten en depositarios a su vez de una serie de características. De este modo los individuos asociados a tales estilos son identificados con ciertos grupos o clases, no teniendo éstas necesariamente una relación unívoca con sus capacidades económicas, pero que así son percibidas.

Ya habíamos establecido que, por clase social, entre más tez clara tengas, más alto estás en la escala social... por lo tanto, si te dicen güerito significa que están reconociendo que eres un nivel socioeconómico alto y eso te hace sentir bonito y por lo tanto le vas a comprar

Gerente de Marketing en empresa de investigación de mercados

Por otra parte, debido a diversos procesos de nuestra sociedad como la liberación de capitales económicos, la expansión de mercados y el mayor acceso a crédito por parte de segmentos más grandes de la población que en el pasado, estos mecanismos parecen reforzar la idea de un mercado de consumo abierto a todos. Todos estos procesos provocan innegablemente una mayor percepción de acceso a bienes y servicios de consumo, in embargo tampoco hay que olvidar que detrás de tal percepción hay una forma desigual de hacerlo, por ejemplo, en las condiciones, o bien en la frecuencia o temporalidad de las compras.

A mi juicio, esta supuesta democratización del mercado de consumo, conlleva un resquebrajamiento en las formas de visibilización de la construcción de categorías (en este caso, una clase ligada a capacidad monetaria) en torno al acceso a bienes, es decir, en la parte performativa de dicho proceso enunciado anteriormente, pues en cierta proporción se hace más difícil leer la tenencia de capitales económicos. Esto lleva justo a la búsqueda de la exclusividad como una forma de relación con el mercado de consumo.

No obstante, esto es paralelo a una producción creciente de bienes simbólicos por diversas industrias (Nieto, 1998), o más bien una investidura simbólica de los mismos por una parte, como ya vimos, y a la cada vez mayor relevancia entre los consumidores de los valores signo y símbolo sobre los de uso y de cambio de los diferentes bienes y servicios (Baudrillard, 2007). No es casualidad pues que los procesos de publicidad se han vuelto casi omnipresentes en nuestra vida diaria, pues es un ámbito (al igual que la magia de las sociedades pre-modernas) en el que existe un vaivén entre operaciones en que un solo elemento nos remite al universo completo al que pertenece y operaciones en las que un elemento de un universo, representa a uno de otro universo. Este desplazamiento es lo que permite el simbolismo: lo que parece construir una realidad en que este proceso tiene una gran relevancia para el entendimiento de la misma. De igual modo, las marcas se han erigido al parecer como elementos que sintetizan en ellas mismas una serie de atributos hacia los cuales se construyen afiliaciones por parte de los individuos que pretenden los definan como pertenecientes a grupos que de este modo clasifican a la sociedad.

(mi padre) estudió administración de empresas en la U.N.A.M. y luego hizo carrera en R.R.H.H. (...) con todo el contacto del mercado laboral, para él su ideal era el TEC que es la mejor universidad ¿no? Porque él lo veía en que los chicos del TEC se colocaban bien (...) yo creo que también es un tema de percepción heredada ¿no? De generaciones y generaciones donde a lo mejor antes sí hacía una diferencia y se queda esa percepción de que si traes un nombre privado vale más que un nombre público.”

Directora en una Compañía Financiera Transnacional<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> En este testimonio queda de forma explícita cómo el nombre de la universidad de procedencia se transforma en una marca en el sentido mercantil de la palabra, asimismo, si bien hay imprecisiones históricas en el mismo, eso no importa porque se ha construido un sentido que legitima lo enunciado y lo hace ver como posible.

### 3.3.2 Moralidades y valores

Justo la importancia indiscutible del simbolismo en nuestra sociedad como una forma de aprehensión de la realidad social nos lleva a contrastar esto frente a un *mito* bastante extendido en la sociedad actual, el de la meritocracia, cuyo autor e intención en su acuñamiento pueden rastrearse: Michael Young (1961) construye este término como un ejercicio de sátira en el que intentaba mostrar cómo una sociedad construida a través del mérito tendría como resultado la intensificación y reforzamiento de los filtros sociales, al mismo tiempo que recubriría con un barniz de legitimidad a los individuos beneficiados por procesos de acumulación de ventajas leídos que serían leídos como méritos propios. Lo que nos interesa no es la no correspondencia del mito de la meritocracia (y otros) con la realidad, sino cómo éste ha provisto de sentido a las figuras que se pueden considerar como héroes en la esfera cultural de la sociedad actual, configurada dentro del neoliberalismo: el emprendedor, el *self made man*, el *geek* que inició su imperio comercial en una cochera, etc.

A pesar de que las narrativas de estos héroes se constituyen como poco probables (y que han sido evidenciadas como tales)<sup>57</sup>, éstas proveen las herramientas para poder encontrar sentido y por ende poder procesar la realidad como una representación ordenada, asimismo están asociadas a la gestión de determinadas emociones que ayudan a mitigar la ansiedad resultante del caos asociado con los riesgos inherentes a la sociedad actual al darle a la misma un cierto sentido.

Esta última es otra esfera con una alta preponderancia: las habilidades ligadas a un pensamiento racional han quedado de algún modo asociadas a una concepción tradicional de inteligencia; para enfrentar la realidad existe ahora un giro dentro de los ambientes corporativos (e incluso fuera de ellos) que nos remite a una serie de habilidades llamadas blandas, o socioemocionales para poder relacionarnos más eficientemente con nuestro entorno social (o que por lo menos nos permitan explicarlo de manera más satisfactoria); sin embargo al mismo tiempo, se esbozan como cualidades a cultivar relacionadas a la formación de cierto tipo de *habitus* (Bourdieu, 2006), congruente con la socialización en entornos favorecidos, y que por ende aparecen como relacionados a rasgos culturales asociados a ciertas clases sociales (Friedman & Laurison, 2019)<sup>58</sup>, o al menos, podemos

---

<sup>57</sup> <https://www.theguardian.com/technology/2014/dec/05/steve-wozniak-apple-starting-in-a-garage-is-a-myth>

<sup>58</sup> Friedman y Laurison exploran la construcción de los comportamientos esperados en ciertos círculos de poder en empresas en Londres y cómo están emparentados con la *gentry* (aristocracia, o gente

pensar a la socialización en un medio que nos provea condiciones que no estén asociadas a la carencia y al estrés que ésta pudiese provocar. Por lo tanto, los sujetos que no pertenecen a tales grupos, deben cultivar tales habilidades para poder mimetizarse con los mismos.

Esto nos permite abundar en cómo la construcción de clases se hace en torno a la relación de la misma con aquellos elementos culturales considerados como superiores; así como reflexionar en los sentidos que tales proveen para enfrentarnos a la realidad; es así como la cultura es una arena de negociaciones en donde la identidad es organizada (García Canclini, 1990).

No tengo idea de dónde salió el acento fresa, igual es un tipo de absorción que hicimos del acento gringo de cheerleader... y (acerca) del acento de niveles socioeconómicos bajos (...) supongo que es un tipo de entonación que si le rascas te dicen: "es que viene del náhuatl".

Gerente de Marketing en empresa de investigación de mercados

Recordemos que los límites de lo que se considera deseable o aceptable nos ayuda a construir las identidades y las alteridades, así como que tales fronteras no permanecen inalterables, representando un ejercicio político tanto la negociación de los límites, como el ejercicio de apegarse a los valores considerados como representación del ethos, los cuales crean un orden de creencias, y que por ende prefiguran la forma en que deben construirse las relaciones entre los individuos (Geertz, 1987). Tal ejercicio nos remite a la "politización de la cultura" que Susan Wright (1998) aborda, y que nos permite dimensionar cómo lo ecléctico y la mixtura en apariencia son bienvenidos en la actualidad en consonancia con los valores que enarbola la faceta cultural del empresariado para la expansión de nichos de mercado; además que a mi juicio dicho fenómeno no representa tanto un verdadero matiz de tolerancia, sino más bien uno de adecuación a posicionamientos políticos para encajar en los conjuntos de valores culturales esperados.

T: ¿Has oído eso de tez humilde?

Sí, lo digo muy seguido [risas de ambos]

---

de buena cuna, gentiles y bien educados). Sin embargo, en México existe tal construcción, pero con otros referentes diferentes.

T: OK, ¿qué significa?, ¿cuándo se usa?

Yo lo uso cuando quiero molestar a alguien, como para cuando quiero enervar a alguien que sé que es políticamente correcto y que trata de sacarse de su cabeza las ideas de las jerarquías asociadas a los tonos de piel, entonces a partir de ahí lo uso...

Gerente de cuenta clave en empresa de medios

Otro de los matices que se tienden a asociar la clase y su relación con la cultura, es la experiencia estética, que Bourdieu (2006) asocia fuertemente a la concepción de una cultura dominante a través del disfrute artístico. En la actualidad, además de que se ha mostrado que la asociación entre consumo cultural y clase social no están tan fuertemente relacionadas gracias a los análisis que basándose en diversos autores presenta Lahire (2014), podemos pensar asimismo en la búsqueda estética de la actualidad como un intento ordenador ante el caos percibido descrito anteriormente.

Asimismo, la experiencia estética o artística en torno a la búsqueda de sentido está involucrada según Bauman (2009) en la construcción propia de la narrativa de vida, es decir en cómo pretendemos encontrar sentido en nuestras trayectorias dentro de la presente sociedad. Esto es especialmente relevante para mostrar nuevamente la presencia del animal simbólico como un acercamiento actual y concurrente a aquel tipo de sujeto que privilegiaría la razón. Si recordamos, Lévi-Strauss (1970) presenta la experiencia artística como un ejemplo vigente en nuestra sociedad de la aproximación a la realidad utilizando un pensamiento concreto (o sensible) para la búsqueda de sentido; por lo tanto, el proceso de búsqueda de ordenamiento en la propia vida, muestra cómo en el llamado sujeto neoliberal (a nivel subjetivo al menos) este tipo de pensamiento es un proceso constitutivo del mismo.

Finalmente, otro uso de lo estético, es la auto diferenciación de ciertos grupos privilegiados con respecto a otros incluso a través de clasificaciones construidas expresamente con apego a lo estético, en este sentido la posesión de atributos físicos que se igualen a lo que es considerado como bello, es usado para evidenciar la pertenencia a un grupo que posee privilegios económicos por su posicionamiento laboral en puestos de mando, pero que al mismo tiempo su entrada a estos parecen ser consecuencia de la tenencia de ciertas características considerables deseables, como precisamente la imagen estética que se posee:

Acá, en este ámbito (el de una empresa altamente selectiva), por ejemplo, creo que justo lo que reportaría (ventajas) sería al revés, ¿no?<sup>59</sup>: Ser alto de voz grave, guapo, así, este... como con presencia, o ser la, la, la mujer, este... como atractiva, delgada, bien vestida, ¿no? (risas) Creo ese es el, como que desde ahí ven... [se corrige] relacionan ¿no? cierto aspecto con... con éxito ¿no? ¡y con tu estatus! ¿no?

Gerente en empresa financiera internacional

La asociación finalmente entre ser guapo o atractiva y el hecho de ser percibido como parte de un grupo con un mayor nivel económico queda clara por efecto de una asociación de categorías. De este modo, el beneficio de tener un aspecto considerado superior queda asociado con otros atributos que son deseables, como el logro o la estatura social, que a su vez haría intuir a quien observa, la posesión de otras características que desembocaron en la construcción de dicha posición favorable.

### 3.3.3 Elementos culturales

En la esfera cultural que acompaña al neoliberalismo, hay en especial un componente que nos parece sugerente para el entendimiento de la relación de la clase media con la producción de la cultura de la que forma parte: la fabricación del sujeto neoliberal ya sea a través de políticas para producirlo como consumidor (Fridman, 2010), ya sea a partir de consumos culturales (Semán, 2007) y que puede ser aprehendido a través de sus prácticas discursivas e institucionales (Laval & Diderot, 2009).

De manera no exhaustiva, enumeraremos algunos de los procesos que se han asociado a la producción de tal sujeto y que consideramos especialmente relevantes en torno a la clase media, pues parecen conformar las fronteras tanto entre los grupos dentro de ella misma como en torno a otros grupos en la manera en que fueron enunciados por los entrevistados:

- a) La apuesta de las clase media por una inversión en capital educativo, pero obtenido en ciertos espacios es en especial relevante, al ser ellas las principales usuarias de las escuelas privadas (INEGI, 2013). Esta apuesta se antoja como una apuesta para la distinción, respuesta a la masificación de la educación; pero también por un alineamiento a ciertos valores que se hacen evidentes en el

---

<sup>59</sup> Se había hablado en la entrevista de aquello que ayudaba a no destacar físicamente entre sus compañeros de carrera de la U.N.A.M. para no ser presa de *bullying* (sic).

cambio de planes de estudios en tales instituciones con un vuelco hacia la empresa, en línea con las subjetividades epocales.

- b) Valoraciones positivas hacia la esfera privada y negativas hacia la pública (iniciativa privada vs gobierno; sociabilidad en espacios homogéneos vs en espacios diversos), que sirven para la construcción de fronteras entre las distintas clases.
- c) Deseo de asociación como consumidores con empresas que hacen uso simbólicamente de la noción de economías colaborativas y por lo tanto de *modernidad* (*Uber*, *Airbnb*, etc.) que tras crear una imagen como *start ups*, posicionan grandes inversiones detrás de ellas, lo que les da el músculo financiero para operar por largo tiempo incluso perdiendo dinero. De este modo, el uso de servicios parece ser privilegiado frente a la posesión de bienes en la era del acceso (Rifkin, 2000). Sin embargo, esto pudiera estar ocultando la imposibilidad del acceso a los mismos, por ejemplo, la tendencia en el incremento de renta de inmuebles contra la compra de los mismos, que el mercado trata como una *preferencia* y aprovecha con el desarrollo de complejos exclusivamente para renta como el caso de *Nomad Living*<sup>60</sup>. En una lectura más profunda, esto implicaría también la imposibilidad de una inversión para la estabilidad a futuro, que puede estar por un lado reflejando el acrecentamiento de desigualdades económicas entre segmentos de la clase media, así como por otro lado produciéndolas. Esto se lleva a cabo no sólo en la faceta material (tener contra usar), sino en el revestimiento simbólico, por ejemplo, en el lema con el que *Uber* inició operaciones en México: “el chofer privado de todos”<sup>61</sup>, el elemento de apuesta por la distinción a través de tener otros a su servicio es patente.
- d) Desarrollos tecnológicos y comerciales en donde la conveniencia permite al usuario no estar consciente de las implicaciones éticas y sociales involucradas en las decisiones de compra o uso; por ejemplo, en la existencia de relaciones virtuales que permiten evitar si se desea las relaciones cara a cara. Al mismo tiempo estos desarrollos proveen la ilusión de relaciones más horizontales y libres, pero a través de algoritmos sustituye el posible acceso a la diversidad

---

<sup>60</sup><https://www.excelsior.com.mx/comunidad/2016/07/16/1105295>, en donde las propiedades de Vyve son ahora aparentemente manejadas por <https://www.nomadliving.mx/>

<sup>61</sup> <https://coolhuntermx.com/experiencias-de-lujo-uber/>

para encaminarnos a lo más popular en las economías de carnada (Lins Ribeiro, 2018) o bien a lo que se considera deseable representar, revelando una jerarquización de atributos (clase, género, etnia, edad) en sintonía con la constitución de poder fuera de la red.

### 3.4 Performance

En apartados anteriores se ha discutido que los grupos conformados a través de procesos clasificatorios crean sujetos a la vez que éstos ayudan a definir los agrupamientos. Uno de los procesos necesarios para llevar a cabo esto, es que el sujeto sea reconocido como miembro legítimo del grupo, es decir, no es necesaria únicamente la auto adscripción al mismo, sino que la pertenencia debe ser sancionada por terceros, esto se llevaría a cabo para las Clases a través de la posesión de una magnitud esperada de los diversos capitales, la cual no es necesariamente evaluada a fondo, sino que esta operación se queda generalmente en lo que es percibido. No obstante, si la sola posesión de los capitales como hemos visto, no es suficiente para el trazado de las fronteras, es evidente que lo mismo aplicaría para el reconocimiento de pertenencia, es necesario el despliegue de los mismos en formas socialmente sancionadas. Debido a que tal exhibición es aquello que es más fácilmente aprehensible que una evaluación exhaustiva de la tenencia, saber hacer una presentación adecuada, “como si”, es decir a través del performance (Schechner, 2011) es en muchas ocasiones suficiente para la sanción social, la cual fue expresada de diversas formas en las entrevistas, pero emparentadas con dos grandes propuestas:

#### 3.4.1 Idoneidad

El concepto que Mark Liechty (2003) utiliza para el proceso de pertenencia, es decir describir tal embone entre el individuo y la clase es *suitability*, término cuyo significado en castellano nos parece conveniente abrir en diversos sentidos:

- a) La idoneidad de la imagen proyectada. La imagen constituye el vínculo entre la materialidad del cuerpo que se habita, la vestimenta u otras diversas tecnologías corporales y los sentidos de los que se les provee y que acompañan al sujeto como textos para que éste pueda ser leído en torno a un grupo de pertenencia.
- b) La compatibilidad o pertinencia al medio en que se desenvuelve. Relación de apropiación en torno a los ambientes para ser considerado como un elemento congruente en los mismos. Dicho proceso se lleva a cabo en ambas vías, el

sujeto construye los espacios de acuerdo a un conjunto de sentidos y valores, pero al mismo tiempo debe de hacerlos patentes en sí mismo para reclamar un sitio en tales lugares.

- c) La aptitud (ser y parecer apto) en las esferas relevantes. Contar con las habilidades, competencias, modos de conducirse que denoten la suficiencia de recursos tanto materiales como simbólicos, así como la soltura al ponerlos en operación, o en escena.

Para la evaluación de dicho ajuste entre imagen, apropiación y aptitudes, y así ser reconocido como par en los distintos medios en que se desenvuelven los individuos de cierto grupo, estos deben desplegar diversos recursos en línea con lo que Goffman (1956) identifica con las estrategias cotidianas de presentarse y representarse:

Me la encontré (directora de México y Latinoamérica de una empresa de la cual su empresa es cliente), y me dice oye va a haber este desayuno, ¿por qué no te vienes? Te traes a (...) tu jefa, entiendo que también lo hacía por P.R. [diciendo las iniciales en inglés de Relaciones Públicas] y pues por ver qué otros proyectos pueden llevarse, que a eso nos dedicamos todos ¿no? .... Y llego a la oficina y le digo, oye (...) ¿cómo ves?, nos invitan al desayuno, va a ser en “Las Alcobas”, ahí en Masaryk<sup>62</sup>, “ah muy bien” y dice “ay sí, ¡vamos!”, llega el día, obviamente pues nos vimos ahí en el evento y ahí le falló garrafalmente a mi directora...

T: ¿Por qué?

Porque llego en *jeans*. (...) La verdad fuera de lugar, muy fuera de lugar y yo llegué pues como tenía que ir, sabía que era un evento... no era el más importante de México, pero era un evento donde van los directores de Citibanamex, los directores de Bimbo, los directores de muchas empresas porque están en esos [estudios]... y yo andaba de colado, era un desayuno y dije pues: “¡Más hacia (realizar) el networking! ¿por qué no?” (sic) Yo fui normal, o sea normal, bien vestido, no de *jeans* y playera ... y ella no...

T: Pero, ¿ibas ... de traje, por ejemplo, o en *business casual*?

---

<sup>62</sup> De acuerdo a la descripción de: <https://www.espanol.marriott.com/hotels/travel/mexlc-las-alcobas-a-luxury-collection-hotel-mexico-city/> : El hotel se ha posicionado como una de las tres mejores propiedades de lujo en la Ciudad de México, (...) Situado en el corazón de Polanco, en la calle más exclusiva de Masaryk

Nooo, en *business casual*, porque el traje ya casi no se utiliza, solamente en eventos formales, porque ¡sí sigo las tendencias! [risa]. No o sea pues normal un pantalón de vestir bien planchado, un *blazer*, un pañuelo de x marca, ya sabes ¿no? Como tienes que ir a ciertos eventos, camisa blanca impecable así brillo *Ace*<sup>63</sup>, porque sabía quiénes iban a estar y aun cuando le dije a esta persona (su jefa) que iba a ser un desayuno para la presentación de esto... llegó y no se sintió cómoda... de hecho inclusive nos... [risa] nos pidieron grabar entrevistas con nosotros y me mandó a mí así dijo “¡no! [actúa] que las haga él...” pero le falló, eso es de lo que hablábamos de la imagen, tiene mucho que ver. Porque, aunque tengas el título, pues tienes que representar el título... ése es el tema... y eso es a lo que iba, de que pues “como te ven te tratan” muchas veces, que es un dicho común mexicano.

Subdirector de empresa de medios

De este modo, se hace patente que contar con los marcadores materiales no es suficiente: la performatividad asociada a su despliegue es igualmente un requisito para reclamar la membrecía dentro de lo que determinada sociedad ha asociado dentro de un imaginario para la pertenencia de Clase, pero sobre todo, de modo más importante, a las posiciones que se ocupan dentro de la misma que dan lugar a grupos dentro de la misma.

La concordancia entre la noción construida socialmente acerca de qué significa pertenecer y organizar la identidad en torno a un grupo social parece pues llevarse a cabo a través de la performatividad. Esto contribuye al carácter elusivo de una definición estructural de clase media, y a la dificultad de asirla a través de parámetros cuantitativos e incluso cualitativos<sup>64</sup>, pues dicha categorización tiene un carácter activo o procesual, no estática. En otras palabras: no es necesario contar únicamente con marcadores de clase, es necesario hacerlos operativos satisfactoriamente. Para comprender el desarrollo de dicha suficiencia en los sujetos, nos es útil el concepto de *habitus*, pues éste ayuda a conformar los universos de posibilidades y de acción para los sujetos, pero también el conjunto de valores.

---

<sup>63</sup> Ace es una marca de detergente que usó la frase “Blanco Ace” para promocionarse

<sup>64</sup> La AMAI ha incorporado para la determinación de nivel socioeconómico diversos parámetros yendo más allá del ingreso, como la educación y el acceso a ciertos satisfactores, pero incluso tal definición queda corta pues no logra asir la performatividad de clase.

### 3.4.2 Respetabilidad

La apuesta de Beverly Skeggs (1997) para marcar la pertenencia a las clase media es respetabilidad, es por lo tanto aquello que diferenciaría a integrantes de este grupo con respecto a quienes pertenecerían a las clases trabajadoras, o *working class*. En específico ella hace un cruce entre clase y género para identificar como se intersectan ambos vectores y en su caso de estudio específico, la respetabilidad está relacionada con la sexualidad, en específico con las representaciones que se tienen con respecto a ésta en torno a lo que significa ser una mujer de clase media, contra lo que significaría ser una de clase trabajadora.

Tal concepto apareció en las entrevistas, sin embargo, con un giro; no como algo que se desea tener, sino como respeto, algo que se busca inspirar en otros, hacer que lo manifiesten hacia uno. Asimismo, se presentó como altamente relacionado con el valor que debía ser inferido por otros y que desembocaría el trato recibido.

### 3.4.3 Estrategias performativas

Para poder estudiar las esferas de significados, el performance constituye una vía metodológica que nos permite asir su materialidad al mismo tiempo que asistimos desde un lugar privilegiado a la formación continua de los sentidos. El interés por analizar las prácticas, así como las subjetividades de los sujetos, obedece a que a través de estos elementos es posible desmenuzar las condiciones estructurales que las moldean, y que a su vez ayudan a constituir. De este modo se establece un movimiento pendular entre lo simbólico y lo material en donde lo performativo constituye una apuesta fructífera para el análisis.

Mi apuesta por entender las formas de crear fronteras sociales entre agrupamientos de individuos, recae especialmente en el performance, ya que para establecer las categorías creadas se necesita su representación, convirtiéndose ésta en el soporte material y a través del cual es posible asir el sistema de significados y creencias que ayudan a constituir las formas de distinción entre los grupos, además de que, al hacerlas evidentes las refuerzan y establecen la pertenencia tanto al grupo en cuestión, como a la sociedad en su totalidad. Este refuerzo es particularmente necesario, pues al estar los sujetos en contacto con otros, las esferas de sentidos en que habitan están en continuo contacto, por lo que el performance en el cual se visibilizan necesita ser efectivo para constituir la hegemonía de determinado sistema de creencias, inmerso en relaciones de poder que confieren diferentes capacidades de enunciación.

Es por ello que, al poner en escena un conjunto de prácticas y de formas de relacionarse tanto con personas como con ciertos objetos (por ejemplo, a través del consumo), el sujeto apuesta por expresar una ubicación social en las distintas categorías a las que pueda adscribirse. Dicho conjunto de prácticas se convierte en un repertorio, definido como “el cuerpo continuamente cambiante del material al que se hace referencia y también a las elecciones específicas” (Faulkner & Becker, 2011) que el sujeto debe manejar con soltura para que sea efectivo y con concordancia a los tiempos y espacios en que es desplegado. Éste catálogo no está constituido necesariamente por una serie de acciones o formas de reaccionar mecánicas y predeterminadas, sin embargo, lo que sí se les requiere a tales acciones es su congruencia con un sistema compartido y que sea identificable por los sujetos receptores para determinar su inteligibilidad y adscripción.

La posibilidad de leer tal conjunto de prácticas, que junto con un sistema de símbolos crean un paquete de contenidos, obedece a la conformación de una impronta cultural asociada a determinados grupos creados mediante procesos clasificatorios y por la materialización de las categorías resultantes, lo que rebasa pensar simplemente en las prácticas como textos en un sistema de significados. Existe un excedente material en la corporalidad que va más allá de los significados, un caso de esto es la producción de presencia por parte de los mismos actos performativos: el estar en ciertos espacios es un ejercicio no solo de apropiación de ellos, sino también de producción de relaciones con tales espacios y de otros habitantes de los mismos. De este modo, asir la realidad requiere el vaivén entre el análisis de lo ideal (de las ideas) y lo material.

En tal vaivén, la experiencia es la arena para hacer efectivos los significados y las categorías, pero también para aprender a representarlos y a producir las posibilidades que terminan sedimentándose a través del juego y del ensayo en las formas en que se concibe éstas deberían constituirse. De este modo, tales sentidos van encarnándose en los sujetos a través de la representación de creencias, que al mismo tiempo van construyendo subjetividades. En tal proceso, además del cuerpo, pueden jugar también un papel ciertos artilugios y dispositivos, como pueden ser la ropa, artefactos o accesorios, que pueden ser parte de una imagen asociada a cierta identidad, pero que también pueden servir como muletas, es decir como puntos de apoyo para conformarla.

La representación, central en el performance, no debe entenderse como la actuación de algo que pertenece sólo a la esfera de lo imaginario, es una apuesta de repetición constante para producir sentidos, pero también para que se hagan carne en los cuerpos por medio del ensayo que transforma a los sujetos. Tal fenómeno puede verse

contenido en frases de la sabiduría popular, o del sentido común compartido, como en: “vístete para el trabajo que quieres, no para el que tienes”, o bien en el inglés “*fake it till you make it* (fíngelo hasta que lo logres)”; en donde no está implícito necesariamente un engaño, sino el ejercicio de repetición, el ensayo, hasta que la apuesta se haga carne en el cuerpo y ante los ojos de los interlocutores, “como sí”.

Es por ello que el performance no debe verse (únicamente) como la representación final, sino como la puesta en escena una y otra vez de alguna conducta que funge como pauta y que es recreada en cada ocasión, siendo de este modo restaurada (Schechner, 2011). En tal proceso se aprende a hacer la acción hasta lograr su maestría y a ser determinado tipo de sujeto, es decir, tal repetición tiene un efecto en la conformación de la identidad (Butler, 2007): cualquier aspecto categorial de la misma es ante todo performativo, es decir somos, pero también nos hacemos.

La creación de identidad por estos medios visibiliza por un lado un sistema de creencias parte de una memoria social que es así transmitida, pero, por otro lado, también relaciones de poder, en las cuales lo que está en disputa es el control de recursos significativos escasos, derivando así en la creación de desigualdades. Se lucha por tal control a través de diversas tecnologías, que pueden ser conocimientos, habilidades o artefactos materiales que permiten la reproducción de los grupos sociales y de las relaciones entre ellos.

Ahí te va: al principio son apuestas, conforme vas teniendo conocimiento y vas conociendo el entorno a profundidad, ya sabes dónde sí y dónde no vas a ganar, al principio son apuestas totalmente, pero conforme vas conociendo las personas con las que vas a tener contacto, el entorno en el que te desarrollas, la dinámica de trabajo, ya uno va adquiriendo ese conocimiento que te hace saber dónde sí y dónde no... ese es mi punto de vista...

Subdirector de empresa de medios

El análisis de las estrategias performativas permite asir la conformación del sentido común en los sujetos, cómo viven y ayudan a crear las distintas diferencias categoriales y en este sentido, las fronteras sociales y su naturalización.

### 3.5 Poder y clasificación

Es indiscutible que existen dinámicas de poder presentes detrás de las definiciones creadas, en los procesos clasificatorios, y en las dinámicas establecidas entre los diversos actores; es por ello que estimo necesario hacer énfasis que lo que está detrás de prácticas, concepciones y creencias es precisamente la disputa por ciertos espacios, por bienes y por una legitimidad con respecto a ellos. Dicha lucha, como se ha tratado de hacer énfasis repetidamente, es procesual y cambiante, por ello, un análisis de clases es tan sólo una fotografía en cierto momento y espacio. Por ello nos parece más fructífero dar cuenta de las dinámicas y subjetividades de los individuos envueltos en esto que hablar de simples marcadores.

#### *3.5.1 La construcción de posiciones de poder*

Los fenómenos descritos anteriormente se inscriben en narrativas que se enmarcan en esferas que pertenecen a una sociedad específica de producción capitalista que, para ser efectivas cognitiva, emocional y valorativamente, deben enunciarse desde y mediante el ejercicio del poder para asegurar la construcción de su hegemonía. Esto podría representar una paradoja cuando dichos medios, y en general las sociedades a las que pertenecen se enuncian como cada vez más democráticas y horizontales. Para entender cómo se producen efectos de poder ante tal paradoja, es posible explorar dos procesos:

- a) El primero es la construcción de las posiciones de poder desde la performatividad. Sin negar una faceta material en el ejercicio, recordamos que las fronteras sociales son antes que otra cosa simbólicas, y podemos estar de acuerdo con Clifford Geertz en torno a que “el poder sirve a la pompa, no la pompa al poder” (2000). De este modo, en una sociedad como la nuestra, en donde los relatos tradicionales que proveían certidumbre y orden han sido impugnados, la aprehensión sensible (a través de los sentidos) de órdenes clasificatorios ayuda a proveer una sensación de orden. Una forma tangible de hacer esto es mediante las estrategias performativas que, de modo condensado, comunican una jerarquización que ayudan a encontrar sentido en las organizaciones sociales. Esto quiere decir que un instrumento constitutivo en el ejercicio del poder, es precisamente la representación.
- b) Para el segundo, nos valemos nuevamente del pensamiento categorial (Tilly, 2000) en la conformación de la desigualdad, es decir la asociación de categorías de distinta índole como si fuesen partes integradas en un sistema indisoluble en

la representación de un sujeto idóneo, es decir cómo un elemento de un universo es asociado con una serie de categorías que pertenecen a algún otro. De este modo, a través de un efecto por asociación, durante la experiencia del poder, al individuo o grupo que lo ejerce (o que se considera apto para hacerlo), se le asocian ciertas expectativas en múltiples categorías por el solo hecho de contar con alguna característica que se asocie con el poder, o con su conformación como sujeto idóneo para cierto entorno. De este modo, el contar con ciertos atributos, como puede ser lo masculino, lo adulto, lo blanco, lo rico, etc., es inmediatamente asociado con el derecho al ejercicio del poder.

### 3.5.2 *Una nueva encarnación de poder: la influencia*

En lo anterior podemos percatarnos que no sólo importa lo que se dice, sino cómo se dice y quién lo dice; fenómeno que da pie a la conformación de figuras como por ejemplo los líderes de opinión, cuyo poder reside en la resonancia en el público que puede tener su voz. La construcción de tales figuras, se basa más en la prueba de verosimilitud de lo que dice que en la prueba de verdad, es decir el impacto reside en que lo dicho sea posible, no a que los hechos relatados sean reales. De igual forma, la conformación de la imagen asociada a las posiciones habilitadas para la enunciación de opiniones es un ejercicio de gran interés, pues se busca que sea categorialmente consistente, esto para poder desplegar un performance efectivo que redunde en el investimento de autoridad al situar al portador en una posición de prestigio.

Yo sí creo que es una tendencia reciente también, que la gente quiere ser influyente, porque yo hago algo y entonces todos me siguen ¿no? Entonces... y yo creo eso tiene que ver, y como bien dijiste ¿no?, con los *influencers* famosos y todo, de que hoy es tan fácil que cualquier persona se haga conocida y con la amplificación que son las redes sociales y eso, su... su opinión o lo que él hace... tenga una repercusión en millones de personas cuando antes los únicos medios por los que alcanzabas millones de personas eran la televisión y la radio ¿no? Hoy es mucho más fácil que tenga una influencia sobre la gente y entonces el ego humano, creo que eso de toda la vida ¿no? [risa] eso alimenta mi ego, ¿no? Ver que ahora yo tengo ese poder de que yo tengo 5 mil seguidores, o yo tengo ya un millón... creo que sí va por ahí también

Gerente de cuentas empresa de tecnología

No olvidemos que la mediación de la relación de los sujetos con su realidad se hace a través de símbolos, de representaciones como repositorios de los valores imperantes y de narrativas hegemónicas que ayudan a encontrar sentido a la realidad que se experimenta, o que incluso criba la experiencia diaria. Las relaciones entre individuos, o entre los que grupos (como pueden ser las clases) con los símbolos, no son unidireccionales: la significación de estos no permanece fija a través del tiempo, las figuras que sintetizan en ellas el ethos epocal van cambiando de acuerdo al conjunto de valores imperantes, los mitos pueden ser desafiados cuando dejan de operar simbólicamente, así como las narrativas hegemónicas son también modificadas al paso del tiempo de acuerdo a las experiencias propias. Lo que pensamos como factible en determinados contextos es también modelado por las experiencias diarias a nivel individual. Al cambiar las condiciones, ese eco necesario para la reproducción de narrativas puede enmudecerse y con ello cambiar el curso de nuestras acciones al cambiar el horizonte de posibilidades formado.

La faceta económica, no está exenta de tales cambios en subjetividades y uno de los lugares en donde a nivel individual puede percibirse tal cambio es en el consumo. Las expectativas asociadas al consumidor han cambiado en los últimos años; esto podríamos pensarlo como un reflejo de una nueva economía: informacional, del conocimiento, tecnocrática, cognitiva, u otros arreglos que se proponen como del bien común, del buen vivir, de la conveniencia, etc., en los que la relación del individuo con las mercancías, los productores, otros consumidores, entre otros actores cambia de acuerdo a cambios culturales.

El surgimiento de estas nuevas formas de relación por un lado puede deberse a la capacidad que Boltanski y Chiapello (2002) atribuyen al capital de absorber la crítica, como por ejemplo en el foco en la sustentabilidad que puede observarse en el surgimiento de productos “pintados como verdes”<sup>65</sup>; sin embargo la relación no se acaba ahí. El capital necesita encontrar aquellas preocupaciones, valores y mensajes que tienen un significado relevante para los individuos para poderse valer de los mismos. Es decir, para que una estrategia comercial tenga un eco, las compañías deben encontrar los símbolos que previamente están ya cargados de sentido en diversos sectores de la sociedad. La forma en que el capital podría realizar esto es porque lo que se denomina como capital, en realidad

---

<sup>65</sup> Pintar de verde, o *Greenwashing* es una técnica de los profesionistas de mercado en la que se intenta apelar a una consciencia ecológica a través de *hacer parecer* los productos como sustentables tan sólo cambiándoles el nombre, cambiando los colores de los empaques, presentar imágenes bucólicas asociadas a su consumo, etc.

está constituido por un grupo de individuos con propias subjetividades asociados a una esfera común de significados, que a su vez está en contacto con otras esferas y a los sentidos que ellas poseen, de este modo estos últimos son absorbidos por los puntos de contacto que los sujetos relacionados con el capital tienen con esferas sincrónicas de otros ámbitos.

A nuestro modo de ver, en nuestra sociedad es en la calle<sup>66</sup>, es decir en los espacios comunes o compartidos donde confluyen diversos perfiles, y en lo juvenil (debido a su carga que se asocia con lo nuevo, disruptivo, etc.) donde los sujetos que ayudan a la renovación de formas de producción del capital encuentran el ethos epocal, que deberá incorporar en las propuestas comerciales para que éstas tengan un eco en los individuos que comparten con ellos tiempos y espacios, esto en concordancia con la propuesta de las bases del conocimiento, en este caso, de la simbólica.

Sin embargo, el uso del término calle no debe tomarse de modo literal, pues como hemos visto el abandono del espacio público por el espacio privado es justo una de las características de nuestro tiempo. Por calle debemos entender un espacio compartido, no necesariamente uno de acceso irrestricto. Lo anterior pues se conecta justo con lo que parece ser una nueva encarnación para llamar al poder: influencia. No parece coincidencia que este término parezca estar desplazando otros como liderazgo que es utilizado cuando se quiere denominar al poder por habitantes actuales de las esferas de poder en el campo corporativo:

Yo pondría: “un liderazgo más democratizado”, un *empowerment* y un *accountability*...

Director a nivel México de un programa corporativo de educación

Liderazgo es una habilidad que se desarrolla, (que) te permite inspirar a otras personas. No es de autoridad, (o) de rangos. Un buen líder inspira a otros y los alinea a una meta u objetivo.

Director a nivel nacional de una empresa de cosmetología

---

<sup>66</sup> Una de los términos empleados en la caza de tendencias por parte de las empresas, es justamente *streetscaping*, que además concuerda con lo visto anteriormente con respecto a las bases de conocimiento, en donde la simbólica se alimentaba de la calle y de lo juvenil.

Fíjate que esto (la influencia) me parece que está muy aparejado con esas ideas de éxito, innovación... ¡liderazgo! [dicho con sorna]

Gerente de cuenta de una empresa de Tecnología

La utilización de influencia puede considerarse una sintonía con el uso del término *influencer* en las redes sociales, un ambiente además con el que ellos están vinculados como usuarios, pero también como productores, en algunos casos en su faceta personal, y en otros, como quienes gestionan precisamente el Marketing de sus empresas, también en su faceta laboral. De este modo es posible ver que más que espacios públicos, el énfasis debe ponerse en lo compartido, e incluso también en que son espacios para cuyo acceso se necesitan recursos específicos. Asimismo, en lo personal, considero que más que la lógica de un espacio se esté trasminando a otra, la presencia de la misma en ambas habla más de que son partes constitutivas de la misma sociedad.

### 3.6 Reflexiones en torno a Clase

A manera de breve reflexión del apartado, es importante hacer patente que, en el trabajo de campo se identificaron tres grandes categorías en los que pueden inscribirse los procesos observados: 1) actos que a su vez provocan otros actos, 2) tecnologías corporales para la producción de presencia y 3) la socialización de los individuos en esferas específicas a través de pequeños actos que ayudan a construir sus identidades. Si al analizar estas tres categorías, tomamos como eje rector el performance como herramienta de reflexión, este concepto nos permite ligar el plano de lo conceptual con un plano tangible que se constituye como la experiencia cotidiana de distintos sujetos.

Asimismo, en los relatos recuperados a través de las entrevistas, es interesante analizar no sólo lo que se dice, sino cómo se dice, y por qué se dice. En este caso la Antropología de la Experiencia permite entender cómo se construyen los sentidos que los individuos le otorgan a lo vivido, y cómo incluso al ordenar los hechos, narrar sus experiencias, o hacer un recorte de las mismas, no es relevante buscar la verdad, sino cómo tal jerarquización o serie de vivencias, ayudan a los individuos a dotar de sentido a la sociedad en el que se mueven. Asimismo, las herramientas del análisis del discurso permiten dilucidar no solo aquello que se dice, sino también reflexionar en torno a aquello que no es expresado en un ejercicio de curaduría de la impresión que se desea dejar en el otro a través de una narrativa.

Estas herramientas definitivamente son útiles para enfrentar el hecho de que la clase frecuentemente presenta problemas al tratar de ser pensada como un concepto que debe responder a criterios medibles, razón por la cual este acercamiento siempre se antoja en la práctica como incompleto. En el día a día sabemos que mucho de nuestra experiencia con respecto a este sistema clasificadorio no termina por ser contenida en lo cuantitativo. La apuesta de la presente investigación es, por tanto, asir precisamente esos matices a través de otro tipo de abordajes para proveer una explicación que nos satisfaga en nuestro sentido común de sujetos también enclásados en una sociedad específica.

A través de las páginas anteriores texto hemos intentado mostrar como el proceso de clasificación a través de clases socioeconómicas es una apuesta específica al tipo de sociedad a la cual pertenecemos. En la construcción de las mismas podemos encontrar un ejercicio cuya finalidad última es proveer inteligibilidad al entorno social para que los individuos puedan relacionarse, e insertarse, dentro del mismo a través de la provisión de sentido que les ayuda a encontrar “su lugar”. Es por esto que, sin negar una dimensión económica, podemos abordar el proceso desde una perspectiva simbólica, pues a través de ella, el orden resultante crea el horizonte de posibilidades tanto materiales como simbólicas y relacionales que se erigen para los individuos. Sin embargo, debido al carácter procesual de tal clasificación, ésta es cambiante gracias a los entornos, a los procesos, pero de manera más importante, por las mismas acciones de los sujetos. Es por esto que el orden clasificadorio crea sujetos, pero éste también es creado por ellos en un proceso de continua retroalimentación.

## Capítulo 4: Producción de sujetos, el caso de profesionistas mexicanos de Clase Media inserciones esferas de poder de medios empresariales

### 4.1 Las contradicciones de la Clase Media como proyecto cultural

La idea central en este texto cuando se habla de Clase en lo general y de Clase Media en lo particular, es entenderlas como un proyecto cultural. Por lo tanto, son productos de la sociedad que crea concepciones detrás de los mismos que producen categorías para clasificar a los individuos con base en ciertas características. Tal sociedad a su vez es formada por una diversidad de actores, y tales proyectos son procesos en continua gestación pues responden a la delimitación de campos en donde confluyen los intereses de tales actores, en donde ni los intereses ni los actores son fijos para tiempos y localidades diferentes.

A continuación, se exploran tres visiones con respecto a la Clase Media y que tratan de ofrecer modos de concebirla, con lo cual se crean imaginarios detrás de quienes quedarían contenidos y de quienes no. Tales imaginarios permean las mismas subjetividades de los sujetos en contacto con los campos que las producen. En el siguiente desarrollo se puede identificar un determinado campo detrás de tales producciones, pero esto no quiere decir que sea el único que se adhiere a determinada visión, ni que en realidad la división sea tan clara, pues un campo puede tomar distintos elementos, o bien presentar concepciones incluso contradictorias de acuerdo a intencionalidades específicas en los usos que se hacen en un determinado momento o lugar.

#### *4.1.1 La visión “objetiva”*

Los esfuerzos que se han hecho dentro de las Ciencias Sociales en México para la delimitación de la clase media, han estado permeados de un sentido por presentarse a sí mismas como pares de las ciencias exactas, por lo cual, no es de extrañarse que tales intentos han buscado marcadores para poder adscribir o no a los individuos en intentos que parecen legitimarse a través de presentarse como objetivos gracias a la tangibilidad de los indicadores utilizados. Asimismo, se utiliza una perspectiva de causas y efectos generalmente en las condiciones estructurales para dar cuenta de la producción de nuevos sujetos y grupos formados.

En este sentido, se plantea que en el relato de la génesis para México de tal proyecto, un momento fundacional de la clase media tal y como es concebida hoy en día es la Revolución Mexicana de 1910 debido a la reconfiguración que se llevó a cabo después

de la misma (Loeza, 1990) (Nutini, 2005). Es así que, entre los resultados de este movimiento, existieron diferentes programas que instituyó el gobierno emanado de dicha revuelta que sirvieron como herramientas para promover la movilidad social ascendente. La realización de tal fenómeno es concebida a través de la educación formal que resultaba en una reconversión ocupacional de trabajos manuales a no manuales entre generaciones.

Esto obedecía a la conformación del ciudadano moderno, el cual no estaba asociado únicamente con el trabajo, por lo que hubo una infinidad de otros esfuerzos en tal sentido, por ejemplo, el esfuerzo por la urbanización del país y por enseñarles los ciudadanos a habitar un hogar acorde (Zamorano Villarreal, 2007), entre otros programas concebidos como necesarios para poder tener acceso y desplegar patrones de consumo asociados con un estilo de vida moderno.

Tal proyecto, llevó a conceptualizar en el país a la Clase Media como portadora de cinco marcadores principales que ya vimos anteriormente, pero que vale la pena problematizar para mostrar cómo en realidad son un producto específico no sólo del tiempo y del lugar, sino de las mismas subjetividades de aquellos que los acuñan:

- 1) Residencia urbana. Detrás de este marcador existe una consideración de lo urbano como más adecuado debido a la asociación de lo urbano con la modernidad y lo rural con lo tradicional, con lo atrasado.
- 2) Al menos 9 años de educación formal. La idea que engloba esto es que la credencialización educativa era el único e indiscutible certificado de competencia y adecuación a una ocupación considerada superior.
- 3) Ocupación no manual. Se hace una escisión entre intelectualidad y corporalidad, en donde la primera es más deseable y valiosa.
- 4) Cierta nivel de ingresos. Al quedar implícita la remuneración para algunos autores con el tipo de ocupación, se establece una perfecta correlación entre las mismas. Asimismo, igualarían lo que ellos entienden por valor de la ocupación con lo monetario.
- 5) Consumo más allá de necesidades básicas. La clasificación de qué es básico es problemático por la naturaleza social del mismo ser humano, asimismo dentro del tal concepción están implicadas cuestiones culturales, así como moralidades específicas.

De este modo, queda claro que cualquier categoría social, en este caso la clase media, no opera en un vacío ideológico. Las categorías están creadas dentro de un espacio cultural específico, los grupos formados tienen límites difusos y más relevantemente, ellas

revelan valores específicos de la sociedad que las crea (Douglas, 1973). Adicionalmente, el adscribir a alguien a una categoría específica es función de cómo está situado y qué desea explicar quien crea las categorías sociales. Asimismo, el espacio cultural tiene una localidad y una temporalidad específica, como lo prueba un breve recorrido en torno a los marcadores, los cuales han dejado de operar como tales, desplazando la diferenciación a otros terrenos.

- 1) Con respecto a lo urbano: Vivir en un espacio urbano en la década de 1930 constituía una experiencia altamente diferenciada, época en que diversos autores marcan el inicio de los programas del gobierno para modernizar a México debido a que sólo el 34% del total de la población era considerada urbana, pero esto ya no es así dado que alrededor del 2016 esta cifra crece a ~77%<sup>67</sup>. Esta asociación, vale la pena preguntarse qué tanto no es un producto histórico específico de ciertas condiciones de industrialización y de intencionalidades de convertir a las ciudades en imanes para tener acceso a grandes cantidades de mano de obra en un solo lugar.

Asimismo, esta concentración ha llevado a pensar en una supuesta nueva clase creativa por el lugar en el que sus medios, ocupaciones y sus objetividades les llevan a vivir (Florida, 2008) cuyo concepto tiene impreso el mismo sentido de modernidad y progreso teleológico que el paso de la industria agraria a la de la transformación relacionado a las ciudades (proceso criticado mediante conceptos como la soberanía alimentaria o el consumo local). Esta concepción de progreso incluso ya había sido criticada (Mould, 2019) antes de la pandemia del 2020. Si bien en este momento a inicios del 2021 no contamos con una perspectiva histórica de los procesos en los que estamos inmersos, la concepción del informacionalismo y las herramientas desarrolladas, junto a las perspectivas con respecto a las ciudades como expulsoras por cuestiones económicas por procesos de gentrificación por ejemplo, y ahora de salud, han contribuido a por lo menos desprender a las grandes ciudades de ese halo de deseabilidad en lo que incide también ahora la posibilidad del trabajo remoto. Si esta percepción permanece o no, no es lo importante; lo relevante es que la asociación de lo urbano como algo positivo, o negativo, es un producto de las condiciones imperantes. Por ello es importante notar que esta misma asociación no es ajena a las subjetividades de los entrevistados:

---

<sup>67</sup> De acuerdo a datos obtenidos de [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx), sitio del Instituto Nacional de Estadística y Geografía

“Si yo hubiera seguido en el mismo pueblo (en que crecí), a lo mejor estaría más salvaje, ¿no?, ¡aún!... No sé si el concepto salvaje se entienda, o sea cuando estás más en bruto.

Gerente comercial

- 2) Con respecto a la educación formal: si como dijimos anteriormente, consideramos que en el 2012 el gobierno mexicano hizo obligatoria la educación media superior (es decir tener 12 años de educación formal), los 9 años quedarían obsoletos ya que por decreto vastos contingentes tendrían este marcador para ser adscritos dentro de la Clase Media. Con ello queda clara la necesidad de actualizar marcadores, pero sobre todo en este caso reflexionar en torno a cómo justo los mismos pueden ser utilizados de acuerdo a ciertas intencionalidades, como por ejemplo cómo el ligar a la Clase Media con la idea de modernidad a través de la posesión de los habitantes de determinados índices, estos se vuelven manipulables al concentrarse en el acceso y no en la operación que se encuentra detrás, como podría ser un mayor capital cultural que pueda ser puesto en operación efectivamente.

Precisamente en este sentido, como también ya se ha mencionado anteriormente, se hace una igualación del incremento del capital cultural gracias a una formación académica con la simple credencialización. Mientras esta falsa correlación sucede, al mismo tiempo se persigue como política pública la credencialización en masa sin el aseguramiento del aprovechamiento de la educación.

Por otro lado, creo justo preguntarse qué tanto la propia posición de quienes concibieron estos marcadores en su diseño. Esto porque los mismos fueron desarrollados por un grupo específico de la sociedad, es decir la Academia, que justamente cumple los cinco marcadores, y que se encuentra en especial en la posesión de mayores años de educación formal, credenciales y capital cultural sancionado que pone a tal grupo muy por encima del grueso de la población. Del mismo modo, es justo cuestionar qué tanto influyó en la selección de este capital dos aspectos a) cierto sentido de afiliación hacia aquellos, también académicos, que realizaban estudios en otras sociedades diferentes a las mexicanas y postulaban la importancia del mismo en la movilidad social y en la formación de la clase media, así como a la clase profesional mexicana con la que compartía la credencialización académica que quedaba como una vía legítima de ascenso; así como b) la función

de distinción por su posesión con respecto a otros actores de su misma sociedad que carecían de ella, es decir el grueso de las clases trabajadoras pero de modo más importante tal vez: el modelo de progreso social y económico realmente relevante de éstas: “mercaderes, fabricantes, empresarios a pequeña y mediana escala y toda suerte de emprendedores de clase media”, resultado de la confluencia de la modernización que enarbolaba la Revolución Mexicana y el modelo capitalista imperante (Nutini, 2005).

Asimismo, la supuesta prioridad de los capitales culturales es utilizada para distinguir en los entrevistados cómo se hace un mismo consumo de modo “correcto” por alguien que “sí sabe”:

Te voy a decir algo que no... [risas] (o sea) más elitista, y no es porque yo pienso así, pero me parece que... entre más te mueves hacia la clase media, sí hay una aspiración fuerte hacia decir: “Es que yo conozco tantos países, es que yo...” O sea, se vuelve aspiracional, el conocer, el haber ido a tal lugar ¿no? Ni siquiera es por conocer, yo creo que mucha gente que aspira a eso, va y ni aprendió nada, ni entendió nada, ni le interesaba nada, nada más poder reclamar mi *check (in)*, subir la foto, y decir: “¡Yo fui!” ¿no?

(....)

...entonces llegar ahí (al lugar turístico) y ver... Y tratar de irse un poco como hacia atrás, es decir, ¿cómo habrá sido esto así antes? ¿No? En esplendor, digamos en su tiempo, en su esplendor y ver cómo lo habrías poder haber visto (sic), o incluso pensar ¡ah, tanta gente que has leído en libros!<sup>68</sup>

Consultor Sr.

- 3) La diferenciación entre ocupaciones manuales y no manuales: asumía por un lado una direccionalidad en un entendido progreso parte de la modernidad en que lo intelectual reinaba sobre lo corporal por ser considerado superior, por lo que lo manual quedaba relegado por considerarse que aportaba poco valor. Por otro lado,

---

<sup>68</sup> Es curioso cómo habla de Clase Media como otros, pero posteriormente él se identifica como Clase Media, hay pues un entendimiento ambivalente y al mismo tiempo con moralidades que colocan a tal Clase como “enajenada”. Asimismo, existe por su parte el interés por mostrarse inteligente muy probablemente por su ocupación parte de la “Cultura de la Agudeza” de la que se habla en otra parte del texto y por mostrar entonces a los libros como sus verdaderos interlocutores y no a otros miembros de la Clase Media.

tal progreso descansaba en la demanda continuamente expansiva de trabajos calificados, es decir intelectuales bajo esta concepción, típica de los programas de industrialización temprana. Adicionalmente, no consideró procesos posteriores, como la masificación comparativa de la educación superior que llevó a un crecimiento más grande en la oferta que en la demanda, devaluando las credenciales obtenidas. Esto creó un mercado educativo donde la diferenciación no solo estaba en instituciones públicas y privadas, sino incluso dentro de las últimas, en el costo de las mismas.

Asimismo, la escisión entre lo intelectual y lo corporal, si bien es parte de la matriz cultural occidental, en este caso puede ser también parte de la misma operación de creación de diferencia y de legitimación de lo intelectual como la vía adecuada para una mejor posición social con una relación fuerte con el marcador anterior, es decir la credencialización educativa, con lo que el capital cultural es puesto como central y como una apuesta para que el incremento en el capital económico sea solamente visto como socialmente sancionado cuando es una consecuencia del cultivo de éste. Es por lo tanto la creación de una visión de relación causa – efecto en la que tanto la Academia, como la clase profesional quedan inscritas al apostar ambas por una visión en que la adquisición del capital cultural solamente sería sancionada cuando éste se desprendía del acceso a instituciones de educación que quedaban en los círculos de influencia de tales grupos, así como de la credencialización otorgada por las mismas. De este modo, estos dos grupos quedan unidos y contrapuestos a otras formas de incremento de estatura social basados en otros aspectos, con lo que se apuesta a que éstas sean vistas como espurias:

Lo que a mí no me gusta de ese concepto, es que un *influencer* no siempre es un concepto positivo, y te voy a poner un ejemplo clarísimo: la persona con más seguidores a nivel mundial es Cristiano Ronaldo, ¡y en segunda posición está Kim Kardashian! [exclama mostrando desacuerdo]

A eso me refiero con que no precisamente es un concepto positivo, porque al final, ¿qué ofrece Kim Kardashian?, además de ser aspiracional, ¿no? Para mucha gente, los que lo siguen de ese tipo de estilo de vida (sic), la realidad es que no ofrecen nada y solamente tiene un mundo de gente que la está siguiendo por un tema de morbo o por lo que quieras. ¡Pero ni el mismísimo Cristiano Ronaldo! ¿No?, ¡con 165 millones de seguidores!, ¡ajá!, ¿y a mí eso en qué me beneficia? O sea, ¡sí qué padre!,

¡qué bonito gol metió!, ¡ajá!, ¿y eso cómo podría ayudar a la sociedad o cómo podría aportarle algo positivo a la sociedad?, Pues la realidad es que yo no le encuentro... “¡ah, que la gente haga deporte!”, ¡no!, a ver no, ¡no mames! ¡No va por ahí!, por eso el tema *influencer*, no sé si lo comparto tanto<sup>69</sup>.

Gerente Comercial en Empresa Logística

- 4) El nivel de ingreso: Parece no casualidad que haya dos apuestas en este sentido, una el subsumir este marcador en el anterior, es decir en cuanto a la división manual / no manual, y la otra que sólo se hable de “cierto” nivel de ingresos. En la primera opción se establece una relación unívoca y unidireccional en torno a que en teoría una ocupación que sea considerada como intelectual es siempre mejor remunerada que una que sea considerada como corporal. La segunda opción parece reconocer un cierto umbral después del cual, las percepciones posibilitarían un tipo de consumo “no circunscrito a lo básico” conectándose con el siguiente marcador. Sin embargo, lo problemático aquí es que en la definición de eso básico están implicadas moralidades específicas del grupo que la esgrime. Por ello no es de extrañarse que justo lo que es considerado como consumo cultural es colocado como aquello que va más allá de lo básico, por un lado, y también que se sancionan como distintivas especialmente aquellas expresiones relacionadas a la “alta cultura” versus otras que caerían dentro de la “cultura popular” por otro lado.

De igual modo, también la omisión del ingreso como marcador para la clase media puede estar revelando la consciencia de que no hay una relación entre el tipo de trabajo y su clasificación arbitraria como manual y no manual con el ingreso al que se puede tener acceso. Es así que justo porque no se puede garantizar tal asociación, que se apuesta por dotar de prestigio a ciertas profesiones que se consideran intelectuales, pero que, es justo decirlo, para las que se requiere el paso por instituciones de educación a las que quienes crean estos marcadores están asociados y por lo tanto tienen influencia sobre ellas, están sujetos a tales criterios; o bien en un ejercicio de etnocentrismo, ven como superiores con respecto a otros

---

<sup>69</sup> Llama la atención que pese a utilizar un performance simbólico el mismo entrevistado para enclasar por ejemplo, justo cuestione el uso del mismo que otros hacen basándose en capitales corporales y simbólicos. Esto además se emparenta con un comentario de un académico que justo censuraba la desigualdad económica en torno a las percepciones que los jugadores de fútbol recibían, en ambas posturas me parece encontrar la misma descalificación ante, por ejemplo, el trabajo simbólico (por llamarle de algún modo) y corporal que realizan estos y que los hace figuras significativas para los 165 millones de seguidores que este entrevistado relata.

modos de sanción del conocimiento, y/o de acceso a ingresos superiores. Finalmente, en este sentido, una de las explicaciones para las contradicciones evidentes de las que todos estamos conscientes que emergen por la no relación entre los ingresos a que acceden, y el prestigio y deseabilidad que ciertas subjetividades confieren a determinadas profesiones es que aunque operan criterios de índole “objetiva” para la estratificación cuya puesta en juego fue posible precisamente tras la Revolución Mexicana (Nutini, 2005), lo hacen junto a la persistencia de ciertos criterios “subjetivos” al mismo tiempo que operan afiliaciones que se consideran especialmente importantes para la sociedad mexicana, como el parentesco y su tenencia o carencia son evaluados no exclusivamente en cuanto a su traducción en recompensas económicas, sino como méritos propios de quien posee tales nexos:

... y alguien que me parece que también no es de la gente más inteligente en esta empresa, pero ahí está, comentó: “¡No, es que este chavo es buenísimo, apenas llegó y ya nos consiguió el contacto!, y no sé quién” (sic), ¡Sí claro wey, pues si era su tío! [risas de ambos] ¿El chavo es bueno? No, o sea, no por eso... porque sí es bueno, pero este [risas], ¿tuvo mérito? ¡No!, ¡su mérito era tener ese contacto!

Gerente comercial en Empresa Tecnológica

- 5) Determinar qué consumo va más allá de la satisfacción de las necesidades básicas es específicamente problemático. Es tentador hacerlo por aspectos como acceso a la alimentación, a la vivienda, a la salud, etc., pues tales representan aspectos fundamentales para la subsistencia y van de acuerdo a lo que nuestro sentido común nos dicta. La satisfacción de estos conceptos da la idea más de un umbral mínimo para escapar de la vulnerabilidad absoluta que realmente un marcador de clase media. Esto porque justo el concepto de vulnerabilidad pareciera estar ligado frecuentemente a esta última clase en América Latina y por ello específicamente parece despertar interés de estudio en la Academia cuando existen condiciones de crisis que afectan a los sujetos adscritos a la misma y los ponen en vulnerabilidad llevando a desplegar determinadas estrategias ante eventos que convierten a la categoría en un campo de lucha para ser adscritos a ella (Adamovsky, 2009) (Caldeira, 2007) (Loaeza & Stern, 1990) (O'Dougherty, 2002) (Svampa, 2008) (Visacovsky, 2008) (Wortman, 2007).

A esto se une por ejemplo el caso del acceso a la salud, un criterio que difícilmente puede considerarse suntuario, pero cuyo acceso en México no es completamente universal, pues se concibió su otorgamiento inicialmente a través de la figura del trabajo, diferenciándolo además a través de las instituciones que lo otorgarían si como trabajador se laboraba para el Estado (I.S.S.S.T.E)<sup>70</sup> o no (I.M.S.S)<sup>71</sup>. De este modo, por ejemplo, justo los miembros que apuestan a un ascenso social y económico a través de emprendimientos propios, no quedan cubiertos. Esto pese a que tal vía fue y sigue siendo de fundamental importancia en la movilidad social en México (Nutini, 2005). En este sentido, una importante anotación, es que, en la Academia Mexicana, tal vez por un traspaso de categorías de otros países para describir un fenómeno local, justo considerar la subordinación laboral para concebir la clase media como una clase profesionalista exclusivamente es especialmente problemática pues no logra dibujar la especificidad mexicana. Por ello, me parece relevante crear otros referentes en diálogo con realidades que den cuenta de otros arreglos, como justo el ascenso social a través del comercio al margen del Estado para el caso de Bolivia (Zegada Claure, 2018).

Asimismo, un aspecto fundamental, pero que queda en el límite de lo que puede ser considerado básico o no, es la educación. En ella se replicaron procesos en otras arenas de consumo, en donde diversas apuestas y herramientas se ponen en juego para tener acceso a bienes y servicios (entre otras: crédito, consumo esporádico y una combinación de ofertas públicas y privadas) y así poder mostrarlos performativamente como parte de un código compartido de significantes. Sin embargo, incluso teniendo acceso a la misma, se reconoce que la operatividad de la misma para una mejora de estatura social ha cambiado:

porque antes la creencia era con educación la movilidad social era mucho más...  
“fluida” por llamarlo de alguna manera. Sin embargo, pues cuando tienes el riesgo de la comida, o del techo, pues por más educación que des, no la puedes abordar porque necesitas generar ingresos, ¿no?

Director en empresa de Consultoría

---

<sup>70</sup> Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado

<sup>71</sup> Instituto Mexicano del Seguro Social

En resumen, podemos apreciar cómo la Clase Media (en mayúsculas, como proyecto cultural), cuando es pensada como clase media (en minúsculas, como categoría con una impronta que desea ser presentada como objetiva, o científica), está permeada voluntaria o involuntariamente de las subjetividades de aquellos que la esgrimen, las cuales a su vez son un producto de tiempo y espacio específicos, así como del lugar desde el cual se postula determinada clasificación.

En el desarrollo anterior me centré en una apuesta académica para categorizar a la Clase Media, sin embargo, esto también puede verse en otros ejercicios desde otras trincheras, como puede ser la investigación de mercados, en donde si bien se habla de Nivel Socio Económico, sí existe el mismo mecanismo en el cual a través de la posesión de ciertos indicadores, que van acumulando puntos y con base a tal el N.S.E. es asignado, tales umbrales son asignados a partir de intencionalidades y subjetividades específicas que crean imágenes relacionadas a cada categoría, en este caso para la probabilidad de ciertos consumos.

#### 4.1.2 La visión “desarrollista”

Lo que hay detrás de una visión desarrollista, es la pretensión de asociar a la clase media como a la vez un producto y un motor de un supuesto desarrollo personal y nacional. Tal progreso es entendido con base en un consumo asociado de forma irrestricta y el incremento de éste asociado al también crecimiento de la clase media, en donde el marcador por antonomasia de ésta es tal consumo, por lo que, si se da éste, tal segmento debe estar presente. Por ello, no sólo aquellos inmersos en las dinámicas de mercado por parte de la iniciativa privada enarbolan en algunos discursos esta visión, sino previsiblemente aquellos relacionados con políticas gubernamentales enfocadas a mostrar que un crecimiento económico en las operaciones de compra – venta, representaría un mayor poder adquisitivo de la población.

Hay muchas expresiones de individuos asociados a la iniciativa privada, o al gobierno que podrían utilizarse para el análisis de una visión de la clase media implicada en el desarrollo de una nación, sin embargo, he escogido una que por cierta casualidad presenta vasos comunicantes entre mi experiencia como parte de la clase *managerial* y como parte de estudioso de la clase media, pues el autor es el mismo de un artículo y de un libro que abordé en sendos momentos.

No recuerdo la fecha específica, pero debió haber sido entre 2005 y 2009, siendo yo gerente de mercadotecnia en una empresa, que hojeando una revista mexicana de

negocios llamada “Expansión” (que posteriormente en lo que denominan una alianza, ha trabajado bajo la filial local de CNN, o Cable News Network de Estados Unidos) y que en su sitio web se describe como un “*Portal de actualidad, economía, negocios, mercados, tecnología, dinero y emprendedores*”<sup>72</sup>. Regresando de comer, me quedé en el lobby donde las personas que citábamos nos esperaban a que saliéramos de nuestras oficinas para llevarlos a la sala de juntas y reunirnos. Aprovechando que no había nadie en el lobby, y en una forma de preludeo a continuar el día laboral, me senté en los sillones de piel a hojear el material que las asistentes dejaban en la mesa al centro para distraer a quienes esperaban. “Expansión” era una de las revistas a las que se tenía suscripción pues se consideraba una lectura apropiada para el personal de oficina y para quienes visitaban la misma. En ella me encontré un artículo que hablaba del crecimiento de la clase media en México. No obstante, desde mi visión, existía una disonancia entre lo escrito y las imágenes presentes en el artículo, tanto las visuales como las que evocaban los perfiles descritos de personas o familias que el artículo utilizaba para ilustrar el punto que deseaba exponer. A tal sorpresa abonaba mi propia percepción como alguien que se adscribía a la clase media cuya esfera de referencia, a quienes yo consideraba pertenecer a la misma clase, se centraba en personas con ingresos más o menos similares a los míos<sup>73</sup>.

La línea que quien escribía el artículo establecía como conexión evidente e indiscutible entre los individuos y su nueva pertenencia a la clase media era el consumo de bienes y servicios, aspecto que se esperaba el lector estuviera de acuerdo en asociar precisamente a la clase media. En específico, para mi sorpresa, existía un énfasis en el acceso a educación y salud privadas como marcadores que, de acuerdo al artículo, los insertaban irremediamente dentro de esa nueva clase media. Mi asombro se derivaba de la concepción en la cual, el pagar por un servicio que también es provisto de manera gratuita por el Estado, se establecía como un marcador de clase y que yo en lo personal distaba de compartir por mi propia trayectoria educativa siempre en instituciones públicas y por moralidades a las que estuve expuesto durante mi desarrollo en círculos asociados a visiones que son auto – denominadas como progresistas (como categoría nativa)<sup>74</sup>.

---

<sup>72</sup> <https://expansion.mx/>

<sup>73</sup> Alice Krotz en su trabajo con el 1% en ingresos superior de la población mexicana, habla de cómo las esferas de referencia para las posiciones son importantes para la percepción de desigualdad.

<sup>74</sup> Tales círculos están ampliamente relacionados a personas de las Facultades de Filosofía y Letras, así como de Ciencias de la U.N.A.M., en donde mis padres recibieron educación universitaria a finales de los años 1960 y principios de los años 1970. Es decir, ellos y sus redes construidas estuvieron inmersos de primera mano en el *ethos* de programas de movilidad social por parte del Estado, el movimiento de 1968, la recepción de inmigrantes académicos de países sudamericanos que huían de las dictaduras entre otros eventos. Hago énfasis en progresistas, no sarcásticamente,

Este extrañamiento derivaba sobre todo porque desde mi visión conformada por mi posición como gerente de mercadotecnia de una empresa y con una trayectoria percibida como móvil ascendente, percibía los perfiles descritos sin ningún lugar a duda como clases populares, lo cual además era reforzado con fotografías en donde una precariedad se reflejaba por ejemplo en las viviendas “en obra blanca” en que habitaban: es decir viviendas sin los terminados que hablarían de comodidades y estéticas específicas.

De hecho, incluso ahora que accedo al archivo histórico de la revista<sup>75</sup> (que evidencia que el texto data del 2008), veo que se hace referencia a los entornos en los que viven los sujetos plenamente como “barrios populares”, no “colonias”, que es la forma en que en México nos referimos a las unidades espaciales y administrativas más pequeñas que conforman los asentamientos urbanos. En el país, el uso de la palabra barrio está inconfundiblemente asociado justo a lo popular, llegando al grado de ser despectivo su uso en ocasiones, a menos que se quiera hacer énfasis en el aspecto tradicional del espacio, lo cual no es el caso del artículo (sin embargo, tampoco me atrevería a decir que se usa conscientemente de modo desdeñoso).

En el uso en el texto que se hace de los perfiles descritos y de los servicios provistos por la iniciativa privada a los que tienen acceso tales individuos, me parece existen varios matices que habría que abordar para problematizar su uso como marcador de clase que pretende hacerse a lo largo del artículo:

- a) Por un parte, el acceso a bienes privados la estimo más como una declaración de distanciamiento del Estado, reconocida tanto por el usuario descrito, como por la línea editorial de la revista (y se espera también por parte del lector). Es indiscutible el grave y masivo abandono que han sufrido tanto las instituciones públicas educativas como las de salud (entre otros servicios provistos por el Estado mexicano) desde hace varias décadas y a la fecha. Por ello, la calidad percibida de los servicios provistos es definitivamente más baja que aquella a la que se puede acceder de modo privado. No obstante, me parece valdría la pena hacer una evaluación profunda y “racionalmente económica” en torno a los retornos de inversión de los servicios ofrecidos en ambos campos, ya que es indiscutible que, visto sin este componente, se obedece a una lógica mayormente simbólica en este comportamiento.

---

sino para denotar que es la visión que tienen los habitantes de tales círculos de ellos mismos, aunque haya grandes contradicciones en tales esferas.

<sup>75</sup> <https://expansion.mx/economia/2008/04/14/clase-media>

- b) Otro de los múltiples modos en que puede enmarcarse la decisión exhibida por los usuarios por la selección de bienes privados, es como una “preferencia de mercado”. Los profesionales de las marcas buscan construir una afiliación del consumidor a través no necesariamente de una compra basada en lo racional, sino sobre todo en lo emocional. Estos mismos profesionales son conscientes del hecho de que incluso decisiones por bienes duraderos como una casa habitación, o un automóvil, descansan fuertemente en aquello que el posible consumidor sienta (no necesariamente piense) cuando se perciba a él mismo asociado al bien. ¿De qué se invierte la opción de optar por lo privado en salud y en educación? Indiscutiblemente uno de los sentidos que se construyen alrededor de esta preferencia es la de pertenencia a una comunidad con valores compartidos derivados, o asociados con la posibilidad de tener la posibilidad de asignar recursos monetarios a esta opción, es decir como una muestra de cierto poderío económico que lo distancie de otros.
- c) La apuesta por la integración a comunidades de sentido es una veta para analizar como justificador de decisiones. Esto porque el acceso de este grupo a la educación privada me parece revela varios procesos, pues es un grupo para el cual un gasto de este tipo debe ser justificado mediante diversos frentes, ya que representa una salida de recursos que podría ahorrarse si optase por la opción pública. En este grupo, el gasto representa una proporción definitivamente mayor comparativamente que para clases superiores, asimismo, la oferta a la que tiene acceso, por ser producto de la segmentación de mercado, no es aquella que correspondería a una educación de elite. ¿Cuál es la racionalidad entonces para gastar un dinero en escuelas que por representar un porcentaje relevante podría ser utilizado en otra cosa también valiosa si se accediese a la educación pública? Juzgo esto necesita ser justificado más allá de la clásica visión de la formación como inversión para la descendencia. Si bien sería interesante el estudio profundo y la discusión en torno a los posibles retornos de inversión derivados de la decisión de los grupos citados, por un lado, esto escapa a los alcances de este texto, y por otro es innegable cómo la educación ha pasado de ser una herramienta para la movilidad social a un dispositivo para la simple permanencia de clase. Para los fines de la presente discusión, basta con pensar en que, tras tal acción existe un valor (la preferencia por lo privado) que es exhibido como apuesta para la pertenencia con un grupo

en donde se espera exista una sincronía de sentidos compartidos, esfera en la cual se socializarán los hijos inscritos en tales espacios, así como se dijo anteriormente, la distinción contra otros grupos.

- d) Ahora bien, una función que puede pensarse se encuentra en la provisión privada de servicios, es la gestión de la certidumbre a través de elementos que funjan como aproximaciones para el resultado esperado. Es innegable que el acceso a la salud pública está asociado por un lado a una gestión del tiempo totalmente a cargo de los proveedores: el paciente debe realizar grandes esperas para ser atendido, además su turno para ello es asignado sin un control por parte del mismo y dista de ser inmediato por la saturación del sistema producto de la degradación por la falta de inversión e interés durante varias décadas. Asimismo, por otro lado, la experiencia estética en los centros de salud pública, fruto también de la escasez de recursos de varios tipos, es indudablemente poco agradable. Ambos factores abonan a la incertidumbre asociada a la procuración de salud y a los resultados previstos. Cabe agregar además que este mercado es paradigmático desde el punto de vista de la mercadotecnia, pues es probablemente el único en el cual el proceso de compra – venta está práctica y totalmente bajo las riendas de la parte que vende y no del que compra: el procurador de la salud decide los productos, las cantidades, los tiempos o dosis y por ende los costos asociados (no solo monetarios) a todo el proceso, con un margen casi despreciable de negociación para el usuario (paciente)<sup>76</sup>. Esto es posible en este terreno, porque las relaciones de poder que son construidas por parte de los saberes, son percibidas como altamente desiguales. El usuario se enfrenta a una barrera que percibe como prácticamente irremontable a través de la investidura de autoridad que se otorga de modo consensual a la persona con el conocimiento de cuidados de la salud. De este modo, la procuración del bienestar es un proceso asociado a un alto grado de incertidumbre adicional a lo que se vive por el propio malfuncionamiento del cuerpo, ante esto, es innegable que buscar elementos que sirvan como aproximaciones para predecir, y proyectar un resultado positivo ante problemas de salud ayuda a paliar esa incertidumbre. Esas aproximaciones

---

<sup>76</sup> En el proceso de atención a la salud evidentemente existe la posibilidad de negociación o plena resistencia por ejemplo a través del abandono de tratamiento, pero es innegable que comparativamente y generalmente, estos casos son la minoría.

son provistas por los servicios privados de salud justo a través de la gestión del tiempo más cercana al usuario y una experiencia estética más agradable comparativamente.

- e) En los casos expuestos anteriormente, podemos vislumbrar la importancia del ámbito de lo experiencial en cuanto a las decisiones en torno a la provisión de servicios a los que se tiene acceso. Esto no quiere decir que no haya algún intento de cálculo racional en las decisiones, sino que es innegable la mediación que desempeña la faceta simbólica de la realidad, es decir aquella concerniente a los significados, al momento de activar comportamientos y acciones tangibles, cuya exhibición a su vez se tornan características imaginadas propias de los grupos a los que pertenecen los individuos que las muestran y son por ende distintivas de ellos volviéndose marcadores para la identificación y adscripción. Nuevamente con esto podemos observar cómo ambas esferas: lo fáctico y lo imaginado están en un continuo vaivén. Asimismo, se hace evidente cómo se lleva a cabo la diferenciación granular por parte de los individuos pertenecientes a un grupo que, con cierta distancia, se percibe como uniforme. En este caso ya sea que los individuos pertenezcan a las clases populares, o a las medias, ambos grupos dejan de ser un grupo homogéneo al ser vistas a través de un lente adecuado, el consumo en este caso, que funge como un zoom para poder apreciar las pequeñas diferencias que los individuos se esfuerzan en desplegar. La preferencia hacia los servicios provistos por las empresas privadas se constituye en el artículo citado como la vía de diferenciación entre habitantes de lo que son descritos en el artículo como “barrios populares”, y sin ser cosa menor, ser reconocidos como integrantes de lo que se quiere convencer al lector, son nuevos segmentos de la clase media.
- f) Finalmente, hay que entender que la decisión sobre consumir servicios provistos por el Estado o de modo privado, constituyen un uso estratégico e incluso situacional por parte de los usuarios y distan de ser visiones totalitarias. Asimismo, la interrelación entre ambas esferas es estrecha, como puede atestiguar el siguiente fragmento extraído del texto en cuestión, que pretende describir el ascenso social a la clase media de una mujer que se dedica a la fabricación de dulces tradicionales:
- Al principio aportaba unos 3,000 pesos mensuales a su hogar. Su situación cambió cuando, con ayuda del gobierno, sus hermanos y ella crearon una cooperativa. Dora

vendía lo que hacían sus hermanos. Al mes llegaba a ganar hasta 5,000 pesos, que sumaba a otro tanto que le daba su esposo. Su hijo pudo ir a una escuela particular, comenzaban incluso a salir de vacaciones. Su economía mejoraba. Tiempo después pudo pagar la ortodoncia de su hijo Carlos (21), que costó unos 25,000 pesos.

En este par de líneas es evidente la relación clara entre las esferas pública y privada, así como el apalancamiento que pueden proveer las primeras para el uso de las segundas. Es gracias a un beneficio gubernamental, público, que el hijo accede a una escuela privada y a un tratamiento dental pagado. Se puede además presumir también la visión que permea la existencia y asignación de los fondos a que tuvo acceso por parte del gobierno: no una visión universal de asignación de apoyos, sino una orientada muy probablemente al “emprendimiento”, alineada entonces como se ha discutido, con la visión más próxima del grueso de la clase trabajadora mexicana a la movilidad social y económica.

De igual modo, ese ascenso social, se apuesta sea entendido como tal desde el título del testimonio: Una tradición familiar permite a Dora Elba subir, tocar la puerta y meterse a la clase media. Aun embargo, tal sentido se espera sea cabalmente ratificado en la mente del lector por el testimonio provisto. Hay cifras económicas presentes, pero, ¿cuánto es un incremento de \$2,000? ¿Es mucho, es poco, es significativo? Probablemente esa respuesta la encuentre el lector más explícitamente de modo simbólico: los 2,000 pesos representan “la subida”, mientras que la escuela privada o el tratamiento dental están detrás del “llamado a la puerta” de Dora Elba, pero el verdadero acceso a la clase media se da en el imaginario cuando en la mente del lector de una revista de negocios se da la operación mediante la cual ella “se mete” a la clase media a través de la validación de estos marcadores que se apuesta sean compartidos y por tanto ratificados.

En estos siete matices que se abordaron, hay una línea persistente, que es el acompañamiento de una lógica racional por parte de una lógica simbólica en las decisiones, así como en la forma de afrontar la realidad y en la creación de categorías, lo cual es tan solo un acercamiento para poder entender cómo el concepto “clase media” entre sus muchas acepciones, es un proyecto cultural.

Este último punto, es reforzado si tratamos de ver en el texto no qué quiere decir con respecto a la clase media, sino para qué. En principio el título del artículo completo nos

da una clave: “Clase media impulsará economía mexicana”. Parece claro en el título el sentido específico que representa la pertenencia de individuos a la clase media para la línea editorial: la consabida noción de la clase media como motor de la economía de un país a través del consumo, lo cual además conlleva una carga positiva, generalmente asociada a progreso o modernidad. La concepción detrás de esto es que el bienestar y la idea de desarrollo de un país es cuantificable a través de indicadores económicos específicos y que el crecimiento de estos es considerable deseable, ignorando por ejemplo si existen consecuencias negativas ambientales, o incluso sociales. De este modo, un artículo en una revista de negocios en el que se busca convencer al lector que se está llevando a cabo el ingreso de nuevos integrantes a la clase media tiene intencionalidades específicas. Por medio de la creación de una imagen de un ciudadano consumidor materializado en la pertenencia a una clase, se crean categorías de individuos asociadas así a procesos que se consideran deseables para lo que se concibe como el bien común. Grosso modo, podemos decir por el momento que es un proyecto cultural pues genera imágenes específicas con propósitos también concretos, es pues un concepto con intencionalidades de acción claras.

En el mismo tenor, y como material de reflexión sugerente, en el mismo artículo en cuestión se entrevista a Luis de la Calle, quien es presentado como “director de la consultora De la Calle, Madrazo, Mancera (CMM), una oficina que, entre otras cosas, asesora a empresas extranjeras que quieren invertir en el país”.

Justo años después dicho personaje publicaría el libro: “Clasemediero / Pobre no más, desarrollado aún no” (Rubio & de la Calle, 2010), libro que revisé durante la escritura de tesis de Maestría, pues me parece relevante dentro de la Antropología tomar en cuenta qué significan ciertos conceptos estudiados para otros actores<sup>77</sup>. En tal libro, el interés del autor es explícito en probar dos hipótesis suyas: que la clase media ha crecido en México y que esto se puede mostrar mediante indicadores asociados a una noción cultural específica (y muy discutible) de desarrollo. Es importante señalar que la postura de asumir que efectivamente la clase media había crecido en el país, es criticada incluso por quienes comparten la noción de igualarla con el desarrollo (McCadden & del Castillo Negrete, 2015). Me parece pues no es difícil establecer la intencionalidad del autor por mostrar un mercado

---

<sup>77</sup> Uno de los análisis antropológicos que más me han parecido sugerentes en lo personal ha sido “Changing Chicano Narratives” de Renato Rosaldo (1993) en que el cambio en la figura heroica chicana es analizado a través de producciones literarias en este sentido. Es decir, toma la producción literaria para mostrar mudanzas de sentido con respecto a un término.

en crecimiento a posibles inversionistas través de la figura de individuos que se integran a un conglomerado de consumidores ávidos.

Asimismo, no es cosa menor cómo se decide nombrar a los fenómenos y a las categorías, nuevamente, de modo arbitrario. El artículo que se ha abordado, da cuenta de un proceso en el cual individuos que habitan en barrios populares y que por ende podrían ser descritos como pertenecientes a segmentos de la población en el límite de la pobreza por otros autores, pero que exhiben una característica muy específica que se ha seleccionado sancionar: empiezan a adentrarse en esferas de consumo que son asociadas a la clase media, por ende, se evoca su situación como la de una “nueva clase media”. Esto da para reflexionar el por qué no se decidió llamar a esta categoría, por ejemplo: “un nuevo tipo de pobreza con una relación mercantilizada con la salud y la educación”. La respuesta a esto se encuentra en el mismo texto: “Algunos sociólogos dicen que la pobreza relativa es cuando uno no tiene suficientes fondos para vivir la vida ‘normal’ dentro de una sociedad”. Ante esto es necesario cuestionar lo que los autores entienden por “normal” en un país en que el mismo artículo anota que 12 años antes (recordemos que el texto fue publicado en 2008), es decir en 1996, 70% de los habitantes era pobre. Sugerentemente, en todo el artículo no se da el dato de la población en pobreza en el 2008, tal vez porque ese grueso de la población es la que está siendo considerada implícitamente, como “anormal” y con ello su condición económica y social. Evidentemente la pobreza está asociada a contextos no deseables, no dignos, pero queda claro que la decisión de llamar a este grupo “nueva clase media” y no por ejemplo “nueva pobreza” está relacionado no solo con el presunto escape de una situación precaria en la que definitivamente no debería subsistir ningún individuo, sino con la salida de una categoría ignominiosa. En este caso, la situación nombraría lo fáctico, es decir las condiciones de vida, mientras que la categoría está implicada con lo simbólico, cómo es imaginada por la sociedad.

Esta reflexión da para pensar cómo las palabras hacen cosas de acuerdo a J. L. Austin (Johnson, 2014), nombrar categorías sería un acto ilocutivo, pues al hacerlo se crean conglomerados simbólica y factualmente. El consumo asociado a la esfera privada, que pudo en realidad haber sido puntual como quedó claro en el matiz en el que se expuso que en realidad las decisiones de consumo son un deslizamiento entre lo público y lo privado, se usa para adscribir individuos a la clase media, pero al mismo tiempo esos mismos individuos posiblemente se den cuenta eventualmente que para seguir siendo categorizados en ese conglomerado que detenta un mayor prestigio en el mercado que el de “sectores populares”, necesitan seguirse asociando al consumo de servicios provistos

de manera privada. En este mismo sentido, la escritura de un artículo en una revista con una perspectiva de negocios en donde se establece que “(u)nos 25 millones de familias que emergen de la pobreza modificarán la visión financiera de México, la cartera de estos mexicanos alienta a las empresas a realizar más y mayores inversiones” justo tiene la intencionalidad de crear esa perspectiva y acciones en un grupo específico de individuos, o al menos de establecer que el ambiente es propicio económicamente en la mente de los lectores.

Lo anterior es más claro cuando nos preguntamos ¿qué hacemos con la realidad percibida?, y para contestar esto, me parece necesario comparar dicho artículo con otro aparecido alrededor de un mes después, es decir contemporáneo, en la revista “Letras Libres”<sup>78</sup>, que se describe como “una revista mensual de crítica y creación”, en él, el autor espeta:

“La pobreza puede quedar atrás en unas cuantas décadas. Pensar que será eterna ayuda a perpetuarla. No hay que confundirla con la desigualdad, que también existe entre los millonarios, y seguiría existiendo si toda la población fuese millonaria. La pobreza es económica, la desigualdad es social y política.”

Quien lo escribe también comparte una visión optimista que a la distancia puede ser cuestionada por dos aspectos: el primero la recesión de la economía mexicana de 2008 – 2009 que incluso venía gestándose con anterioridad a la aparición de los artículos. El segundo aspecto son los datos del INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía)<sup>79</sup>, que hablan comparativamente de una menor reducción de pobreza y movilidad social en el periodo 2000 – 2008 con respecto a otros países de América Latina, así como por una reducción del ingreso monetario per cápita justo en el ciclo 2006 – 2008. Lo anterior contraviene directamente a pensar en una expansión de la clase media a expensas de sectores bajos, al menos si se conciben sólo de modo económico ambos sectores. En contraparte este segundo artículo introduce una línea de análisis muy sugerente para la realidad presentada: la desigualdad, que tendemos a asociar únicamente con los extremos, es decir pensamos en la riqueza y la pobreza como productos únicos de la desigualdad por la distribución divergente de bienes escasos e importantes en la sociedad. No obstante, el escritor acertadamente lleva la discusión hacia el reconocimiento de la existencia de la desigualdad dentro de conglomerados que consideramos al menos relativamente

---

<sup>78</sup> <https://www.letraslibres.com/mexico/pobreza-y-desigualdad>

<sup>79</sup> <https://www.inegi.org.mx/rde/2014/05/06/en-que-medida-contribuyen-el-crecimiento-y-la-desigualdad-en-los-niveles-de-pobreza-en-mexico/>

homogéneos, pero que vistos desde cerca no lo parecen, e incluso cómo existe ésta en el interior de grupos privilegiados.

Como se ha dicho anteriormente, esa desigualdad es posible porque los integrantes se perciben diferentes entre ellos mismos, o incluso porque buscan activamente construir dicha diferencia. En el caso del primer artículo, podemos pensar que el mercado es un espacio donde los individuos encuentran campo fértil para crear la diferencia. De este modo, en sus decisiones en el mercado de consumo, además de los posibles cálculos económicos, se llevan a cabo apuestas de diferenciación. Es así como encontramos una lógica de las múltiples posibles en la decisión de pagar de su bolsillo por un servicio, como la educación, al que podrían acceder de forma gratuita a través del Estado. Si optaran por esta última, habría costos de oportunidad percibidos por no haber tomado la primera opción, por lo tanto, se decide realizar una apuesta en el terreno de la pertenencia a ciertos grupos a través del prestigio relativo asociado. Es decir, ese dinero quedaría libre para otros bienes o servicios, o incluso para el ahorro; sin embargo, de las opciones en su horizonte de posibilidades, el enviar a sus hijos a una escuela privada, es la decisión con mayores e inmediatos efectos y beneficios simbólicos. Esto porque, por ejemplo, si comparamos tal apuesta con el ahorro, el cual, por su propia naturaleza privada, no es desplegado y por ende no puede ser operativizado en lo inmediato, solamente al final del ciclo del mismo. Esto queda contrapuesto a la decisión de pagar por la educación de los hijos, lo cual es visible en lo inmediato. Por ello no me refiero al beneficio como inversión, sino aquel por mostrar afiliaciones y diferencias.

Un fragmento del ya mentado texto nos da muchos más elementos simbólicos que nos permiten apreciar más ampliamente cómo en el discurso se lleva a cabo la diferenciación:

“Algo ha ocurrido en el país que una vendedora de tamales en Guadalajara puede irse de vacaciones a Puerto Vallarta o un lavacoche del Estado de México puede pagar el parto de su esposa en un hospital privado. Y debe ser algo positivo, de otra forma una quinceañera de Puebla no hubiera tenido una fiesta que costó 25,000 pesos o el nieto de un campesino de Xochimilco, en el DF, no hubiera tenido acceso a los beneficios de la ortodoncia”.

Es sugerente los perfiles escogidos por el artículo y su presentación: una vendedora de tamales, un lavacoche, una quinceañera de Puebla y un nieto de un campesino. Todos ellos evocan imágenes de una clase popular y difícilmente colocan en la mente del lector la categoría clase media para incluirlos. Esto pretende hacerse en la segunda parte de cada presentación cuando se refiere a: el acceso a vacacionar, la salud privada, una celebración

que se juzga implícitamente onerosa para el perfil y tratamientos que quedan fuera de lo que se considera el marco básico de salud. En la descripción hay pues un sentimiento de extrañeza, de no concordancia entre individuos de un conglomerado, con unos marcadores que no le corresponderían, la explicación para salvar esta contradicción aparente es que entonces ya no deben pertenecer al agrupamiento que evocan sus perfiles. Aunque no esté en el alcance de este texto, vale la pena mencionar la visión simplista y desinformada de la clase popular que revela el artículo, pues se expone implícitamente un disfrute del ocio vedado para tal clase, se invisibiliza que el uso de servicios privados puede derivar (y de hecho lo hace en la historia provista) de un evento en que se acumulan imprevistos (resultando en un impacto evidente en las finanzas por no poder contar con previsión médica), se desconoce la economía de prestigio involucrada en las fiestas de la clase popular y las mecánicas del don, y se tiene una visión de mera subsistencia de los sectores más bajos.

La discusión anterior pretende plantear cómo la idea de movilidad social y la categoría clase media ha sido creada para llevar a cabo la clasificación de individuos en nuestra sociedad, conlleva una esfera de significados aparejada con intencionalidades y con contradicciones, cómo además ésta no solo describe realidades, sino que también las crea y que, en este caso, ilustra cómo su uso está relacionado con un proyecto cultural que pretende producir sujetos dentro de una normatividad específica con una idea de desarrollo y bienestar asociados al consumo, entre otros aspectos que moldearían su forma de estar en el mundo:

T: ¿Cómo te diste cuenta que hubo un cambio en la vida de [quien fue becario en esta empresa] y es ahora exitosa?

Me estaba platicando de que este año pudo llevar a su mamá de vacaciones, que nunca había ido de vacaciones, que ella creció en una casa con nada más con su mamá, sin papá, ella y su hermano y su mamá trabajó todo para que ellos se educaran ¿no? Y ahora el hermano está en [Dependencia del Gobierno], está muy bien y ella está en [Empresa Tecnológica con alto prestigio y “elitista”], está muy bien... Está también, además de llevar a su mamá de vacaciones, está cambiando todos los muebles de la casa, que su mamá nunca había tenido... pero este, no te estoy respondiendo bien, pero el punto es, este... [cambia de tema]

Empresario

#### 4.1.3 La visión “normativa”

“No, no eres clase media”, así nos recibe un artículo aparecido a mediados del 2020<sup>80</sup> que parece inscribirse en un ejercicio de crítica política de acuerdo a las credenciales de la autora. El mismo pudiera verse como construido en cierta contraposición al ejercicio anterior ya que uno incluye y el otro expulsa. Sin embargo, en realidad un aspecto común entre ambos es que desde afuera se sanciona o no la pertenencia a un determinado grupo y en ninguno de los dos ejercicios, o al menos no en lo que queda impreso, se les pregunta a los individuos por los sentidos que tienen ellos mismos de Clase Media y de sus propias identidades.

Con esto no me refiero a que la pertenencia a una determinada categoría social se lleve únicamente por medio de la autoadscripción, es innegable que la misma es también reconocida o no por otros. Sin embargo, este ejercicio es una negociación y no un veredicto por uno u otro lado.

En este caso, tomo este artículo como referencia, ya que si bien no es el único en tal sentido, me parece relevante tomarlo porque con algunos insumos en común como por ejemplo (la performatividad de) las percepciones de grupos con ventajas significativas (Krozer, 2018), la devaluación de las credenciales educativas y la presencia de condiciones de riesgo para el bienestar de la población por causas estructurales, tomamos posturas distintas en cuanto a qué puede significar ser Clase Media en una sociedad altamente estratificada, desigual, con una gubernamentalidad neoliberal, y la prevalencia de otros nexos interpersonales sobre la ciudadanía (Nutini, 2005)<sup>81</sup>

La postura que se exhibe en el artículo además de hacer la clasificación desde fuera, se emparenta con abordajes en México en torno a la clase media (o en este caso a quienes se adscriben a ella) como una clase boba, acomodaticia (Careaga, 1983)<sup>82</sup>, derivados muy probablemente de que la identidad nacional no partió de la noción de clase media, sino de “lo popular” (Monsiváis, 1987), es por ello que tal adscripción es vista como algo por lo que debe pedírsele al individuo que “deje de engañarse”, pues tal afiliación iría en contra del lugar que le corresponde en un proyecto concurrente, el de ser “mexicano”. Tal postura ante individuos que uno considera no forman parte de la Clase Media, me es bastante cercana

---

<sup>80</sup> <https://www.nytimes.com/es/2020/07/06/espanol/opinion/clase-media-mexico.html>

<sup>81</sup> Asimismo, suma la corrupción, que en mi caso queda fuera del marco investigado, aunque no por ello no es que no esté presente.

<sup>82</sup> Tal postura no es necesariamente exclusiva a México, justo de mis insumos culturales cuando fui creciendo, uno que quedó muy marcado en mí fue una caricatura de Mafalda, del caricaturista argentino Quino en que habla de la “Clase Media, media – estúpida”. A lo que me refiero en el texto es pues a la particularidad que puede estar detrás de tal postura en el caso particular de México.

pues es justo aquella que despertó en mí la lectura del artículo de la revista “Expansión” que cité arriba y es tal vez precisamente derivada de que el círculo que uno tiene como referencia, es distinto al que se desea sea adscrito al mismo, por lo tanto, uno desconoce las estrategias de supervivencia simbólica como clase media de quien uno ve como otro. En esto, al menos en mi caso, puede adivinarse perfectamente que una determinada afiliación puede pensarse también como un campo en el cual existen diferentes fuerzas.

Asimismo, la autora se afilia al entendido de la clase media como un corpúsculo determinado no solamente por lo económico, sino incluso de esta dimensión, solo por el ingreso, lo cual presenta un sinfín de problemáticas. Al hacer el criterio reinante sólo el ingreso, por ejemplo, dejamos de lado factores como la deuda, justamente una de las estrategias para realizar un enclasmiento que sea validado por los otros a través del consumo:

Tengo un amigo que es... o sea, viene de rancho, y o sea físicamente es muy alto, es “güerito” [lo dice con cierta sorna entrecomillando en el aire]... este... pero tiene un bloqueo mental que no quiere salir del país, de viaje... durante mucho tiempo ganábamos exactamente lo mismo, y pues yo sí me iba, no sé, no quiero presumir ni nada, pero ¡vamos!, y sabes que me endeudo de repente: de que me caí en un *Airbnb* y tampoco es como de que me gastaba tanto, pero vamos como que sí le echaba ganitas de viajar a Europa y ¡el wey no! Y tiene un bloqueo mental con eso...

Gerente de Cuenta Clave en empresa de Mercadotecnia

Queda claro que con un mismo ingreso pueden tenerse diferentes perfiles de consumo, y de deuda que hagan que cada individuo sea percibido de modo distinto, pues no es lo que se gana, sino cómo se invierte tal monto en un despliegue performativo de clase. El “echarle ganas” además de modo interesante se emparenta con la noción de “esfuerzo”, que de este modo queda claro no sólo es en el sentido de un desempeño en el trabajo, sino para él, lo que separa a las clases, es también el esfuerzo ligado a endeudarse para tener un comportamiento ligado a lo moderno. Esto en contraposición a aquél que, aunque presente atributos considerados superiores en la sociedad, como características étnico – raciales (ser “güerito”), con incluso el mismo sueldo, al no “esforzándose” endeudándose, lo que se destaca es el “ser de rancho” y, por ende “tener un bloqueo mental”.

Sin embargo, también es importante tener claro cómo, cuándo y frente a quién se reconoce estar endeudado. En este sentido, recuerdo una serie de *focus groups* realizados dentro de mi vida profesional para un proyecto de tarjeta de crédito para un banco mexicano con clientes de clase media “afluente” (se conocen así en medios empresariales mexicanos pese a ser una traducción literal de *affluent middle class*). Es decir, individuos de niveles socioeconómicos B y C+: aquellos con puestos *managerials* en diversas compañías, o bien con emprendimientos propios ya solidificados, ambos con ingresos muy superiores a la mayoría de la población. Algo que nos llamó la atención poderosamente fue que declaraban dentro del *focus group* casi sin excepción ser “totaleros”, es decir pagar siempre la cantidad marcada como “pago para no generar intereses”. Esto pese a que nosotros estábamos en posesión de copias de sus estados de cuenta de tarjeta de crédito (uno de los requisitos para estar en el *focus group*) en donde se veía claramente una deuda que se acarreaba al no pagar la totalidad de lo consumido en el mes. Nuestro error en aquel momento, fue asumir que la audiencia principal para ellos éramos nosotros, es decir quienes estábamos detrás de las pantallas / vidrios de la cámara de Gesell, y que por ende nos “mentían”.

En realidad, la audiencia principal de quienes estaban dentro del *focus group*, eran los otros participantes de los mismos, frente a los cuales lo que importaba era gestionar una impresión precisamente de “afluencia”: de contar con los medios para soportar los estilos de vida de los que se hablaba en la sesión, esto para ser reconocidos como integrantes “naturales” del grupo así formado. Lo interesante aquí es que ellos sabían que quienes estábamos presenciando su performance desde el anonimato, sabíamos de sus deudas. Esto era irrelevante, pues las imágenes a proyectar que todos asumieron, sin mediar palabra o acuerdo fue presentar un comportamiento que, aunque podía ser impugnado por quienes teníamos “pruebas”, los hiciera ser reconocidos como miembros. Hubo pues un consenso pareciese automático de pertenencia, aunque eso se basara en los imaginarios que tenían todos de pertenencia a una clase media “afluente”, y por ende compartido, pero que en el fondo no concordaba con su experiencia.

Frente a esto, la deuda es también un activo para la Clase Media, en el más pleno sentido financiero y social. Los individuos con menos ingresos, o como son llamados en el medio financiero, la base de la pirámide, son quienes menos acceso a crédito tienen. Por ello, el ser sujeto a préstamos es un elemento de distinción claro con este grupo. La línea

de crédito es un elemento que se puede presumir y que está ligada al color de la tarjeta, no en términos fijos, pero sí relativos<sup>83</sup>.

El uso de banca en línea, Tarjeta de Crédito, etc., todavía distingue no niveles de ingresos, pero sí clases sociales.

Tal cual el ejemplo del señor de la Central de Abastos y el señor de las Lomas<sup>84</sup>: el señor de la Central de Abastos creo que solo paga en efectivo, y es de los que van a Liverpool y paga todo en fajos de dinero y el otro es con... solo le ves la tarjeta negra y ya...<sup>85</sup>

Gerente de investigación de mercados en empresa de tal ramo

Entre los beneficios que el color tiene asociado, uno muy relevante es el “costo del dinero”, es decir la tasa de interés que disminuye drásticamente conforme el “color” de la tarjeta cambia. Asimismo, existen ocasiones que, en cuanto a compras cuantiosas, como un bien inmueble, o incluso una camioneta (o *SUV*), su adquisición acarreado una deuda, es realmente más sensato que hacerlo en efectivo, como un compañero, gerente de finanzas de una empresa, a través de corridas financieras le mostró al dueño de la compañía frente a la posibilidad de invertir el mismo monto en una inversión segura. Esto si bien, es posible cuando se tienen tales cantidades, es también parte de ver la deuda como una forma de “hacer que el dinero trabaje para ti” para una independencia financiera (Fridman, 2016). A lo cual se aúna el ver que, por ejemplo, una hipoteca te da elementos para solicitar la devolución del I.V.A. durante los ejercicios fiscales. En este caso, si bien es un dinero de todos modos erogado (la parte que genera tal I.V.A., es decir el pago mensual), es una forma de sentir que te estás “chingando” al gobierno, como el mismo compañero dijo.

---

<sup>83</sup> Los productos de tarjeta de crédito tienen ciertos rangos de límite de crédito prefijados, pero cada uno es asignado particularmente a cada cliente de acuerdo primero a ingresos comprobables, y sobre todo después de tener suficiente historial crediticio del mismo. Cuando éste es bueno, se ofrece cambiar de producto a uno superior: de clásica a oro, luego a platino y finalmente *black*, (o incluso en algunos casos a productos sólo por invitación) pero puede ser que el cliente no acepte el cambio y se ofrece en la misma tarjeta un incremento de límite de crédito.

<sup>84</sup> Estos ejemplos se ponían al principio por el entrevistado para aclarar cómo tener el mismo ingreso no significa en sus palabras, pertenecer a la misma clase social.

<sup>85</sup> Este ejemplo tiene consonancias con relatos recurrentes de vendedores de autos y corredores hipotecarios en los que se narran casos en que ventas importantes no las hacen a “ejecutivos trajeados” que terminan siempre pidiendo crédito, sino a “señoras del mercado” que pagan los bienes en el momento, y en dinero en efectivo que sacan de “bolsas de mandado”.

Otro de los puntos por lo que el pago con tarjeta hace, es el acceso de que hacerlo de este modo, proporciona al usuario puntos por parte de la tarjeta, que pueden posteriormente ser canjeados por bienes, o como inversión para subir de “color” y tener acceso a *lounges* en el aeropuerto, así como proporcionar mayor estatus que pagar en efectivo, como vimos en el testimonio. Finalmente, una de las consecuencias más conocidas de no tener comportamiento crediticio y solamente pagar en efectivo, es que sea denegado un crédito hipotecario. La experiencia en el campo de crédito se resume con una máxima que una vez un jefe me dijo: “Al banco lo que le importa es la consistencia en el ingreso, no necesariamente el monto”.

En este mismo tenor, si como el artículo en cuestión, nos basamos en el ingreso, encontramos dos situaciones que realmente nos obligan a matizar el mismo como única llave de ingreso a la clase media. El texto dice: “para ser clase media necesitarían ganar 64.000 pesos mensuales para una familia de cuatro integrantes” lo cual me llevó a recordar tres compañeras de doctorado que compartían departamento y, por ende, en un arreglo familiar. Si para consistencia, imaginamos que fueran 4, sus ingresos conjuntos como becarias del CONACYT ascenderían a 61,644 pesos, es decir, de acuerdo al artículo son personas que viven en pobreza moderada. Puede argüirse que tales ingresos son temporales y que en muchos casos incluso disminuirán después del doctorado, sin embargo, tampoco puede asegurarse que alguien que un arreglo familiar en empleos ganando los 64,000 pesos citados tenga 4 años seguros de tal ingreso (los años de la beca). Del mismo modo, mis compañeras cuentan con acceso a servicios médicos por su posición como doctorantes, lo cual no puede asegurarse del otro arreglo familiar pues bien podría estar en la economía informal, como el 57% de la población activa<sup>86</sup>, o bien incluso si están en la formal, como independientes, en ambos casos sin ningún tipo de cobertura social.

Si recordamos también como se dijo anteriormente que medios especializados consideran un *manager* como alguien con al menos un ingreso de 1,600 USD al mes, e imaginamos otro arreglo familiar incluso con dos fuentes de ingreso de sendos *managers* y dos dependientes económicos, tal familia quedaría justo en el límite para ser considerados clase media (si tomamos un tipo de cambio abajo de 20 pesos<sup>87</sup>). Difícilmente estos dos ejemplos anteriores nos vienen a la mente si pensamos en arreglos familiares en “pobreza moderada”, y en contrapunto claramente los pensaríamos como dentro de la Clase Media.

---

<sup>86</sup> De acuerdo a cifras del INEGI es el 56.6% [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

<sup>87</sup> De acuerdo a cifras promedio de los últimos dos meses (diciembre 2020 y enero 2021) del Banco de México [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)

Con lo anterior no quiero presentar una postura que descalifique la crítica ante condiciones estructurales que posicionan a la enorme mayoría de la población en una vulnerabilidad constante, pues esto debe ser atendido mediante “demandas políticas concretas y claras” como cita el artículo. Lo que me parece debe ser analizado en su contradicción, es pensar en una clase media mexicana solamente de acuerdo a conceptos que emanan desde quien desea categorizar, sino concebir una Clase Media mexicana con características específicas, la cual al parecer, como la Clase Media del resto de Latinoamérica, justo por enormes desigualdades y concentración de riqueza, pero también por subjetividades formadas en donde la ciudadanía no es un rasgo en la sociedad que vincule con la misma fuerza que otros nexos (como el parentesco, vecindad, o amistad (Nutini, 2005)), o a través de la presencia de la corrupción en diversos ámbitos de la vida diaria. Todo esto desemboca en concebir la vulnerabilidad como un atributo específico de la misma a nivel local con estrategias correspondientes a paliarla, pero también a apostar por su supervivencia simbólica.

#### 4.2 La clase media y la pertenencia desde una visión nativa

A continuación, y en contraste con el acápite anterior, se presentan puntos que fueron utilizados en las narrativas para la pertenencia, el acceso y la producción de la diferencia desde el punto de vista nativo de miembros de la clase Clase Media en torno a la carrera *managerial*, es decir significados que a la vez los adscribían a tal Clase, pero sobre todo se percibían como pertinentes al acceso a esferas de poder, y que a sus ojos los confirmarían como parte del proyecto cultural y de Clase.

##### 4.2.1 La formación de alteridades

Es pertinente indicar que la investigación tuvo dos partes que la formaron. Si bien el foco fue cambiado durante la misma de modo importante por diversas razones al punto de que podría considerarse ambos momentos como independientes, la realidad es que aún con otros intereses y otros entrevistados, quedaron muchos resabios de la primera fase. Se inició el proyecto con algunas hipótesis, las cuales fueron trabajadas durante la primer parte de la investigación con personas que se pensó inicialmente pudieran ser descritas como móviles ascendentes pues justo se pretendía encontrar cambios en las subjetividades a través del proceso descrito. Sin embargo, fuera de cuestiones teóricas enfrentadas a lo empírico, que por ejemplo ponían en duda la movilidad social, en la práctica se vio que muchos de los que habían apelado a esa noción en el discurso (probablemente porque con

ese marco se habían contactado), habían cursado su carrera en universidades de prestigio y/o tenían condiciones considerablemente con más ventajas que las del resto de entrevistados. Pese a ello, los siguientes conceptos fueron discutidos en las entrevistas en un modo que establecía una cierta sincronía con lo que relataban otros entrevistados, esto quizá por influencia de cómo unas entrevistas iban alimentando a otras, o por los tipos de programas de inserción laboral a los que habían pertenecido en su momento, así como por el mismo marco que yo proveía.

Durante la realización de la segunda parte del proyecto de investigación, en el trabajo de campo realizado, en donde cabalmente se entrevistó a individuos con condiciones de ventaja hechas explícitas por ellos mismos durante los ejercicios, si bien tales hipótesis habían sido ya confrontadas, no solo hicieron su presencia inercialmente en las entrevistas e interacciones, sino que fueron útiles en las discusiones y en la misma discusión central que ahora era la creación de diferencias.

#### 4.2.1.1 ¿Escuela privada o escuela pública?

La forma en que recurrentemente se realizó la separación de grupos sociales en los ambientes laborales y en su incidencia para la carrera a posiciones de mando, es decir la construcción y diferenciación entre los *nosotros* y los *ellos*, partió en los discursos de donde realizó cada quien sus estudios de licenciatura. Esto es de particular importancia porque la división esperada para los más jóvenes, es decir, para los becarios se pensó sería entre los jóvenes (nosotros) y los adultos (ellos), con el supuesto que los espacios de trabajo corresponden a campos adultocráticos. Sin embargo, es cada vez más evidente para cualquiera que haya participado dentro de los espacios de trabajo en las esferas en donde habitan los *managers*, que existe una creciente juvenilización de los mismos, por ello las divisiones, al menos dentro de trabajos corporativos, parecen no correr por lo etario, sino por ciertos atributos de clase, siendo donde se estudió un primer acercamiento por los más jóvenes, pero no por los más avanzados en la carrera:

En mi experiencia yo conozco muy buena gente... y muy mala gente de ambas ¿eh?

Privadas y públicas, yo conozco de todo.

Sr. Management Consultant

Al mismo tiempo, para aquellos ya en posiciones de mando, la distinción generalmente corría en torno a las áreas de la compañía, o incluso a la misma compañía

en la que se trabajaba, en este sentido, estos puestos al menos hacían la distinción sobre todo en torno a trabajar en empresas privadas, y laborar en aquellas o que eran, o habían sido públicas. Asimismo, otra distinción corrió en torno a ser empleado de una empresa nacional, o de una internacional. La discusión fue raramente llevada a empresas tipo *start ups* vs tipo tradicional, y la única vez que se discutió esta división, fue por un gerente que habló de que eran empresas “llenas de espejitos” en donde “te ofrecían a cambio un *lounge room* por un buen salario”.

#### 4.2.1.2 No es que discrimine, pero... (los eufemismos)

A través del trabajo de campo, múltiples expresiones para referirse a los que se considera diferentes, o de los que se desea alejarse, son censuradas de modo notorio y consciente. Los eufemismos empleados durante la construcción discursiva de fronteras entre grupos sociales, intentan ocultar las percepciones que se tienen de ellos, pero, por otro lado, en muchas ocasiones el empleo de diminutivos, justo aminora tales grupos y los convierte en caricaturas con ciertos tipos de comportamientos válidos. Por ejemplo, traer a la conversación el altruismo, la forma de referirse a ancianos beneficiarios de algunos esfuerzos de voluntariado fue “abuelitos”, volviéndolos caricaturas: pues la única función social que podían tener tales personas es la de “abuelitos” cariñosos, pero que fueron abandonados “por no haber planeado bien su vida”, revelando lógicas de premios y castigos. En tal concepción, es notorio que depositan la culpa en los ancianos, y eximen de responsabilidad por ejemplo al Estado por la inexistencia de un sistema de pensiones funcional, o a las empresas por posibles trabajos precarizados, lo cual representa además vías de coincidencia con la subjetividad de lo que es llamado, el sujeto neoliberal que podría estarse adivinando en tales valoraciones.

De igual modo, la forma de referirse a lo que se entiende en su discurso como otras clases sociales a través de frases como “que no se superaron” para aquellos con condiciones precarias, o en el otro extremo los “que sí van más allá”, es decir a aquellos sujetos considerados exitosos. Esto presenta elementos para intentar hacer una descripción de cómo se configuran las clases sociales en los imaginarios correspondientes de los entrevistados.

Asimismo, por parte de los altos ejecutivos que fueron contactados en un inicio por su interés explícito en la movilidad social, en teoría existe hasta incluso admiración por los beneficiarios, pero en realidad existe un desconocimiento total de la realidad de los jóvenes y además parecen concebir que la existencia de condiciones de desigualdad tiene como

subproducto positivo la formación de estos héroes móviles cuyos relatos son “inspiradores”. La búsqueda empedernida y disfrute expreso de escuchar los testimoniales de los jóvenes parece servir como un ejercicio de recordatorio de alivio a no haber tenido tales penurias, y la concepción de que (solo) aquellos que las salvaron, merecen otro horizonte de vida. De igual forma es evidente que no se desea explorar a fondo las realidades más allá de lo anecdótico y hacia las cuales no existe el interés por comprender más allá, pues tal vez esto desharía la concepción del buen salvaje de los sujetos que logran salir de ellas. En la forma de procesamiento de los testimoniales por parte de este grupo en torno a “los casos de éxito”, se encuentra el mismo fenómeno presente en los móviles ascendentes y por ejemplo los “abuelitos”: son los grupos vulnerables un recordatorio necesario de aquello que no me describe, y que no deseo que lo haga.

Es así que, en las entrevistas realizadas a altos ejecutivos, primero interpreté como fracaso el hecho de que no lograba que me dijera qué consideraban que los igualaba a los móviles ascendentes, hice intentos múltiples con diversas preguntas, incluso con la búsqueda de anécdotas como ejercicio de asociación. Sin embargo, tras escuchar nuevamente las entrevistas, con herramientas de análisis del discurso, me queda claro que no ven, o no quieren reconocer características que los igualarían a los que repetidamente nombran: población marginada, de escasos recursos, etc., pues ya de entrada la conciben como diferentes a ellos.

#### 4.2.1.3 Líder o *influencer*, el poder detrás de las definiciones

Finalmente, y por explorar aún más de lo que se hizo anteriormente, al indagar acerca de cómo podía medirse el éxito, y posteriormente en torno a qué es un líder, me llevé enormes sorpresas: por un lado, muchos hablan de la capacidad de influir, lo que nos remite a uno de los términos en boga en torno a los roles sociales: el *influencer*, por lo que se abrió la discusión en torno a los vasos comunicantes se establecen entre ambas figuras. ¿Es la influencia la nueva moneda de cambio para justificar y legitimar la pertinencia en ciertos espacios?

Asimismo, en una de las entrevistas, espontáneamente el término “capital social” surgió de la boca de un individuo que había estado en la carrera managerial pero ahora tenía su propio emprendimiento, al inquirir en torno a qué se refería con el término capital social, la forma de conceptualizarlo que realizó fue justo como muchos de los otros corredores, e incluso altos ejecutivos, habían empleado para líder. Es altamente sugerente reflexionar acerca de la conexión que hizo tal persona entre ambos conceptos, y sus

implicaciones. Sin embargo, el punto en común entre las formas de definición y las experiencias que se relataron como asociadas a lo que es exhibir capacidades del liderazgo, es la presencia de un poder que está en disputa.

#### *4.2.2 El camino hacia la cima*

En el siguiente apartado, no se pretende hacer un análisis de trayectorias, lo que se plantea es analizar siete aspectos recurrentes en las narraciones de quienes en las entrevistas optaron por presentar el ascenso a puestos de gestión como un relato ordenado con al parecer cronotopos específicos y consistentes.

##### *4.2.2.1 ¿Formar o seleccionar líderes (o managers en potencia)?*

Una de las principales líneas de reflexión inherentes a la investigación presente es precisamente la del título: ¿las habilidades que se asocian a aquellas personas consideradas como líderes se pueden formar en cualquier joven universitario o es necesario seleccionar aquellos que ya las tienen? La pregunta no es peccata minuta, es una cuestión central ya que, por un lado, si la formación de tales perfiles en el marco de programas de desarrollo de habilidades gerenciales puede llevarse a cabo en cualquier joven, ¿entonces por qué sería necesario un proceso de selección en las empresas para incorporarlos a sus filas? Por el otro lado, si se habla de una movilidad social para disminuir las inequidades, ¿no se están en todo caso potenciando otras al seleccionar a aquellos que de entrada son los que merecen ser integrados?

Por ende, durante el proceso de trabajo de campo, justo se indagó con respecto a la opinión que aquellos en las carreras de gestión tenían sobre las características que los llevarían a ser considerados como líderes. Consistentemente se relataron experiencias o anécdotas previas a la entrada al medio empresarial los individuos apostaban porque mostrarían cómo ciertas características estuvieron siempre presentes en su relación con sus entornos sociales que entonces daban fe de la posesión previa de habilidades, características y comportamientos que podían ser considerados propios de un líder.

Por un lado, puede argumentarse y con bastante buen tino que la forma de relatar su pasado está permeada por el cúmulo de experiencias y concepciones que dieron forma a sus trayectorias; así como por la interpretación que hacían de mis expectativas de lo que era esperable y deseable escuchar de ellos como investigador, y por haber detentado posiciones de gestión. De este modo, en su relato también es posible que existiese esa búsqueda para presentarse como interlocutor válido y como “un caso de éxito”, es decir,

ser poseedores de marcadores que los identificaran y les dieran la facultad de ser considerados como líderes.

No obstante, por otro lado es indiscutible que justo en los procesos de selección ante las empresas en que habían laborado a través de toda su trayectoria profesional, los individuos tuvieron que relatar y mostrar tales habilidades para poder ingresar a ellas<sup>88</sup>. Es decir, no son ajenos en absoluto no sólo a las preguntas que tratan de encontrar tales rasgos, sino también a la forma de contestarlas para ser reconocido como poseedor de los mismos y así insertarse en las posiciones laborales en las que se postulan. Por ende, puede considerarse han desarrollado no sólo las habilidades en cuestión, sino también la forma de convencer a sus interlocutores de que las poseen, es decir han aprendido a construir estas narrativas.

En resumen, no es el objetivo de esta investigación encontrar cuándo y cómo se desarrollan por primera vez en los individuos las habilidades consideradas necesarias para el ejercicio de lo que se consideraría liderazgo, o influencia. Lo que es evidente, es que al menos pudiera decirse que los sujetos no son totalmente hojas en blanco al inicio de la relación de su carrera profesional, por un lado, son necesarias ciertas predisposiciones que son buscadas en los procesos de selección, por el otro, ni los becarios ni los profesionistas tienen problema en identificar momentos de su biografía que muestran a su juicio la presencia de *comportamientos*, *actitudes* y *valores* previos al inicio de la carrera laboral que coincidan con la apelación de líderes. La pregunta que se antoja relevante después de esto, es cuáles han sido los procesos mediante los cuales, tales rasgos fueron significados como propios de un líder por tales individuos.

En algunos casos (en específico individuos que habían sido contactados por una misma referencia), tales atributos son referidos como altamente correlacionados con su identidad y la misma como una especie de llave para pertenecer al grupo de compañeros, en donde además la tenencia de los mismos es lo que conformaba al mismo, es decir, su sentido de pertenencia a éste pasaba por la posesión de ellos, ante esto, cabe reflexionar en cómo entonces el despliegue de las características asociadas permitía el reconocimiento como integrantes en pleno derecho y cómo en el presente, sobre todo al haber sido compañeros, se abría la posibilidad de recordar o no a ciertos integrantes del grupo. El

---

<sup>88</sup> Justo una de las preguntas más comunes que me ha tocado escuchar desde los inicios de mi inserción laboral es: “describe una situación en la que te hayas comportado como un líder”, ya sea en mis propios procesos de selección, en los relatos de amigos y compañeros, en pláticas con personas dedicadas a seleccionar e incluso en mi propio involucramiento en la selección de subordinados.

recuerdo pasa aquí por la trascendencia en el grupo y el reconocimiento como integrante, proceso éste último que va ligado a la necesidad de validación por los otros, tanto compañeros, como figuras de autoridad; punto que precisamente es explorado en una de sus vertientes en el siguiente acápite.

#### 4.2.2.2 La figura del mentor

Desde la concepción del trabajo de campo se consideró necesario entrevistar a integrantes de lo que he llamado el ecosistema de la carrera *managerial*: personal que realiza ejercicios de selección, jefes y dueños de empresas. La razón detrás de esto es porque tras reflexiones teóricas, hubo muestra que las trayectorias ascendentes son posibles para los individuos debido a que las figuras anteriores son las que abren las puertas y legitiman a los prospectos como habitantes lícitos de los espacios empresariales. Tras el trabajo de campo, esto fue confirmado, sin embargo, dos aspectos importantes en este sentido fueron el inicio de dichas trayectorias ascendentes y una relación recíproca de espejeo entre la persona que granjea el acceso y aquella a la que éste es concedido, es decir en algunos casos quienes eran seleccionados era porque exhibían características que quien seleccionaba consideraba también poseer.

En cuanto a la estructura de los caminos narrados, lo que deseo hacer notar son dos cosas, una que existía desde antes del inicio de la inserción laboral formal en varios de los relatos, alguna figura que de cierto modo servía de guía o de inspiración: ya sea algún familiar, amistad o profesor; y dos, que además en ocasiones era tal figura la que se ofrecía como recurso para ayudar a navegar los espacios como lo eran la escuela, el trabajo o bien para planear el desarrollo del entonces joven mediante el ofrecimiento de un panorama a futuro. La forma en que los entrevistados se referían a tal figura, era la de mentor; totalmente en sintonía con la forma de apelar esta relación de conocedor – iniciado desde la cultura empresarial y otras investigaciones (Friedman & Laurison, 2019). Es así que podemos intuir que tales padrinos para cumplir con la función que fue expresada por los entrevistados, necesariamente encontraban en los jóvenes que se presentaban en sus espacios, ciertas características en las que se veían reflejados, comulgaban o bien que consideraban hacían dignos de ser guiados a los jóvenes.

Como es de esperarse, en el relato de los individuos en torno a tales figuras, existía una valoración positiva, sin embargo, algunos adjetivos llaman la atención: como aquellos relacionados con la limpieza o la pulcritud tanto física, como figurativa. Esto me remitió a los procesos clasificatorios en torno a la pureza, a la falta de máculas, etc. (Douglas, 1973);

en donde, los contrarios a sus mentores, serían aquellos personajes asociados a la suciedad, a la impureza, a lo indigno. En tales descripciones, se hacen evidentes no tan veladamente moralidades que fungen como la representación de un sistema de valores. Asimismo, no sólo los mentores (al igual que las empresas), decide quién debe ser “salvado”: también hay una interpretación subjetiva por parte de los individuos, de quién puede configurarse como digno de ser su “salvador”: en ambos casos la relación es posible a partir de compartir un sistema de valores que tendrá elementos intelectuales, pero que tiene otros que apelan a lo sensorial y a lo emocional.

Por otra parte, si bien en algunos casos la relación se establece en cierta forma fortuitamente y por parte del mentor; en otras ocasiones, tal vínculo es buscado activamente por el beneficiario. En cuyo caso, pudo constatarse una estrategia consciente (al menos al relatarlo) de la búsqueda de alguien que estuviera específicamente en un puesto superior. En una de las entrevistas, se relató por parte de una persona ya en un puesto de gestión importante, que su estrategia era buscar a alguien al menos dos niveles arriba del propio al cual emular. Si bien al cuestionarle por qué precisamente dos niveles arriba y no el inmediato superior se expusieron factores tales como una mayor responsabilidad por parte de tales posiciones, me parece que una razón altamente práctica que respaldaría tal razonamiento es que un jefe al fungir como un promotor de un subordinado puede poner en juego su propio puesto. Evidentemente una relación afable y que reconozca la valía laboral del subordinado siempre es conveniente, entre otras cosas para búsquedas de empleo futuro en otras compañías a las que hubiese emigrado el jefe. Sin embargo, si se trata del crecimiento dentro de la misma compañía, una apuesta que no pusiese en juego el cuidado de la posición propia del jefe, es precisamente ser reconocido por el superior del mismo, en cuyo caso podría ser considerado incluso la opción para sustituir al mismo si fuese necesario. De este modo, me parece evidenciaba una postura de lucha de poder posible con el propio jefe.

No obstante, salvo esta situación específica, en múltiples ocasiones un determinado jefe fue descrito como pieza clave para una aprehensión guiada de los códigos del trabajo. Esto no significa que tal posición fuese la única que puede hacerlo, al contrario, en un relato obtenido, el contacto de un profesionalista en su época como becario con un mentor que tenía un alto puesto directivo y que lo había acogido, fue lo que permitió que éste adquiriera adicionalmente códigos no sólo laborales, sino de clase distintivos, o más bien asociados a posiciones superiores: el mentor en cuestión tenía el hábito de llevar una vez al mes al entonces becario a un “restaurante de nivel”, para que éste se fuese familiarizando con

tales entornos, con los códigos y con las formas de representarse y comportarse en tales medios.

Esta formación en currículo oculto fue también relatada por otra *manager* con carrera móvil, quien reconoció que uno de los premios que ganó por su desempeño cuando era becaria en una ocasión junto con otros compañeros, fue una comida en un “buen restaurante”, lo que se relató de forma un tanto caricaturesca pero que según ella le permitió incluso “saber cómo pronunciar los platillos”. Ante tal relato, justo recordé una anécdota de mi propia formación: efectivamente en una de las primeras visitas a un restaurante con mi jefe durante mi desempeño como becario en una empresa, me dirigí al mesero tuteándolo. Cuando se hubo retirado el mesero, mi jefe me sugirió jamás tutear a la persona que te servía a la mesa durante una reunión de negocios, la razón se basaba en una anécdota suya: una vez lo hizo, y al momento de pedir los alimentos por el grupo de comensales del que formaba parte, el mesero fue al último que le preguntó y además lo hizo diciéndole “¿y tú qué vas a querer?” en contraste con el “¿y el señor/la señora qué desea?” con que se dirigió a los otros en la mesa, con lo que su estatura social con respecto a la de sus compañeros y clientes sintió fue menoscabada, poniéndolo en una situación incómoda.

La cuestión de cómo es percibido uno en el ambiente laboral, y el impacto de ser acogido, o al menos ser percibido como cercano, por alguien en un nivel superior, también se narró como de suma importancia en otro caso: una de las entrevistadas relató cómo por el programa en el que estaba en su compañía, un vicepresidente de la misma la llamaba ocasionalmente para conocer acerca de su desarrollo. El impacto de tales llamados en sus compañeros, y en su jefa no era menor: según relató surgió un respeto inesperado por parte de los primeros, mezclado paradójicamente con insidias; mientras que por parte de la segunda existió un esfuerzo notable por colocarla en proyectos realmente interesantes a diferencia de a otros becarios; esto por el acceso directo de su subordinada a altas figuras de poder del que ella carecía.

La configuración de una persona como mentora fue relatado como determinante no sólo para adentrarse al mundo de la empresa en cuestión, sino también para conocer y familiarizarse con códigos de clase, así como para recibir cierto manto protector, que paradójicamente podía ser malinterpretado por colegas. Apelando a mi propia experiencia, cuando a los 26 años obtuve una posición de gestión, algunos compañeros empezaron a correr el rumor que el director general de la compañía era mi tío, me parece que porque no habría otra explicación ante la relación entre dos personas tan lejanas en un medio social que hacerlas cercanas en otro (el familiar).

En caso contrario, no contar con tal figura pudo encontrarse como proveedora de grandes incertidumbres, tanto en el sentido personal, el desconocer “hacia dónde tenía que ir (profesionalmente)”, como en los sentidos profesional y práctico: la limitación de adquirir sólo las competencias justas del puesto, así como estar en una posición vulnerable ante cambios de y en las organizaciones, por ejemplo.

#### 4.2.2.3 El “lenguaje empresarial” como una aproximación proxy de las prácticas semiótico discursivas de grupos considerados

Como se vio anteriormente, para un segmento de los entrevistados, la forma de crear fronteras sociales iniciales es a través de quiénes estudian o estudiaron en universidades privadas y quiénes en públicas. De modo muy sugerente, el modo práctico relatado en un par de entrevistas para identificar tal diferencia de modo empírico en los ambientes laborales es mediante quiénes ya poseían el “lenguaje empresarial” y quiénes no, término sorprendentemente emparentado con lo que Florencia Luci llama “gramática empresarial” (2016). Nuevamente esto tiene coincidencias con una de las concepciones del sujeto neoliberal como aquel que se concibe a sí mismo como una empresa. Sin embargo, la riqueza de este término recuperado en campo no se queda ahí, pues al momento de preguntar qué es ése “lenguaje empresarial”, fui advertido de no tomarlo únicamente como aquello que se dice, sino que debe tomarse también el aspecto físico, las formas de presentarse, la actitud, etc. Todo ello encaja perfectamente con la noción de prácticas semiótico discursivas que fueron consideradas desde lo teórico.

#### 4.2.2.4 El fracaso: ¿para atrás ni para tomar impulso?

En algunos casos en donde la dinámica con los entrevistados consistió en una charla en donde afloró una confianza construida a través del ir y venir de ideas y experiencias por ambas partes, sorprendentemente un tema que salió en varias ocasiones, fue el fracaso como una parte importante de las carreras y además imposible de evitar, eso en contraposición al discurso teleológico imperante de las trayectorias ascendentes, o exitosas, en donde todo parece haberse dado como parte de un plan maestro. Aquellas entrevistas en donde hubo tal confianza, o espejeo entre entrevistado y entrevistador, las trayectorias fueron concebidas mucho menos linealmente, incluso como imperfectas e inacabadas. Asimismo, no fue raro encontrarse con retrocesos conscientes: situaciones en las que, con un golpe muy fuerte al ego como fue relatado, fue necesario conformarse con menos con respecto a otros momentos pasados. No obstante, en general también se hacía

alusión a cómo tal episodio había sido superado, y se había *construido* conocimiento a partir de él; una narrativa también presente en los relatos edificantes o en los que se toma como componente del éxito por parte de la narrativa empresarial, como por ejemplo aquella narrativa recuperada por las llamadas *Fuckup Nights: un movimiento global y una serie de eventos donde se comparten historias de fracaso* de acuerdo a la página web de la organización que las lleva a cabo.<sup>89</sup>

#### 4.2.2.5 La ilusión de los diferentes tipos de éxito

Los relatos especificaron que, en un primer momento, el discurso del éxito se asociaba directa y solamente con la bonanza económica y con una posición de prestigio, pero que, en un segundo momento, se reconocían distintas formas de ser exitoso, o líderes son posibles. No obstante, repetidamente en las entrevistas se pudo encontrar que subyace en realidad esa primer idea del éxito, aunque a través de eufemismos se pretenda tomar en estima esos otros discursos. Tal vez el caso más claro, es con los más jóvenes, es decir con los que son becarios actualmente, quienes, al no tener una trayectoria a cuestas, reconocen más fácilmente que, a fin de cuentas, la idea de una posición directiva en otro país en una empresa transnacional, es lo que ellos consideran como éxito. Esto lo pude corroborar en el grupo focal que se llevó a cabo en una empresa, una actividad en la que se me acercaron algunos becarios actuales tras contarles que en mi investigación estaba entrevistando también a personas que hubieran sido becarias, específicamente me pidieron que les contara “casos de éxito”. Desafortunadamente, me enganché en el discurso de los diferentes formatos de éxito posible (probablemente porque de ese modo yo no quedaba mal parado) y les pregunté qué entendían ellos por éxito, a lo cual me respondieron lo que sabían “debían” responder. No obstante, tuve la precaución, tras mi error de analizar sus expresiones no verbales y dejar lo que yo consideré que buscaba realmente su pregunta. Es así que cuando llegué a lo que creí ellos querían oír: profesionales que habían empezado su carrera como becarios y que estaban en otros países en posiciones directivas de empresas transnacionales, noté la cara de alivio y gusto que adquirirían los que activamente me habían preguntado por los casos de éxito.

---

<sup>89</sup> <https://fuckupnights.com/esp/>

#### 4.2.2.6 El pasto siempre es más verde en la casa del vecino

Muy relacionado con lo anterior, y a manera de comprobación de la idea estandarizada de éxito, al realizar algunas entrevistas ya a individuos con trayectorias más largas, sobre todo aquellos que fueron más abiertos y/o que no entraban en tal definición de éxito, me enfrenté constantemente a ciertos ejercicios que parecieran ser de justificación por no estar en las posiciones que deberían esperarse de ellos.

En particular el caso más representativo de estas iteraciones, es aquel en donde conscientemente, ciertas decisiones o situaciones alejaron a los individuos del trayecto que implícitamente se entiende como ideal. Es así que, por ejemplo, casos en los que se ha privilegiado el cuidado de la familia sobre el desarrollo profesional se espera sea validado moralmente. Asimismo, expresan que saben que “podrían haber hecho otras cosas, pero...” de tal modo justificando que concibieron que la familia era más importante. Este es un caso presentado como se puede sospechar, principalmente por mujeres, y sólo en el caso de ellas, el abandono de la escalera profesional se dio casi completamente. Llama la atención que, no obstante, las que decidieron dedicarse a la familia (y que se encuentran en la posición altamente privilegiada de un núcleo familiar en donde pueden hacerlo) se comparan con otras pares que trabajan en posiciones demandantes; mientras que por otra parte aquellas que trabajan, justamente como contraparte dudan de su desempeño como madres al no poder estar con sus hijos más tiempo, presentando otra cara de las expectativas.

De igual modo, algunos de aquellos que emprendieron, expresaron cierta añoranza por haber estado en puestos altos de empresas transnacionales, mientras que quienes se encuentran en este último caso, se enfrentan frecuentemente a la idea romantizada del emprendedor como “dueño de su tiempo”.

Como nota a este apartado, ese quimérico balance parece escapar siempre y adicionalmente, o por causa de ello, hay quienes expresan abiertamente una búsqueda de espiritualidad a través de ciertas prácticas religiosas.

#### 4.2.2.7 La serendipia

Uno de los aspectos consistentemente relatado y más ampliamente presentes, pero no reconocido en toda cabalidad en las entrevistas, es la presencia e importancia de la serendipia en las trayectorias. Sobran casos en que la inasistencia de un compañero llevó a la posibilidad de asistir a una junta en donde algún director los conociera y los hiciera parte de las reuniones al ver su desempeño; otros más en donde por casualidad vieron un

anuncio que les cambiaría la vida; otros casos en los que no tenían pensado tomar una clase, pero el horario se acomodó y ahí entraron en contacto con un maestro que les ayudaría a expandir sus horizontes, etc. Podría decirse que no hay una sola de las historias en que el factor azar no fungiera como un elemento importante que permitiera que las cosas se hubiesen dado de la forma en que lo hicieron y no de otro modo, pero también puede decirse que no hay un reconocimiento explícito en la forma de construir los discursos de éxito del papel de lo fortuito, sino que el azar es empleado como elemento narrativo para proveer un mayor interés al relato. No obstante, me parece que es fundamental problematizar lo fortuito, pues esto revelaría cómo hacer esto tiene varias vetas: desestima las narrativas teleológicas, revela que entonces quien accede a tales puestos pudo haber sido otra persona, y aunado a esto, ese azar deja también fuera de las mismas posiciones a quienes no se beneficiaron del mismo.

#### *4.2.3 Otras reflexiones*

El material reflejado en este capítulo ha sido desarrollado con un análisis de las entrevistas y la experiencia de los sujetos en las arenas corporativas, se hace un especial énfasis en torno a la construcción de clase, no obstante, esta división es solamente una herramienta analítica, ya que en la realidad las diversas categorías en realidad muchas veces no pueden ser explicadas sin su interacción, la se abre a un abanico de posibilidades, que van más allá de un simple reforzamiento, ya que pueden contrarrestarse, o bien incluso interactuar de forma diferente dependiendo del contexto. Por ello, en el análisis, la separación de clase se hace de forma artificial, pues en la misma investigación fue evidente la interacción entre las categorías:

(...) en México, específicamente en México, las clases sociales son clases raciales y eso ya... [se interrumpe] Digo, también lo he escuchado de varios europeos donde dicen: es que aquí en México las clases sociales están marcadas también por tono de piel, cosa que no pasa en Europa, en Europa también tiene que ver por cómo te vistes, cómo hueles, etc., y aquí no, aquí también tiene un fuerte elemento de racis... eh, elemento racial.

Gerente Comercial, Empresa de Consultoría

De este modo, uno de los puntos más importantes en un trabajo antropológico es evidente, es decir entender las categorías en los propios términos de quienes los ocupan.

En este caso, la forma en cómo se concibe la clase por parte de integrantes de la sociedad mexicana tiene un componente étnico-racial asociado, esto pese a que desde la academia se conciben como categorías distintas. Si bien hay factores innegables por los cuales para los integrantes de una sociedad altamente estratificada es más conveniente resaltar las desigualdades por aspectos que parecen no intrínsecamente ligados a las personas para evitar una percepción “poco moderna” de jerarquización, también es conveniente reflexionar en cómo las categorías están permeadas por su sensorialidad en su experiencia.

Queda pues expuesto cómo circunscribir la estratificación en Clase, en su acepción nativa, no agota la riqueza del material encontrado y me parece pertinente explorar brevemente otras categorías encontradas en los relatos, así como incluso pensar cómo se traduce esto en el ambiente académico mexicano, el cual es tan sólo otra de las esferas de la misma sociedad a la que pertenece la clase *managerial* mexicana.

#### 4.2.3.1. Más allá del simple color de piel: categorización étnico – racial

En mi paso por diferentes empresas e industrias, puedo constatar que a ciertas características les son asignados distintos pesos en cada una de ellas en la construcción del nosotros y de los otros (la clásica pregunta por parte de la Antropología, disciplina en la cual se enmarca este estudio) para decidir el acceso a tales esferas de privilegio (Friedman & Laurison, 2019). En el presente acápite me interesa abordar en específico una de ellas: la categorización étnico-racial, la cual además he visto en operación empíricamente: en uno de los cambios en mi carrera profesional, me deslicé desde el campo industrial al financiero, en éste último no pude evitar darme cuenta que mi *perfil*, color de piel o posible adscripción étnico-racial, estaba “subrepresentada”<sup>90</sup> notoriamente en las reuniones a nivel directivo con las empresas que mi entonces compañía de pertenencia tenía como clientes mexicanos en este sector. Adicionalmente, una anécdota muy específica es que, al término de la reunión de inicio de un proyecto en particular, la cual fue llevada a cabo en inglés debido a que el cliente sabía que, de los tres individuos del equipo de la compañía estadounidense proveedora (la nuestra), dos eran extranjeros no hispanoparlantes y uno de México con el esperado dominio del español. Sin embargo, al estar en el primer contacto, no sabían en ese momento quién de los tres asistentes era cada cual. Adivinar quién era el presidente de la compañía de entre los tres fue seguramente fácil, pues en un ambiente altamente jerárquico, lo normal fue que él llevara la batuta por nuestra parte en ese tipo de reunión y

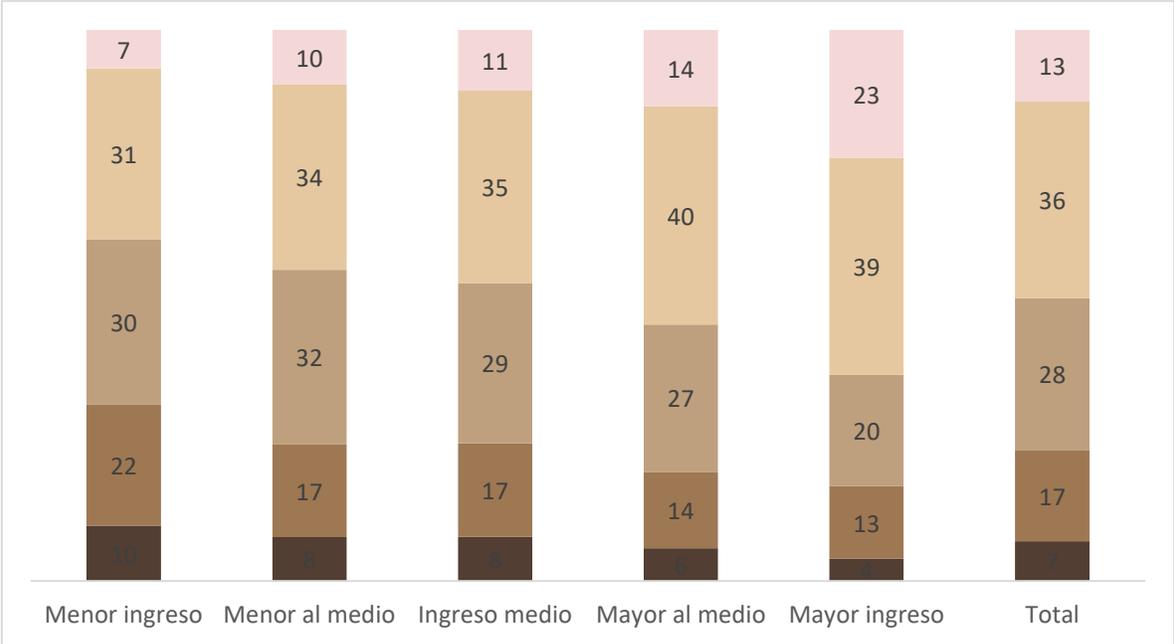
---

<sup>90</sup> Se utiliza a propósito la forma en que tal fenómeno sería descrito en los medios a los que me refiero.

se dirigiese directamente a la alta dirección del cliente. Sin embargo, al salir de la sala, un integrante del equipo del cliente continuó hablando conmigo en inglés, a lo que le respondí que yo era el mexicano, así que contestó riendo: “es que viendo la cara de *oaxaco* del “otro” (es decir el director y por ende mi jefe), pensamos que tú debías ser el otro extranjero”. Lo que me llamó la atención fue precisamente el uso de una categoría mexicana local, solamente por su aspecto, para la descripción de alguien muy lejano culturalmente, así como el hecho de haber sido yo mismo percibido como extranjero (con sus implicaciones) por oposición y contextualmente en un espacio en donde el tono de piel de la enorme mayoría del resto de los individuos era más claro que el mío, esto por dos hechos: mi desenvolvimiento en inglés y porque comparativamente había alguien menos “mexicano”, o más *oaxaco* que yo, basándose únicamente en la apariencia.

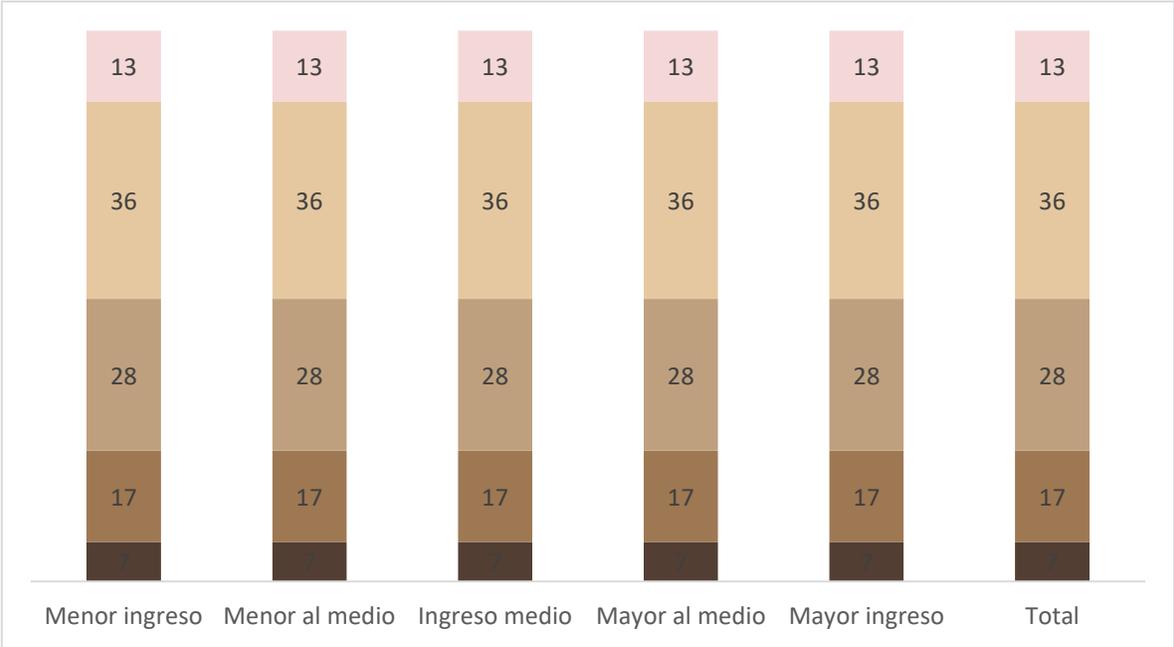
Presento estas dos anécdotas personales, pues me parece son fértiles para poder reflexionar en torno a cómo los aspectos étnico-raciales tienen un papel en el acceso de los individuos a las organizaciones y en el posterior crecimiento dentro de ellas debido a las implicaciones que se le da a tal característica en las personas que componen las mismas. Este segmento además pretende estar en pleno diálogo con otros trabajos en donde se ha discutido por ejemplo la probabilidad de contar con mayores recompensas económicas de acuerdo al color de piel y hacer un acercamiento a este tema desde las subjetividades.

Fig 4. Color de piel y bienestar (en México) (El Colegio de México, 2020)



De este modo, Patricio Solís y otros investigadores han mostrado la relación entre el color de piel autoasignado por el entrevistado y su bienestar material, esto utilizando los datos para el quintil de ingreso actual de la población entre 25 y 64 años por color de piel EMOVI17 (Encuesta de Movilidad Social) (El Colegio de México, 2020). Al observar la gráfica es evidente cómo hay una mayor “representación” (utilizando el mismo vocablo que usé anteriormente) en los quintiles más ricos de un color de piel más claro mientras que también pasa lo inverso, es decir, una mayor “representación” en los quintiles más pobres de un color de piel más oscuro. Si no existiese una relación, la distribución en cada quintil reflejaría una muy cercana a aquella que se observa en la general:

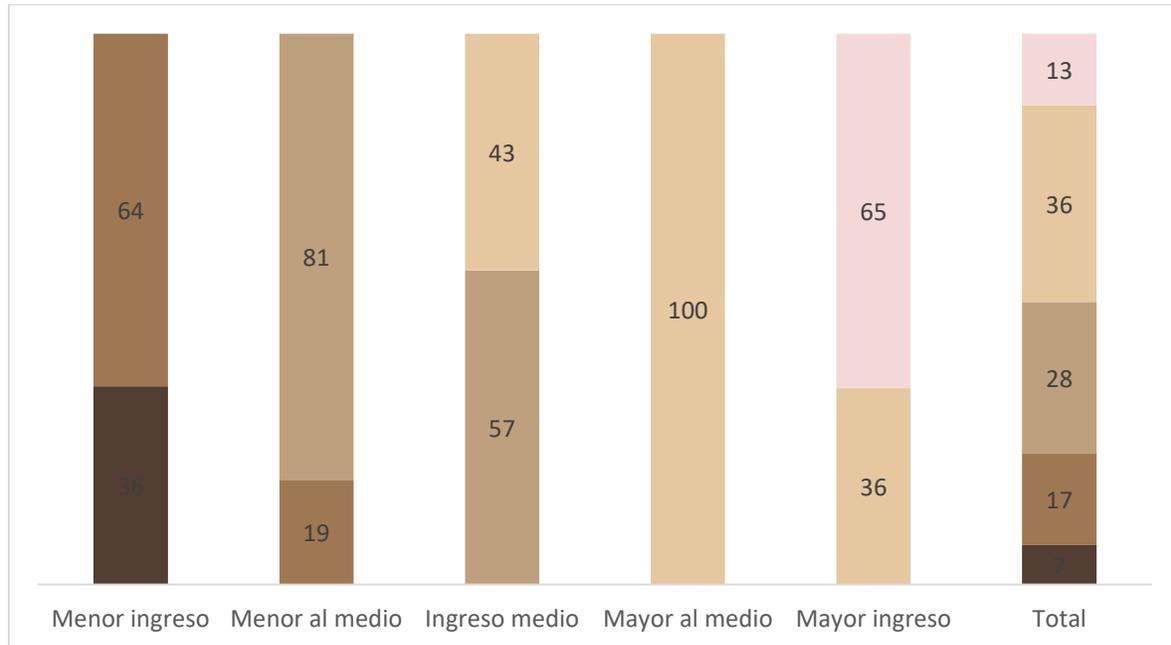
Fig 5. Color de piel y bienestar no relacionados (elaboración propia) (El Colegio de México, 2020)



Sin embargo, es también justo observar que la relación entre ambas categorías no es total, por lo que me interesa abordar el fenómeno desde las “categorías nativas”, es decir trato de recuperar los términos y las formas que se usan para describir los fenómenos por parte de los propios individuos, como por ejemplo uso con toda intención frases como: “no tener el perfil adecuado” o “que cierta característica esté subrepresentada”. De igual modo, me interesa expandir cómo se construye esa percepción étnico-racial en la experiencia (Bruner, 1986), pues en las anécdotas mi deseo fue ilustrar para abrir boca cómo ésta no está asociada únicamente al color, sino que también se construye a través de otras

características corporales, a formas de comportarse, estatus, etc. Finalmente, cómo ésta tampoco es una característica absoluta, o “total” sino contextual y referencial, lo que evita precisamente que la relación entre las dos categorías sea total.

Fig 5. Color de piel y bienestar completamente determinantes (elaboración propia) (El Colegio de México, 2020)



#### 4.2.3.1.1 El perfil de las posiciones de los managers

El empleo del término “perfil” en diversos testimonios, refleja lo común que es su uso para englobar una serie de características que no fácilmente son enunciadas explícitamente, unas debido a su materialidad: color de piel, complexión, edad, género, aspecto, etc., ya que hacerlo sería *de muy mal gusto* es decir que hacerlo está ¡*super muerto!*<sup>91</sup> (al parecer en específico públicamente) y otras porque corresponden a la parte simbólica, como podrían ser los modos de comportarse, saberes, etc. que estarían asociados al *habitus* (Bourdieu, 2011) o a los medios de socialización y por ende a la esfera económica, por lo que es también mal visto explicitarlos: *ya ni siquiera se dice “chacha” o “sirvienta”* de acuerdo a diversos testimonios. Por ello, enunciarlas explícitamente evidenciarían una flagrante discriminación o prejuicio contrariamente a los estándares culturales de diversidad e inclusión, que rigen el *ethos* epocal, pero que representan la

<sup>91</sup> De esa forma fue expresado en las entrevistas el uso de las categorías “no modernas”.

politización de la cultura (Wright, 1998), o que podrían incluso paradójicamente *estigmatizar* a quien sí lo hace. Es así que gracias a una cuidada selección de palabras se rechaza la existencia de prácticas de selección discriminatorias. En todo caso, se enarbola un *elitismo*, pues gracias al empleo del mito de la *meritocracia*<sup>92</sup>, ésta queda acreditada ya que en teoría ofrece a *los mejores*, las mayores recompensas y, por ende, construiría un sistema justo, y además económicamente razonable:

En los testimonios recabados, queda claro cómo (y recuperando la selección de palabras utilizadas), hay un *patrón* consistente: para poder acceder a una empresa con prestigio, o cuyas actividades estén dirigidas a un mercado “Premium”, y/o bien, a ciertos puestos, existe una serie de características que quien se postula debe tener: además de una cierta formación profesional, o cierto desempeño, entre otras cosas; es necesario “que parezcas” perteneciente ya de entrada a tales círculos, como lo enuncia un testimonio en donde al recorrer los pasillos de las oficinas de sus clientes, el individuo es percibido “como alguien de los puestos altos” de esas empresas, aunque ni siquiera labore en ella. Esto quiere decir que adicionalmente, se asigna un horizonte de posibilidades laborales específico de acuerdo a cada “perfil”; bajo el razonamiento de que la diversidad de actividades en una empresa estaría aparejada a perfiles diversos dentro de la compañía, pero eso sí, consistentes dentro de cada área; en otras palabras, aquellos que “checan un Excel todos los días”, una actividad monótona y “manual” de “bajo valor agregado”, son parecidos entre ellos, pero diferentes a aquellos que crean la estrategia de la compañía, una actividad retadora, con alto poder de decisión y por ende de “alto valor agregado”, quienes a su vez, son parecidos entre ellos. Sobra decir que evidentemente ambos tipos de actividades pertenecen a esferas totalmente distintas, pues tendrán remuneraciones, influencia y prestigios completamente diferentes. Estas tres características, gracias a cómo pueden ser utilizadas, nos remiten en específico al poder asociadas a ellas en ámbitos no nada más estrictamente profesionales.

#### 4.2.3.1.2 Clasificación, jerarquía y poder

(...) lo que marcó mi vida fue una entrevista en (una entidad financiera), me sientan en un role play nivel directivo , con 12 chicos: del Tec, dos de la UVM, uno de La Salle,

---

<sup>92</sup> Adscribo la meritocracia a un mito, como tal no es relevante determinar si es cierto o falso, sino qué logra explicar para la sociedad que lo emplea.

del Poli, de la UAM, tres de la UNAM<sup>93</sup>. No hay problema en conocimientos teóricos (conmigo), (pero) cuando nos meten en la parte ejecutiva me empiezo a quedar atrás, fue un caso de toma de decisiones para armar un portafolio de inversiones, después paso a la entrevista con el director y me acuerdo literal marcó mucho mi vida, me acuerdo que el director me mira a los ojos, era extranjero y me dice: “no tienes madera para esto”, muy crudo él, hasta cierto punto elitista, despectivo, “no tienes la imagen, no tienes el porte, no tienes el estilo de un ejecutivo”, (yo) no llevaba traje completo, llevaba saco y pantalón de vestir y corbata y todo... pero “no tienes el porte”... [repite esta frase como si se le hubiese proclamado una sentencia y se queda, o nos quedamos, en silencio]

Gerente General de su propia empresa de Consultoría (...) “no tienes el porte”, eso marcó mucho (...) Después de eso entro a una empresa (...), fíjate hasta qué momento marcó mi vida, entro como asistente de facturación (después de haber tenido puestos de mayor jerarquía) ...

[20 minutos después en la entrevista] (...) mi primera mala experiencia me quebró... yo vengo de provincia y me siento así... y me dice “mírate, no tienes ni facha ni porte para este mundo”, me despedazó. Ellos son los exitosos, lo que ellos dicen valen mucho, no lo olvidé, mira todavía lo cuento, tardé un año en conseguir trabajo, entré en un proceso de depresión, agarré lo que fuera (...)

Emprendedor en el área de Consultoría y Recursos Humanos

Como se ha visto, bajo la mirada antropológica, se considera el ejercicio de clasificación como algo característico de las sociedades humanas para poder *pensar* y encontrarle el sentido a la realidad (Douglas, 1973) (Lévi-Strauss, 1970), no obstante, junto con ella aparece la jerarquía, es decir, entre los grupos y dentro de ellos se establecen ordenamientos en torno a ciertas características. Más aún, el pensamiento categorial (Tilly, 2000) y sobre todo el efecto halo (Thorndike, 1920), llevan a asociar erróneamente la posesión de ciertos rasgos a otros que no están relacionados en la realidad por quienes funcionan como *gatekeepers* o guardianes del acceso a tales esferas.

---

<sup>93</sup> Voluntaria o involuntariamente divide claramente las universidades privadas de las públicas, mencionando además primero las privadas y dentro de ellas primero la que tiene mayor prestigio.

De este modo, y también dentro del campo simbólico, las formaciones imaginarias (Pêcheux, 1978), es decir aquellas que “designan el lugar que A y B atribuyen cada uno a sí mismo y al otro, la imagen que ellos se hacen de su propio lugar y del lugar del otro” nos permiten en este caso evidenciar plenamente el posicionamiento percibido por ambos actores de uno y del otro en el testimonio anterior: el “postulante de provincia” y el “director extranjero”, dichas posiciones se traducen en esta interacción en la idea de “quién soy yo y quién creo que es la otra persona para decir, o que me diga algo” (Pêcheux, 1978), de este modo, lo enunciado se transforma en un acto ilocutivo (J. L. Austin en (Johnson, 2014)), es decir, palabras que hacen cosas, con lo que queda explícita la acción pendular entre lo simbólico y lo material.

El relato anterior dista de ser atípico, de hecho, en los procesos de selección para las empresas con alto prestigio y con buenas remuneraciones, o “elitistas” bajo la jerga explorada anteriormente, justamente la idea de ser altamente selectivos, funciona como un rito de institución (Bourdieu, 1993), es decir, aquellos que son seleccionados, son investidos con legitimidad. De este modo, justo en defensa de estas prácticas, se aduce que el postulante rechazado carece de la seguridad, o de las características necesarias para desempeñarse en ambientes “con una alta exigencia o en situaciones de mucha presión”. Sin embargo, es conveniente reflexionar cómo aquellos comportamientos desplegados y catalogados como seguridad, en muchos casos obedecen más bien a una familiaridad con los códigos empleados y/o sentimiento de pertenencia, así como el reconocimiento de la misma en entornos específicos (Friedman & Laurison, 2019). Por ello, al menos habría que pensar cómo esa seguridad y aparente inmunidad ante la discriminación son hechos situacionalmente concretos.

(...) tengo un caso super claro, aquí (en México) nunca me han negado la entrada a ningún lugar, no soy güerito lbero, ni prieto de Iztapalapa. Fui a Berlín en perra, bonita y latina y no me dejaron entrar a un lugar heterosexual ¡que porque había muchos hombres! Eso jodió mis vacaciones en Berlín, no me quité de la mente el cómo fui rechazado si físicamente no soy de la bola de la gente fea; luego dejaron entrar feos, se la negaron a altos güeros, chaparros. Aquí (en México) estás güerito, bonito y entras a donde tú quieras... había otros más guapos que tampoco dejaron entrar... había un chinillo con gorro que ni hablaba inglés ¡y lo dejaron pasar! y nosotros llegamos y nos dijeron: "*not tonight guys*", nunca entendí...

Gerente comercial a nivel nacional de empresa logística

Si bien no es equiparable “que te jodan las vacaciones” a que “te destrocen (tu sentimiento de autovalía)”, lo relevante es cómo en el segundo caso, alguien que se autoadscribe tácitamente como seguro (*perra*) e implícitamente como *güerito y bonito*, que debiera contar “con esa piel gruesa” que fue mencionada repetidamente en las entrevistas como necesaria para ascender corporativamente; reconoce cómo una experiencia de discriminación, tiene efectos tangibles, que se hace una realidad, en quien la experimenta, sea por la razón que sea. Los testimonios recogidos apuntan a que la clasificación étnico-racial en México opera con alta efectividad en este sentido, sin embargo, también es importante pensar en cómo por ejemplo en este caso, la preferencia sexual para el individuo tiene una interacción específica y contextual con su adscripción étnico-racial, mientras que ésta última como puede observarse es altamente comparativa y no absoluta.

#### 4.2.3.1.3 La autoadscripción étnico-racial de modo situacional

Existen dos aspectos a explorar en torno a la adscripción étnico racial hecha por otros: el hecho de que no es *total* y, por otro lado, que no opera sola. Es decir, es en realidad un gradiente, como queda claro en los testimonios: incluso entre los “güeros”, no es lo mismo ser “güero ibero”, que “güero de rancho” (como autoadscribió el gerente comercial más tarde en la entrevista a su familia). Asimismo, para la especificidad de la sociedad mexicana en donde de acuerdo a las encuestas presentadas anteriormente en este mismo espacio, en promedio aproximadamente sólo el 10% pertenece a los grupos con la piel más clara de acuerdo a la escala PERLA (El Colegio de México, 2020); podría decirse que la diferenciación se lleva a cabo “siendo más claro” que el otro, es decir, es relacional.

De igual modo, el entrevistado anterior nos habla de una de las características que se entremezclan en la operación de cómo alguien, en este caso un varón en diferentes situaciones y contextos de acuerdo a una operación que fue referida en otras entrevistas como “producirse (a uno mismo)” que tiene varias vetas de interés: desde la producción consciente de la persona a representar en un tono que se emparenta con lo teatral (Goffman, 1956), hasta la construcción del *self* como proyecto. No obstante, en tales vetas, están presentes sentidos de estética, horizontes de posibilidades, recursos para hacerlo, etc., ligados al *habitus* en que llevaron y llevan su socialización los individuos (Bourdieu, 2006).

Por otro lado, dentro de los gradientes, parece además haber una asimetría en tanto a quiénes pueden auto-adscribir su tono de piel “a voluntad”, específicamente como

moreno, estando incluso en ese grupo de 10% de piel clara, porque al parecer eso es lo que, en un contexto por ejemplo frente a extranjeros blancos, formaría parte de aquello que “los hace mexicanos *normales*” justamente su construcción ante ese otro:

T: Algo que me llamó muchísimo la atención la verdad, es que tú dijiste que eres moreno [indago pues en una parte anterior de la entrevista cuando narraba que tenía un compañero de origen alemán en la universidad dijo que sus compañeros y él eran “morenitos y chaparritos”]

Ah sí bueno... (risas) cuál es su totalidad ¿no? (sic)

T: [Me río también y recupero un fenómeno que él había citado] Todo es relacional, ¿no? ¿Qué te hacía ser moreno?

(Risas), sí, no, porque te digo, a ver, no soy rubio, no soy de ojos claros, o sea un poco la nariz [la cual a mi parecer es muy ligeramente aguileña, pero en absoluto ancha], aquí en México [lo que describió justo como lo que él no es] (sería) “el güerito”, no soy güerito, soy la persona más... tipo... mexicano normal, o sea...

T: [Lo contradigo y me río] No...

(Risas) vamos a decir (risas), ¿no? ¿cómo te digo? Si voy a un mercado, no van a pensar que soy extranjero... (hace una pausa) a lo mejor con la mayor parte... comparado, con estadísticas... bueno no sé...

T: [Completo lo que no dice] Tú no eres parte de la mayoría, si entras por decir al metro, tú vas a “stand out” [ocupando un anglicismo que él había ocupado anteriormente]

Bueno, depende en qué estación me suba (risas)... no, ya sé, o sea y entiendo...

Gerente de cuenta clave en empresa de tecnología

#### 4.2.3.1.4 Nuevas formas de legitimar las fronteras y los privilegios

Mira, y te voy a decir un ejemplo más claro... y voy a tratar de no hacerlo... [se interrumpe]. Cuando vamos a (ver a) todos nuestros clientes, se escucha mucho, se sabe mucho que “ah sí, es que aquí (en mi empresa) trabaja la gente bonita” ... y cuando vas ahí lo ves, y sí en general, este... lo puedes notar en términos de muchas cosas, te abre más las puertas tener distint... sí te ves diferente a los... a la mayor

parte de la gente que está ahí. O sea, no sé en la ropa... en algo... o sea te ves como no tan de ahí.

Sí te ves diferente a la mayor parte de la gente creo y además como que si lo vieras... [se interrumpe] desde... [se interrumpe] y hablando de esto, otra vez un poco, de cómo te vistes y como te ves y todo así... Siempre te ven (las personas de las empresas que son clientes) más similar a los puestos de los jefes que a los puestos de los que van más como entrando y que están como en puestos bajos...

T: ¿Te pasa a ti?

A mí y a la gente con la que trabajo y cuando voy con otros parecidos... este...

*Sr. Management Consultant en firma transnacional*

Hay dos elementos sensibles en lo que el entrevistado señala, el primero son elementos raciales que son sustituidos a nivel del habla cotidiana por elementos estéticos y que también *nativamente* se entrelazan fuertemente con elementos de poderío económico al grado de volverse indisolubles en la experiencia diaria. El vocablo nativo *gente bonita* sería una forma de hablar de lo racial sin mencionarlo, un término dentro de un ámbito desplaza a otro dentro de otro en una sociedad en la que los cánones de belleza están marcadamente racializados y asociados a cierta clase, como cuando se dice “no hay mujer fea, sino pobre”. Este maridaje además es llevado a cabo a través del performance corporal en donde los objetos, en este caso la ropa que se porta marca su potencial clasificatorio para manifestar pertenencias.

Llama la atención poderosamente además este desplazamiento simbólico en donde la clasificación estética de la persona se vuelve un *proxy* de clase y de moralidades en adición a su consumo de objetos, en este caso específicos a aquellos portados, lo cual no representa un caso aislado, pues se han encontrado también otros ejemplos para otras localidades distintas a México (Vargas, 2009)<sup>94</sup>.

T: ¿Te consideras entonces de la gente bonita?

No

T: ¿Entonces?

No, normal

---

<sup>94</sup> En el caso de Patricia Vargas, la asociación en Argentina de “gente linda” con clase media, con un mercado de consumo que “sabe”, que es sensible, con “buena onda”, etc.

T: ¿Qué es gente bonita?

Ahí entra algo muy subjetivo, lo que quieren decir con eso y te digo, no es mi concepto, es lo que dicen por ahí. Yo creo un poco a lo que se refieren ahí es puedo decir como... que parecen gente que tiene cierto nivel económico.

*Sr. Management Consultant en firma transnacional*<sup>95</sup>

A través de las diferentes entrevistas, se explora el imaginario asociado a las personas que podrían acceder a posiciones *manageriales* en la sociedad mexicana, en específico por aquellas que efectivamente las detentan. En este ejercicio, diversas palabras fueron empleadas para comunicar aquellas características deseables en torno a lo físico, es decir a lo *material* que representarían la llave para la entrada a las esferas de prestigio, poder y recompensas económicas a las que se adscriben tales puestos de gestión.

Algunas de ellas fueron: imagen, presencia, (buena) presentación, porte, estilo; pero la categoría nativa, es decir, la forma en que coloquialmente en tal grupo quedarían englobadas tales rasgos en un sistema de clasificación para la formación de un conglomerado específico, es el de “*gente bonita*”, (en otros testimonios se usó “*gente bien*”, aunque parecen no describir exactamente el mismo fenómeno). De este modo, “*gente bonita*” es un término asociado ya de antemano con parecer de “cierto nivel económico”; asimismo, otra problemática surge, pues lo que se entiende por quienes detentan belleza, es “*gente por lo regular físicamente atrac(tiva)... o sea guapos, con facciones más blancas*”. Se iguala de este modo, la blanquitud con belleza y por ende con el derecho a acceder a posiciones de mayores recompensas, por incluso el hecho de parecer gozar privilegios económicos desde antes; es decir: legítimamente tener derecho al acceso a los mismos por la apariencia. Asimismo, al enunciar “facciones más blancas” queda expuesto que la blanquitud, o el color de piel, en lo físico, no se refiere de forma simplista al color de piel, por ende, paradójicamente no es estrictamente necesario que el color de piel del individuo sea siempre de un tono de piel más claro en una escala como podría ser PERLA para ser

---

<sup>95</sup> Me parece interesante que durante el primer fragmento de esta conversación es evidente que el entrevistado se considera *gente bonita* (dice *cuando vamos* o *siempre te ven*), pero ante la pregunta directa con respecto a su pertenencia al grupo que acaba de enunciar, tanto niega la misma explícitamente como en la selección de pronombres para su subsiguiente descripción (parecen gente), hay pues un desplazamiento tal vez provocado por cuestiones morales al reflexionar en los privilegios; me aventuro a decir esto pues lo mismo sucede en otra parte de la entrevista con respecto a lo racial.

clasificado en el día a día como “más blanco” y por ende tener mayores privilegios que otro sujeto.

A esto se agregan factores en el terreno de lo simbólico según los cuales el individuo es percibido y clasificado, como pueden ser: la forma de hablar, de comportarse, los saberes, etc., en resumen, todo aquello que constituiría un *performance efectivo*, es decir los actos de representación y los de reinstauración de conductas. Por tal enunciado no debe entenderse el fingir un papel que no se tiene, sino el de construirse a través de tales actos. Innegablemente sí existe un anclaje físico de la blanquitud en el tono de piel, pero lo relevante, parafraseando a uno de los entrevistados es ¿cuál es “la totalidad” para ser considerado blanco o moreno en México? La “totalidad” es que el tono de piel no es por sí solo un predictor infalible para predecir el acceso a mejores posiciones en las corporaciones, pero indiscutiblemente es uno muy certero.

Finalmente, en mi juicio, el uso de patrones estéticos para justificar discriminación y prejuicios pretende hacerse pasar en la actualidad como poseedor de mayor legitimidad, por ejemplo, al decir que tales perfiles se buscan en determinadas posiciones porque se desea proyectar cierta imagen de las compañías que deben representar, con lo cual las empresas quedan investidas de las características de quienes detentan determinadas posiciones en un juego que se retroalimenta. Como ejemplo adicional de este fenómeno en otro campo totalmente diferente, es decir, el afectivo – sexual, se pretende hacer pasar la discriminación hacia ciertos grupos étnicos, o tipos de cuerpos, como “preferencias” o “gustos”. La asociación pues, de blanquitud con belleza, no es problemática sólo porque en sí, ninguna de las dos debería estar ligada al *performance*, ahora sí en el sentido de desempeño de la persona en lo laboral, sino porque luchar únicamente contra tal asociación es un espejismo, no es suficiente tratar de reconocer la belleza en sus diferentes cuerpos: a mi juicio, debería ser al revés, es un hecho que la sociedad mexicana, al igual que otras, tiene patrones estéticos eurocéntricos en donde “lo blanco” tiene un lugar preponderante, luchar por el reconocimiento de “los diferentes tipos de belleza” desde mi perspectiva, terminan legitimando esta última característica como de suma importancia y casi como monopólica en torno al valor de la persona. Invitaría más bien a pensar en cómo construimos el privilegio, y por ende el acceso a él. Para reforzar esto, una última anécdota: recientemente se me relató cómo una mujer había sufrido discriminación racial, la persona que me narraba esto, un académico, no cabía en su asombro de lo que había pasado, ya que enseñándome una foto me dijo: “¡pero vela, es muy bonita!”. Lo que me hizo preguntarme este suceso fue ¿y si no lo fuera, no nos extrañaría que no hubiese tenido el

“privilegio” de no haber sufrido esa experiencia? ¿Estamos construyendo otro eufemismo a través de la belleza para decidir quién tiene acceso a ciertos privilegios?

#### 4.2.3.2. Estrategias en torno a la preferencia sexual en el camino hacia la cima empresarial

Hemos visto como (no tan) veladamente género, origen social, lo étnico-racial, e incluso la edad presentan cierta consistencia en cada paso en las trayectorias ascendentes corporativas, pero ¿cómo es gestionada la preferencia sexual por cada uno de los individuos cuando ésta no corresponde a la heterosexual?

Hubo un subgrupo entre los entrevistados, todos ellos hombres, que espontáneamente comentaron el rol de su sexualidad en torno a su ascenso a puestos de gestión en empresas transnacionales, el material muestra una diversidad de respuestas pero que de manera esquemática se pueden reducir a tres estrategias para invitar a su discusión, sin el ánimo de ser exhaustivas, lo que se desea anotar es el manejo de una característica que podría o no, alejarlos del acceso a un rol de poder.

En la primera estrategia, puede observarse un intento de hacer una fragmentación entre las esferas personal y laboral, y una cierta “agencia dócil” (Mahmood, 2005), es decir una aceptación de las valoraciones culturales predominantes en la empresa y la conformidad consciente para ascender:

¿Qué hago para no desbalancearme? Tener clara la línea que divide temas personales y laborales. El tema de los chistes es parte de la convivencia social, no los veo como tema personal, quien tiene que saberlo (que soy gay, lo sabe), no voy por la vida con la bandera, es una preferencia, no te delimita, si nosotros nos mofamos de nuestras condiciones, ¿por qué te debería molestar que alguien lo haga? Inclusive me río; no podemos exigir respeto cuando nosotros no nos respetamos.

Subdirector empresa de medios

La segunda está en sintonía con el “don’t ask, don’t tell” de las fuerzas armadas de E.E.U.U. de 1994 al 2011 y a un performance del género esperado (Butler, 2007), pero realizado como un acto incluso desafiante:

No soy abierto, pero tampoco lo cuestionan, entonces yo hago como que no digo y ellos hacen como que no preguntan (...), (además) “donde fueras haz lo que vieras” (sic), entonces tuve que invitar a una amiga (a la boda del jefe de mi jefa). Afortunadamente mi amiga es muy guapa, es de mi estatura (aproximadamente 1.80m), trabaja como modelo, entonces todo mundo se quedó así como... (actuando una cara de asombro), ¡órale! ¿no? (actúa retadoramente) Pero lo hice estratégicamente (...), no porque sea gay quiere decir que no pueda ir con una chava muy linda a una boda, ¿sabes?

Gerente de marketing en consultora transnacional

Finalmente, la tercera estrategia, encuentra en el valor que su comunidad de origen le confiere a su sexualidad, la fuerza precisamente para salir y ser superior económicamente a ella:

Yo vengo de una sociedad no favorable, ser gay fue uno de los drivers para mí definitivamente, yo no quería ser “una pinta pelos”, la peluquera que se coge a los maridos borrachos de las del pueblo (...). A los jotos del pueblo les decían ranas (...), un día me dijeron: “¡órale rana!”, y me dio tanto miedo que mi futuro fuera ese (...), yo no quiero que la gente se dirija a mí así, (eso) me dio el power y fue el fuel... para perra, perra y media”.

Gerente comercial regional empresa de logística

¿Qué es lo que quiere decir con ser *perra*? De acuerdo al mismo entrevistado: “*Perra es darse su lugar, ser asertivo, es alguien de un background difícil que está a la defensiva por el sufrimiento, la humillación y el señalamiento*”. Sin embargo, otro entrevistado, ligeramente más joven, considera: “*(El ser perra) está empezando a morir en el mundo gay porque no tuvieron que esconder(lo) las generaciones nuevas, (“ser perra”) es una consecuencia del recelo.*”

El diálogo que se establece entre estos últimos testimonios nos ayuda a dimensionar cómo las estrategias más que esquemas rígidos, son procesos en continuo ajuste que dependen de las biografías, de los contextos sociales, locales, temporales y son incluso situacionales. En este caso, además la construcción del que “no pertenece” a los círculos de poder en cada empresa tiene especificidades (Friedman & Laurison, 2019). Asimismo, con la politización de la cultura (Wright, 1998), enarbolar las banderas de inclusión y

diversidad por las empresas puede ser también una adecuación a posicionamientos políticos para exhibir valores culturales esperados.

Finalmente, la construcción del otro, de las diferentes alteridades: “de similaridad”, “de diferencia” y “de oposición” (Chang, 2008) que los individuos que conforman cada empresa entienden como diversidad, le da distinto peso al género, a lo étnico-racial, a la clase, a la edad y en este caso, a la preferencia sexual.

#### 4.2.3.3 Desplazamiento a otras arenas: la Academia

Uno de los filones para abordar el acceso a posiciones escasas y ligadas al control de recursos valiosos es pensar en tales espacios corporativos como campos en donde individuos con ciertas ventajas comparativas al resto de la población, se vale por ejemplo de moralidades para reclamar la legitimación de su acceso a tales posiciones y por ende la creación de diferencias donde un ojo no inmerso en tales ambientes ve homogeneidad.

Con esta mirada fue que en un par de ocasiones en distintos foros académicos vi esfuerzos similares para moralmente construir barreras entre los “otros” (aquellos en los medios corporativos) y “nosotros” (aquellos en la academia) y por ende separarse simbólicamente y performativamente de las prácticas en el campo de gestión de empresas. Un caso que me provocó una reacción fuerte fue la puesta en escena de una sorpresa y disgusto extremadamente manifiesto por parte de un auditorio académico ante la relatoría de una práctica de contratación en donde la persona encargada de Recursos Humanos antes de entrevistar a quienes se postulaban, salía a ver sus semblantes sin que supieran que era la Gerente de RRHH la que pasaba “casualmente” por el lobby. Derivado de su imagen, ella decidía si tales postulantes pasaban a entrevista. La reacción me pareció desmesurada, hasta que entendí que justo lo que estaba detrás de ella era un esfuerzo explícito por distanciarse a través de moralidades actuadas (no en el sentido de falsas, sino materializadas). A lo que contribuyó a que justo en un receso, una compañera de mesa de exposición y, por ende, también del mundo académico, se acercó a mí y me dijo que ella, al tener experiencia también justo en Recursos Humanos, había visto muchas veces prácticas similares y que también estaba asombrada por la intensidad de la reacción del auditorio. Tal vez para ella y para mí, al tener pies explícitamente en ambos ámbitos (el corporativo y el académico), el performance de la audiencia no nos había parecido efectivo, en el sentido de que provocase en nosotros los efectos esperados tras su puesta en escena, es decir la percepción de una moralidad diferente y sincera por parte del auditorio.

Al volver a escuchar por enésima vez los testimonios recabados durante el trabajo de campo para la investigación de doctorado, hubo uno que me hizo además darme cuenta que justo esos comportamientos de las esferas corporativas que escandalizaban al mundo académico de las ciencias sociales, podían tener una de sus raíces precisamente en la experiencia y socialización secundaria de quienes forman parte de los mundos corporativos, para los cuales, justo el paso por el mundo académico es prácticamente mandatorio, es un excluyente ejercicio meritocrático pues cada vez es más raro encontrar a personas en puestos de gestión sin una formación universitaria.

Es así que, al tener el pie en ambos mundos, lo que percibo es cierta lucha en torno a moralidades entre dos grupos con ventajas claras al resto de la población: la clase de gestión y la clase académica, en donde a mi parecer lo que está en discusión es implantar la legitimidad de sus capitales económicos, culturales y sociales, aunque en muchas ocasiones estos estén imbricados. El siguiente fragmento de una entrevista en torno a lo que se considera valioso en los entornos empresariales da pistas de ello y termina casi con un meta - comentario que además da luz sobre la posible lucha por la legitimidad de las esferas que ambos representamos al momento de la entrevista:

T: Volvamos a tu salón de clases de tu universidad, ¿no? Todos estaban igual, ¿no? [inmediatamente al ver su cara de desaprobación, trato de enmendar lo dicho], bueno en igualdad...

[Me interrumpe] ¿En la universidad? O sea, a lo mejor habría que regresar que regresar a la primaria para cierta igualdad [como diciendo algo extremadamente obvio], pero... ya para cuando yo fui a la universidad [la década pasada, es un joven gerente], había... Yo estudié en la UNAM [Universidad Nacional Autónoma de México, universidad pública en donde un discurso socialmente incluyente choca con la experiencia], entonces, en ese momento en el mismo salón de clases estaba él, el alumno que había estudiado toda su vida en escuelas privadas, que en la prepa estudió en Estados Unidos, en un... en Washington ¿no? Por cosas de familia y del trabajo de su papá y no sé qué ¿no? Entonces en una escuela en sí de Estados Unidos, ¿no? y entonces obviamente dominaba el inglés, o sea vivía, o sea al final el nivel cultural, o su experiencia de conocer otras culturas, ciertas formas de pensar y de trabajar... (era) completamente abierta, ¿no?

O sea, cosas que creo se aprecian mucho a la hora de salir y trabajar, incluso en la percepción que la misma gente tiene ahí y aparte con cierto elitismo, ¿no? porque hasta el fenotipo, lo que se tiene, es más, si tiene coche, ¿no? Si no... y que va cómodamente en su coche de la escuela temprano, bien desayunado, viene y todo, ¿no? Si llega cómodamente en media hora a la escuela (comparado) a el... pues este otro muchacho así que... y son ejemplos reales ¿no?, ¿eh? Otro que venía de la salida de Puebla, o sea no a la salida a Puebla, sino de la salida de Puebla para México [es decir no en los suburbios de la Ciudad de México sino en los de Puebla], este... y tenía que salir todos los días desde allá, pues en el camión no sé qué, con lo que gastaba en transportarse no tenía para comer nada en todo el día en la escuela, perdía un montón de horas, podía dormir poco, si tenía que hacer tareas y transportarse y tal, (venía) de una escuela pública que no tenía ningún, ningún nivel de inglés, ¿eh? entonces creo que son ¿eh? universos completamente diferentes que lo ponen en desventaja clarísima.

T: ¿Cosas que se aprecian, en el trabajo? [como estamos hablando de medios empresariales quiero confirmar]

Yo hacía referencia hasta entre los maestros ¿no?, a un profesor, ¿con quién crees que le parecía atractivo platicar? Con el que platicaba de sus viajes y de todo eso o con el que le platicaba sus transbordos.... Simplemente y ni siquiera porque el profesor fuera elitista o fuera mala onda, ¿no? Sino, simplemente a lo mejor... sí tenía cosas más interesantes qué platicar, ¿no? [risas].

T: ¿Por qué crees que sea más interesante?

Bueno, interesante ¿para quién? ... Tal vez al profesor si es de ciencias sociales le interesaría platicar con el otro para hacer una tesis de él, ¿no? [risas de ambos].

Gerente comercial en empresa de tecnología

Conforme avanza el testimonio, dos imágenes claramente distintas en varios aspectos, entre ellos por su racialización se dibujan en nuestra mente y aparecen en torno al estudiante que ha estudiado en el extranjero y aquel que vive en los suburbios de Puebla. A ello abona la mención específica de fenotipo que hace el entrevistado, por lo que podemos pensar que la racialización que hemos hecho en este ejercicio que involuntariamente, pero culturalmente significativo y consistente hemos hecho, tiene ciertas raíces en la experiencia.

Desde mi óptica, lo que hay detrás de este ejercicio que hemos hecho, y de aquel en el que participan todos los involucrados en el testimonio, hay un esfuerzo constante por clasificación de las cosas y del otro para poder navegar en la realidad, operación que Lévi-Strauss nos muestra que es construido a través de lo sensible. Esto se emparenta además con el aporte de Achille Mbembe (2016) que a mi juicio puede ser extrapolado a otro tipo de clasificaciones, no sólo a la étnico-racial:

De la raza o del racismo sólo se puede hablar a través de un lenguaje fatalmente imperfecto, gris, inadecuado. Basta con decir, por el momento, que se trata de una forma de representación primaria. Y que al ignorar la distinción entre el fuera y el dentro, entre el envoltorio y su contenido, remite ante todo a los simulacros de la superficie.

Es así como debido a esos simulacros de la superficie, se asocian características que no están relacionadas intrínsecamente, pero que lo hacen por un efecto halo de acuerdo a Thorndike derivado por la experiencia. En este caso, el hecho de cómo ciertos tipos de personas (en cuanto a su imagen) tienen acceso a diferentes universos en los cuales se forma su estar en el mundo como justamente les llama el entrevistado. En una sociedad altamente estratificada como la de la Ciudad de México, que replica la experiencia latinoamericana en torno a grandes desigualdades, el componente racial se vuelve un predictor bastante cercano de la distribución de los recursos que la sociedad considera valiosos. Por ello, se da la reproducción de tales apareamientos que, se insiste, no deberían tener relación, pero por cuya continua reproducción se van asentando los mismos como esperados y obvios.

El anterior es uno de los escenarios que se presentan cuando interactúan los diversos vectores que dan pie al marco de interseccionalidad mediante los cuales se construye la diferencia entre los individuos. En el caso de México es especialmente recurrente por ejemplo encontrarse con la discusión de que no es racismo, sino clasismo cuando se habla de las razones de la discriminación predominantes en el país. Lo que me interesa destacar en este caso es el apareamiento de dos diferentes ejes que opera en una figura aparente de metonimia: uno es enunciado en sustitución del otro cuando en realidad uno parece tener sus raíces en el otro como ya habíamos discutido anteriormente. Sin embargo, están tan interconectados en la experiencia diaria que, en lo personal, me parece más relevante entender las lógicas nativas en un espíritu antropológico ante esa aparente

confusión que simplemente proclamar su inexactitud. Lo observado es que el uso de clase utilizado en el habla cotidiana no está referido a la noción marxista, sino a un concepto nativo referido al ejercicio clasificatorio de personas, precisamente en diferentes clases, como en el caso donde se habla de un tipo de personas, esto sin que se obvие una aparente búsqueda de evadir la complejidad que representa el dolor (sic) de ser parte de una sociedad que se guía por lo superfluo:

T: ¿El decir o no “güerito” tiene que ver con la clase social?

A ver, no, probablemente sí tengas razón, pero me duele en el... me duele en mi corazón aceptar de que la gente se tiene que hacer menos para que uno se sienta más para que hagan lo que tú quieres...

T: ¿Por qué te duele?

Pues porque, qué triste que seamos ese tipo de personas ¿no?

T: Pero creo lo tenemos bien asumido ¿no?

Nooooo, al contrario, lo hacemos en el día a día, pero nunca lo asumimos

Gerente comercial en empresa de medios

Dado lo anterior, me parece a mí más prudente preguntar, ¿cómo es que uno de los vectores ha llegado a ser fundido en el otro en el habla cotidiana? Asimismo, tradicionalmente el escenario al que nos remite el término de interseccionalidad es el de reforzamiento de desventajas, que es justo del modo en que Kimberlé Crenshaw lo acuñó en torno a la experiencia de ser mujer y negra (Nash, 2008). No obstante, otras investigaciones (incluida la propia) han dado cuenta de la multiplicidad de otros posibles escenarios, en donde por ejemplo David Pedulla (2014) ha mostrado que ser hombre negro y gay en ciertos mercados laborales, no actúa como doble desventaja, sino que justo el estereotipo en torno a dicha preferencia sexual como débil y afeminado, contrarresta el otro estereotipo del hombre negro como amenazante y criminal, a lo que habría que adicionar lo que Friedman y Laurison llegan en su estudio (Friedman & Laurison, 2019), ¿en qué industria? Y yo mismo diría, ¿en qué puesto?, junto a otra serie de preguntas.

Es en este sentido que, entre otros, me parece relevante hablar de los simulacros de la superficie en la Academia, pues por un lado el mismo conocimiento y su legitimidad se construyen superficialmente y en muchos casos se construye una mirada trivial hacia el otro, junto a otros esencialismos que he observado dentro de la misma, como con respecto al género, la edad, o la clase, ahora sí en el sentido marxista. Debido a tales posturas, lo

superficial termina construyendo generalizaciones, en donde la pertenencia a un solo grupo determinado por una, o por un par de características pareciese determinar la experiencia completa de las personas, como si, como dijera mi director de tesis de maestría José Antonio Pérez Islas, tales sujetos estuvieran las 24 horas del día dedicados a “ser oprimidos”, dejando de lado la riqueza y las contradicciones de las experiencias diarias de los mismos y justamente los distintos roles en que pueden encontrarse las personas, negándoles su humanidad.

De hecho, lapidariamente al final del testimonio presentado, el entrevistado hace un comentario mordaz que, debido a la interacción durante la reunión, muy probablemente lo haya proferido asumiendo que quien lo entrevista, al ser parte de la academia en Ciencias Sociales, podría encontrar interesante el tipo de conocimiento de los subalternos en una lógica extractivista: la exploración del mismo para obtener algo en beneficio propio.

En este mismo tenor, el entrevistado nos lleva a reflexionar en torno a cómo debido a la experiencia de los individuos en la universidad (como en cualquier otro espacio social perteneciente a una determinada sociedad que no escapa a las lógicas culturales de la misma), se construye la expectativa en torno a que poseer un determinado set de características tendrá efectos en otros individuos, junto a las posibilidades de cómo será tratado por ellos quien las porta. Lo anterior de este modo se va instaurando en los universos de posibilidades, no sólo de los sujetos que las poseen, sino en aquellos que observan las interacciones entre tales individuos y de los guardianes o *gatekeepers* del sistema que valida en este caso la posesión de conocimientos y los valida. Esto queda claro cuando pregunta “¿con quién crees que le parecía interesante platicar?” El entrevistado apela notoriamente al sentido común del interlocutor, da por descontado la respuesta esperada que certifique el interés superior que reportará cierto tipo de conversación sobre otra, lo que considera obvio.

Es debido a ello que en lo personal me centro específicamente en la experiencia alrededor de las relaciones interpersonales y las subjetividades. Si bien las condiciones estructurales son definitivamente relevantes pues proveen el marco en el cual las condiciones en que tales relaciones se construyen y la misma posibilidad de su existencia, hay autores que ya dan cuenta de ello. De este modo, en mi perspectiva la esfera de interacción personal sujeto a sujeto no alcanza a definirse completamente en torno a la opresión de un grupo de sujetos sobre otros, sino en cómo, justo las relaciones se pueden basar en lo más superfluo y las diferentes reacciones que pueden darse ante ello, para lo cual daré algunos pincelazos en torno a mi experiencia dentro de la misma Academia:

- a) Al igual que el entrevistado, mi licenciatura también la hice en la UNAM, en donde recuerdo una asignatura al inicio de la carrera en la cual el profesor parecía dar su clase exclusivamente la clase a un grupo de jóvenes hombres, blancos, de posición económica claramente más elevada que el promedio, todos ellos provenientes además de preparatorias privadas, algunas de élite. Lo interesante es que durante el semestre completo nadie cuestionó esto, yo tampoco. Adicionalmente, en una ocasión, contesté una pregunta, que yo pensé era retórica, acertadamente, con lo que, a partir de ahí, fui incluido en la clase, lo cual revela una lógica en la cual al parecer la característica apreciada por el profesor era la inteligencia, en sintonía con la cultura de la agudeza en los medios empresariales (Ho, 2009). Es así que utilizaba algunos elementos superficiales, según su criterio para quiénes podían poseerla.
- b) Durante mi licenciatura pasé un año de intercambio en la Universidad de Texas en Austin, en mi primera semana ahí, al llegar a uno de los salones donde tenía clases, observé una caricatura en el pizarrón de un sujeto ataviado con kimono, un sombrero puntiagudo y ojos marcadamente rasgados. Tenía asimismo un globo de diálogo en inglés que yo estaba tratando de descifrar. En eso estaba, cuando una compañera negra / afroamericana al llegar al salón, lo vio y diciendo: esto es inaceptable, lo borró. Lo que me llamó la atención es cómo la inaceptabilidad de estereotipos raciales en tono de “broma” en un ambiente académico, no era evidente para mí al venir de un medio en donde tales eran empleados recurrentemente y celebrados.
- c) Años más tarde, durante mi maestría en la ENAH (Escuela Nacional de Antropología e Historia) observé a compañeros y profesores reducir a grupos indígenas, a jóvenes, a las clases populares, etc. a caricaturas benevolentes en donde había relaciones de poder sobre ellos, pero nunca entre ellos o desde ellos hacia otros grupos. Esto chocaba por ejemplo con mi experiencia infantil acompañando a mi tía a las fiestas patronales del poblado donde impartía clases en una primaria semi-rural.
- d) Recientemente, durante mi doctorado en la UAM (Universidad Autónoma Metropolitana), mi experiencia laboral como consultor para una empresa de tecnología fue disputada en una clase por un profesor. Habiendo experimentado esto en ambientes laborales, mi intuición es confirmar lo que varios de los gerentes entrevistados me comentaron con respecto a sus propias vivencias: si “no tienes el

perfil”, necesitas vestirte, hablar y actuar de cierta forma para compensar esa carencia y mostrar la legitimidad de tu presencia y ocupación de tales espacios.

- e) En otra experiencia en este espacio del doctorado, una compañera abiertamente expresó que “gente como yo” no debía tener acceso a una beca para el programa de estudio, puesto que al obtener al grado regresaría a trabajar a la iniciativa privada. Lo llamativo de esto es lo expreso y el volumen de su voluntad de cierre al acceso a recursos que permitiesen el ascenso dentro de un espacio determinado. Esto basado no en contravenir el objetivo de tales fondos: estrictamente la manutención para la dedicación a tiempo completo al programa para la obtención del grado en tiempo y forma, lo cual no estaba a discusión en su condena, sino en supuestos permeados por su creencia de conocimientos o aplicaciones más legítimas que otras. Llama la atención asimismo que esto lo profería aun cuando en mi caso la dedicación completa al programa dependía del recurso asignado, mientras que la suya no, cuando es justo éste el objetivo expreso del mismo.
- f) Asimismo, en el último año de doctorado estuve en una estancia en Argentina y fui a una conferencia en una universidad en la cual un ponente boliviano presentaría. Al llegar una investigadora al recinto y verme, al ser yo casi el único de lo que se llama en otras latitudes una “Persona de Color”, ésta asumió inmediatamente que yo debía ser “el ponente boliviano”, cuando le comenté que no era así, para tratar de enmendar su error me dijo que seguramente entonces yo había estado en una fiesta suya el fin de semana, lo cual hizo más evidente lo superficial de su apreciación debido a mi “color de piel”.
- g) Finalmente, en uno de los espacios donde presenté avances de tesis antes de la pandemia, uno de los compañeros de mesa, al verme llegar me “barrió” de pies a cabeza, trato que cambió radicalmente después de que yo presentara y demostrara “mi legitimidad” en el espacio.

Seguramente al oír estos relatos, habrá quien diga y con una duda legítima, que yo he compartido, si realmente lo vivido es racismo, o clasismo, o elitismo, o algún otro “ismo”. Al hacer una investigación en torno al acceso a posiciones de poder, similar a las dinámicas en la academia en donde se construye la autoridad de saber de forma performática, es para mí evidente que ciertas características de los individuos se ocupan como simulacros de la superficie para adscribirlos a un determinado grupo el cual tiene cierta legitimidad percibida con el saber y no una mostrada dentro de los espacios académicos.

Debido a ello y a las interacciones entre las categorías también me alejo, en la medida de lo posible del uso de conceptos como privilegio, y prefiero utilizar una noción como ventaja, pues ésta es relacional y situacional, mientras que el primero es absoluto y por ende difícil de representar al estar los sujetos, incluso aquellos que pudieran adscribirse como élites (como aquellos individuos en un medio de estudios de posgrado), en redes de poder multidimensionales y al constituirse el riesgo como un actor presente en la experiencia de los individuos en la posmodernidad. Esto sin obviamente restarle importancia a la creciente desigualdad en la distribución de capitales económicos, o culturales.

#### 4.2.3.3.1 Los perfiles

De este modo podemos hacer la transición en torno a cómo la posesión de diferentes características, que se transforman en “perfiles”, es vista como estrechamente relacionada a la posibilidad o no de desempeñar determinadas actividades y, por lo tanto, de puestos a los que se puede aspirar de acuerdo a la posesión de ciertos perfiles:

(...) yo creo que sí, porque cuando... [se interrumpe], si quieres tener... [se interrumpe], y hablemos de escalas un poco ¿no? Pero entre más diversidad de tareas tengas en un lugar, más diversidad de gente vas a tener también, porque al final los perfiles van un poco atados de eso...

Es un poco como cuando vas a CU, ¿no? a la UNAM, si vas a donde está (Filosofía y Letras [risas de ambos], como que sí se les ve un perfil ¿no? Si vas a Ingeniería, se les ve un perfil muy diferente, entonces, si es un lugar en donde toda la gente hace... ¿qué te gusta? Ventas, o donde toda la gente programa (digitalmente); todos suelen ser muy estándar.

Si vas a una empresa en la que programan, y hacen ventas, y tienen legal, y tienen no sé qué; como que también el *likelihood* de tener (diferentes perfiles, es mayor) ... ¿no? Y también... [se interrumpe] y hay desde el que hace las cosas muy manuales, de (que) tiene que estar checando un Excel todos los días ¿no? Y el que hace la estrategia, otra vez, hay un span [usado en el sentido de brecha] mucho más grande de...

Yo creo que sí, sí hay un perfil, sí hay un patrón (para cada actividad) y creo que el... eh... y no sólo aquí ¿eh?, me parece que en muchas de las empresas este... digamos como que con cierto elitismo...

Gerente en empresa de servicios tecnológicos

Es así como la experiencia de segmentación vivida en espacios académicos, es asumida como algo normal, natural y extrapolada a los espacios que cada saber puede ocupar de manera vista como legítima en la empresa.

#### 4.2.3.4 Algunas tecnologías para el acceso al poder, a las ventajas, para parecer apto y la sanción de ellas por los mismos sujetos

Del mismo modo que como hemos visto, hay barreras para el acceso a posiciones de poder, con esto tampoco se pretende decir que no existan figuras que impugnen éstas. Uno de los modos en los que los entrevistados parecían más propensos a hablar de estos mecanismos, es la extrapolación a otras arenas. De este modo fueron utilizados diversos ejemplos, como el deporte, o el ballet, espacios en los que ciertas características natas como complejión, estatura y proporciones constituyen barreras para el desempeño en ciertas arenas. Sin embargo, un ejemplo interesante fue recurrir a la historia de México, en donde ha habido incluso presidentes que de acuerdo a lo que en el argot de la Historia se conoce como “historia de bronce” (es decir una de héroes y villanos que se enseña en las escuelas), relata casos en donde tener antecedentes indígenas no impidió llegar al máximo cargo, esto obviamente a través de historias de “superación” constante. Justo un testimonio recabado en otra entrevista con otro miembro de la clase *managerial*, nos hace reflexionar en la construcción de un mito alrededor de la figura de uno de ellos, su significado y formas de parecer apto para ciertas posiciones:

O sea, como que (“lo blanco”) es algo que siempre lo hemos visto como superior así, me imagino desde Porfirio Díaz que se ponía talco para verse más blanco. Como que siempre hemos traído el chip de que entre más blanco y (de) entre lo blanco, lo más güero es lo más superior (sic), lo más deseable y lo más aceptable, por eso es que no sé... Por eso es que Enrique Peña Nieto se casó con Angélica Rivera... no sé, o sea como que si le rascas como que se ve que el llegar a ser... es (a través de ser) “güerito” (...)

Gerente en empresa de medios

El testimonio anterior hace eco del mito del blanqueamiento de Porfirio Díaz, un lugar común entre los mexicanos en torno al presidente con el más largo mandato en la historia de México, que da pistas en torno a cómo se concibe por ejemplo la relación entre lo racial y los imaginarios del poder. Dicho mito, si bien es multicitado y todos los mexicanos

lo hemos oído de una forma u otra, no existen fuentes que lo contradigan o lo certifiquen, pero que como en todo mito, lo relevante no es su veracidad, sino sus significados (López Austin, 1996). En este caso, es evidente la relación no necesariamente de blanquitud unilateral con el poder (político en este testimonio) sino del proceso de blanqueamiento paralelo a la pertenencia a tales esferas realizado ya sea mediante posibles tecnologías corporales, o bien, mediante la asociación con otras figuras que son vistas como más blancas a través de por ejemplo prácticas matrimoniales como es mencionado también, en donde se lleva a cabo un intercambio de recursos por ambas partes de acuerdo al potencial de ganancia de las mismas (Douglas & Isherwood, 1979).

El entrevistado pone en manifiesto esto posteriormente cuando se le inquiriere por qué se darían tales prácticas matrimoniales y replica que por un lado es común que la mujer “marries up”, es decir que “se casa bien” en términos nativos, mientras que el hombre lo hace “por querer hijos bonitos”, nuevamente llevando al terreno estético las diferencias étnico raciales, lo que, en un lenguaje popular, y no enunciado necesariamente exactamente de tal forma en estos entornos por considerar burda la expresión, sería “mejorar la raza”. De este modo, llama la atención cómo, aunque ambas frases pudiesen tener la misma connotación, la forma de enunciación (y argüiblemente de significados) es marcadamente diferente. Si bien la segunda revela de una manera burda la intencionalidad de la consigna, la primera, gracias a remitir el proceso a lo estético, coloca la carga en quien lo pudiese (a ojos del que lo dice) malinterpretar. Asimismo, también se asigna un género específico al aporte de cada una de las partes: la esfera del poder asociada a lo masculino, mientras que lo estético a lo femenino, delimitando los roles esperados de cada género.

De manera sugerente, justo en una ocasión el tema de las prácticas matrimoniales del personal ejecutivo de las oficinas mexicanas de una empresa internacional fue discutido informalmente como parte de mi propia experiencia durante una reunión informal con dos jóvenes subdirectores de tal compañía. Durante la charla ambos hacían énfasis en lo que para ellos era una incidencia tan frecuente que era difícil fuese azarosa: el hecho de que el perfil de la mayoría de las esposas de aquellos en posición de mando encajaba en ciertos patrones estéticos (racializados) de lo que se considera bello, lo que parecía revelar una práctica común. Asimismo, esto parece no constituir casos aislados atribuibles a solo tal compañía, pues si bien en las entrevistas realizadas no hubo algún hombre en posiciones *manageriales* que comentase tales prácticas en primera persona, una de las entrevistadas, que en su momento tuvo una posición laboral en una empresa transnacional relató que

conoció a su ahora esposo, un alto directivo de una compañía del sector lujo, en un concurso de belleza en el que de acuerdo a ella juguetonamente se inscribió y en el que, inesperadamente para ella, quedó entre las finalistas.

Ella reconocía que su matrimonio le reportó estar en una situación socio-económica extremadamente favorable y definitivamente superior a aquella en la que se había desarrollado. Esto quedaba patente para ella mediante la comparación de marcadores específicos en relación con su propia biografía que relataban esto: los lugares de residencia, las prácticas de consumo como podían ser los sitios y las frecuencias para vacacionar, los niveles de acceso a insumos culturales como las instituciones educativas a las que sus hijos acuden y las redes sociales a las que tienen acceso los mismos, es decir con quiénes se estarían relacionando durante su infancia y la utilidad que les reportarían los contactos a futuro de acuerdo a sus propias palabras, entre otras ventajas indiscutibles:

Yo estoy orgullosa de (haber egresado de) [Universidad Pública], pero no los mandaré (a mis hijos a tal institución) ...

De entrada, si no tuviera la economía, tendrían que ser chicos muy bien preparados para que entraran, ¿no? Pero aun así yo me esforzaría todo (lo posible), pero incluso para que se fueran al extranjero.

Sí se me hace elitista, lo que tú quieras, pero ahora que ya estoy más grande... sí veo que tienes otra proyección ¿no? Ellos (sus hijos) salen de [colegio privado de élite] sabiendo otros dos idiomas (adicionales al español), ¿eh?

Pues también... no es por ser este... [se interrumpe] es muy elitista, pero también... las relaciones, las personas con las que te rodeas. No es porque estés con un amigo porque quieras obtener algo de él, pero pues el medio en el que te mueves... yo estuve en [colegio público], en [Universidad Pública] y es completamente diferente la red social que puedes formar ahí...

Ex gerente en empresa de consumo, ama de casa móvil ascendente

Pese a que toda la experiencia en conjunto, reconocía les forjarían a sus hijos horizontes muy distintos a los que ella concibió durante sus primeras etapas de vida, también expresaba cierta incomodidad por el hecho de no haber conseguido tal condición socioeconómica superior mediante su trayectoria profesional, a la que había renunciado para dedicarse a sus hijos desde que nacieron, o en términos de ella, por “estar en casa

de tiempo completo”. Incluso cuando también estaba consciente del enorme beneficio, y de la condición de privilegio para el sector en el que había nacido que significaba que uno de los progenitores (innegablemente con mucha mayor frecuencia la madre) pudiese estar totalmente involucrado en las labores de crianza de su descendencia. Si bien su sensación puede analizarse desde la perspectiva esperada de roles de género, lo que llamó la atención, encontrada en otras entrevistas a varones, fue la percibida diferencia en cuanto a valor que la persona le asigna a la labor en el hogar y aquella asociada a los medios empresariales:

Pues yo creo que fue un trabajo en equipo finalmente, ¿no? O sea, yo trabajé, sí, pero finalmente recibí el apoyo de mi esposo.

Pero yo creo que también con cierta madurez de... [se interrumpe] aunque no tenía todos los conocimientos, ¿no?

Me hubiera gustado ya desde hace 10 años haber invertido (en acciones), ¿no? Me faltó esa visión todavía... pero pues fue un trabajo en equipo... Porque a mi marido le puede ir muy bien, pero yo... o sea de lo que hablamos: ser superficial: (puedo) irme a comprar marcas, coches, lo que sea, cualquier tarugada... pero pues también apoyar en eso ¿no?

Aunque yo no genero... no soy productiva, este... pero sí apoyarlo...

Ex gerente en empresa de consumo, ama de casa móvil ascendente

Puede observarse cómo el valor atribuido a cada trabajo desempeñado, tiene que ver con la valoración que se hace de la persona que lo desempeña, y viceversa. En donde el trabajo doméstico, más allá de labores de limpieza, o de preparación de alimentos (que ella no hace por tener quién lo haga por ella), que se refiere a la reproducción del hogar, en este caso en el cuidado, educación y formación de los hijos, no es valorado, no se considera que genere (valor monetario) o que sea productivo. Asimismo, llama la atención que incluso desde el punto de vista de género, este tipo de trabajo no sea considerado como meritorio para ascender socialmente.

En este sentido, de manera sugerente, no sólo ella no ve como válido su desempeño en el ámbito doméstico para haber obtenido una posición con mayores ventajas socioeconómicas, sino incluso en una presentación de resultados, unas investigadoras mujeres replicaron los mismos reproches que ella misma se hizo durante la

entrevista por no haberlo hecho a través de un desempeño profesional. Esto además fue replicado por otro entrevistado hombre en torno a las diferentes maneras de ascenso social posible con el cual se compartió justo este ejemplo y el de otra mujer entrevistada que había obtenido una posición *managerial* expatriada para poder discutir otros medios de ascender socialmente:

Yo lo llamaría ascenso social (el caso por matrimonio), porque salir adelante... no es como que antes no estuviera así, o no hubiera podido alcanzar lo mismo. Simplemente ahora se mueve en otro entorno muy diferente al cual se hubiera tenido que mover si le hubiera seguido chingando en [la compañía en la que trabajaba], y seguro hubiera llegado muy alto, y también hubiera ganado mucho, pero...

T: Pero tiene la posibilidad de poderse dedicar totalmente a sus hijos, o sea en nuestros sectores, eso sería muy difícil

¡Sí!

T: ¿Qué más dirías?, no solo es el dinero, es la posibilidad de...

Se requiere menos esfuerzo, sí.

T: No sé si menos pero otro tipo de esfuerzo

OK, requiere un tipo de esfuerzo que no es tan natural a nosotros, o sea es menos esfuerzo que el laboral de chingarle...

T: A lo mejor es menos desgaste, pero es un trabajo, día a día...

OK [lo dice de modo condescendiente]

T: ¿Ascenso social? ¿Cómo lo llamarías?

La vieja que le chingó y ahora está [expatriada] en [compañía con alto prestigio] contra la vieja que "se casó bien".

T: O sea las dos son el mismo caso, tienen acceso a...

Posibilidades diferentes gracias a tomar una decisión en sus vidas. No, es que soy muy básico en eso o sea lo llamaría ascenso social y ya lo demás de características... Porque tanto, así como decir, es que por un lado... escalado... *gold digger*

T: Pero, ¿cuánto les costaría una nana con esa formación (la de la madre para sus hijos)?

Deja tú eso, una institutriz educa a los hijos, pero ella es... o sea entiendo perfecto todas las ventajas que ella tiene, y todos los esfuerzos que tuvo que hacer, pero, o

sea, no sé, sí la llamaría, “aplicó la Marimar”, “aplicó la Thalía”<sup>96</sup>, no sé, no sé, se casó bien, no sé qué esperabas oír al respecto.

Gerente en empresa de medios

Queda claro cómo las vías de acceso son calificadas de modo muy diverso independientemente de que el género de los ejemplos que se usó es el mismo, es decir, en ambos casos son mujeres. Además, es extremadamente interesante la valoración que hace este gerente de los casos que se le presentan, pues al inicio de la entrevista quedó claro que él mismo vivió una situación similar de acceso a satisfactores a través de una relación sentimental, en este caso la posibilidad de vivir en una zona de prestigio, al igual que la que el ama de casa vive, y por lo cual pensé se encontraría una valoración diferente, algo que evidentemente no se dio:

T: ¿Qué pasa por ejemplo con alguien que es dueño de una nave en la Central de Abastos que vive en Iztapalapa precisamente y alguien que es un freelancer que vive en la Condesa compartiendo con otros 5 o sea...?

[Me interrumpe] Deja de describirme [risas de ambos]

T: Nooooo, ¿Sí vives con 5?

No de hech..., de hech... 4, no es que...

Digo, somos 3 roomies en el depa (en el área de la avenida Reforma a la altura del Ángel de la Independencia) pero uno de nuestros mejores amigos vive en el depa de enfrente, entonces para efectos del mundo se la vive en la casa, de que se levanta y se prepara el café en nuestra cocina.

T: Es flotante... [risas]

Entonces... sí es... No, no es flotante, es bastante fijo... y llega del departamento de enfrente. Entonces llega en pijama a prepararse su café y... entonces ya vivo en una comuna. Como te decía... antes éramos dos en la casa [él y su ahora expareja, un alto ejecutivo de la misma empresa donde trabaja] y ya... Y ahora que es como de jok! (...), entonces es complicado... pero OK, volviendo a... sí, imaginando dos personas... o sea...

---

<sup>96</sup> Usa el ejemplo de Thalía y de una de sus múltiples encarnaciones de Cenicienta de modo sugerente, pues de alguna forma, la realidad replica la ficción, ya que al igual que sus personajes, justo Thalía es vista como alguien que “se casó bien” gracias a su capital corporal.

La gran relevancia de la valoración negativa que él hace de las herramientas de las que hace uso el ama de casa móvil, si bien pueden también atribuirse a cuestiones de género, en este caso representan justo el ataque que como grupo se hacen entre los individuos aún sin conocerse pues saben la escasez de posiciones en el medio en el cual se mueven. Tal ataque no es debido necesariamente a la estrategia misma de ascenso, pues como en este caso, él mismo se vio beneficiado de la misma, sino a presentar como no legítimas aquellas que a ellos no les benefician, o bien, no les resultan.

## Capítulo 5: Un acercamiento etnográfico

En este capítulo, presentaré en primera persona la vivencia y la lucha por las posiciones escasas que representan el acceso a la clase *managerial*, para ello justo me valdré de una combinación entre la observación participante que han dado años de experiencia en tales medios y el relato de las entrevistas mismas.

### 5.1 El terreno en que se lleva a cabo la reunión

Me incomoda que el día sea mucho más caluroso de lo que me hubiera gustado, aunque al menos es poco probable que llueva, lo cual sería una mala combinación para el día que tengo que ir a entrevistar a Demián<sup>97</sup>. No quiero llegar a la reunión ni sudado ni mojado, pues recuerdo su broma: “parece que fuiste a revolcarte al parque” en una ocasión que fui al gimnasio a la hora de la comida en un día caluroso como el de hoy. En esa ocasión no tomé la precaución después del entrenamiento de *Cross Fit* de emplear ese pequeño truco aprendido o *life hack* (como un amigo lo nombró cuando le conté) a lo largo de varios años de vida corporativa de bañarme con agua helada en lugar de agua tibia, bajando así mi temperatura corporal para llegar *cool* (en ambos sentidos) al trabajo. Recorrer caminando dos cuadras en un día caluroso de regreso a la oficina bastaron para que llegara sonrojado, con el cabello un tanto revuelto y una estampa no tan presentable para la oficina, meditando asimismo que ésta sería una de las múltiples razones por las cuales podría ser que el mismo Demián realizaba un recorrido incluso más corto al gimnasio en automóvil.

Si bien Demián nunca fue mi subordinado, siendo yo el *Project Manager* del proyecto al que estábamos asignados, yo era responsable de su trabajo. En una situación imbricada, la compañía “A” en la que él trabajaba era cliente de la mía “B”, así que el poder en la relación entre nosotros siempre ha estado en negociación, en perfecta sintonía con la existente entre ambas compañías:

Una empresa con presencia global contrataba a otra, con presencia mucho más contenida (es decir con sólo operación regional en Latinoamérica), para ejercer un rol de gestión de proyectos que la primera vende a terceros, y que no puede llevar a cabo por falta de recursos (humanos) *on site*, es decir en la región. Estas capacidades no desarrolladas en términos de la compañía “A”, están siempre además bajo continua evaluación por parte de quienes dirigen la misma a nivel local para desarrollarlas en cuanto sea redituable y

---

<sup>97</sup> En este capítulo se ha optado por utilizar seudónimos en lugar de los puestos en el cuerpo general para facilitar la lectura, sin embargo, se hace énfasis en que los nombres originales han sido cambiados.

conveniente hacerlo, o bien regresar a esta suerte de subcontratación como ha sucedido ya un par de veces. Esto con la precaución de que, si ése es el caso, debe hacerse contemplando en todo momento que, por la naturaleza de los proyectos vendidos, “B” conoce a la perfección la operación no sólo de “A”, sino incluso de sus clientes, conocimiento que sería de extremo valor para las empresas competidoras de A, por lo que siempre se ponen en escena múltiples contratos de confidencialidad, o *non-disclosure agreements*.

A nivel de interacciones entre individuos, yo debía supervisar la calidad del trabajo de Demián, entendida como rigurosidad de análisis y adherencia a métodos establecidos; pero al mismo tiempo él se constituía como mi cliente, por lo que había que estar atento siempre a las formas de marcar y corregir cuando existían desviaciones. Su broma y otros episodios dan cuenta de los intersticios y contradicciones que quedan en la construcción de jerarquías en ambientes laborales en las que individuos, las áreas funcionales e incluso las compañías a las que están adscritos quedan enmarcados en redes dentro de organigramas dibujados con una supuesta mayor horizontalidad y en relaciones de mando con líneas punteadas (es decir con autoridades situacionales, no fijas y además descentradas).

Tales dinámicas en construcción continua no quedan circunscritas a la relación peculiar entre individuos *manager* = proveedor / especialista = cliente en este caso, sino incluso dentro de los individuos de las mismas compañías, en donde la construcción de poder es también otra de las actividades fuera de la descripción de puestos a desarrollar. En este caso por ejemplo en la compañía A, el grupo de especialistas al que Demián pertenecía, en el organigrama estaba en la base de la “pirámide alimenticia”, como otro entrevistado se refirió a las posiciones de entrada, pero al mismo tiempo ese grupo no tenía como tal alguna figura de autoridad organizacional directa sobre el mismo, o en términos de organigrama, una línea continua, salvo para fines de administración de personal. En la práctica, al estar los integrantes de tal grupo siempre adscritos a proyectos de diversos clientes, responden a tres mediaciones dentro de cada encomienda: a) aquella de quien gestiona la relación del proyecto con determinado cliente o *Key Account Manager*, b) aquella de quien gestiona directamente su trabajo dentro del proyecto o *Project manager*, que era un proveedor en la mayoría de los casos, y c) aquella de quien gestiona la relación de la empresa con tal proveedor y con los resultados del proyecto a nivel corporativo, es decir *Business Unit Manager*.

Estos vacíos aparentes de poder que sólo en su enunciación quedan como espacios más horizontales, en realidad llaman a ser llenados, es así que se lleva a cabo su negociación y su *representación* en todo momento. Esto queda dibujado en otro episodio, en donde una noche antes de la revisión del *status* del proyecto con un cliente, en una lectura fallida, o quizá en una apuesta de rebelión ante el poder, Demián decide retirarse de la oficina de acuerdo a su horario ante lo que en una visión que deja de lado lo no material, él ha cumplido su rol pues ha entregado sus cálculos, dejando en este caso al *Business Unit Manager* el cual definitivamente funge como su superior organizacionalmente, y al *Project Manager* la encomienda de la última revisión del entregable para el día siguiente, la cual termina a altas horas de la noche. Esto lleva a que ambos *managers* comentemos sobre cómo su rol de apoyo no fue llevado a cabalidad, pues no ha desempeñado aquello no escrito, no enunciado, pero esperado.

Si bien en estas últimas líneas me he centrado en las aparentes inconsistencias en la experiencia de poder de un integrante del grupo de especialistas, a esto habría que agregar las experiencias de cada integrante de esta red construida. Ante tal configuración de gestiones y mediaciones, las formas de construcción del poder quedan enmarcadas en lo que otro entrevistado resume muy bien:

Hay gente que se gana el *authority* por la estructura formal, y hay gente que tiene el *authority* por estructura orgánica, a lo que voy, no necesariamente es el director o no necesariamente es el gerente, pero por conocimientos y por imagen tiene el respeto de la gente, así me pasaba al inicio: no tenía la investidura formal, pero en la parte informal y orgánica la gente me respetaba.

Maximiliano, Gerente Sr. de medios en empresa de Comunicación

Es así como centrándonos en la interacción entre Demián y yo, yo como *manager* y él como aún *no-manager*, la construcción del poder o autoridad descansaba en una de sus vertientes en el escalón que construían los títulos organizacionales, o “nobiliarios”, como en tono de broma algunos se refieren a ellos. Sin embargo, una problematización adicional es que tales títulos eran construidos en dos sistemas, o esferas de sentido específicas: la compañía para la cual cada uno laboraba que otorgaba a nuestros títulos connotaciones que tenían que validarse en la interacción. Justo la traducción del sitio de cada uno en tales redes de poder requería apuntalamientos externos y continuos: conocimiento e imagen como Maximiliano resume y que fungen como los sentidos que deben trascender a las fronteras

entre ambos sistemas en continuo contacto, pero que más que fronteras, son membranas de intercambio de sentidos entre semiósferas correspondientes a cada compañía (Lotman, 1996). Sin embargo, para que cada título nos coloque en las dinámicas que nos permitirá llevar a buen puerto el proyecto, tales sentidos deben ser materializados y, por ende, ser sensibles o percibidos.

Asimismo, conocimiento e imagen empatan con la noción de performance como un péndulo entre lo material y lo simbólico, como la doble hélice en la que se desdobra tal término (Johnson, 2014). Si bien hay multiplicidad de sentidos implícitos en ambos terrenos, y de hecho la división entre la esfera material y la simbólica dista de ser rígida pues son ámbitos que se alimentan continuamente, para el presente relato se hace una simplificación. Performance en el sentido material estaría ligado al desempeño laboral, en este caso por parte del *manager* como guía efectiva, es decir que produzca efectos tangibles, traducidos a su vez como bien última en la obtención de resultados dentro del proyecto de acuerdo a fechas y entregables o *deliverables* prometidos, así como en expectativas cumplidas, mientras que, por parte del especialista, a realizar análisis de manera concienzuda proveyendo datos para la producción de *insights* o hallazgos. Sin embargo, como puede intuirse de los párrafos anteriores, hay una parte simbólica del performance en este relato que grosso modo en este caso sería la representación de ciertos roles: el manager necesita presentarse como alguien respetable, aunque no distante, combinación que en tales medios se denomina “ser alguien que inspire” para poder encarnar la imagen de autoridad, y hacer “que las cosas sucedan”, como generalmente en medios corporativos se describe aquello de lo que es responsable quien funge como *Project Manager*. Para el *no-manager*, la figura de apoyo representa no sólo realizar cálculos y metodologías, sino también “estar ahí” en todo momento, por si acaso. Es interesante notar que incluso, o por ello mismo, que en medios altamente “duros” u “objetivos”, la parte simbólica del performance está altamente ligada a cuestiones sensibles: es decir que son percibidas a través de lo sensorial como puede ser la interpretación de cierto rol y cómo es procesado por sus espectadores. Además, también nos remite esto a cuestiones emocionales y más allá de lo obvio: la figura de soporte no sólo sería de la figura de autoridad a aquella subordinada, sino también en el otro sentido, o bien por pares, lo que en otra experiencia laboral se denominaba “echar montón”. Esto explica incluso un caso observado en un director general, jefe mío, quien tenía la política no escrita de siempre llevar a alguno de los gerentes que le reportábamos en cualquier viaje para ver proveedores o clientes o incluso reuniones del sector. Si dado el caso, cuestiones presupuestales

limitaban el número de viajeros a sólo una persona, tal director prefería en la medida de sus posibilidades, y a menos que fuese totalmente inexcusable su ausencia, que fuese el gerente en cuestión solo y no él, aunque ello implicase incluso que tuviese que convencer al consejo directivo al que él le reportaba de tal decisión en casos de viajes estratégicos.

Asimismo, es necesario desprender del término conocimiento que usa Maximiliano en su testimonio de una concepción acartonada que nos remita únicamente a conocimientos técnicos, académicos o credencializados. Si bien estos son indiscutiblemente necesarios, por ejemplo, el conocimiento de la industria en que se inscribe el proyecto por parte del manager, o el conocimiento para realizar regresiones de datos por parte del especialista para ambos apelar a una determinada autoridad en dichos campos. Hay otra esfera de conocimientos ligada a la representación esperada de ciertos roles para exudar esa autoridad “orgánica”. La misma se refiere a encarnar el poder, es decir a hacer carne en el propio cuerpo el poder de tal modo que sea evidente quién es quien lo porta. Para ello es necesario desplegar ciertos comportamientos, actitudes e imágenes que comuniquen dicha autoridad.

## 5.2 La preparación

Si bien ya habían pasado varios años sin existir alguna relación laboral entre Demián y yo al momento en que me dispongo a hacer la entrevista para la tesis, la imagen con la que me presente en su oficina sigue siendo importante por al menos dos razones: el ambiente laboral de la compañía en que trabaja, espacio donde se despliega cierta informalidad estudiada (Friedman & Laurison, 2019) que hay que dominar, así como la dinámica de los mensajes que hemos intercambiado a través de *Whatsapp* para la concertación de la entrevista: la tardanza en contestarlos por su parte, y sus respuestas corteses, pero relativamente cortantes, lo que pareciese comunicar el hecho de que contesta los mensajes sólo cuando tiene tiempo, o ganas de hacerlo. Esto me sugiere que esa dinámica de poder en la relación persiste, por lo tanto, debo de asegurarme de proyectar, es decir representar una imagen acorde a alguien digno de entrevistar al ahora gerente de cuenta responsable de uno de los principales clientes de la compañía en que trabaja. Presentarme como tal, es también darle su lugar, reconocer la importancia de la posición que ahora detenta e incluso reafirmarla ante sus colegas a través de mi propia imagen al presentarme en su oficina, todo lo que de alguna forma constituye tener ciertas cortesías como agradecimiento ante su acuerdo a conceder la entrevista.

Construir tal imagen y llevar a cabo las cortesías va más allá de los códigos relativamente tácitos de vestimenta y obvios para alguien dentro de tales medios, implica hasta intuir si la persona con la que uno se reunirá en el edificio corporativo tendrá acceso o no a solicitar un espacio de estacionamiento para su visita, determinado generalmente por la posición en el organigrama, que también significa que tal persona tenga acceso a introducir a su propio vehículo; o bien si deja el vehículo en el estacionamiento principal del edificio, o en alguno satélite con el que la empresa tenga convenio. Por otra parte, solicitar estas credenciales de acceso y de conocimiento de la jerarquía interna del anfitrión, implicará presentar las propias, es decir comunicar el tipo de vehículo que se posee en caso de que a quien se visita tenga esa facultad.

Ante esto, decido llegar por otros medios al corporativo de mi entrevistado dada la dinámica que se tenía con proveedores trabajando *on site* en los tiempos en que colaboramos, en donde la misma era de no acceso al estacionamiento. Tal decisión se refuerza porque incluso las oficinas se han movido a una ubicación mucho más céntrica, y por ende es probable que con dinámicas más restringidas de estacionamiento: Paseo de la Reforma, o Reforma, avenida que en su tramo centro – poniente de la ciudad se ha estado convirtiendo en un corredor financiero de la Ciudad de México en pugna con Santa Fe, o “Mordor” como algunos entrevistados se refieren al distrito de corporativos al extremo poniente de la ciudad.

Tal sobrenombre se erige por el paralelismo en la imaginación de quienes lo emplean con el país ficticio de la obra de Tolkien por ser percibido como inhóspito e inhabitable debido a su situación como una burbuja suburbana sin infraestructura peatonal, sin comercio de proximidad, así como con vialidades de acceso reducidas y con un sistema de transporte público insuficiente que confía ampliamente en las apuestas a nivel individual (automóvil propio o taxis colectivos), lo que origina situaciones de tránsito intenso en las horas marcadas para llegar y para salir. Si bien Reforma presenta embotellamientos similares, o incluso más extendidos, sí cuenta con una importante red de transporte público: como metro (tren metropolitano), o metrobús (autobús de tránsito rápido) entre otras opciones, aunque también insuficientes. Esto precisamente aparta la zona de una imagen específica de modernidad y exclusividad por la que Santa Fe apuesta, construida precisamente por el alejamiento de lo popular encarnado por el transporte público, por la presencia de peatones en las calles, o por la existencia de comercios pequeños, pero que da pie a otras manifestaciones más contradictorias a tal proyecto como, entre otras, la venta de comida en las cajuelas de automóviles, o los llamados burlonamente “taxi-peseros de la

muerte”, taxis colectivos con rutas fijas cuyos choferes continuamente parecen desafiar no sólo las reglas de tránsito, sino de la física y el tiempo.

Es así que, aunque no se haya realizado en el poniente, me aseguré de programar la entrevista en un horario lejos de las horas de entrada o salida. Por ello decido emplear esta red de transporte público para llegar, pues cuento con bastante tiempo y puedo evitarme las aglomeraciones en el mismo que también se dan a la hora de entrada y salida de las oficinas, algo que de no haber podido ser así, o se me hubiese hecho tarde, me hubiese llevado a programar mi visita usando algún medio de transporte de operación privada y/o unipersonal. Esta flexibilidad y ventaja de acceder a estas oficinas corporativas a conveniencia, se vuelve una oportunidad de abordar la aparente separación, pero fuerte conectividad y asimetría que tienen las realidades de grupos con ventajas diferenciadas en la Ciudad de México, una sociedad altamente estratificada, pero la cual nos lleva a preguntarnos cuál es el sentido y significado de su fragmentación (Saraví, 2015) o si no hay ciertos entresijos entre los fragmentos que se conforman y en donde quienes los habitan tienen la oportunidad de navegar ambas esferas siempre y cuando sepan actuar de acuerdo a las especificidades de cada una y a los roles que juegan en las mismas.

### 5.3 El camino

Al caminar a la estación de metro que abordo, observo cómo tan sólo una avenida se erige como una barrera clara entre dos espacios distintos: aquella cuadra en donde se encuentra la estación, de la cuadra colindante en donde habito, aunque ambas están insertas incluso en la misma colonia o barrio. En el lado opuesto de la estación existe una combinación de casas unifamiliares y edificios parte de un conjunto habitacional de unidades de pocos pisos, con jardines y rejas, parte de un proyecto añejo de vivienda social funcionalista de los años sesenta del siglo XX. Unidad que, aunque vieja, recibe cierto mantenimiento como atestiguan los nuevos barrotes que trabajadores colocan para reemplazar a mallas ciclónicas que demarcan el perímetro de la unidad. Esto contrasta con la acera que alberga la estación de metro, en donde se encuentran edificios deteriorados, en donde se encuentra una sucursal con vidrios con grafiti de un banco global cuyo acceso no se alcanza a ver porque es tapado por las lonas rosas de puestos semi-fijos de comercio informal. Caminar hacia la boca de la estación se vuelve parte de una procesión de caminantes en fila cuya velocidad se ve determinada por la persona más lenta, o bien por aquella detenida que busca la oportunidad de invadir el carril de sentido contrario y así esquivar a quien se ha quedado a curiosear la mercancía de alguno de los puestos, los

cuales ocupan la acera ancha, pero en donde está establecida una sucesión de comerciantes que solo dejan libres un carril de ida, otro de regreso, los accesos a los comercios fijos y a la boca de la estación, la cual ha sido recientemente remodelada.

Esa remodelación, al interior de la estación se hace evidente que es sólo la colocación de materiales nuevos y brillantes literalmente pegados sobre aquellos con que se inauguró la estación que se adivina serán más duraderos que lo que resistirán los colocados recientemente. Esto puede apreciarse gracias a que la altura libre del pasadizo subterráneo abajo de las vías del tren para acceder al andén contrario, se siente reducida; así como a la presencia de un estrellamiento en el nuevo acabado en el quicio del techo en donde cambian de dirección las escaleras, que se adivina fue provocado por algún desafortunado que no calculó su propia altura o lo que venía cargando. Dicha fractura deja ver precisamente el material gris y antiguo debajo de la blancura de las nuevas lozas que además contrastan fuertemente con el sucio tren naranja que ya se acerca y corro para alcanzar.

Si bien en ningún momento necesito transbordar a otra línea de metro para llegar a mi destino, ni el tren sale a la superficie en ningún momento, el mismo recorrido se vuelve un testimonio de los microespacios que se construyen a través de la Ciudad. Ir de oriente a poniente en la misma, aunque sea en un espacio muy acotado de una de las fronteras de la alcaldía que acoge el centro político de la Ciudad a casi el otro límite, da testimonio de una gran diversidad de actividades de los espacios bajo los cuales transitan los trenes y que pueden adivinarse por las personas que suben y bajan en cada estación. Conforme avanza el convoy, cada estación parece dar un testimonio de la superficie gracias a quienes son intercambiados en los andenes y casi en un orden específico marcado: habitantes de los suburbios, viajeros nacionales, burócratas, aquellos que se aprestan a realizar trámites, comerciantes, turistas, nuevos habitantes de zonas en proceso de gentrificación y oficinistas.

La bajada de estos, precisamente me dan la pauta que he llegado a mi destino, así que me uno a ellos y siento soy escupido a la superficie donde una explanada en la cual el comercio ambulante, semifijo, e incluso el fijo parece ha sido borrado en tan solo un par de años. La altura de los edificios circundantes contrasta fuertemente con aquella correspondiente a las construcciones alrededor de la estación que abordé, lo que me hace sentir pequeño en un primer momento, situación que paradójicamente desaparece casi instantáneamente tras caminar hacia Reforma y estar rodeado de edificios más altos mientras me dirijo al corporativo en donde la presencia de tales construcciones de cada vez

más pisos vuelven a dirigir mi experiencia hacia el espacio a nivel piso, esto porque rápidamente establecen la normalidad del horizonte oculto tras altas construcciones de cristal.

Al mismo tiempo, adicional a los distintos perfiles de mis compañeros de viaje en el metro, hay otros que se hacen más visibles, de entre los cuales grosso modo me llaman la atención algunos. Por un lado, niños con ropajes desgastados solos o acompañados con mujeres con vestimenta indígena (presumiblemente sus madres), quienes están vendiendo con una caja de dulces en la mano en una mayor cantidad a los que abordaban el metro como *vagoneros* (vendedores) o que en la colonia donde abordé, donde no se encuentran regularmente. Por otro lado, hay una cantidad marcada de turistas locales, nacionales e internacionales quienes se revelan por posar para las fotos que les realizan sus acompañantes, o que hacen a modo de *selfies*, por portar atuendos vacacionales (como si fueran a la jungla o a la playa), o bien por estar en una actitud despreocupada. Contrario a lo anterior, están personas con semblantes y vestimenta parecidos a los que sé me voy a encontrar en mayor proporción en el corporativo que visitaré que exhiben un comportamiento con cierta premura, o están en un *break*, lo cual se adivina porque se encuentran fumando, portando un vaso desechable con café o hablando por teléfono. Esta similitud de perfiles con los que espero encontrar, se corrobora conforme me acerco a mi destino y observo incluso los perfiles de los asistentes a las cafeterías y restaurantes que se encuentran en el edificio en el cual se ubica el corporativo.

El proceso de acceso a la oficina donde Demián me atenderá se vuelve una metáfora de los filtros que se suceden en el acceso a una posición de mando corporativa. En el primer control, me atienden guardias de seguridad, a quienes sólo les interesa que diga que me dirijo a una empresa que efectivamente se encuentre en las premisas y me indican cuál es la torre a la que debo acceder. Sus uniformes, aunque limpios, se notan ligeramente, eso sí, solo ligeramente desgastados, así como en algunos casos revelan un corte o patronaje deficiente, o bien que son de una talla no totalmente correspondiente a quien lo porta, incluso para uno de ellos que pese al sobrepeso la camisa de un blanco sin brillo parece nadarle un poco en las mangas y cuello. La actitud un tanto mecánica de quien me atiende denota que soy uno más de la enorme cantidad de personas que ha atendido el día de hoy.

Con la indicación correspondiente que me da, tomo el elevador que me lleva al lobby de la torre en la que me ha dicho el guardia que se encuentra la compañía que visito, en donde se encuentra una serie de mujeres jóvenes detrás de un mostrador, también en

uniforme, pero con una estampa notoriamente diferente: se nota que han sido seleccionadas tras un proceso en el cual probablemente se solicita “buena presentación”, un eufemismo para no requerir expresamente ciertas facciones, complexión, fenotipo y modos de comportarse. Con cierto trato metálico la que me atiende me da una tarjeta ya que le he provisto mi identificación y ya que ha corroborado telefónicamente que tengo una reunión en la compañía y con la persona que le he mencionado al inicio de nuestra interacción sin mediar alguna otra palabra.

Si bien nunca he estado en ese edificio, asumo que la tarjeta que me han dado, la tengo que colocar en el lector de los torniquetes que conducen a otros elevadores como en muchos de los edificios de oficinas que he visitado; en tales accesos nuevamente hay guardias que pareciesen estar mayormente sólo para indicarles a quienes no están familiarizados con la operación dónde colocar la tarjeta y además que necesitarán ponerla nuevamente en un segundo lector único a manera de mini obelisco tras pasar por tales barreras. Yo hago lo propio e inmediatamente la pantalla arriba del lector me dice a qué elevador me tengo que dirigir mediante la letra con la cual se denomina el mismo, lo abordo y observo como alguien más del grupo de los que accedimos busca los botones inexistentes dentro del elevador para indicar su destino. Los demás nos hacemos los que no lo vemos y seguimos con lo nuestro, ya sea para evitarnos la fatiga de interactuar con un desconocido y explicarle, o porque sabemos que tarde o temprano se dará cuenta intuitivamente del funcionamiento, o bien, porque no queremos hacer obvio su desconocimiento del funcionamiento y exhibir aún más su extrañeza ante lo que es cotidiano, o familiar, para el resto, lo que podría sugerir que no son los circuitos en que comúnmente se desenvuelve dicha persona. Así que aprovecho, igual que otro par de personas, para clavar los ojos en la pantalla de mi celular y aislarme de lo que sucede en ese pequeño espacio. En mi caso, tomo como pretexto el comunicarle por *Whatsapp* a Demián que estoy ya en el elevador rumbo a su piso.

#### 5.4 Las oficinas

Al llegar al piso señalado, bajo y volteo desorientado a izquierda y derecha para encontrar alguna clave en torno a dónde debo dirigirme, veo el logo de la empresa que visito en las puertas de cristal y afortunadamente veo una cara conocida tras el recibidor, lo que me evita darme cuenta de si hay un interfono u otro sensor donde debo colocar la tarjeta provista, pues al reconocerme también del otro lado del vidrio, dicha persona libera los imanes que activan la entrada al recibidor y puedo entrar. Con una sonrisa, Karen (de

cuyo nombre real sólo al escribir esto me acuerdo), me hace la tradicional pregunta... “pero... ¿cómo has estado?” Le contesto con una sonrisa y le comunico el gusto que me da verla, en este caso, sobre todo por el hecho de sentir haber llegado a un puerto conocido y no tener que lidiar con otro filtro anónimo, sino con uno relativamente familiar, aunque no por ello deja de ejercer su función.

“Vienes con Demián, ¿verdad?”, pregunta que me sugiere es con ella con quien la joven del segundo filtro corroboró mi presencia legítima en el edificio, afirmo y aprovecho para leer a respuesta de Carlos en *Whatsapp*, la cual es inexistente. También me doy cuenta que son unos minutos después de las 3 pm ya, la hora en que habíamos quedado de vernos y que además no tengo señal en mi celular, ambas cosas me hacen sentir incómodo. Karen, mientras me dice que le avisará que he llegado, me imagino hace esto a través de alguna aplicación de mensajería de texto interna en la computadora. En la larga espera que sigue a ello, alrededor de 40 minutos, en donde de vez en cuando ella me dice que seguramente vendrá Demián en cualquier momento (los dos sabemos que no me puede dejar pasar ahora como en el pasado para que yo vaya a su lugar, que de todos modos ahora no sé dónde esté en estas oficinas), mientras contesta llamadas, o bien atiende a alguien más, conversamos (yo sentado en un sillón de piel, ella tras el mostrador) acerca de qué hemos hecho estos años, aunque en realidad yo me encargo de dejar bastantes cosas ambiguas, sin que lo parezcan, como responder “ya sabes, lo mismo de siempre” para no tener que dar una explicación de porqué estoy haciendo un doctorado en Antropología, lo cual no encaja dentro de una trayectoria corporativa.

Del mismo modo que lo académico se vuelve para mí algo en lo que no deseo abundar, para ella es lo contrario, me narra que ha terminado la licenciatura que cuando coincidimos, hace ya varios años, yo como proveedor y ella como recepcionista, estaba estudiando, y cómo este mismo trabajo que hasta la fecha evidentemente sigue desempeñando le ayudó a pagar una universidad privada, pero pienso, sin mucho prestigio. Narra que la obtención del título le ha ayudado a tener ahora un poco de mayores responsabilidades y que se encuentra a la espera de alguna oportunidad, no abunda en si dentro de esa compañía o en otra, pregunta que tampoco le hago yo porque tengo sentimientos encontrados: estoy algo molesto porque sigo en espera de que Demián salga a recibirme, e incómodo al mismo tiempo porque de vez en cuando, no sé qué tan discretamente o no, corroboro que el reloj sigue avanzando y que mi celular sigue sin tener señal, cosa que no sé si atribuir a su nivel de gama media baja, cosa poco probable, pero que en ese momento, me parece factible.

Mientras Karen atiende a unas personas, corrijo mi pensamiento inicial en torno a la imposibilidad total de que ascienda corporativamente en la empresa en que trabaja, pues recuerdo como justo al terminar la maestría, en un proyecto de consultoría, tuve la oportunidad de observar la disparidad de posiciones entre un muy joven subdirector y la asistente de su jefe. Ambos de edades cercanas, cosa que corroboré de acuerdo a sus perfiles de LinkedIn con la información de graduaciones una vez que los tuve en mi red, pero con carreras profesionales distintas. Para él, un par de ventajas le llevaron a ser parte de un programa de movilidad internacional de la empresa para “jóvenes promesas”, lo cual representó que una subdirección vino (muy) pronto a su camino, cosa que lo preparó seguramente (tanto en experiencia como con cierto fondo económico y con prestigio) para hacer un par de saltos posteriores: un MBA en una universidad reconocida en el extranjero (parte de las *Ivy League*), y tras su finalización, la inserción en otra compañía distinta en un puesto aún más arriba en la carrera corporativa. A ella, su formación le llevó a la inclusión en una compañía que le proveyó sueldos y prestaciones “superiores a la del mercado” como asistente de un director en una compañía reconocida. Una vez con el pie dentro, labró su camino en el mismo tiempo para ser ahora una gerente de una unidad de negocio en la misma compañía. Con ello reflexiono acerca de cómo aún dos personas con posiciones *manageriales* en empresas transnacionales, que constituyen parte de un grupo con ventajas comparativas muy marcadas al grueso de la población, poseen trayectorias y posiciones muy divergentes.

No sólo es qué tan alto se llega, sino también cuánto se tarda uno en llegar (Friedman & Laurison, 2019). De este modo, ciertas ventajas iniciales, no son tan solo acumulativas, sino que parecen actuar como en una inversión financiera, es decir, no se suman simplemente, sino que se comportan como en una operación con interés compuesto: esas pequeñas ventajas se potencian internamente, por lo que unas leves diferencias en el fondo inicial, proveen posibles semillas para un crecimiento exponencial que separen a lo largo del camino a quienes poseen fondos ligeramente distintos al principio.

Eso estoy pensando, cuando finalmente sale Demián de las puertas que separan la recepción de las oficinas, sonriendo y preguntándome en tono festivo por qué no le había avisado que había llegado, comentario que me parece hace con la plena consciencia de la tardanza en atenderme, sin ofrecer una disculpa o justificación por la misma. Le sonrío y accedo implícitamente a llevar la conversación a otros tópicos informales como él lo hace tan solo termina de plantear su pregunta, cosa que hace incluyendo a Karen. Me llama la atención que el tiempo de espera que acaba de terminar se convierte en el más largo de

las entrevistas que realizo, y por mucho, pues todas se han llevado más o menos en las horas concertadas, incluso aquellas con *Partners* y Presidentes de firmas transnacionales y locales, e incluso una que le realicé a una *headhunter* que justo se encarga de reclutar las posiciones anteriores.

Sin embargo, también recuerdo al mismo tiempo algún consejo que me dio a los inicios de mi carrera algún director con respecto a cómo la negociación con proveedores empezaba incluso antes de atenderlos físicamente. Pese a que hace bastante tiempo no soy ni proveedor de la compañía que Demián representa, ni tengo ya el rol de gestionar su trabajo, me parece él considera que aún necesita mandar algunos mensajes y establecer algunas dinámicas por adelantado.

### 5.5 El contexto material de la entrevista

Después de los saludos correspondientes, expresados cordial e incluso afectuosamente pues, a fin de cuentas, también estamos conscientes de muchas coincidencias entre ambos, entramos a las oficinas, lo que me permite muy brevemente observar las nuevas instalaciones a través de un pasillo estrecho y relativamente oscuro que ha quedado conformado por los cubos de cristal a derecha e izquierda del mismo que son utilizados como salas de juntas. Esta disposición, potenciada con respecto a las instalaciones anteriores que yo había conocido, permite atender a los visitantes sin que estos tengan acceso siquiera a visualizar cómo son las áreas de trabajo de los empleados, así como al mismo tiempo asignar precisamente las áreas que no están bañadas con luz natural, a un uso temporal que provee privacidad durante las reuniones. Esto se contrapone totalmente a las áreas de grandes ventanales, en donde no sólo la luz natural es un bien apreciado, sino también las vistas, en donde el acceso a tales factores tiene sus respectivos significados. Con los nuevos modos de disposición *Open Space* de las oficinas (que ya se había estado implantando en las anteriores cuando existía una relación laboral entre ambos), ni siquiera algunas posiciones de *Upper Management*, es decir aquellas casi en la cima del organigrama tienen una oficina cerrada, por lo que el acceso al ventanal y/o no tener vecino de mesa en cada una de las direcciones, con su consecuente muy acotada privacidad parcial, se vuelve generalmente un indicador de la estatura en la organización de quien ocupa tal asiento. Lo anterior sin eliminar completamente las ahora escasísimas oficinas cerradas, las cuales ahora están reservadas a sólo un par de mandos en la completa cima de la organización.

Debido a la falta de privacidad reinante y creciente en las oficinas (por lo menos hasta inicios del 2020) por los arreglos citados, Demián ha reservado una sala de juntas para que pueda entrevistarlo y podamos hablar sin ser escuchados, como pasaría en su lugar, el cual es totalmente abierto y porque cuando le comento que quiero entrevistarlo en torno a los caminos hacia la cima corporativa, lo hago apelando a alguna de nuestras conversaciones pasadas donde diseccionábamos la operación de nuestras compañías. La solicitud de tal previsión, sin decirlo con todas sus letras, la construí como sugerencia comentándole, en apariencia al pasar pero encontrando eco afortunadamente, de una experiencia con una directora que yo había entrevistado en su lugar de trabajo en otra compañía, en donde si bien la disposición no era totalmente tipo *Open Space* y sí tenía ella su oficina dispuesta contra la pared, la separación del resto del plano era a través solamente de una celosía sin puerta que medianamente daba algo de privacidad visual, pero ninguna acústica. En dicha entrevista, cuando la conversación sobre el ascenso dentro de la corporación se apartó del discurso meritocrático, percibí la incomodidad inmediata en torno a la posibilidad de haber sido escuchada en torno a cómo la preparación académica, en su caso una maestría, no representó necesariamente una mejora laboral.

Debido a que hubo un cambio de timón en la conversación después de proferir tales palabras, a partir de tal experiencia me aseguré de contar en la medida de lo posible con ambientes en los cuales a quienes entrevistaba, tuvieran mayor certeza de que lo que dijeran no fuera escuchado por otras personas de sus compañías. El sentido de esto no es que necesariamente sea completamente un tabú hablar de esto en espacios laborales. Conversaciones como éstas son llevadas a cabo en tales ambientes, siempre y cuando se haya construido un marco para las mismas que las haga posibles dentro de ciertas privacidades, relaciones sociales o sentidos específicos. Justamente el buscar a Demián para esta entrevista fue debido a que, en su momento y en más de un par de ocasiones, incluso siendo de distintas compañías habíamos hablado de las estrategias que ciertos compañeros e incluso superiores que ambos conocíamos, habían puesto en marcha para llegar a ciertas posiciones, esto lo hacíamos a veces burlándonos, a veces atónitos y a veces realmente en búsqueda de una explicación intelectual.

Por otro lado, ese mismo tópico: el de la inoperatividad en ciertas ocasiones de una mayor credencialización frente a otras características, es tratado sin tapujos en programas de capacitación por ejemplo en torno a lo que en los círculos empresariales se les ha llamado *soft skills* o habilidades blandas, o bien en reuniones por ejemplo de Recursos Humanos para decidir entre un *pool* (o reserva) de talento, acerca de si alguien tiene “lo

que se requiere” para acceder a un ascenso. Más de una vez la persona con mayores estudios, o más bien con una credencialización mayor, no tiene por ejemplo el conocimiento desarrollado a través de la experiencia en la industria para desempeñar ciertas funciones, lo cual se construye como algo más deseable para el puesto.

En un caso notorio, esa misma conversación la tuve en una ocasión cuando presenté a mi jefe el currículum de quien había elegido para su contratación en una coordinación a mi cargo como gerente: una joven con una maestría en administración, o MBA (*Master’s in Business Administration*, como realmente se conoce a tales credenciales en dichos círculos) y en mi opinión con las calificaciones necesarias. Sin embargo, tal candidatura fue rechazada por quien tenía que dar el último veredicto de contratación en presencia de todos los involucrados en tal proceso, no por una sobrecalificación, sino al contrario, bajo la consigna de que el título extra no le reportaba “cierto gusto” necesario para el puesto, y que era evidente en opinión de tal persona que ella no tenía basándose en ciertas características físicas, esto aunque paradójicamente, también esa persona había pedido que la contratada fuese mujer en lo que había parecido un esfuerzo de inclusión, pues “cazaba” mejor con la idea que tenía del área en torno a actividades y por un balance de género. Si bien, éste último ejemplo puede argüirse sólo se da a puertas cerradas, el punto en cuestión es que tales temas sí se hablan en los espacios laborales, aunque su enunciación se da en entornos en donde el interlocutor se ha validado como legítimo para la discusión de tales temas, o en donde existe un marco que lo hace posible.

En el caso de la directora a la que se hace mención, el hablar de la inoperatividad de su maestría dentro de la oficina, es probable que sea una conversación adecuada y totalmente válida dentro de ciertos marcos. Sin embargo, justo su posición como directora y por ende corresponsable de la motivación o como es llamada en tales entornos, la moral del equipo de trabajo, la falta de un marco adecuado y sobre todo mi figura como externo no proveían la contextualización necesaria para que el abordaje de tal tema fuera legítimo entre una directora y un externo para algún escucha fortuito dentro de su compañía.

## 5.6 El contexto laboral del entrevistado

Una vez cerrada la puerta de cristal de la reducida sala de junta en la que nos encontramos, uno de los primeros temas es su posición actual ya como *key account manager*, o gerente de cuenta clave, un salto que implica no sólo un desplazamiento vertical hacia arriba, sino también uno lateral. Esta constituye una salida marcada por las lógicas detrás del organigrama de la compañía donde labora pues hay una cierta aparente

discontinuidad en torno a la estrategia de planeación de carrera interna para los especialistas. Esto es dado por la inexistencia de figuras de responsabilidad directamente arriba del grupo de los mismos, y porque la pertenencia a éste, es un momento siempre temporal, pues para pertenecer a él se necesita ser joven y estar en los primeros años de experiencia profesional.

Por lo tanto, esa aparente laguna funciona como un poderoso filtro en donde no hay casi opciones a las cuales aspirar inercialmente. De este modo, con la acumulación de los años en los cuerpos y en las trayectorias profesionales de los miembros de tal grupo, las opciones más probables que quedan para ellos son saltar a otra área (como lo ha hecho Demián), saltar a otra compañía, o bien saltar a una maestría en administración de empresas en el extranjero, o MBA (por sus siglas en inglés). Ésta es la opción más deseada para incluso poder regresar a otros niveles en el organigrama, para los cuales tal credencial es requerida en esta empresa y en otras muchas no sólo del mismo sector, sino en compañías que han construido una imagen de ambientes de exclusividad laboral a través de sus prácticas de gestión de Recursos Humanos, como por ejemplo la selección y el reclutamiento. Un comentario pertinente, es el elevado costo y esfuerzo necesarios en diferentes arenas, entre ellas la económica, que representa la realización de un MBA, por lo que emprenderlo en una universidad reconocida, sobre todo en alguna universidad norteamericana, queda fuera del horizonte para muchos, incluso por barreras simbólicas que se erigen:

Uno de los empresarios entrevistados resultó ser el encargado de la sección de exalumnos en México de Harvard, quien comentó en la plática posterior, que uno de sus objetivos como presidente de la misma asociación nunca es alcanzado, pues el número de alumnos mexicanos que tiene como meta cada año para que ingresen por sus vías de promoción rebasa por mucho al de aquellos que realmente lo hacen. Si bien lo económico es un factor definitivamente, comentó que no es el único, pues existen diferentes becas que pueden ser solicitadas y que serían aptas para los interesados que se acercan a él. Asimismo, también comentó que le han tocado casos en los que en las asesorías que él mismo realiza, le ha tocado observar que jóvenes que tendrían altas posibilidades de ser aceptados, teniendo la postulación incluso lista, desisten de ella relatando que sienten una insuficiencia para tal institución.<sup>98</sup>

---

<sup>98</sup> Si bien hay muchos factores a considerar, mi propia experiencia como estudiante de intercambio durante la licenciatura en la Universidad de Texas (UT) en Austin tiene coincidencias con tal apreciación. De cinco plazas disponibles, en el primer semestre sólo nos postulamos tres estudiantes

Regresando a las opciones disponibles para los especialistas en la empresa de Demián, es necesario recordar que otra opción siempre latente es ser despedido mucho antes de que sea obvio que el joven del grupo de especialistas no podrá dar el salto por sí mismo para continuar su carrera profesional. No obstante, esta aparente incertidumbre en esta compañía específica es compensada por muy altos sueldos y beneficios en contraste con otras opciones para jóvenes al principio de su carrera profesional. Asimismo, en cuanto a su desarrollo, podemos citar la participación en proyectos que pueden ser incluso en el extranjero por un lado con estancias en hoteles de gama ejecutiva, viáticos acordes y otros privilegios, así como por otro lado con asignaciones que, aunque demandantes, les reportarán valiosos aprendizajes, contactos y un buen conocimiento de la industria.

La imagen de exclusividad de las empresas por ende no solo se construye en el mercado de consumo, sino también en el laboral. Generalmente las dos esferas coinciden en la estrategia de una empresa: quienes diseñan la misma para acceder a un mercado Premium, es decir aquel que, tras un ejercicio de segmentación, o en otras palabras de clasificación de clientes (en este caso por sus capacidades económicas), apuestan a conformar un equipo lo más similar posible a los clientes. Esto bajo la idea de que tal afinidad llevará a entender mejor sus necesidades, así como una atención en la que ambas partes se sientan identificadas, o cómodas:

(...) y pues sí la verdad es que sí hay un mercado laboral muy elitista, o sea en general el mercado de las grandes empresas, por lo regular buscan gente... este... muy calificada y no necesariamente... calificada en el sentido de los conocimientos, sino en esa actitud, en esa actitud de ser diferente y de destacar del resto y es lo que las empresas buscan... y ¿por qué eres diferente del resto de los demás?

Entonces buscan generar... y aparte depende mucho del ambiente y de la cultura de la empresa, por ejemplo [Banco dedicado exclusivamente a operaciones de Banca Patrimonial], es una empresa que recluta gente por lo regular nivel socioeconómico A, B o C+, porque su segmento de mercado va muy enfocado a Banca Patrimonial y Banca como Premium, un poco... normal, pero como Premium, entonces el nivel de atención que requiere ese segmento de mercado no es un nivel de atención de gente que no esté a su nivel. Entonces tienen que ponerle gente a su nivel y para ponerle gente a su

---

disfrutando de una generosa beca conjunta por la UNAM y la UT, para el segundo semestre, sólo yo lo hice.

nivel necesitas reclutar gente como tus clientes, entonces reclutan a gente por lo regular físicamente atrac... o sea guapos, con facciones más blancas, este... no quiere decir que discriminen o sea, eso no es discriminación sino, ellos tienen una estrategia de mercado y parte de su estrategia de mercado la viven en su reclutamiento porque es parte de lo que entregan a sus clientes, es una estrategia, no estoy diciendo que es buena o es mala, pero esa es su estrategia.

Entonces eh... reclutan a ese tipo de person... gente de un estatus social alto, porque a ese segmento de mercado van dirigidos, entonces cuando tú quieres entrar a esa empresa, sí te cuestionan mucho de sí tú entras en el grupo, porque el no entrar en el grupo genera como fricción y puede ser que no sea adecuado para el grupo y no adecuado para ti, porque no compartes los mismo gustos de irte a jugar golf, este... no compartes el mismo estilo de vida, no vives en Interlomas, este... no eres así amigo de tal por cual, ¿sabes?

O sea, de alguna manera eso sí influye mucho en ciertas áreas y en [la empresa en que labora el entrevistado] tenemos como diferentes capas de grupos o de reclutamiento: hay áreas muy especialistas, donde el reclutamiento sí es un reclutamiento más selectivo, sólo universidades privadas, sólo ciertas carreras, y sólo cierto tipo de perfil físico de las personas porque el trato que se tiene a esos niveles es... (pues) a esos niveles.

O sea, tratas con gente así, o sea no puedes poner a vender, o no puedes poner a hacer estrategia, (o) no puedes poner al tú por tú con el director general de una empresa a alguien que no tenga... a alguien que no viva en el mismo entorno, porque entonces no funciona, por eso de alguna manera cuando a los directores de, de... o sea, el reclutamiento a directores por ejemplo sí buscan gente, pues un poco soberbia o mamona. Pongámoslo así porque tienen que lidiar con muchas cosas y de entre ell(a)s es (con la) inseguridad... y la gente mamona y soberbia tienen tal vez más seguridad en sí mismos. Entonces todo el estrés del trabajo y todas las agresiones que van a sufrir, les son más inmunes, si tú eres más inseguro, eres más propenso a fracasar en una posición de trabajo de alto estrés.

Camilo, Gerente de negocios locales en una consultora transnacional

En la extensa discusión que hace Camilo para presentar como válida la apuesta de constreñirse a un tipo de perfil para la contratación para puestos específicos, es interesante ver cómo se presenta esto a través de varios frentes. Además de la posible afinidad con los clientes por un perfil similar basado en lo económico, que asume ciertos gustos y prácticas comunes, se hacen varias asociaciones. Si logramos extrañarnos de cómo se ha construido nuestro sentido común con el cual coincidiríamos al menos con un par de tales relaciones, vale la pena fijar la atención en los procesos detrás de las mismas, pues si bien no debería existir una correlación entre las mismas, en una sociedad altamente estratificada como la mexicana, es un fenómeno definitivamente presente, lo cual nos lleva a realizarlas inadvertidamente sin quizás estar totalmente convencido de las mismas, como probablemente inconscientemente Camilo lo reconoce con el “tal vez” que espeta, pero que por nuestra experiencia en el mundo, vemos como factible.

En el relato que nos hace, y que además no constituye en absoluto un caso aislado ni en éste ni en otros campos, se hace una asociación de la tenencia de un mayor nivel económico con un color de piel específico. Nuevamente vemos la asociación de lo blanco y la buena posición económica con lo estético. Asimismo, se da como algo obvio que lo diferente no va junto, el que no tiene determinados atributos, contamina el ambiente (Douglas, 1973) a través de la fricción que provoca su no homogeneidad. De igual modo, se asume que ciertos perfiles de actividades son sólo factibles de realizarse por ciertos perfiles de individuos específicos. Finalmente hay una relación que se piensa existe entre la probabilidad de llevar a buen término los trabajos de alto estrés con la seguridad (en uno mismo) y ahí es donde una asociación se hace con una determinada y específica forma de mostrarse, de presentarse, de conducirse, con un tipo específico de performance: con ser “gente mamona”<sup>99</sup>, es decir soberbia.

Regresando al tema de la afinidad, la razón de construir tales ambientes que en repetidas entrevistas fueron denominados y/o reconocidos como elitistas, no siempre es por la búsqueda de la afinidad con los usuarios, sino también puede serlo con aquellos en los cargos superiores, es decir por una tendencia a la homofilia por parte de los mismos (Friedman & Laurison, 2019), que buscan, igualmente, construir ambientes en los que ellos se sientan cómodos y colaboren con personas que consideren semejantes a ellos. Se busca por lo tanto afinidad, personas que compartan cierta visión del mundo como cierta apuesta para construir espacios que, en la percepción de todos, puedan ser de mayor armonía, para

---

<sup>99</sup> Más adelante se profundizará en este término

lo cual, jugadores afines son buscados, metáfora deportiva que fue presentada además por un joven en torno a las razones que podrían estar detrás de dicha homofilia. Tal discusión se presentó en una clase a la que fui invitado para presentación de resultados preliminares de la tesis en una de las Universidades Religiosas y Exclusivas de la Ciudad de México. Para dicho estudiante la razón fue clara y lo expresó contundentemente diciendo que, para ganar un campeonato deportivo, la presencia de “rompevestidores” (nuevamente el uso de una figura disruptiva) en el equipo no era deseable, por lo tanto, tales mecanismos son naturales desde su punto de vista cuando está en juego la obtención de recompensas valiosas. En ese mismo tono, la búsqueda de afinidad para establecer lazos funcionales, o *bonding*, en entornos laborales se pretendería como una herramienta para todo aquello relacionado al trabajo, pero que no está en la descripción de puesto, como puede ser cierta sintonía emocional para hacer frente a situaciones cotidianas:

(...) así como por ejemplo si vieras a las grandes consultoras, ¿no? Todos buscan a la gente intro... [se corrige] este... extrovertida, agradable. En algunos casos, ya incluso yendo a entrevistas ahí decían “ah, es que tienes que pensar (que)...” o sea, una cosa que me acuerdo, muy textual que dicen “ah, piensa en que además aquí van a viajar con la gente, entonces aparte de lo que buscamos... aparte de que sean muy analíticos”, y sean no sé qué, (es decir) otras cosas que podrían ser cosas mucho más objetivas; también decían “bueno y obviamente siempre está ese factor de hacer click con la gente ¿no?, porque pensamos que podríamos acabar atorados en un aeropuerto 8 horas con una persona y que sea una persona que aguantarías, con la que sí estarías ahí en ese aeropuerto 8 horas de convivencia”, entonces es un poco como “¡ah!, y además alguien que me caiga bien”, o sea para no decirlo así: “o que considere como un poco como mi igual... y que me caiga bien”.

Matías, Gerente Comercial en empresa financiera

Sin embargo, me parece justo hacer una reflexión. Después de pasar por procesos de selección y de haber contratado gente yo mismo para colaborar conmigo, este testimonio me llevó a pensar en que la búsqueda de la afinidad ha estado presente incluso en mi experiencia cuando se busca con quién colaborar. Justo después de mi contratación en una posición como becario en una empresa, y dado que todos los que nos habíamos postulado a la misma nos conocíamos por haberse realizado el reclutamiento en uno de

los grupos de mi universidad (esto por sugerencia del dueño de la empresa, egresado de esa misma facultad), le pregunté a mi jefe la razón por la que yo había sido seleccionado, dado que yo percibía que todos los que nos postulamos y fuimos considerados (todos hombres) teníamos exactamente las mismas cualificaciones e incluso prácticamente el mismo promedio. Su respuesta fue que, efectivamente, en cuanto al perfil académico, o de conocimientos, todos estábamos prácticamente igual, pero lo que había decantado al panel que me entrevistó por mi candidatura, fue el hecho de que yo había sido el único que se había reído cuando una colega suya hizo una broma. Debido a ello, llegaron a la conclusión de que, ante iguales candidatos, la colaboración conmigo podría ser más agradable. Muchos años después, al contratar también a un becario para mi equipo en esa misma compañía, inconscientemente me decanté yo mismo por el único candidato que, aunque de otra universidad y por ende yendo en contra de una preferencia explícita de la empresa, al entrar a la sala de juntas a entrevistarlo, sonrió cuando se levantó para saludarme, cosa sobre la que solamente reflexioné hasta mucho tiempo después.

Lo que está detrás de la construcción de la afinidad, no es la obviedad como en este caso de mostrar simpatías explícitamente a través de una sonrisa, sino es el compartir ciertas moralidades, valores, o modos de estar en el mundo, que en el caso de mi jefe fue clara por mi reacción, en el caso del dueño de la compañía, por reclutar en la misma universidad en la que él fue educado, o en el caso de ambos, el género, porque además éste último “cazaba” mejor con las actividades del puesto. No me parece casual que ambas experiencias hayan sido en la misma compañía, pues el equipo de trabajo que construyó el que fue mi jefe primero yo como becario y él como gerente, y luego yo como gerente y él como director general, ya sea consciente o inconscientemente fue uno en el que los colaboradores valoraran los mismos aspectos que él. Al yo replicar ya sea consciente o involuntariamente sus criterios, aseguré la permanencia de aquellos valores que ellos, en su posición de mando original, fueron estableciendo como importantes. Asimismo, esta experiencia me parece que deja ver que una vez establecidos ciertos patrones informales de contratación incluso no escritos, estos se repiten y terminan constituyendo prácticas que aseguran la selección de ciertos perfiles preferidos.

#### *5.6.1 Habilidades en un mercado (laboral y de consumo) altamente segmentado*

Si bien hay empresas de sectores como por ejemplo el de lujo, o la banca privada, que atienden a un mercado compuesto por personas de altos ingresos económicos y por ello utilizan la justificación de afinidad para contratar empleados que física y

económicamente estén o parezcan estar en los mismos segmentos, no son las únicas. Hay empresas de otros ramos que han adoptado tales prácticas que llamaremos de segmentación en las cuales el “performance social” (Fei & Sun, 2013) en profesionistas dentro de sus labores cotidianas se hace efectivo a través de la presentación y representación de ciertas características simbólicas que son importantes para que el mismo desempeño material sea sancionado. Esto sucede en algunas compañías de consumo masivo, de tecnología, banca e incluso de servicios o hasta de sectores industriales, lo cual se da por una diversidad de razones, de las cuales exploraremos algunas en las que se imbrican varios vectores interseccionales cuya interacción a veces es predecible, pero otras veces no es necesariamente tan simple o en un solo sentido (Pedulla, 2014):

#### 5.6.1.1 La habilidad de provocar un *wow* (*The ability to wow*)

Uno de los modos en que se hace una segmentación laboral, o bien la asignación en el imaginario de ciertas características de las personas con el tipo de trabajo que pueden realizar, es por la capacidad de provocar un “wow” (Ho, 2009), es decir de impresionar a la audiencia enfrente de la cual se desenvuelve<sup>100</sup>.

Esto tiene relación con en el testimonio de Camilo, es decir, a concebir ciertos puestos con un alto estrés inherente a ellos y que contar con ciertas características y exhibir determinados comportamientos son un *proxy* para asumir que se cuenta con aquello que es necesario para desempeñar tales ocupaciones. Éstas están implicadas generalmente por ejemplo en la gestión de altos valores económicos, tales como la banca patrimonial como vimos con Camilo, en la consultoría, caso que cita Matías, relacionado con proyectos por ejemplo de estrategia corporativa a niveles organizacionales altos en los que están en juego operaciones que involucran grandes áreas de las firmas. Otro de tales ejemplos, es la gestión de inversiones en la bolsa de valores. Sin embargo, como se ha dicho, no son los únicos casos. Diversas compañías han adoptado esa “Cultura de la Agudeza” o lo que Karen Ho llama *Culture of Smartness* para el entorno de *Wall Street* (2009).

Dicho término en inglés se desdobla en varios significados en español. Lo he traducido como agudeza y no como inteligencia porque el despliegue de la misma sería una sola de las acepciones. Las otras están relacionadas a una apariencia prolija e incluso

---

<sup>100</sup> Justamente en consultoría hace 10 años fue la primera vez que oí la expresión para referirse a los *insights* o hallazgos que debía tener el *deliverable* o “entregable”, es decir el documento producto del proyecto. Tales hallazgos debían *wow* al cliente, donde tal palabra se usaba como verbo.

específica a cierta sofisticación asociada a la tenencia de medios económicos; sin embargo, de modo interesante, también está asociada al efecto de un escozor agudo y finalmente a maneras poco corteses por actuar como sabelotodo, es decir con soberbia<sup>101</sup>.

Esto nos remite a los perfiles de los que Camilo nos había hablado como los deseables dentro de la banca patrimonial, es decir el de “gente mamona” o soberbia, en donde tal comportamiento se asociaba a la tenencia de medios económicos, cosa que también aparece en otras entrevistas:

Entre más mamón, uno asume que es NSE (Nivel Socio-Económico) más alto, por mamón se refiere a que entre más inalcanzable esté, más alto es el NSE...

T: ¿Inalcanzable?, O sea ¿aspiracional en el sentido de marketing?

No, hablo en el sentido de que te sientas, y te toca sentarte al lado de él y tiene una cara de que no te fuma, de que no te soporta. Es muy mamón, entonces ya ni le hablas y asumes que es un NSE superior.

(...) en la medida en que el mamón te ve y te siente desagradable es que no te considera un igual y por lo tanto no quiere tenerte cerca, por lo tanto, es un mamón y por lo tanto te aleja... Tú, y por lo tanto, lo sientes más deseable o lo asumes superior porque no te trata como igual.

Diego, Gerente de Agencia de Investigación de Mercados

Esto nos lleva a darnos cuenta de la importancia de la dimensión de lo concreto, o lo que es lo mismo aquella que se construye a través de los sentidos, que debe representarse para poder ser clasificado y ser percibido como integrante de un grupo. A través de ciertas actitudes y la incapacidad implicada en una rápida impresión de hacer una evaluación exhaustiva de capitales económicos, como dice Diego sólo es posible asumir la existencia de los mismos. El performance no sólo estaría vinculado a modos de conducirse, que es de lo único de lo que nos habla en este episodio, sino también a una imagen específica, de lo contrario, el mismo no sería efectivo, es decir no provocaría los efectos esperados, que en este caso constituyen el alejamiento físico del otro, pero al mismo tiempo inspirar un deseo en él a través de apostar a que se asuma de una valía inferior<sup>102</sup>.

---

<sup>101</sup> <https://www.merriam-webster.com/dictionary/smartness> y

<https://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/ingles/smartness>

<sup>102</sup> Más adelante se tratará este efecto de gestión del deseo a partir de provocar una sensación de insuficiencia, en el caso que se abordará, con respecto al mercado de consumo.

Lo anterior está en perfecta sintonía con la concepción de la “Cultura de la Agudeza” en donde ésta implica de acuerdo a su autora: la habilidad de impresionar y el rol supeditado de las habilidades profesionales a un proceso de acreditación dentro del campo especialmente ligado a imagen y a un performance (simbólico) determinados. Éste último depende asimismo de una apariencia específica y técnicas corporales para generar una impresión (deseada): “saber vestir”, una apariencia deslumbrante, agudeza tanto mental como corporal, así como agresividad y vigor (Ho, 2009).

Dicha agresividad estaría relacionada a la “mamonería” que tiene vasos comunicantes con el sentido de “merecimiento” (entitlement), pero que también puede tener cierta fisicalidad, no solo ignorando, sino también invadiendo el espacio personal del otro ya sea con el propio cuerpo u objetos, incluso empujándolo (sin llegar a golpear), hablando con un volumen más fuerte y por encima de alguien, interrumpiendo y haciendo que no siga hablando, mirando fijamente, “barriéndolo” (inspeccionar de cabeza a los pies a alguien haciéndolo sentir incómodo), etc. Sin llegar a ser golpes físicos extremos, este tipo de prácticas constituyen una violencia simbólica con respecto al otro, que un entrevistado denominó “agresiones de tipo pasivo – agresivo” cuando hablamos de las mismas y de él tanto como perpetrador como recipiente de ellas.

Todo esto lleva a que algunas empresas sean conocidas tanto para sus trabajadores como para aquellos en el mercado laboral relacionado como elitistas. Es así que, para entrar a círculos de empresas con grandes capitales, justo se espera que la persona cumpla con un perfil que parezca indicar su pertenencia al mismo de antemano. En la construcción de la imagen de la compañía como altamente selectiva en los procesos de Reclutamiento y Selección, lo que termina estableciéndose es un Rito de Institución (Bourdieu, 1993), en donde los pocos que logran ocupar esas posiciones altamente codiciadas tanto por las recompensas monetarias notoriamente superiores a lo que ofrecen otras compañías, como por el prestigio asociado a trabajar en ellas, quedan investidos como habitantes indiscutibles de tales esferas por el estricto proceso de selección del que salieron triunfantes.

Es interesante que otro de los efectos de esto, es la legitimación también de las recompensas inferiores de las compañías que no son percibidas como elitistas. Esto debido a que, de algún modo, éstas estarían constituyendo un mercado laboral que estaría dispuesto a recibir a aquellos que no “tienen lo que se necesita” para entrar en ese mercado laboral que se construye como de élite. Una nota precautoria aquí es que no siempre las recompensas tanto monetarias como beneficios adicionales son en efecto superiores en

todas las empresas que construyen esta imagen a las que ofrecen todas aquellas que no lo hacen<sup>103</sup>. Las recompensas que a veces se ofrecen por algunas de las que apuestan a esta distinción son en ocasiones construidas a través de títulos (coordinadores que son llamados gerentes, gerentes con tarjetas que dicen subdirectores, etc.), de ciertos beneficios en los lugares de trabajo, ambientes laborales en donde impera lo juvenil, ser parte de las que se hacen llamar las industrias del futuro, etc. Lo que es relevante, es la construcción de tales percepciones en el mercado laboral que logran hacer tales empresas.

#### 5.6.1.2 Saber tratar con “tu” mercado

En muchas compañías, como se vio se utiliza una justificación estética para la selección de postulantes. Esto se da sobre todo para la contratación de mujeres que tengan trato con personal externo, como puede ser ventas o atención a clientes bajo la idea de que la imagen de tales personas está asociada con la de la empresa en un ejercicio de sustitución simbólica. No obstante, también hay casos que tales esfuerzos de estetización / elitización pueden resultar contraproducentes para los fines comerciales, si no se entiende a los individuos que constituyen el mercado, como presencié en un par de casos en el sector industrial.

El más notorio es uno en el que se contrató personal femenino específicamente para la demostración de equipo industrial, la transacción se realizó con una agencia de edecanes y modelos para una feria comercial. La idea del director comercial fue contratar mujeres que se pareciesen a su propio grupo social de referencia, atrás de lo cual había una imagen específica de género, racializada y modos de conducirse con los que él se pudiera identificar y con una figura con la que él sintiera afinidad al grado de buscar jóvenes que fueran de su misma nacionalidad. Justo al hacer eso, provocó que los usuarios de maquinaria por parte de los clientes no se sintieran cómodos acercándose a las demostradoras, así como que observaran una desconexión entre los perfiles visuales elegidos, y aquellos que se pretendía evocar: el de expertas en los equipos. Las anteriores constituyeron las conclusiones del gerente de ventas de la empresa, dictadas por lo que

---

<sup>103</sup> A finales de la primera década del siglo XXI, hice un cambio como empleado de una empresa local, desconocida para los que no eran del ramo químico a otra. Cuando un amigo que trabajaba también como gerente en el corporativo mexicano de un banco transnacional me vio en otro auto después del cambio, se sorprendió cuando le comenté que el auto anterior era en realidad de la compañía, por lo que tuve que entregarlo al cambiar de trabajo, haciendo evidente que las prestaciones no eran las mismas en ambas compañías para puestos similares. Esto también se reafirmó cuando, ya como consultor en el sector financiero, tenía interacción con personal en puestos equivalentes en diferentes bancos, a partir de las mismas se podía intuir una gran diferencia en percepciones y beneficios entre las personas.

dijo era sentido común, y que se aseguró de comunicar a todos al ver las instalaciones desiertas. Al finalizar el día, un nuevo tipo de perfil fue seleccionado por el gerente de ventas, aunque eso representase desafiar a su propio jefe. Dicha tipología correspondía a uno en que pareciesen más factible que las encargadas de demostración, fuera más cercano a uno que representara expertas en maquinaria industrial (no necesariamente que lo fueran).

Los resultados fueron muy notorios, durante todo el día siguiente el espacio asignado a la empresa estuvo abarrotado, al grado que se recibieron directrices por parte del recinto organizador para no entorpecer el flujo por los pasillos. Las tres demostradoras del día pasado fueron reemplazadas por una sola, pues la premura no permitió buscar más. Ella era muy alta, con un tono de piel notoriamente más moreno, y por ende más cercano al de la mayoría de quienes se volverían su auditorio. Además, era marcadamente voluptuosa, y su vestimenta mucho más ceñida, es decir, un perfil claramente sexualizado en un sentido que parecía estar más acorde a lo que el público percibiera más cercano. No obstante, también había algo que “cazaba naturalmente” para toda la congregación en torno al perfil visual y el desenvolvimiento de ambos estilos de demostradoras. El día anterior, las edecanes se mostraban frías y distantes, incluso con el personal de la propia empresa y no actuaban con interés en torno al equipo que debían demostrar haciendo más que evidente su desconexión, pero encontrando un eco en las percepciones de la congregación. La nueva demostradora se movía con una soltura y desparpajo tanto física como verbalmente que parecía tener un efecto sobre hombres y mujeres para que se sintieran compelidos a interactuar con ella.

El desconocimiento notorio de los equipos de la empresa, no era obstáculo para que entre risas y comentarios mordaces pidiese a cualquiera de los empleados, o a los usuarios (por parte de los clientes), que accionaran los controles. Incluso en un momento, tal vez por observación, o de modo audaz, ella misma entró al módulo de una de las maquinarias y empezó a utilizarla tras colocarse casco y otros artilugios de seguridad, con lo cual accionó el imaginario al que se recurre en los calendarios en talleres mecánicos en torno a la intersección de dos mundos aparentemente distantes: la mujer voluptuosa inmersa en actividades viriles, pero que daría cuenta de los elementos de construcción de lo que se asocia al deseo masculino. Ello representó el *highlight* o el punto álgido de la jornada como lo atestiguaron los gritos, aplausos y chillidos que hicieron erupción en el recinto.

Quiero hacer énfasis en la parte de actuación en el párrafo anterior, ya que justo pretendo escapar de esencializaciones de ciertos tipos físicos con formas de comportarse como naturalmente causados. El performance de las edecanes del día anterior en su rol como “inalcanzables” cazaba con la imagen visual que poseían, y con parte de las expectativas de los observadores, eso fue indiscutible pues ni siquiera se acercaban a ellas. Mientras que tal embone entre imagen y actitud también se dio con la demostradora del día siguiente. En ambos casos, se jugaba con ciertos roles erotizados esperados, no sólo en el segundo, pero que hacían eco en los espectadores de tales performances provocando ciertas reacciones específicas. Lo que también sucedió, sin embargo, es que la actuación de la edecán del segundo día provocó los efectos comerciales esperados, por ende, fue más efectivo precisamente en ese sentido, con ello además queda claro que el que ciertas imágenes “cacen” con tipos de comportamiento, no siempre implica que sean efectivas, en este caso sí económicamente (pues provocaron el efecto de alejamiento de los usuarios), o socialmente sancionadas. En ambos casos siempre existió el riesgo de que tales performances no fueran leídos correctamente por los espectadores, o que no se adaptaran a las circunstancias.

En el primer caso, justo la imagen visual de la que se sabían poseedoras las edecanes, podría haber tenido efectividad en otros escenarios comerciales, y precisamente puede que, al ser presumiblemente en los que ellas tenían experiencia profesional, replicaron el performance que habían hecho cuerpo. Estos escenarios, son aquellos en donde cierta indiferencia del personal encargado en tiendas que se construyen con un halo de exclusividad lleva a ciertos clientes a consumir más para tratar de mostrar que los precios elevados sí están a su alcance (Ward & Dahl, 2014). Su actitud de *mamonear* como Camilo o Diego podrían haberla definido (y como de hecho lo hizo el gerente de ventas en cuestión), fue puesta en escena en un espacio que no la sancionó como adecuada y en un entorno en el que no tuvo los efectos deseados, al menos comerciales. Además, parece no hubo un entendimiento de esto por parte de ellas a través del día, o bien no quisieron, o supieron adaptarse a él, de algún modo el performance que una y otra vez puede pensarse estaban acostumbradas a poner en escena no “cazaba” con el nuevo escenario. En contraposición, la actitud de la segunda demostradora fue poco a poco volviéndose más celebrada, lo que ella probablemente supo leer, hasta el momento cúspide de su operación de la maquinaria especializada, que justo parece dar cuenta de la actuación (en el sentido de acción, no que sea artificial) de una cercanía más que sólo física entre la edecán y su

público y que justo apela a la definición que Santiago, un tercer entrevistado, dio con respecto a *mamonear*:

Mamonear es no querer... no sé, o sea yo lo veo como no querer convivir o como marcar tu distancia.

Santiago, Gerente comercial en empresa de comunicación

No obstante, también hay un rol muy claro del auditorio para la construcción de tal distancia en el cual esos roles se desempeñan y para la sanción de la lejanía o cercanía. Esto queda claro en la sustitución de las primeras demostradoras debido a un efecto no deseado por la empresa en ellos, y en el aplauso literal por parte de los mismos a la segunda edecán. Dicha relación no es en un solo sentido, y tiene que ver con la distancia o afinidad percibida entre ambas partes, ésta última puede o no darse por distintas variables, así como construirse y leerse de ida y vuelta. Lo anterior termina manifestándose en la comodidad con que ambas partes se sienten en el escenario dispuesto, así como en la disposición y facultad de cambiar, cuando se es posible, de acuerdo a los repertorios personales disponibles de comportamientos desplegados que cada persona y entorno considera adecuados y propios.

#### 5.6.1.3 Representar la pertenencia a un grupo

En este mismo sentido, y como muestra de cómo las afinidades, o esa sensación de comodidad entre ambas partes pueden construirse en diversas formas aun en sujetos de diferentes esferas, puedo citar otro ejemplo. En otra ocasión muy diferente, me tocó presenciar el comportamiento desplegado por una celebridad / modelo/ actriz / conductora / presentadora ampliamente conocida en México durante la fiesta de fin de año de una división de negocios de una empresa en un sector cercano al consumo masivo en contraposición al industrial como el caso anterior.

La actriz tenía un contrato en el cual ella representaba la imagen de un producto de la compañía, y probablemente sus obligaciones contractuales también incluían su presencia en tal evento. Su desenvolvimiento en tal celebración tuvo efectos similares a los de la segunda edecán: parecía existir una familiaridad con los presentes que incluso parecía atestiguar un conocimiento previo entre ella y el personal, el cual en realidad era poco probable. La conductora, tenía una facilidad sorprendente de entablar conversaciones en donde tampoco había un conocimiento profesional compartido, y llevar a cabo una

cercanía incluso física aparentemente natural: la mano en el hombro de aquel gerente, un aparente abrazo con aquella directora, entre otros acercamientos que se presentaban como casuales y naturales. Asimismo, dicha celebridad es familiar del dueño de una empresa mexicana con presencia global, por lo que puede intuirse que la distancia de los grupos socioeconómicos al que ella presumiblemente pertenezca (por sus relaciones familiares) con aquel al que pertenecían los presentes, puede decirse era lejana. Esto porque, aunque en la reunión había algunos representantes del grupo de la alta dirección de la empresa que celebraba el evento, estos eran la minoría, pues la mayoría eran puestos de gestión medios y altos – medios. Lo anterior sin embargo era contrapuesto a las características físicas, pues la mayoría de quienes estaban en el evento, salvo la mayor parte de los meseros, tenían también pieles en general claras, o facciones más angulosas.

Esta distancia socioeconómica definitivamente entre la presentadora en cuestión y este segundo auditorio, era mucho más lejana que aquella entre las edecanes del primer día del evento citado anterior con respecto a los usuarios y empleados tanto de la empresa como de los clientes. Incluso en términos económicos, los recursos de algunos empleados del primer ejemplo, eran marcadamente superiores al de ellas. Sin embargo, la distancia en ambos casos parece haber sido percibida y por ende actuada de modos totalmente distintos, no sólo la creada por razones socioeconómicas, sino incluso por aspectos físicos. Asimismo, puede pensarse que el acto del gerente de ventas fue uno contraviniendo el orden al que ellas apostaron establecer en cuanto a poder, el cual, sin embargo, en la lógica del evento en sí, iba en contra de fines comerciales y fue castigado. La existencia de ambas lógicas, sin embargo, no hace que se anulen entre ellas. De igual manera, nos hace pensar en la situacionalidad tanto de las apuestas y como del poder de ciertos vectores y nos obliga a no generalizar su operación. Como simple ejercicio podríamos reflexionar en que, si el gerente de ventas quisiese entrar a un restaurante exclusivo en el que estas mujeres se desempeñaran como *hostess*, la mayor capacidad económica de él pudiera no sería leída como importante en tal ocasión por ahora la imagen de él, o por comparación con otros comensales y tal vez tendría que esperar un buen rato a que le asignen mesa.

Tanto el performance de la feria de expositores como el de la fiesta de fin de año, funde los sentidos de actuación con el desempeño profesional por las labores específicas a desempeñar. En el segundo caso, la ilusión de esa cercanía con la gente con la que convivía la conductora, puede catalogarse como parte del cometido profesional que presumiblemente ella tuvo como objetivo. Sin haber tenido reloj en mano, puede intuirse

que la estancia de la modelo fue estrictamente cronometrada a cierto tiempo, seguramente como estaba estipulado en su contrato. Su desaparición del evento fue tan sutil que su presencia como breve anfitriona dando la bienvenida al evento a los que llegaban, dio paso a lo que se sintió naturalmente como el inicio del evento que aparecía en el programa: es decir la celebración de fin de año. Al hacer eso sentó el ánimo para lo que puede intuirse como la razón del mismo: un reconocimiento a ciertos empleados a través de un evento exclusivo, no masivo. En éste la pauta la daba la presencia de la celebridad conviviendo con los asistentes como si fueran conocidos. Al hacer esto, justo proveía el marco en que se inscribía el evento: les confería el sentido a los asistentes de pertenencia a un grupo de prestigio, lo que estaba representado a través de la presencia de la actriz y el contacto cercano con la misma.

#### *5.6.2 La exclusividad o exclusión en los campos laborales “elitistas” mexicanos desde arriba*

Como se ha dicho, las prácticas de selección y reclutamiento que apelan a la aplicación de múltiples y muy estrictos filtros da como resultado campos laborales que son definidos como altamente elitistas como varios entrevistados los calificaron. Dentro de un ejercicio antropológico es insensato apelar a que un campo, en este caso el corporativo, se conforma solamente por aquellas que emanan desde los puestos superiores. Sobre todo, porque espero hasta el momento haber hecho tangible que dicha conformación les es conveniente a aquellos que poseen ciertas características que son consideradas valiosas y que presentan apuestas sancionadas como legítimas. Al hacer esto, tal sistema queda validado y es reproducido. Sin embargo, eso no exime explorar los sentidos que desde arriba son puestos en juego.

Las razones que se aducen en este campo para tales filtros son varias, por ejemplo, porque es cierto que incluso los puestos de entrada para jóvenes recién egresados a tales compañías, están en contacto directo con la alta dirección de sus clientes como en el caso de la consultoría. Una de las razones detrás de esto en este campo en particular es porque puede que sean requeridos en las reuniones con los clientes en caso de que se necesite la explicación del cálculo de alguna cifra o el método para el mismo. Esto a su vez es presentado como una ventaja, pues les sirve como socialización y tener *exposure* (exposición) en tales espacios, asimismo “para adquirir tablas” mediante la observación de sus superiores. Por ello, se aduce se buscan perfiles que sean percibidos como afines a tales espacios: jóvenes cuya presencia tales directores y colegas puedan considerar como legítima, que no sea percibida como disruptiva, en sus oficinas son contratados en sintonía

con lo expuesto anteriormente. Se buscan pues jóvenes que puedan exhibir, además de un adecuado desempeño estrictamente profesional, también un performance simbólico a través de una determinada imagen (o perfil, como le llama Camilo) acorde a los espacios, o bien que exhiban comportamientos y modos de conducirse que implícitamente provean la idea que se llevó a cabo en ellos una socialización en condiciones que los presentes en las reuniones estimen como adecuados. Lo anterior para que se garantice que su presencia no genere posibles fricciones adicionales a las que de entrada por razones laborales puedan existir, es decir, se buscan perfiles que se espere no actúen como “rompevestidores” en sintonía con la terminología que usó el joven universitario que se refirió anteriormente, detrás de lo que hay la búsqueda de homofilia en los ambientes laborales como ya habíamos visto.

Si bien la búsqueda de la afinidad entre personas en ciertos espacios, en este caso entre colaboradores, es un proceso que pudiese pensarse es realizado de modo natural en búsqueda de una entendida armonía, cabe preguntarse cuándo ésta se vuelve un pretexto para crear ambientes estridentemente excluyentes, como han mostrado otras investigaciones por ejemplo en torno a espacios de vivienda (Svampa, 2008). Asimismo, en el aspecto laboral, por ejemplo, ciertas manifestaciones aparentemente neutras, como por ejemplo precisamente la habilidad de reírse de cierta broma pudiera denotar ciertos universos simbólicos compartidos (Friedman & Laurison, 2019), en donde, al igual que en el caso de las prácticas habitacionales, lo que está detrás es que la búsqueda de ese modo afín de estar en el mundo, sea dado en realidad por una experiencia de Clase similar, en donde ésta no se refiere unidireccionalmente y de forma excluyente a la capacidad económica.

#### 5.6.2.1 “Los simulacros de la superficie”

Un aspecto específicamente notorio en las empresas que construyen una imagen de alta selectividad, como lo menciona Camilo, es cuando la búsqueda de tal afinidad se realiza a través de “los simulacros de la superficie” (Mbembe, 2016), es decir, cuando la pertenencia o no a este tipo de compañías es notorio por características físicas de los individuos, al grado que incluso es notoria cierta homogeneidad de ciertos perfiles aprehensibles. Los mismos contrastan además con el grueso de la población; asimismo tales perfiles son notoriamente asimilables a los de grupos privilegiados en lo sensorial. Esta ventaja significa la posibilidad de acceder a los escalones corporativos superiores, que a su vez se traduce en mejores compensaciones salariales por ser posiciones de poder

y de prestigio que termina constituyendo un ciclo que se alimenta a sí mismo, como queda claro en el siguiente testimonio:

Y te digo, aparte es lo que dicen, es lo que se dice, cuando llegas aquí (a esta empresa) este... y vas por aquí por los pasillos y todo. Pensemos en México como punto de referencia ¿va?, mientras que yo voy (con mis clientes), y sí a lo mejor no es que digas: “no manches llego ahí (con los clientes) y este... la gente se me queda viendo” ... no... o sea... normal, pero sí noto que mucha de la gente que está ahí... este... pues digamos otra vez ¿no? te ven más como hacia los puestos altos que hacia los puestos bajos y cuando llegas aquí, pues no, realmente no, más bien... todos (somos) parecidos, todos más o menos igual... (...)

Román, Sr. *Management Consultant* en firma transnacional

Lo que está detrás de lo que narra es la existencia de un candado no enunciado pero evidente, incluso para él, un beneficiario del mismo, pues para poder tener acceso a carreras que constituyan escalones hacia determinadas posiciones, es necesario tener un perfil que, de entrada, haga parecer factible que se llegará a las mismas. Asimismo, es interesante notar que hace la acotación en torno a que se refiere a México específicamente cuando habla de la aparente homogeneidad interna en sus oficinas, contrastada ésta con los perfiles que se observan en otras compañías, como las de sus clientes. Si bien en éstas, comenta que hay una marcada diferencia entre los perfiles de los puestos superiores con los inferiores, parece haber una inclusión diferenciada. Por eso mismo llama la atención la diferencia que resalta en cuanto a lo que sucede en su empresa contra en las compañías que son sus clientes. Narra que sí existe una marcada homogeneidad dentro de su lugar de trabajo, es decir una similitud entre los perfiles de los diferentes puestos, pero por lo tanto una exclusión notoria de perfiles que no puedan mimetizarse.

La razón por la cual hace la acotación puntual de que se refiere a México puede obedecer a varias hipótesis de acuerdo a lo que se conversó en esa misma y en otras entrevistas, así como al trabajo de campo durante varios años que corresponde a la experiencia propia, por lo que me centraré en dos:

- a) Si se refiere al país como un todo, puede que de lo que esté tratando de hablar es de un supuesto perfil “latino” en contraste con la imagen del perfil que se esperaría en otras latitudes, como Estados Unidos aquel país de donde su empresa proviene. Aquí lo que trataría de estar haciendo énfasis es que en teoría no sería un perfil

“tan blanco”, o bien de facciones “menos” europeas en su trabajo, pero aun así más blanco y “europeo” en su compañía en contraste con las de sus clientes.

- b) Sin embargo, puede que se haya querido referir en específico al entorno de las oficinas mexicanas en las que él se desenvuelve profesionalmente, pues conoce al menos otras operaciones de la misma empresa en otro país latinoamericano de acuerdo a lo conversado, así como a representantes de la oficina matriz. En ambos casos, se percibiría menos homogeneidad en los perfiles (en lo que los sentidos captan), es decir podría estar reconociendo que hay una exclusión mayor en las oficinas mexicanas de su empresa que en las de otras latitudes (que él conoce).

En ambos casos, ya se voluntaria o involuntariamente se torna más problemático lo que anota, pues justo al momento de la entrevista, el presidente a nivel global de la compañía en la que labora, es parte de lo que se conoce en Estados Unidos como una minoría racial, razón por la cual justo tal persona se ha conformado en una figura que encarna y que continuamente habla de lo que en medios empresariales es llamado diversidad e inclusión. En este sentido vale preguntarse a qué se refiere la homogeneidad a la que Román hace mención y que en la experiencia mexicana en su compañía iría en contra incluso de aquello por lo que aboga la figura con más peso de su propia firma, para lo que el siguiente fragmento disipa cualquier duda que pueda quedar en torno a que está hablando de características físicas y de elementos dentro del reino de lo sensible, es decir aquello que se puede percibir a través de los sentidos para la clasificación de su poseedor (Lévi-Strauss, 1970):

(...) o sea como que un poco así, yo creo es en parte yo creo un poco cuánto tienes disponible para invertirlo a tu imagen...

T: ¿Dinero nada más?

Yo creo que no nada más, o sea es una cosa de que la gente de cierto otra vez y vuelvo un poco a lo mejor pues es a lo que has visto siempre ¿no? y a lo mejor es más fácil verlo en mujeres por ejemplo que hay como cosas como mucho más marcadas, las mujeres que siempre estuvieron en una cierta clase económica acomodada y todo, saben perfecto maquillarse sin exagerar, es como ese ejemplo de lo que se ve y de lo que se considera aquí en cierto estrato social buen gusto ¿no?, que eso por supuesto es cultural, cambia de un lugar a otro y lo que puede ser de buen gusto aquí en China puede ser de muy mal gusto, ¿no? entonces lo relacionan con una cierta clase social

tal y que se vea así y yo creo no es nada más de cuánto tienes de dinero sino un poco ya yo creo desde de toda la vida, lo que han visto y lo que hacen que es lo que se les hace más fácil y se comportan con cierto patrón... tienen que ver ¿no?

#### 5.6.2.2 El sistema clasificatorio de Estados Unidos a la mexicana

El desplazamiento de la clasificación en torno a elementos raciales por otra en donde se utiliza la clase como sustituto es un fenómeno observado frecuentemente para describir el cierre de distintos grupos en México, en específico aquellos con poderío económico para evitar la inclusión de otros individuos cuya membresía no se consideraría legítima por tales elementos. Anteriormente vimos cómo en las oficinas mexicanas de las compañías estadounidenses pareciera entenderse de modo distinto la inclusión o diversidad, esto es probablemente derivado a que las minorías a las que hay que incluir en Estados Unidos, constituyen hasta ahora menores porcentajes de la población que aquel grupo que debe abrirle las puertas. En México, pasa exactamente lo contrario, es decir, una minoría es precisamente la que se ha hecho de las posiciones de poder económico en general. Por ello, y por otros factores como el origen e historia de cada nación, lo que está en juego en ambos países es muy diferente.

Asimismo, la dinámica entre México y Estados Unidos a lo largo del tiempo, con una vecindad fija, pero con una cercanía – lejanía circunstancial, le da una característica específica a la relación de los mexicanos, y de las élites del país con respecto a la nación al norte. A nivel corporativo, México ha sido frecuentemente la opción natural para la expansión geográfica de las compañías, lo que lleva a mercados de consumo y de trabajo con amplias ofertas locales de empresas de Estados Unidos. Asimismo, la percepción de tales ofertas es generalmente vista como superior a la nacional: es considerado como más deseable el producto que se percibe como estadounidense que aquel mexicano, por lo que hay un mercado que incluso se crea en torno a esto (aunque la manufactura en algunos casos llegue a ser la misma)<sup>104</sup>.

---

<sup>104</sup> Dos ejemplos cercanos: en mi experiencia laboral en una empresa que también tenía manufactura en México, había interés de los distribuidores por acceso a productos con empaques en inglés destinados a la exportación a Estados Unidos. Estos se podían vender a mayores precios porque eran percibidos como de mayor calidad que aquellos con empaques en español destinados a la venta nacional, aunque los productos salían de exactamente la misma línea de producción. Otro ejemplo lo constituye el caso de compañeros de otra compañía que habían logrado identificar cómo comprar vehículos Volkswagen directamente de la fábrica en Puebla destinados al mercado de Estados Unidos que por alguna razón no habían podido ser exportados a tal país. Estos eran altamente deseables según lo relatado por ellos, no por el precio, sino porque algunas especificaciones los delataban ante un conocedor, por ejemplo, en aquellos años, las luces de día

De igual forma que en el mercado de consumo, laborar en una compañía estadounidense también tiene tal connotación sobre hacerlo en una nacional, tanto por cuestiones con raíces en lo material, como por otras que remiten a lo simbólico:

(Es que la oficina de una compañía norteamericana en la que me entrevisté) ¡se veía (que estaba bonita) !: la tecnología (para acceder), el tipo de oficina muy moderna, horarios tipo americano. Desde que entras, la recepcionista te recibe muy bonito, muy agradable, son las impresiones de las empresas de otros lados, ¡que no son mexicanas [lo dice en otro tono más contundente]!, me voy a escuchar muy malinchista<sup>105</sup>, [se ríe] pero así es la realidad.

Gerente de Finanzas en compañía en el ramo de la salud

Tal apreciación sin embargo no es exclusiva de ella, pues en general, se tiene la percepción que las empresas “extranjeras” (es muy importante notar que por tal adjetivo se piensa en específico además en aquellas que no son hispanoamericanas, o más bien parte de aquel norte global en el cual en este caso no se incluye a España), tienen mejores compensaciones, condiciones laborales, beneficios y además incluso un mejor trato. Asimismo, es interesante notar que esta percepción superior no incluye a las empresas mexicanas que han logrado ser transnacionales, por lo que se hace incluso una naturalización del tipo de mando “mexicano – hispanoamericano” contrastado con el “extranjero”. Esto aplica incluso a compañías de ramos que son vistos como de mayor “sofisticación”, como el financiero. Si bien las razones detrás de esto escapan a los alcances de esta investigación pues no me centro en la alta dirección, sino en los mandos superiores, es decir, aquellos que estarían debajo de la misma, puedo aventurar un par de hipótesis en torno a esta percepción de las empresas mexicanas de acuerdo a la experiencia propia y los relatos de algunas personas que no fueron incluidas por no laborar en transnacionales, pero con las que tengo o he tenido relación a través de mi experiencia profesional.

---

que para los vehículos para el mercado mexicano debían ser desactivadas, porque además el *default* era que estuvieran activadas al ser mucho más grande el mercado estadounidense de vehículos que el mexicano.

En el último caso, cabe recalcar que al menos para los automóviles, sí existen en algunas ocasiones también algunas diferencias en cuanto a equipo, por ejemplo, en cuestiones de seguridad (las mencionadas luces de día en aquel entonces una de ellas), ya que las normativas mexicanas son más laxas en este sentido. Sin embargo, esto no fue mencionado por mis compañeros. Lo importante es que pueden existir tanto elementos materiales como simbólicos que diferencian los productos.

<sup>105</sup> Malinchista en México es aquella persona que prefiere lo extranjero ante lo nacional, de algún modo, lo contrario a chauvinista.

Antes de abordarlas, quiero enfatizar en que las situaciones relatadas pueden darse no sólo en el caso bajo el cual se describen, pero sí que la intensidad de las dinámicas o las consecuencias que pueden tener son diferentes.

Una de las posibles opciones de los sentidos contrastantes entre compañía mexicana / “extranjera”, es que, en las oficinas de empresas extranjeras en México, desde la cabeza hasta la base del organigrama, son todos empleados, a diferencia de las empresas mexicanas, en donde el, o los dueños están presentes. Esto hace que en ambos casos las relaciones de distancia social se construyen de modo distinto. Asimismo, al ser incluso la cabeza de las oficinas un empleado, éste tiene una relación diferente, por más comprometido que esté con la compañía, con quienes colaboran en la misma y con los recursos de la misma. De igual modo, esta posición principal, está sujeto también a otra autoridad dentro de la empresa, situación en la que no está evidentemente el dueño de la misma.

Otra de las razones, y la que más se relata, es la falta de profesionalización de las empresas mexicanas. En este gran paraguas existen varios aspectos: el manejo de las mismas como si fueran, de acuerdo a lo relatado, *changarros*<sup>106</sup>, por ejemplo colocar gente cercana (que se alega no tiene conocimiento) en puestos clave, ocupar los recursos de la empresa para cosas personales: tanto el dinero para algún asunto familiar, como incluso pedir favores o encomendar actividades que no tienen que ver con la empresa a desde mandos superiores hasta la base del organigrama. También se citó la toma de decisiones no respetando la autoridad de los mandos encargados de las áreas afectadas. Finalmente, en este sentido, está la de el trato a los empleados “como si fueran sirvientes”, además de por todos los aspectos anteriores y otros, como ejemplo de esto, un caso que me llamó la atención particularmente fue un relato de la existencia en un corporativo mexicano de accesos exclusivos para el dueño de la compañía y sus familiares, que estaban vetados para los empleados. Justo fue este caso en el que se empleó la figura de empleados / sirvientes por quien lo relataba, haciendo eco de las instalaciones de acceso exclusivo para sirvientes o proveedores en construcciones habitacionales.

Justo en este sentido me parecen digno de abordar una anécdota que se ha vuelto lugar común dentro de ciertos espacios construidos para abordar la inclusión y la diversidad dentro de los mismos círculos empresariales, como asociaciones civiles, *think tanks*, iniciativas sociales, etc. En tales figuras, dicho fenómeno para los individuos que forman

---

<sup>106</sup> Changarros es una forma de algún modo despectivo de nombrar los micro – negocios, como la tienda de la esquina, el puesto de comida ambulante, etc.

parte de los mismos, tiene entre algunas de sus connotaciones, el promover acciones que lleven a un crecimiento de la clase media vía la movilidad social. Ambos términos son empleados dentro de una concepción como proyectos culturales en donde éstos estarían asociados con el desarrollo y progreso del país. Por ello, tales fenómenos se presentan como fundamentales para el bienestar de la sociedad en línea con intencionalidades definidas en torno a un mayor consumo, sobre todo.

Aparte de las ocasiones en que la he oído en reuniones del corte que se menciona, llama la atención su inclusión en un libro que se presenta como una arenga en torno a la necesidad del crecimiento de la clase media en México (Rubio & de la Calle, 2010). Dicha anécdota en tal texto narra una cena que en el 2000 se lleva a cabo en la casa de Carlos Slim, quien años después se convirtió por algún tiempo en el hombre más rico del mundo y que es desde hace tiempo la persona más acaudalada de México. La historia narrada en el texto dice que se le pide a Antonio Villarraigosa, al ser él estadounidense de origen mexicano y en ese entonces presidente de la asamblea de California y años después alcalde de Los Ángeles, que diga cuál es en su opinión la diferencia entre Estados Unidos y México, a lo que él replica de acuerdo a lo narrado: “Es muy simple, si mi familia se hubiera quedado en México yo estuviera sirviéndoles la comida (...) en cambio, se fueron a Estados Unidos y hoy ofrecen esta cena en mi honor”.

El libro en cuestión lleva la explicación que hace el funcionario a la supuesta oportunidad que ofrece el país del norte para el desarrollo de la clase media, esto en contraste con lo que en visión de los autores no sucede en México. Al hacer esto, se desplaza el problema de la desigualdad económica a uno ocasionado pareciese exclusivamente por (la falta de) políticas gubernamentales que hiciesen crecer la clase media. Sin embargo, entre otros fallos que han sido señalados de tal argumentación (McCadden & del Castillo Negrete, 2015), me parece que la explicación considera la diferencia de sólo una de las variables de estratificación en ambos países (lo económico), siendo otra de las múltiples el efecto de lo étnico-racial. Ambos fenómenos construyen fuertemente diferencias sociales pareciese insalvables en México. Por ello, las figuras que se ocupan en la historia, es decir la del mesero y la del funcionario de gobierno de Estados Unidos, son altamente sugerentes, pues en la sociedad mexicana tales ocupaciones, tienen imágenes racializadas específicas que imbrican la clase, y además lo nacional – extranjero, con lo étnico-racial de forma que no se piensa las unas sin las otras. Mientras tanto, en Estados Unidos esto opera de modos distintos, ni mejores ni peores, esto, aunque

incluso la desigualdad económica en tal país también presente incidencias en torno a las diferencias étnico- raciales.

Asimismo, otro elemento adicional en la historia anterior en torno a la estratificación de las figuras escogidas, es decir, la diferencia entre lo mexicano (lo nacional) contrapuesto contra lo estadounidense (lo extranjero), no es menor. Quienes integran los grupos empresariales, o quienes tienen funciones de gestión en este ámbito en México parecen confiar en que el acceso a los grupos de poder en Estados Unidos son paralelos a los fenómenos que se dan en el país, aunque una y otra vez los sucesos no les den la razón, pues como se dijo anteriormente, lo étnico racial opera en modos distintos en ambos países. Esto sin por ello implicar en absoluto que alguna de las sociedades sea más incluyente que la otra, sino con la intención de hacer un marcado énfasis en la diferencia en la operación de clasificación, jerarquización e intersección entre los vectores.

Para ilustrar esto me parece interesante usar un caso dentro de mi experiencia personal: en una reunión de consejeros de una empresa, en donde los miembros del mismo discutían en el 2008 el posible panorama político en torno a la selección del candidato para el partido demócrata para las elecciones de Estados Unidos. Tanto hombres como mujeres de tal consejo manifestaron con absoluta certeza que la entonces candidata Hillary Clinton sería elegida, privilegiando en su mente la desviación del género a la étnico racial en torno a lo que para ellos constituía la figura presidencial del vecino del norte, manifestando además que “Estados Unidos jamás tendría un presidente negro”. El curso de la historia evidentemente fue otro, pero me parece que lo que estaban externando ellos como miembros de un grupo con ventajas económicas y sociales en México con respecto a su visión del acceso a esferas de poder en Estados Unidos, en realidad debe leerse como testimonio involuntario de cómo se concibe y construye simbólicamente la legitimidad para las esferas de poder en su propio país, es decir México, espacio que definitivamente conocerían mejor al ser parte de las mismas.

En las dos historias anteriores de la esfera política existe un énfasis en la percepción de integrantes de ciertos grupos privilegiados en México en torno a cómo ciertas figuras estarían relacionadas con el poder y, sobre todo cómo sus características o, como repetidamente en las entrevistas se enunció, cómo ciertos perfiles tendrían cierta afinidad simbólica con la representación del poder en Estados Unidos, país al cual México se encuentra supeditado en varios planos. Es interesante que en ninguna de las dos se hable en torno a un desempeño diferente por medio del cual se llevaría el acercamiento de ambas figuras a una posición de poder, sino simplemente de aspectos que no deberían

tener impacto en el cumplimiento de las funciones, o bien, de la percepción del mismo. En el primer caso se habla de cómo la trayectoria diferente fue por el traspaso del individuo de un país a otro, o bien podría pensarse de un sistema clasificatorio a otro. En el segundo, del papel de dos características determinadas que se considera son una desviación en torno a aquellas que se consideran propias a la máxima figura de poder del vecino del norte.

La relevancia de los ejemplos anteriores radica en el interés en reflexionar en cómo se llevan a cabo asociaciones entre determinadas características de ciertas figuras y su legitimidad en torno al poder que pueden detentar. Por ello es importante ponerlas como telón de fondo con respecto a cómo su operación está igual de presente en otros terrenos, en específico para fines de este texto, en aquellos asociados al trazo del camino hacia la cima corporativa, espacios a los que los individuos mencionados pertenecen y gestionan el acceso a los mismos.

Finalmente, la particularidad e importancia que tiene la visión de las élites corporativas mexicanas con respecto a Estados Unidos es a mi parecer extremadamente importante. Si bien su dependencia cultural y económica no es exclusiva, pues otros países, incluso del norte global, también la exhiben, lo que es diferente en este caso a mi parecer es el triángulo que se forma con respecto a los grupos subordinados mexicanos y a “lo gringo” a lo que se encuentran subordinados simbólicamente por considerarse por ejemplo “no suficientemente blancos vs los estadounidenses”, o por considerar la propia cultura como inferior<sup>107</sup>.

Esto hace que cuando se da el acceso a una relación más cercana con “lo gringo” de aquellos que ven como grupos subordinados, exista una virulencia marcada probablemente porque contradice la construcción de discursos que las élites han forjado con respecto a Estados Unidos. En ellos, éste es el Goliat al que México en su papel como David algún día cobrará las afrentas. Otro ejemplo es arengar que su poderío económico es el causante de la pobreza mexicana e impiden al país avanzar, o bien la fortaleza económica del vecino es presentada como inferior a la “riqueza cultural” mexicana. Incluso

---

<sup>107</sup> Entre las personas en altos mandos con las que se habló en algún momento como parte del proceso de contactos para las entrevistas, en una plática con un boricua en la alta dirección general de un corporativo mexicano de una empresa estadounidense, me relató que su pasaporte estadounidense incluso en su medio, es decir, élites mexicanas, era visto como un bien preciado. Por lo que me invitó a reflexionar en torno a la relación de las élites mexicanas con aquellos a quienes, a pesar de considerar subordinados, tenían acceso a tal bien preciado (la ciudadanía de E.U.); por ejemplo, no solo con los mexicoamericanos, sino también con los puertorriqueños, por ejemplo.

se asegura que la supuesta “raza mexicana” es discriminada por los “gringos”, por lo cual es necesaria la unidad para hacerles frente. La conveniencia de estas construcciones no es basarse en que tienen ciertos elementos que se basan en hechos indiscutibles, sino que ayudan a desviar la atención de las raíces y expresiones mexicanas de tales problemas.

Algunos ejemplos de estas actitudes exacerbadas ante la construcción de lazos entre “lo mexicano subordinado” y Estados Unidos, es cuando acceden a la ciudadanía estadounidense, o al inglés como lengua materna los hijos de los migrantes pobres e indocumentados. Un ejemplo recurrente de esto es la queja de viajeros mexicanos a Estados Unidos porque el avión estaba lleno de “paisanos”<sup>108</sup>, o bien cuando tienen que interactuar durante su estancia en el país vecino con alguien con “el nopal en la frente” (es decir con un fenotipo que se asocia al mexicano pobre) el cual sólo interactúa en inglés. Según ellos esto sucede porque tal persona seguramente no quiere hablar español, idioma que sólo por su apariencia debería hablar. Esto sin reflexionar que el primer idioma es muy probablemente su lengua materna y que el segundo no tiene ninguna “obligación” siquiera por conocerlo. Es decir, proyectan sus propias estrategias a las que recurren en México y las censuran cuando las emplea alguien en su perspectiva ilegítimamente basándose sólo en su aspecto físico. Un último ejemplo de esto, es cuando se hace un reconocimiento de individuos a los que consideran inferiores por instituciones de Estados Unidos:

Sí, no mames, digo, tienes todo el caso de Yalitza Aparicio<sup>109</sup>. No mames, es como el perfecto ejemplo de que nos cuesta mucho trabajo la respetabilidad. O sea, la vieja al día de hoy con su única película y con todo ha tenido más premios, más glamour, más reconocimiento que cualquier actriz de las últimas 2 generaciones en este país... no, no tiene, no tiene respetabilidad de sus pares...

(...)

Sí, porque si te refieres a que hay un orden, (entonces) hay una tribu superior y de repente los miembros de la tribu inferior están haciendo cosas que la tribu superior no había soñado hacer

---

<sup>108</sup> Paisano en este contexto es el mexicoamericano que exhibe una apariencia más cercana al mexicano pobre que al estadounidense o que al mexicano “no pobre”, razón por la cual su presencia no se concibe en un avión como compañero de viaje.

<sup>109</sup> Actriz indígena mexicana nominada al Oscar que recibió múltiples ataques, muchos de ellos por otros actores mexicanos, por tal reconocimiento

o no había podido hacer. Cuando a Salma Hayek<sup>110</sup> la nominaron (al Oscar), no tuvo todo el pedo<sup>111</sup> que está teniendo esta pobre mujer.

Antón, Gerente de Marketing en empresa de análisis de mercados

Si bien el ejemplo que aborda Antón no es del medio corporativo, es interesante porque abona a la discusión de la relación de las élites (en este caso de la actuación mexicana) con respecto a la validación de grupos subordinados por entidades estadounidenses, una a la que ellos aspiran constantemente. Asimismo, lo abordo porque no existe algún caso de alguna dirección general del corporativo mexicano de una empresa estadounidense en manos de alguna persona que se identifique como indígena, o al menos que sea publicitado. Otro de los aspectos que aborda el mismo, es que el extrañamiento, o la percepción de que algo no “caza”, en este caso no va por el lado del género, pues la nominada anterior, al tener un perfil fenotípico que no sólo “caza” mejor, sino que contribuye a un estereotipo, el de “latina ardiente” morena (pero de tipo “mediterráneo”), no provocó el escozor que la otra actriz causa.

Este ejemplo es muy relevante también, porque si bien, son extremadamente escasas las mujeres directoras generales en México, ya que la aplastante mayoría son hombres, sí existen cabezas de negocio femeninas, pero no indígenas, por ejemplo. Por ello, me parece más fructífero en lo personal pensar en la “tolerancia a las desviaciones” en cuanto a las figuras de poder. Hay algunas “desviaciones” que son más toleradas que otras en unos espacios, pero en otros espacios esa “desviación” puede ser irrelevante y la formación del “otro” se lleva por otros vectores sin ser por ello un espacio más incluyente que otro necesariamente.

El interés específico en mi análisis justo radica en cómo en un espacio, en este caso el corporativo, se hace una gestión por parte de los jugadores tanto de “las desviaciones”, como de los atributos sancionados positivamente. Esta gestión se lleva a cabo mediante apuestas para validar lo propio y para descalificar lo ajeno.

---

<sup>110</sup> Actriz mexicana de ascendencia libanesa nominada al Oscar previamente.

<sup>111</sup> Pedo en este sentido coloquial significa problema.

## Capítulo 6: La narrativa de la carrera ascendente

*Fake it till you make it*

### 6.1 Éxito: El marco de las entrevistas

Ahondando en lo que se vio previamente en cuanto a la parte metodológica de las entrevistas, una de las inquietudes iniciales que permeó el diseño de la investigación fue explorar la concepción de éxito que pudiera estar llevando a profesionistas a desarrollar un interés y, por ende, a emprender una carrera hacia posiciones de mando superiores dentro de empresas reconocidas. Durante la investigación fue cambiando mi interés y con ello se desplazó el foco de intentar encontrar los sentidos que la noción de éxito despertaba entre tales profesionistas, así como los procesos de subjetividad involucrados en una supuesta movilidad social (entendida como el mejoramiento de condiciones materiales y de los horizontes de posibilidades que debían acompañar tal proceso) por el interés de ver cómo se presentaban como adecuados para los puestos descritos anteriormente. Es así que fueron apareciendo otros aspectos: aquello que hacía a tales profesionistas comprometerse a la carrera corporativa, la narrativa construida mediante el desarrollo de eventos relatados que desembocaban en la consecución de tales puestos, pero sobre todo el describir los procesos de creación de diferencias narrados durante las entrevistas con respecto a otros participantes por parte de tales profesionistas.

No obstante, el diseño inicial de la investigación terminó permeando la forma en que se llevaron a cabo las interacciones durante las entrevistas, esto incluso en momentos en que el foco ya había sido colocado en otro sitio durante el desarrollo de las mismas debido, por ejemplo, entre otras cosas, a cómo solicité las reuniones utilizando ciertos términos, o a cómo inadvertidamente se condujo la interacción entre entrevistado y entrevistador debido a las expectativas que ciertos conceptos proveyeron en el primero.

La entrevista misma puede ser entendida como un performance con un marco específico dentro del cual se llevó a cabo (Schechner, 2013), el cual fue la utilización de la palabra “éxito” por mi parte, específicamente porque en la comunicación previa a las reuniones, éstas se solicitaron mediante el deseo expresado de investigar “trayectorias exitosas”, con tales palabras.

Definitivamente, esto sentó el precedente de la posible preparación del discurso que consciente o inconscientemente se llevó a cabo por parte del entrevistado para la sesión.

Hubo incluso quien solicitó le fueran enviadas las preguntas que se harían antes de poder incluso pactar una reunión o bien para que fueran respondidas vía correo electrónico<sup>112</sup>.

Debido a esto, en repetidas ocasiones el primer punto que surgía durante los minutos iniciales de la entrevista era poner sobre la mesa la discusión a veces tácita, a veces implícita de una trayectoria exitosa. De forma enunciada, se introducía la discusión por parte del entrevistado expresando que justo el uso de la palabra éxito le había dado pie a reflexionar en qué podía significar, lo que implicaba una preparación mental y en otras ocasiones a en qué modo el entrevistado podía no sentirse cómodo siendo descrito mediante la misma. De forma tal vez no tan sorprendente, la incomodidad generalmente era expresada cuando se había abandonado la carrera hacia la cima corporativa, ya sea por haber emprendido un camino divergente como una empresa propia, por ejemplo, o bien por haberse dedicado totalmente o haberle dado al menos más importancia a la esfera familiar sobre aquello que se nombraba como desarrollo profesional. Tal fenómeno fue marcadamente más frecuente relatado por mujeres. De forma más velada, la discusión de éxito podía pasar por su representación mediante tiempos de espera, formas de llevar a cabo la entrevista (por ejemplo, permitiendo o no grabarla), o incluso por empezarla cuestionando mi propio desarrollo profesional o académico, para de este modo, quedara certificada la propiedad de mi posición como entrevistador.

Reforzando la apuesta por ver la misma entrevista como un performance, está el hecho de que, debido a mi interés inicial por justo entender las trayectorias que habrían llevado a los sujetos a posiciones de gestión dentro de las empresas en las que laboran, en algunas interacciones mantuve inadvertidamente cierto marco que daba pie a la conformación de los relatos de tal modo que como efecto no esperado terminaron en varias ocasiones haciendo que la entrevista replicara en algunos momentos la estructura de una parecida a la de un proceso de selección, fenómeno en el que ambas partes nos vimos enganchadas.

Por mi parte, mantener tal conformación, sobre todo al inicio, me permitía hacer una invitación al interlocutor a hablar de su propia persona y generalmente bajo una luz positiva a la luz de un proceso casi teleológico. Esto representaba una buena forma de construir un espacio en el cual la esfera laboral quedaba como el fondo principal sobre el cual se

---

<sup>112</sup> De aquellos que hicieron tal solicitud, que no fue enviada explicando que se proyectaba una entrevista semiestructurada, sólo con uno se llevó a cabo la entrevista incluso por una vía no presencial.

indagaba, asimismo se hacía por mi parte un reconocimiento hacia la figura del interlocutor que favorecía a la disposición del mismo a hablar de los temas que fueran surgiendo.

Por parte del interlocutor, quedaba disponible el marco de una esfera conocida y compartida con el entrevistador pues todos estaban conscientes de mi experiencia en el campo sobre el cual se llevaba a cabo la entrevista. Esto, y que en ocasiones yo mismo relataba experiencias ya sea para abrir boca, o porque quería contrastar ciertos aspectos dentro de lo que se estaba narrando, permitió establecer un espacio de sentidos compartidos e indagar cosas sin que el interlocutor sintiese que tuviera que hacer la explicación del marco general o del funcionamiento de algunos aspectos que ambas partes asumimos entendíamos. Lo anterior redundó en la posibilidad de adentrarse en algunos aspectos, o bien cuestionar incluso algunas respuestas obtenidas si se pensaba podía haber algún aspecto adicional no relatado.

No obstante, al parecer también esta configuración permitió que se tuviese con los entrevistados dos fenómenos interesantes. Por un lado, la emulación inadvertida por mi parte, sobre todo al inicio, de algunos aspectos de las entrevistas de selección. El saber justamente que no se encontraban en una aquellos con quienes dialogué, les permitía un espacio seguro en el cual podía reinstaurarse la narración como performance, es decir alguna suerte de simulacro sin consecuencias laborales por llevar a cabo una experimentación en la construcción de experiencias y sentidos narrados, o bien, consciente o inconscientemente la demostración de la maestría en las articulaciones necesarias para ello. Por otro lado, también se abría la puerta para decir aquello que no se dice en las otras iteraciones formales del ejercicio que se simulaba, tanto en hacer patente la conciencia de ciertas estrategias fuera del discurso que se asume esperado replicar en una entrevista real de trabajo para el ascenso corporativo, así como incluso en comentarios acerca de los mismos procesos de selección, es decir una suerte de meta-comentario del proceso que al mismo tiempo se estaba emulando.

Si bien la segunda parte, es decir lo que se aparta del discurso formal en las corporaciones, es justo la discusión que se buscaba propiciar, la primera parte, es decir la repetición de la estructura esperada fue altamente sugerente, al grado incluso que tal conformación daba un hilo conductor al análisis no impuesto desde fuera, sino que, por decirlo de algún modo, orgánicamente emergía en las distintas entrevistas. Es por ello que justo uno de los ejercicios finales que se realizaron fue escogido como guía para la presentación de los diversos temas encontrados durante el ejercicio de investigación; esto por la organización y estructura que espontáneamente se presentó en la misma. Tal relato

quedó construido mediante una narrativa sugerente y notoriamente estructurada de ingreso y mantenimiento dentro de la carrera corporativa de su autor con un sentido claro de progresión en la adquisición y acumulación de habilidades. Indudablemente, la repetición por mi parte del ejercicio de moderación de las reuniones en las cuales se tenía un cometido claro por mi parte fue construyendo cierta pericia para crear el espacio dentro del cual se llevaban a cabo. Sin embargo, también justo el interlocutor en este caso presentó un dominio notorio y al parecer consciente de qué es lo que él deseaba comunicar una vez que se había establecido el marco dentro del cual la entrevista quedaba inscrita.

## 6.2 La construcción de la narrativa del camino hacia un fin

El tener un discurso estructurado, es decir el tener una narrativa construida que sea evidente, fue mencionado con esas palabras recurrentemente como uno de los aspectos necesarios para un desempeño que fuera sancionado positivamente en las esferas corporativas. Por ello, la presentación de tal característica durante las entrevistas difícilmente fue fortuita, pues las mismas ofrecían, como se ha dicho, un espacio o bien para ensayar tal consistencia dadas las condiciones que se generaron, o bien para mostrar tales fortalezas para dejar clara la pertinencia del interlocutor en las posiciones de mando que estaban en discusión.

Conviene detenerse en este segundo elemento ya que más que pensar que dadas las condiciones, se repetía mecánicamente un discurso previamente preparado, se antoja más pensar en una interpretación de cierto repertorio del que cada interlocutor pudiese tener un dominio específico adaptado además al evento particular que era la entrevista con los lineamientos que se describieron. Esto es un matiz importante, ya que el simple hecho de repetir automáticamente un discurso pre-armado o bien, que totalmente emulara el de una entrevista de trabajo, evidenciaría la falta de pericia en el mismo al no poder adaptarlo a una situación distinta. La interacción entre el entrevistado y yo como interlocutor fue dada en torno a lo que se comunicó por mi parte como una plática en que se exploraría el significado de éxito, en donde además las trayectorias de con quienes se interactuó, fueron calificadas tácitamente de antemano como dignas de ser descritas usando tal concepto mediante la simple elección para ser entrevistado. Por ende, la presentación del discurso con una narrativa patente que fuese pertinente fue presumiblemente un elemento usado y altamente sugerente para dejar clara la pertinencia como entrevistado, es decir como un habitante legítimo de las esferas de poder y prestigio que se construyen como destinos en las carreras corporativas ascendentes. De este modo, la forma en que se construye la

narrativa en las entrevistas, es importante por lo que se dice, pero también por cómo se dice.

El presentar gradual y ordenadamente el proceso mediante al cual se hicieron de posiciones de mando, tenía también el mismo hecho de construirse no sólo ante mis ojos, sino incluso ante ellos mismos como los *managers* que son, es decir construir su propia figura y presentarse como propios a los espacios a ocupar (Ricœur, 1999). Una de las interacciones posteriores a la entrevista con uno de los entrevistados dejó claro tener presente la intencionalidad de la gestión de la percepción (o bien gestión de la impresión como le llamó Goffman, (1956)), pues al narrarle algunos sucesos que cambiarían el curso de mi trayectoria académica proyectada por los siguientes meses, me sugirió que tal información fuera comunicada ante posibles nuevos interlocutores enfocándome en la parte que se considerara positiva, es decir, no necesariamente mentir, sino como dijo, suprimir aquello sobre lo cual no se podría tener control en torno a su interpretación.

Lo anterior no implica que todo lo dicho en las entrevistas haya sido fríamente calculado sin espacio para la espontaneidad, o que el discurso no haya sido natural. Aquello en lo que se quiere reparar, es que existe una intencionalidad en aquellos individuos que se encuentren comprometidos, que tengan interés en la carrera corporativa, es decir que presenten *illusio* por tal campo (Bourdieu & Waquant, 1992). Esto se traduciría en el deseo de la presentación de una narrativa efectiva que sea favorable a la construcción de su figura como habitantes dignos de las esferas de poder corporativo a las que tienen acceso por sus posiciones. El que finalmente la narrativa sea efectiva, sin embargo, no está garantizado pues su efecto está influenciado por el performance completo que se haga, no sólo de lo que se diga. Asimismo, esto también depende de la audiencia del mismo, del dominio que ambas partes tengan del mismo, o incluso las valoraciones que se tengan en torno a la esfera en cuestión y a sus manifestaciones.

Ante esto, es pertinente hacer la precisión que existen dos insumos en el presente trabajo: el primero es la experiencia personal en el mundo corporativo producto de mi propia carrera profesional, sin embargo, es el segundo el que se presenta como material central de análisis: las entrevistas y por ende las narrativas presentes en ellas. Si bien hay elementos adicionales a la oralidad que fueron tomados en cuenta, como el mismo performance al narrar, nunca se pretendió contrastar lo dicho con los hechos a que se referían, sino en todo caso, con respecto a la intención con la cual esto se hacía. Por ende, lo que se llegaba a impugnar en todo caso, era la factibilidad de lo narrado con respecto al relato en su totalidad, no su veracidad.

La distinción anterior es importante, pues al ser la narrativa el insumo, con lo que se trabajó y lo que se presenta, es la experiencia de acuerdo a la vida según fue contada en un momento específico, no como fue experimentada, ni como fue vivida (Bruner, 1986), es decir, existe un ejercicio por parte de los interlocutores en encontrar sentido no sólo en los hechos narrados, sino en cómo se concatenan y ordenan en un relato con una finalidad expresa. Por ello, y por tener el marco mismo del diseño de la entrevista que mayormente se centró en la pertenencia y el camino hacia posiciones de mando corporativas, está presente una curaduría de hechos tal que puedan proveer un sentido dentro de dicho proceso. Asimismo, hay que tomar en cuenta que los sentidos se les dan a los episodios *a posteriori*, es decir, al momento de la entrevista para integrarlos en un rompecabezas de lo que se desea comunicar. Con lo que se trabaja es pues con una narración de hechos y con sentidos provistos a los mismos ya en un relato ordenado de acuerdo al posicionamiento del entrevistado al momento de la interacción con respecto a las condiciones de la misma. Es justo por todo lo anterior que se considera relevante tomar como hilo conductor uno de los relatos respetando tal y cómo fue presentado, pues su ordenamiento es también un texto a leer, es pues un elemento dentro del cual, el discurso adquiere un sentido. El relato que se escogió además del ordenamiento claro, presenta cortes temporales interesantes en la biografía del interlocutor que marcan por un extremo un ingreso claro a la vida corporativa, y por el otro extremo, un sentido de no completitud, de continuamente hacerse a uno mismo dentro de una carrera cuya meta va siempre recorriéndose conforme uno avanza.

Dicha narración se consideró particularmente relevante porque a diferencia de otras, no fue complementándose con el posicionamiento en algunas esferas concurrentes o complementarias en la posible biografía de cualquier profesionista enmarcado en una carrera de ascenso corporativo como podrían ser la dimensión familiar, la de relaciones sociales, o incluso el consumo, en este caso se usaron en la narrativa como meros aderezos. En ésta fue particularmente claro que incluso cuando yo como entrevistador me desviaba de la esfera laboral en la conversación, el entrevistado se encargaba de regresar la conversación a tal dimensión suave, pero rápidamente. Cuando en otras interacciones, el interlocutor enlazaba algún otro aspecto, daba la posible entrada a hablar de una dimensión diferente a la laboral, cosa que no sucedió en esta. Es probable que justo esa haya sido la razón por la que se mostró ese reencauce continuamente hacia la esfera laboral por parte del interlocutor en la interacción que sirve de guía y es eso lo que la hace particularmente significativa, pues parece adivinarse que no fuesen relevantes en la

narrativa propia que desea compartir conmigo y que lo ayuda a construirse como un profesionalista que ha accedido a una posición de gestión corporativa, aunque en la narrativa sí se adivinan los efectos de otras dimensiones. Tal valoración de otras esferas que es tácita en él al no abordarlas, en otros fue explícitamente enunciada y por ende es relevante este caso porque ayuda a visibilizar la importancia de lo que se escoge decir y lo que queda fuera. Asimismo, se hace evidente que la construcción de la narrativa, es decir los fragmentos que se incluyen, puede presentar conflictos con el discurso que se pretende elaborar, o lo que es lo mismo, el sentido que se desea comunicar, como se verá posteriormente.

Finalmente, como en todo performance, éste no se da en el vacío, sino que se da ante una audiencia, la cual no es un elemento neutro en el mismo. Mi figura como entrevistador tuvo efectos en la construcción del performance, como lo hubiese tenido cualquier persona realizando las mismas interacciones. La especificidad en mi caso deriva entre otras cosas, del hecho de que mis interlocutores sabían de mi propia experiencia en las esferas acerca de las cuales estaba indagando, así como del alejamiento de las mismas dada por el doctorado al cual estaba yo asociado. A esto se aunó la misma percepción que los entrevistados tenían de su propio posicionamiento con respecto al mío. De este modo, lo dicho en las entrevistas por ambas partes quedó enmarcado por las formaciones imaginarias (Pêcheux, 1978), es decir la imagen que cada quien tenía del otro, la pertinencia y el punto de vista de ambos en torno a lo que se discutía. A esto también contribuía la cercanía de la relación e insisto, en la percepción que yo tenía de su carrera profesional, ya que justo ambas jugaron un papel importante en el hecho de que solicitara entrevistarlos. La cercanía con los entrevistados que constituyen el cuerpo principal de la investigación, se dio de diferentes maneras: por compartir alguna afiliación institucional, por haber colaborado laboralmente, por compartir circuitos de ocio, o por alguna relación de afecto. Todos los aspectos anteriores configuraron los espacios en los que se dieron las interacciones, por lo que aquello que se discutió, junto con lo que pudo haberse no dicho, e incluso las interpretaciones están marcadas por los mismos.

Los puntos que se exponen constituyen un ejercicio para hacer explícito cómo se construyó el trabajo de análisis. Parto del hecho que no existen posicionamientos neutros en las investigaciones, menos aún en las de rubro social, si la mirada es construida de acuerdo a un posicionamiento específico, las inquietudes que dirigen la investigación, así como lo que se observa, se toma como insumo y lo que se considera relevante, también lo son. En un ejercicio de transparencia, que a mi juicio debería ser explícito en cualquier

investigación social, hago consciente cómo se desarrollaron las interacciones y desde dónde se construye el punto de vista de lo que se expone.

### 6.3 La entrada y la contingencia

El acceso a posiciones de gestión es generalmente visto como una carrera ascendente, incluso al inicio de la investigación se quiso ver como un movimiento que lo igualaría a la movilidad social. No obstante, esto fue confrontado en algunas entrevistas, en la que algunos de los *managers* interpelados no veían como propia la figura de un ascenso social estando en posiciones de mando en empresas. Algunos otros sin embargo sí veían un mejoramiento en las condiciones actuales con respecto a aquellas en las que crecieron. La diferencia evidente en la percepción de esto, fueron los fondos iniciales, es decir la posición de la que partía cada uno y por ende cómo los horizontes de posibilidades se habían conformado. Para algunos puede intuirse era más o menos lo esperado, que esto era a lo que tarde o temprano deberían acceder, aquello a lo que su devenir biográfico los llevaría, puesto que consideraban que esto los ponía al mismo nivel que el de sus padres a su edad, es decir era más bien una operación de mantenimiento de estatus socioeconómico; para otros en cambio, su posición actual marcaba una diferencia marcada con la que contaban actualmente por ejemplo algunos compañeros de escuela, las cuales se asemejaban a lo que probablemente ellos en algún momento contemplaron como posible para ellos mismos.

Esto nos revela cómo el acceder a determinada posición puede implicar diferentes trayectorias y cómo el hecho de ocuparla engendra diversos sentidos de acuerdo a las condiciones para llegar a ella. No obstante, esto no significa que el acceder a las posiciones que detentan sea percibido como algo garantizado en todo momento, incluso para aquellos que las posiciones alcanzadas eran tan solo la continuación del nivel de sus hogares de origen. La constante en todos los casos es una plena consciencia de estar en un campo altamente competitivo con posiciones escasas a ocupar y por ende reconocer la presencia del riesgo siempre existente y la ansiedad que lo acompaña al saber de la necesidad de logros continuos, pues mantenerse en una posición es suficiente para comparativamente quedarse atrás, por lo que la carrera es una sin una meta fija. Asimismo, ante la gran cantidad de competidores, se tiene la consciencia de que se cuenta con diversos recursos, pero también de su insuficiencia para la certeza absoluta de poder alcanzar mejores posiciones, pues esto dependerá de cuáles son los recursos que desplieguen los otros jugadores.

Tal estado puede ser ejemplificado y explicado con una conversación que tuve con un jefe ante un proyecto para diagnosticar el plan de crecimiento a 5 años de una empresa que era nuestro cliente. El gran problema a los ojos de él, era que éste había sido diseñado sólo con insumos internos y proyectaba un crecimiento basándose en las ventas pasadas. Manteniendo pues un ritmo de crecimiento positivo, no le aseguraba a la compañía mantener la misma participación de mercado, pues éste podría estar creciendo a una mayor razón que las ventas de un actor individual, o bien, incluso manteniendo una misma participación de mercado, esto no aseguraba que no podría haber una reconfiguración en las mismas y que otro participante pudiera estar ganando terreno a expensas de otros y que eventualmente el ímpetu del crecimiento del nuevo jugador pudiera empezar a afectar la posición de la empresa. Esta anécdota me parece ejemplifica el espíritu bajo el cual el propio desempeño no es suficiente para asegurar una posición, sino que es necesario en todo momento estar pendientes del de otros actores cuyas acciones son desconocidas pero que afectan la situación propia, emulando un tanto la teoría de juegos.

Si bien en la carrera corporativa no es suficiente entrar, sino poder mantenerse en la misma (Friedman & Laurison, 2019), también es cierto que los fondos con los que se cuente al principio de la carrera tienen una incidencia en la posición a la que se podrá acceder como punto de partida, así como que un inicio favorable dará ventajas que se pueden ir potenciando a través del camino y de este modo salvar o ir acrecentando pequeñas diferencias iniciales. Asimismo, el contar o carecer de ciertos fondos puede no ser suficiente, pues es necesario gestionar cómo se hacen patentes, se ocultan, se maximizan o minimizan de acuerdo a la posible evaluación de los mismos en el campo en el cual se compete. De igual modo, esto se hace no sólo con respecto a los recursos propios, sino también con respecto a los de los otros para asegurarse de transmitir un sentido que sea acorde para la narrativa que se desea contar que resulte en cómo se es percibido tanto uno como los otros actores en función de la propia persona. Estos dos últimos procesos son claramente parte de lo que un entrevistado denominó claramente gestión de la percepción.

Para ilustrar lo anterior, comencemos a revisar una de las últimas entrevistas, que servirá como hilo conductor. Esto es posible ya que en ésta se presentó un desarrollo marcadamente progresivo en la narración del camino hacia la posición que el entrevistado tenía en ese momento, así como hizo explícitas las habilidades que considera poco a poco fue adquiriendo durante tal recorrido. En una nota precautoria, no hay que olvidar en ningún momento que éste es el relato desde el presente, en el cual los sucesos son ordenados y

procesados desde el presente, con un sentido de logro desde la posición actual. Es factible que, si el relator estuviera en otra posición, el relato y los sentidos serían diferentes, así como la forma de narrar el recorrido profesional:

T: ¿Puedes hacerme el *recap* de tu carrera?

Eh... a mediados de la universidad... (yo) estaba estudiando Comunicación en [Universidad Privada Masiva]<sup>113</sup>, me ofrecen entrar a hacer prácticas profesionales a [Empresa de Medios], como no tenía realmente nada que hacer en ese tiempo...[se corrige] en la tarde, acepto... y era(n relacionadas a) un tema de cosas técnicas de[l medio], estaba en la coo...[se interrumpe]. Por conocidos dentro ya de la empresa llego a la gente de mercadotecnia de [una división de la Empresa] y eso fue una coincidencia...

T: ¿Qué coincidencia?

¿Cuál fue la coincidencia?, que una de las niñas que eran parte del grupo de practicantes era amiga del [presentador]. Lo conocí, (ella) no era (mi) amiga, y alguna vez me invitó, me dijo: “¡Vamos a ver cómo graba!”, (y) fuimos a ver cómo grababa. Estaba obviamente la gente de Mercadotecnia en esas grabaciones y por la relación de (estar ahí, preguntan): “¿Oigan qué están haciendo en el estudio?”, (contestamos:) “Pues realmente nada”, las prácticas eran muy aburridas, o sea (era) no hacer nada más que ver cómo los técnicos trabajaban. Nos dicen: “Oigan si están... si sienten que están perdiendo el tiempo en el estudio, ¿por qué no nos ayudan a nosotros con los temas de mercadotecnia?”. Aceptamos, hicimos el trámite correspondiente con las áreas involucradas y empezamos a trabajar nuestras prácticas con la gente de Mercadotecnia.

Como queda claro en el inicio de esta entrevista, las interacciones que se dan dentro de las mismas no son neutras, el bagaje del investigador se hace presente y la forma en que se presenta el mismo provee un marco dentro del cual no sólo lo que se pregunta importa, sino también cómo se hace, asimismo la misma figura del entrevistador incide en lo que el entrevistado pueda responder. Al inicio de la investigación la pregunta se planteaba en un tono aparentemente neutro, que visto a la distancia en realidad tenía más relación con un entorno académico y que era fraseada preguntando cómo había sido la trayectoria

---

<sup>113</sup> Dice el nombre de la universidad no con sus siglas, que es como se conoce comúnmente, sino el nombre completo, con lo cual no es sino hasta que hago la transcripción que me doy cuenta de cuál es la universidad a la que se refiere. Muy probablemente lo hizo conscientemente para que un escucha descuidado no haga la asociación al no tener alto prestigio tal institución. Se hace en la introducción una explicación de categorías de las universidades.

del sujeto desde la universidad hasta la posición que ocupaba actualmente. Conforme se fue avanzando en la realización de las entrevistas, inadvertidamente la pregunta fue adquiriendo ciertos tintes que se mimetizaban con una forma presumiblemente más cercana a la que se haría en los espacios sobre los cuales se indagaba. Al ser ésta entrevista una de las últimas realizadas, y al haber realizado un buen número que la antecedieron, es notorio cómo llegué a dos aspectos: la brevedad de la pregunta e incluso el uso del anglicismo *recap* en lugar de recuento. No obstante, pese a lo frugal y a la construcción de la frase, o tal vez gracias a los dos aspectos, ésta cumplió el cometido esperado con creces, ya que delimitó el campo acerca del cual se indagaba a tal grado que el entrevistado se circunscribió marcadamente al mismo y las veces que como entrevistador yo llevaba la conversación a otros rubros al no enmarcar la pregunta en cuestión necesariamente dentro del campo corporativo, él hilaba de regreso la respuesta en torno a su desarrollo profesional, o incluso en una ocasión expresó claramente su sorpresa al yo haber utilizado un ejemplo dentro de la conversación para abundar alrededor de un punto que no correspondía a un entorno corporativo.

No obstante, si bien el marco provisto con la pregunta mimetizó en cierto grado aquel en que se encuadra una entrevista de trabajo y estructuraron ciertas guías dentro de las cuales se desarrolló el discurso, otras condiciones alejaron el fantasma de una interacción rígida y formal, como el hecho de interactuar con alguien conocido, o la explicación provista acerca de su conformación como un insumo académico. Esto permitió que la gran mayoría de las veces más que recitar la sucesión de puestos o los logros profesionales que llevaron a los mismos, la narrativa se enfocara en las habilidades o en los aprendizajes adquiridos dentro de lo que podría denominarse el currículum oculto de la carrera corporativa. Así es que, si bien se presentó un relato bien ordenado cronológicamente, con un destino que aparecía como único y lógico ante los hechos presentados, éste vino provisto con una reflexividad que iba más allá de logros en el desempeño material y que revelaba los procesos de subjetividades involucrados durante la entrada a las esferas de prestigio y poder que acompañan las posiciones *manageriales*.

En la narrativa presentada por los entrevistados, uno de los aspectos recurrentes es la contingencia, el azar, o como lo llama aquí el relator: la coincidencia. No obstante, su uso y su significado es diverso, así como su problematización incompleta. Si bien es uno de los aspectos consistentemente relatado y más ampliamente presentes, no es reconocido su papel en toda cabalidad en las entrevistas. La presencia e importancia de la serendipia en las trayectorias aparece cuando sobran casos en que la inasistencia de un compañero llevó

a la posibilidad de asistir a una junta en donde algún director los conociera y los hiciera parte de las reuniones al ver su desempeño; otros más en donde por casualidad entraron en contacto con alguien con consecuencias importantes en sus trayectorias; otros casos en los que algún aparente infortunio dio pie en apariencia a una mejor oportunidad, etc. Podría decirse que no hay una sola de las historias en que el factor azar no fungiera como un elemento importante en la narrativa y diera pie a que las cosas se hubiesen dado de la forma en que lo hicieron y no de otro modo. Sin embargo, puede decirse que no hay un reconocimiento explícito en el papel de lo fortuito. El azar es empleado como un elemento narrativo presumiblemente para proveer así de un mayor interés al relato autobiográfico, pues provee un giro inesperado o incluso una cualidad casi novelesca al personaje. No obstante, al problematizar lo fortuito se revelan varias vetas: desestima las propias narrativas teleológicas, revela que el acceso a ciertos puestos nunca estuvo garantizado y por lo tanto pudieron haber sido ocupados por otra persona, y aunado a esto, ese azar que permitió el acceso a las posiciones, deja también fuera a otras figuras que no se beneficiaron del mismo.

Es decir, es notorio que no se realice explícitamente la reflexión en torno a lo frágil de la posición propia que pudo entonces ser ocupada por algún otro candidato ya que los entrevistados resaltan el papel de la contingencia en algún momento de su trayectoria y, como lo manifestaron, están conscientes de estar en una carrera altamente competitiva, y por ende ser parte de un campo saturado con otros individuos también calificados que de este modo quedaron fuera por no haber contado con la misma suerte. Ante esto es preferible en los relatos que hacen, el encontrar alguna causa intrínseca que se alinee a los discursos no sólo deseados, sino que provean un sentido aprehensible a la realidad. Esto implica que justo una forma de lidiar con lo fortuito y la ansiedad que perciben en su realidad, es precisamente encontrar alguna explicación, que por endeble que sea, siempre será preferible a lo aleatorio del destino del que de algún modo tienen consciencia. Este azar se desplaza entonces hacia la esfera del relato como una figura narrativa en un intento de domarlo, mientras que, por otra parte, aquello con lo que sí se cuenta, es decir las cualificaciones, o la preparación, aquello que se ve ligado a lo personal, se vuelven explicadores del destino dentro de un sistema de creencias específico.

No obstante, la serendipia es usada en el relato en un modo que podría llamarse casi extremo cuando se refiere a los logros, las acciones, o los fondos con los que cuenta otro jugador en la carrera, como en este caso, el hecho de que su compañera conociera al presentador y que de eso derivara que fueran transferidos al área de mercadotecnia. Llama

la atención que lo llame coincidencia cuando él mismo exclama que obviamente el personal de tal área estaba en las grabaciones. Aparentemente en el relato el uso del término coincidencia es una apuesta para no reconocer que, gracias a tal contacto bastante útil con el que contaba una compañera suya y a su invitación a acompañarla, se estableció una relación que terminaría por tener un impacto importante en su desarrollo profesional. Si bien sí existe cierta contingencia en que él en sus prácticas contase con una compañera que conociese al presentador y que se diese la oportunidad de que lo invitara, también hubo una voluntad expresa de ella de visitar al locutor e invitar a su compañero, que tal vez escucharíamos si fuese ella la que nos relatara el acontecimiento. Con esto tampoco se puede asegurar que hubiese un cálculo de ella para utilizar su contacto para llegar a personal de otra área, pero al menos sí una apuesta para hacer algo más allá de las prácticas aburridas a las que estaban ambos asignados.

#### 6.4 La doble hélice del performance: material y simbólica

La valoración diferente de la causa - efecto cuando se trata de explicar la situación de un competidor, o cuando se habla de algo que se considera relativo a la propia persona quedará explícita en el siguiente extracto que aborda la consolidación de aquello que se denominó casualidad: el inicio de la relación con el personal de Mercadotecnia y su consolidación a través de un performance efectivo.

A los dos, tres meses yo me empecé a involucrar mucho en [uno de los aspectos técnicos], que era justamente la parte a la que llegamos en ese momento y poco a poco me fui ganando la confianza de la gente de Mercadotecnia hasta que un día me empezaron a dejar a mí trabajar proyectos aun cuando (yo sólo) era practicante. ¿Qué sucede?, que sale de vacaciones la persona que estaba responsable de esa área, y como yo era el único que tenía el *know how* de todo lo que (se) tenía que hacer en ese momento, me dan un proyecto de [Compañía Global de Consumo], que era de(l área de) ventas. Dijeron “Necesitamos que arregles esto, nos urge ahorita, ¿puedes?” Y yo: “Sí, ¡claro!”, no era necesariamente que supiera todo, pero (me) dije: “Alguien me va a ayudar de la gente que trabajaba ahí”, arreglo el proyecto que era un comercial de [dicha compañía] para [evento internacional] y lo entrego con la bendición de decir: “¡Espero esté bien!”.

A la semana me encuentro a la niña de ventas, y me dice: “Oye, ¿que tú hiciste el promo de [Compañía Global de Consumo]?”, yo: “Ah, sí”, (y me dice:) “Les encantó, le encantó al cliente, ¡muchas gracias!”. Pasa que a la semana me ofrecen trabajo, yo estaba en la escuela, (ellos me

dicen:) “Oye queremos que te integres, ¿cómo ves?”, (yo contesto:) “Pues yo estoy estudiando, realmente trabajar... (no puedo)”, (a lo que responden:) “Bueno tal, hagamos esto: mientras estudias, trabaja medio tiempo”. Me manda llamar el director, que en ese momento no lo conocía, o (sea) sí sabía de él, pero no era que tuviera relación directa y ya me da el clásico discurso: “Oye, me han hablado muy bien de ti”, su mano derecha, que era con quien yo trataba mucho, (fue quien) “Me habló muy bien de ti, quiere que te quedes con nosotros y pues la puerta está abierta, sé que estás trabajando [se corrige al narrar], yo sé que estás estudiando, pero hagamos esto: medio tiempo en lo que terminas” y (entonces) acepto el puesto.

En este fragmento, el relator podría usar nuevamente el uso de la palabra casualidad, pero no lo hace para describir el hecho de que justo se presenta un problema en un aspecto en el que él desarrolló pericia cuando la persona responsable del área se va de vacaciones. Sin embargo, lo hace pues esto equivaldría a calificar de azaroso el hecho que haya logrado consolidar la relación con el equipo al que pertenecería después. No obstante, para quienes esto probablemente no fue una completa casualidad, fue para el personal de Mercadotecnia, quienes tal vez de forma estratégica ofrecieron a los practicantes el cambio de un área que percibían como aburrida, a una que se perfilaba como más interesante. De este modo, la gente de Mercadotecnia ofrecía algo que a los ojos de los jóvenes era un beneficio unidireccional hacia ellos, pero que para ella también lo era aunque no se haga evidente, pues de este modo el equipo podía contar con posiciones en las cuales delegar el trabajo más mecánico o repetitivo y que terminaría también como se ve perfectamente en este caso, como personal de respaldo en caso de alguna contingencia. Todo ello sin ningún costo implicado para la división al ser prácticas profesionales la figura bajo la cual están vinculados los jóvenes. Este modo de gestión de beneficios percibidos es relevante en cuanto a que, si se hace evidente sólo el beneficio hacia una de las partes, manteniendo sin revelar el que la otra obtiene, la primera queda de algún modo en deuda con la otra y se obliga a regresar el beneficio más adelante. Esto para el campo laboral, si además le sumamos que es uno altamente competido, posibilita que el beneficio obtenido por la parte con más fuerza pueda invisibilizarse fácilmente o que no aparezca como tal, puesto que del otro lado de la negociación existe un alto número de jugadores dispuestos a proveer beneficios mayores con respecto a sus competidores para poder acceder al campo.

Esos beneficios provistos se enlazan con la realización de un performance efectivo, que justo el término en este ámbito queda perfectamente definido si lo desdoblamos en su

doble hélice: la material y la simbólica (Johnson, 2014). En el caso que nos expone el relator ambas facetas son puestas en acción adecuadamente y con buenos resultados. Él realiza un buen performance material, que en este caso es la realización de un desempeño profesional que cumple las necesidades y las expectativas: específicamente la manufactura del promocional del cliente en sustitución de la persona que se encuentra de vacaciones que resulta ser además de tal modo que resulta ser del agrado del equipo de la Compañía Global de Consumo. Es decir, realiza un trabajo que es satisfactorio, que cumple con los objetivos que el proyecto tenía, que sería contar con el visto bueno del cliente el cual encomendó la tarea. Éste además no surge de la nada, ya que nos cuenta que antes de pedirle la realización del promocional, el equipo de Mercadotecnia lo fue incluyendo en asignaciones aun cuando sólo era un practicante, seguramente por el buen desempeño en las mismas también, es decir, nos lleva a otro de los componentes del performance, que es su repetición, la práctica una y otra vez que logran que su reiteración se vaya perfeccionando. Es interesante además que ocupa el término confianza para referir a aquello que provoca en los miembros del equipo para que lo incluyan en las tareas, pues es otro término polisémico que durante toda la narración se repetirá y que engloba varios sentidos importantes para la carrera corporativa.

No obstante, él realiza también un buen performance simbólico además del material, ya que de acuerdo al relato actúa precisamente con esa confianza al aceptar la encomienda sin mostrar alguna duda, lo cual es muy probable que haya tenido un efecto en la persona que se lo solicitó. Por ello vale la pena detenerse en la palabra actuar, con ella no se implica que haya habido un intento por conducirse de una forma que no correspondiera a sus creencias, pero justo esto es lo interesante, que su creencia en que alguien le ayudará es lo que le permite mostrar el aplomo con el que narra se desarrolló. Tal confianza descansa en la creencia, de que pese a no contar con un conocimiento pleno de los conocimientos técnicos de lo que le están pidiendo, que sabe que no los tiene, alguien lo ayudará a llevar a cabo el proyecto. Lo que es relevante es cómo la confianza que cita es causa y efecto de la familiaridad provocada por compartir los mismos espacios, es además un proceso que se va alimentando a sí mismo de una forma imperceptible, pero constante y creciente que se solidifica y crea diferencias materiales. En este caso el crédito que dice van depositando en él los miembros del área de Mercadotecnia por lo que asumimos fue el buen desempeño en los proyectos lo que va creando en él justo la convicción de poder afrontar tareas más demandantes, las cuales él tiene la certeza de que podrá cumplirlas.

Asimismo, poco a poco va teniendo acceso a diferentes esferas dentro de la compañía gracias a ambos tipos de performance, del contacto con el trabajo de los técnicos al principio, a la reunión con el director que a modo de espaldarazo lo manda llamar para ofrecerle personalmente un trabajo, ahora sí remunerado y que además establece un acercamiento tanto material como simbólico hacia su figura con lo que pasan de ser desconocidos a ser lejanos conocidos. Este pasaje del relato nos muestra cómo lo simbólico y lo material son esferas que están en permanente vaivén, a un movimiento pendular los fenómenos de un lado tienen consecuencias no sólo en la faceta donde se producen, sino también en la otra. Esto es especialmente relevante en torno al performance, un desempeño profesional no es suficiente para la carrera corporativa, como alguna vez yo mismo fui advertido por alguien con mayor rango en la empresa en la que laboraba en ese momento: “No basta con poner el huevo, hay que cacarearlo”, es decir, hay que dejar claro que uno cuenta con la suficiencia para ciertos espacios a través de la gestión de la comunicación de los logros obtenidos. Si bien lo contrario también es cierto, es decir que no sólo bastaría con que nuestro personaje exclusivamente se hubiese mostrado confiado para la realización del proyecto, sino que también debió llevar a buen puerto la encomienda para lograr contar con una oferta de trabajo; el punto en el que se desea hacer énfasis es que la relevancia de la esfera simbólica está lejos de ser menor a la material y que la capacidad de manejarla competentemente es de extrema importancia en la carrera corporativa, ya que puede llegar a representar la puerta de entrada incluso a algunas esferas.

### 6.5 Todo suma en el relato

Una parte de ese performance simbólico es, como se ha dicho, la gestión de lo que se comunica, lo cual incluye lo que se dice y lo que no se relata. En el caso de lo que se dice, incluso lo que parece narrado incidentalmente puede ser identificado como insumo, ya sea por la parte que lo relata, como por el escucha de estos discursos enmarcados en el recuento de la carrera hacia las esferas de gestión corporativa, esto en el caso de alguien avezado en los formatos que son familiares a éstas. No obstante, el uso de anécdotas complementarias puede proveer información no relevante o que incluso puede jugar en contra, así como dar cuenta de un pobre dominio de la construcción de una narrativa sólida. El siguiente fragmento que pareciese ser un paréntesis en la narración nos ayudará a ver esto:

Para esto, digo nada más como nota cultural, yo estaba corriendo un proceso para practicar... no, (más bien) para ser becario en una empresa que se llama [Conglomerado Mexicano Industrial], mi idea era en la mañana estudiar, (a) medio día: de las 2 a las 6 hacer la pasantía en [Conglomerado], y en la noche, que eran las prácticas que me correspondían, hacerlas en [Empresa de Medios]. Ya había hecho exámenes psicométricos, ya había hecho todo y quedaron en hablarme un viernes. No me hablaron el viernes y justo el viernes cuando salgo de hablar con el director donde ya me ofrecen trabajo y todo, me llaman: “Oye necesitamos que vengas el lunes a firmar”, y yo así de: “¿Qué creen?, que ya no puedo porque me acaban de ofrecer trabajo” ... Buen, eso es un... una hist...

T: ¿Por qué no fuiste a [Conglomerado]?

Porque ya en ese momento, que tenía 19 años para mí fue como un logro que me ofrecieran trabajo ni siquiera habiendo terminado la escuela.

T: Ah, ¿(era ser un) becario pagado (en [Conglomerado])?

(Sí) y era (además en el área de) Comunicación Organizacional...

¿Qué se dio?, que simplemente me quedan de hablar un día (y no lo hicieron), al no hablarme sí fue como un bajón por así decirlo, dije: “no me hablaron, entonces no me quedé”, aun cuando yo había ido a las entrevistas a los exámenes psicométricos, (además) ya me habían pasado con quien iba a estar, y era (en el área de) comunicación organizacional, era algo que yo quería hacer en ese momento.

Porque yo siempre cuando empecé la carrera en comunicaciones, me decían, todos... —ya ves que los maestros siempre cuando empieza el semestre te preguntan:— “¿Y tú porqué estudiaste esta carrera?” en (el cuestionamiento) clásico, y todos decían: “Yo quiero trabajar (en) la tele, yo quiero trabajar en el radio y yo quiero hacer cine”, y todos los maestros decían: “Se van a morir de hambre”, de broma y no. Y cuando llegaba a mí siempre decía: “Yo quiero trabajar en comunicación organizacional, nada que ver con medios”, etcétera, y ¡terminé trabajando en medios!

Entonces por eso decidí acepta... bueno acepté porque lo vi como un buen gesto y lo vi como un logro personal que tenía 19 años y que me ofrecieran un trabajo formal cuando ni siquiera había terminado.

El paréntesis que en apariencia casualmente introduce el entrevistado ayuda de hecho fuertemente a erigir el personaje con el que se quiere identificar, ya que establece por una parte que la oportunidad que se le presentó para integrarse a la Empresa de Medios

no era la única opción que tenía, por su parte esto ayuda a construir la imagen de un incipiente profesionalista que es valorado y codiciado por sendas compañías por lo que puede contribuir a ellas. Da la pista de que, si en la Empresa fue por ya un desempeño probado por el que le ofrecen la posición, en el Conglomerado ha sabido gestionar una impresión favorable gracias a los exámenes y las entrevistas en que tomó parte, estos dos aspectos conforman otro reto del que ha sabido salir victorioso, lo cual se insiste, en un campo altamente competitivo no es una tarea menor. Con esto se distancia de aquellos aspirantes que no tienen acceso a alguna inserción laboral, ya que él ha podido no sólo concursar por una, sino incluso poder disfrutar de la oportunidad de escoger entre dos ofertas que se le han presentado por su competencia en las pruebas que se le presentaron. El éxito obtenido que nos presenta en su relato en torno a los procesos de reclutamiento de dos compañías importantes opera como un rito de institución (Bourdieu, 1993) que lo separa del grueso de sus compañeros. Esto porque ha establecido en su anécdota de la escuela que el trabajo que obtiene es altamente deseado por parte de los aspirantes por el rubro en el que se da. Debido a ser posiciones muy buscadas, los mecanismos que las empresas en tal rama ponen en operación son bastante selectivos. Es así como él obtiene algo que incluso no tiene esa carga de deseo para él y es además es exitoso sin aparentemente haberlo buscado pues para él sólo era una práctica profesional. Todo ello contribuye a crear una figura deseada por las empresas, que logra casi casualmente lo que los otros aspiran fervientemente y que con ello establece incluso para el escucha que existe una diferencia importante entre él y el resto de otros jóvenes profesionalistas sin decirlo explícitamente.

Abundando con respecto a lo que expresa eran sus deseos de inserción profesional mientras estaba estudiando, esto no sólo lo diferencia por haber obtenido pareciera circunstancialmente algo que otros desean más que él, sino incluso porque al menos en la actualidad es consciente que el discurso de trabajar en comunicación organizacional y no en medios como el grueso de sus compañeros, le permite aparecer como alguien más racional y centrado con respecto a los mismos, alguien a quien no se le pueden criticar las aspiraciones futuras a través del designio “te vas a morir de hambre” pues denotarían sobriedad y madurez. Es por ello que la aparente inconsistencia entre estar actualmente trabajando en un área que no era en la que él expresaba estar interesado, lejos de ser criticada, al ser expuesta del modo que lo hace en una entrevista de trabajo, justo revelaría características que lo distinguirían del resto y lo presentarían como un prospecto sensato a contratar, siendo una de ellas la posibilidad de crear una narrativa a futuro que parezca factible.

Finalmente, en cuanto a lo que él decide incluir en este paréntesis y que no es algo menor, es el relato de su plan inicial de estudiar en la mañana, posteriormente trabajar como becario en el Conglomerado y en la noche hacer las prácticas profesionales en la Empresa de Medios. La saturación del calendario que anticipaba para sí mismo entra dentro de la figura que otro de los entrevistados citó curiosamente en tercera persona para referirse a un grupo al que él mismo pertenecería: “son como *overachievers*, eso sí lo siento, (...) como que es gente muy luchona que le va a chingar y chingar y chingar y chingar hasta llegar a lo más alto”<sup>114</sup>. Si bien nunca tuvo que realmente cumplir las tres asignaciones, el hecho de relatarlo es importante, pues establece que tenía toda la disposición y voluntad de hacerlo, con lo que quedaría descrito definitivamente como un *overachiever*. En donde tal categoría nativa sirve para distinguirse tanto de aquellos de las clases inferiores a través de mostrar que “esa parte de la motivación y esa parte de la ambición es algo que ya es parte de ti, y buscas hacer lo que tengas que hacer para seguir creciendo y para seguir sobre todo mejorando”<sup>115</sup>, como de las clases superiores, es decir de “los weyes fresa que necesitan un título y que es relativamente sacarlo fácil (sic) (...), sí es como gente que le van a dar todo”<sup>116</sup>.

Asimismo, la posibilidad de decir que rechazó una oferta para integrarse como becario en una importante empresa porque según expresa no le hablaron cuando quedaron de hacerlo (aunque intuyamos que fue también porque tenía ya una mejor opción) contribuye a construir una fortaleza de su imagen. Él clama como suya una acción que cualquiera que haya pasado por un proceso de selección desearía poder realizar ante una acción tan recurrente por parte del personal de Recursos Humanos que ha dado pie incluso a ocupar la frase tantas veces proferida después de pasar por una entrevista “nosotros te llamamos” como broma y como sinónimo de algo que no va a ocurrir.

## 6.6 El banco familiar

El performance que narra el entrevistado que realizó y las decisiones que toma son posibles debido a las condiciones materiales e inmateriales con las que cuenta en tal momento y con las cuáles se llevó a cabo su socialización, todo lo que conforma un entorno

---

<sup>114</sup> En este fragmento proveniente de una de las entrevistas, el sujeto está hablando de los egresados de una Universidad Privada Tecnológica en tercera persona como “ellos”, sin embargo, aunque él mismo cursó su carrera ahí no utiliza el “nosotros”. Este acto de desviación de la atención de quién se está hablando fue bastante común en las entrevistas.

<sup>115</sup> Fragmento de entrevista a Gerente Comercial

<sup>116</sup> Fragmento de entrevista a Gerente de Cuenta

en el cual se valoran ciertos aspectos y que da pie a un horizonte de posibilidades, para lo cual nos es útil su respuesta a por qué prefirió una opción sobre la otra:

T: ¿Fue cuestión de dinero?

No, en ese momento era casi lo mismo, porque como era medio tiempo, no era un monto tan elevado y estaba empezando... en aquel momento el dinero era lo que menos me importaba porque yo vivía con mis papás

T: ¿Fue la diferencia en el título (del puesto)?

No, como tal, en ese momento no era para mí tan importante ni el título ni el puesto, porque ni siquiera era un puesto representativo, era casi casi el asistente del asistente del asistente. Entonces yo lo veía como algo bueno porque ya estaba trabajando y ahí en ese momento para mí trabajar era como: "¡ah qué padre!"

Si bien en este caso se entiende que ambas opciones, es decir el trabajo de medio tiempo en la Empresa de Medios y la posición como becario en el Conglomerado Industrial eran remuneradas, no siempre es así, como incluso en el caso de las prácticas profesionales que estaba realizando y esto las hace asequibles para quienes no tienen alguna premura económica que les haga dejar pasar tales iniciaciones profesionales debido a la necesidad de invertir tal tiempo en actividades remuneradas aunque sean trabajos que no tengan sentido en la proyección laboral que se desea tener. El entrevistado relata además que la diferencia de percepciones no le era algo relevante, pues contaba con la manutención segura de los padres, ésta red aparentemente obvia para jóvenes como el entrevistado y que en casos puede extenderse incluso hasta a años después de la graduación, que puede recibir el mote de "El Banco de Papá y Mamá" (Friedman & Laurison, 2019), no sólo les permite dejar de lado la diferencia en percepciones económicas en aras de adquirir experiencia, sino incluso tener cierto estado mental en el cual pueden tomar riesgos o claro está, tomar decisiones en lo cual lo económico no ocupa la primera posición.

Durante este fragmento de la entrevista, el relator no lo narra, sin embargo, tiempo después habla de su inserción laboral en forma comparativa con otros individuos y cómo su primer empleador, a diferencia de otros casos "ya era una empresa reconocida" y su primer puesto "era un nivel de entrada que pudo subir" (sic). Ambos aspectos son importantes en las esferas materiales e inmateriales, el trabajar en una empresa reconocida hace que él quede asociado a una figura con prestigio, y como ya se dijo, a certificar su pertenencia a un círculo

competitivo y deseado. El que la empresa en que se insertó sea un nombre muy familiar para cualquier escucha, hace que no tenga que decir “una empresa que se llama” cuando comenta dónde trabaja, como lo hizo con el nombre del Conglomerado Industrial. Si bien dicho Conglomerado es también altamente reconocido e importante en la escena industrial mexicana, sólo lo es para un grupo de personas familiarizadas con el área en que se desenvuelve éste. Éste respaldo que él recibe por el hecho de pertenecer al equipo de tal empresa no sólo tiene implicaciones simbólicas, como que no le pregunten a qué se dedica su empresa, sino incluso resultados materiales, como comentó en un tema aparentemente inconexo ya fuera de la entrevista, en cómo al mandar una carta con papel membretado para solicitar una garantía de un bien personal que adquirió y presentó una falla, incluso el director comercial de la compañía fabricante de tal bien se involucró inmediatamente en su resolución.

No sabemos cuál de las dos opciones que se le presentaron efectivamente tenía una mejor compensación, pero sí sabemos que él narra que esto le era indiferente en tal momento, como al parecer no le era trabajar en una empresa reconocida. Esto no representa que a alguien que tuviera cierta presión económica no le importase que una fuera más reconocida, lo que sí es probable es que, en su escala de relevancia, la compensación ofrecida sería una de las primeras cosas a considerar, dejando de lado una posible opción que a futuro tuviese una proyección mayor, con mejores recompensas. Es decir, las condiciones en determinado momento y sus subjetividades asociadas permiten una gestión diferente de la temporalidad de las posibles recompensas, lo cual llevará a trayectorias ampliamente diferenciadas a futuro aun pese a dos ofertas con compensaciones similares, lo que estaría asociado a la disposición y capacidad de tomar ciertos riesgos que puedan rendir a futuro, ya que estar consciente de la posibilidad o imposibilidad de recuperarse de ellos influye en las decisiones.

### 6.7 Subjetividades formadas

Dentro de las subjetividades que son posibles gracias a ciertas condiciones materiales, se encuentra la forma de ver el mundo, de lo que es posible y lo que no, además de también la forma en que se pueden explicar los acontecimientos, es decir un sistema de creencias que ayudan a entender y proveer la sensación de control sobre los mismos (Evans-Pritchard, 1976), justo el cual como vimos ayuda a contener el papel de la contingencia dentro de una lógica y coherencia específica que ayude a explicar la relación causa – efecto. Dentro de tal sistema de creencias que permite explicar las trayectorias

hacia puestos de gestión corporativa por estos profesionistas puede incluirse lo que se denomina nativamente “Cultura del Trabajo o del Esfuerzo”, que tiene vasos comunicantes con el término Meritocracia (Young, 1961) que de modo crítico se le ha llamado “echaganismo”, pero que por ambas partes es usado de modo superficial pues se ve como si fuera unicausal y además el enfoque se hace en la discusión en torno a si es cierto, o falso, cuando lo importante es entender qué explica.

Para ilustrar esto, abordemos el siguiente fragmento de lo que nos cuenta el entrevistado:

Siempre he trabajado toda la vida, desde los 7 años me iba a la tienda de la esquina y me contrataban medio día con la autorización de mis papás, después trabajaba con mis tíos en la tienda del centro,<sup>117</sup> siempre yo tenía esa cultura de trabajar.

T: ¿Cultura? ¿Por qué?

Por mi familia, ¿porqué por la familia? Porque a lo que voy es: por ejemplo, en el caso de toda la familia de mi mamá —que siempre ha sido con la que hemos tenido más contacto—, siempre ha existido esa cultura del esfuerzo y del trabajo, o sea mis tías y mi mamá desde los 15 años trabajaban, (por)que se vinieron de [otro estado] a la Ciudad de México, siempre trabajaban, siempre salieron adelante y les ha ido bien, o sea insisto, son personas exitosas y a mí y a mis hermanas siempre nos inculcaron eso, más allá de tener las cosas por simplemente quererlas y pedirselas era: “OK, ¿quieres algo? ¿De qué forma vas a ganártelo?”, en el buen sentido, o sea trabajando, tal vez no era de: “Oye, te voy a comprar tu nuevo Nintendo porque saliste bien en la escuela”, no era por ahí, era: “OK, saliste bien en la escuela, estás haciendo tus labores en casa, que son labores básicas, ayudar en la casa... OK, te lo compro”. Y te digo, siempre desde muy joven empecé a trabajar, (en) la tienda de la esquina o (en) la tienda de mis tías. Yo me iba (a trabajar) cuando tenía tiempo, por eso... entonces ¿en qué íbamos?

En el testimonio queda explícito cómo una lógica transaccional ha sido aprendida en el núcleo familiar, una que incluso él después en la entrevista relata está implicado en transmitirla a las siguientes generaciones de su familia. Asimismo, queda implícita la necesidad y el aprendizaje de cumplir satisfactoriamente roles específicos que abordará después en la entrevista, en este caso el de estudiante por salir bien en la escuela, el de

---

<sup>117</sup> El interlocutor sabe que yo como entrevistador conozco la tienda en cuestión, la cual es una tienda familiar especializada y acreditada para los conocedores del ramo al que pertenece.

hijo mediante la realización de labores en la casa e incluso el de trabajar fuera de casa. En otros casos fueron relatados también cursos extracurriculares, deportes, actividades altruistas, etc., lo que redundaba tanto en el aprendizaje en la gestión del tiempo y el ocio, así como en lo que el otro entrevistado llamó ser *overachievers*.

Vale la pena detenerse en la relación causa y efecto que es implantada en la subjetividad del sujeto. Narra dos procesos que no necesariamente pertenecen a un proceso teleológico lineal de causa y efecto excluyente de cualquier otra variable: el trabajo arduo o bien “echarle ganas” y tener una recompensa satisfactoria sobre todo monetariamente, es decir “que te vaya bien” son vistas como estrictamente ligadas y como el único insumo y el único resultado respectivamente. Es evidente que probabilísticamente, existen mayores posibilidades de que trabajando con ahínco se tengan resultados positivos a futuro, es decir tampoco está totalmente desligado. Sin embargo, esto no es totalmente una garantía como incluso los mismos entrevistados reflexionan en torno a otros factores, por ejemplo, en cuanto a la educación en forma de la maestría que no rindió los frutos esperados, el peso del *background*, es decir del núcleo familiar o el esfuerzo emocional implicado: “no es tan sencillo como dicen los motivadores —mantente motivado, sueña y la vida te hará millonario—... eso no existe”.

Es decir, aunque los entrevistados una y otra vez repiten la idea de cómo la Cultura del Esfuerzo, o del Trabajo observada e imbuida en ellos por sus padres, tutores, maestros, guías o mentores es la razón (así, en singular) por la cual han llegado a posiciones de gestión corporativas, al mismo tiempo después conscientemente reconocen que existen otros factores que pueden ser potenciadores o limitantes del posible éxito a alcanzar. Es decir, existe en los discursos esa aparente paradoja en términos de veracidad, pero no en términos de factibilidad. Esto es posible porque, aunque saben que no es determinista la multimencionada Cultura del Esfuerzo para lo que se considera éxito, existe una plena consciencia que el comportamiento descrito como “echarle ganas” es sancionado positivamente, como fue posible ver en el testimonio en el cual el entrevistado expone que planeaba saturar su día con actividades: estudio, trabajo y prácticas profesionales. Se sabe que este tipo de discursos hace que quede permeado de una valoración positiva. Por otro lado, gracias a este sistema de creencias, al cual con esa narrativa queda suscrito al expresarla, se le encuentra sentido a los hechos, se encuentra una causa y efecto para los mismos, aunque ésta no sea del todo efectiva, lo que importa es que ayude a explicar la caótica realidad en la que se sienten inmersos y que permea su visión del mundo que en su percepción incluso es intraclass: “¿Por qué tienes ansiedad?, porque tienes un estilo de vida

que es muy complicado y eso sí es... o sea no importa si vives en las Lomas, en la Condesa o en las... áreas 'Centrales de Abastos', pinche vida sí está complicada".

Uno de los puntos más álgidos en torno a la crítica de la "Cultura del Esfuerzo" como un explicador nativo ante el éxito económico comparativo se hace basándose en la posición con ventajas con respecto al grueso de la población, de las que también están conscientes, incluso de las de inicio: "porque en realidad, sí, estudiar sí es un lujo". No obstante, esa ventaja comparativa es vista como en permanente riesgo, tanto para ellos, como para los que están en una posición menos ventajosa, pero incluso para quienes están mejor económicamente que ellos mismos: "y va desde ése hasta el otro chavo que te decía que estaban en la misma clase (conmigo en la escuela), porque al final sí, su papá tiene negocios y todo, pero si después él no se encarga de trabajar esos negocios o busca otro trabajo como empleado en algún lado, o pone su propia empresa o algo así, ¿no? eso no le va a durar ¿no?" De este modo, la única forma de salir evitar ese permanente riesgo, es a través del citado esfuerzo. Asimismo, el que estén mejor comparativamente en una sociedad altamente desigual, representa estar en competencia constante por esas posiciones con ventajas en las que se encuentran, formando parte de un grupo heterogéneo: "creo que la clase media es otra vez, no tiene la vida comprada pero no está pensando día a día cómo va a sobrevivir, ¿no?". El no tener la vida comprada, o estar en continuo riesgo obedece a que las ventajas por un lado son comparativas con la mayoría de la sociedad de la que forman parte, es decir por un lado no son totales, y por otro no son completas. Esto se refiere a que los fondos que poseen no son en todas las áreas (económica, cultural, social, corporal, etc.), por lo que deben estratégicamente presentar con los que cuentan como legítimos y hacer ver los de los otros como irrelevantes.

Finalmente, en el sentido del esfuerzo y el trabajo, no todo se relaciona al performance simbólico, es decir el saber integrarlos en la narrativa, o incluso en gestionar su apariencia. Si bien esto puede cumplir su cometido en ocasiones, no lo puede hacer permanentemente y es necesario para este grupo de profesionistas desplegar un performance material satisfactorio en un campo altamente disputado, así como cumplir el rol de un desempeño sobresaliente y permanente. Esto como se expuso anteriormente, viene acompañado con implicaciones emocionales y mentales que implican en conjunto en lo que puede ser descrito como esfuerzo.

## 6.8 Acumulación de ventajas

Evidentemente, ese esfuerzo, esa saturación de actividades, ese estado de estar siempre ocupado que incluso se presume, vienen acompañados de diversas ventajas que

no necesariamente son expuestas implícitamente y a veces ni siquiera corresponden a aspectos tangibles, como vimos en cuanto a trabajar en una empresa reconocida, que además de invertir simbólicamente al empleado de prestigio, también lo vuelve a su vez más “empleable” y deseable por otras empresas, que redundará en una posible negociación de las percepciones desde un posicionamiento de fuerza en la negociación por el individuo. Asimismo, como comenta otro entrevistado: “un trabajo yo creo es un paquete, es lo que ganas, la lana, dónde te queda, qué tan lejos te queda, qué tanto te gusta lo que vas a hacer, qué tanto te gusta la gente con la que vas a trabajar, si es bonito lugar, cuánto tráfico vas a encontrar, etc., todos esos factores, cada quien tiene un valor para ellos”. Por ello, lo que se entiende como ventajas y que puede ser aprovechado depende del posicionamiento que cada uno tiene en la negociación. En este sentido, el entrevistado hace una reflexión en torno a su decisión de una oferta sobre otra en sintonía con el breve testimonio anterior:

T: ¿Por qué (escogiste) [Empresa de Medios] y no [Conglomerado Industrial]?

No era el dinero, porque no era un monto que yo dijera: “me voy a volver rico”, no, ¿qué influyó? Influyó que la gente con la que tenía que trabajar, ya la conocía, me llevaba muy bien con ellos, era un muy buen equipo de trabajo, fue gente con la que hice mucha, mucha química, en el sentido de que había mucha confianza, para decirles: “no puedo venir”, “necesito esto”, “necesito irme temprano”, equis<sup>118</sup>, (era tener) esa flexibilidad y (ellos) aceptar(la). Y el hecho de que de ellos surgiera el tema de decir: “Medio tiempo, (por)que estás estudiando”, no era de: “Te quiero aquí a la una de la tarde y sales hasta las ocho para que cumplas tus 8 horas, o las 9 (por la hora de comida)”, fue: “Entendemos tu situación, que estás estudiando, queremos que sigas estudiando, no queremos que dejes de estudiar, te ofrecemos medio tiempo”.

T: ¿Fue algo humano?

¡Sí, sí! Más que también era una distancia muchísimo mayor, porque... (era en) Santa Fe<sup>119</sup>, (y por)que yo antes vivía... justo por acá [proximidades del Centro Histórico de la Ciudad de México]<sup>120</sup>.

---

<sup>118</sup> Decir “equis”, es una expresión coloquial que en este caso funciona como sinónimo de “etcétera” en el sentido que hay más cosas que agregar, pero se considera superfluo mencionarlas, o no se tiene ganas de hacerlo.

<sup>119</sup> Santa Fe es la región de la Ciudad de México que a principios del siglo XX atrajo a varios corporativos para que se establecieran en la zona, sigue alojando varios de ellos, pero otras zonas de la ciudad han empezado también a atraer otras compañías, entre otras razones, por las vías de acceso insuficiente a Santa Fe.

<sup>120</sup> Es decir, una distancia de al menos 20 km que por el tránsito vehicular puede representar hasta 2 horas y media en hora pico.

(...)

Que (además) no estaba cerrado a hacerlo porque lo tenía contemplado, de hecho, ya sabía cómo le iba a hacer, ya tenía mi plan b, ¡ah! Porque mi tía tenía una camioneta que me dijo que cuando la necesitara la podía utilizar.

Ya se había establecido la menor importancia del ingreso para el entrevistado por los fondos a los que le da acceso la posición familiar, si no privilegiada, lo suficientemente holgada para que pudiese sin problema considerar cualquiera de las dos opciones de empleabilidad. Ésta queda aún más clara cuando narra que incluso ese viaje lo haría en una camioneta de su tía, sin embargo, lo que es interesante, y no abunda en ello el mismo es cómo la decisión que toma contradice dos de los lugares comunes en los discursos empresariales: la de “seguir los intereses propios, o sueños sobre cualquier otra cosa” y la de “salir de la zona de confort”. Esta entrevista se consideró particularmente interesante porque si bien cumple con algunas máximas repetidas una y otra vez en discursos empresariales, pareciese incluso contradecir otros, como en estos dos aspectos especialmente relevantes. Lo anterior no quiere decir que fue la única narrativa con aparentes contradicciones, ni la única cuyas contradicciones justamente construían otros relatos que legitimaban tales discordancias. Justamente estos puntos eran los que hacían a las narrativas efectivas, ya que, si no aparecían contradicciones, o no se resolvían satisfactoriamente, se demostraba poca pericia en su construcción.

En otros relatos, aparecía la vocación como algo casi naturalmente impreso en la persona, o bien de alguna forma surgía casi a modo de revelación. En este caso, hay un enfoque pragmático: si bien él quería entrar a un área de comunicación organizacional, se le presenta una oportunidad en medios, casi sin buscarla. Si bien en el relato justo ésta es la idea que se provee, podría discutirse que si en realidad no buscaba estar en medios, podría haber buscado las prácticas profesionales en otra compañía su área de interés, tal como lo hizo con el puesto de becario que al final no terminó tomando. Más que buscar huecos en la narrativa, lo interesante es que en el relato este cabo aparentemente suelto de no “ir detrás de aquello que le apasionaba” puede quedar dentro de la misma porque como se vio, ayuda a construir otra narrativa, la de su valor como profesionalista y por ende deseabilidad en tal campo, ya que es la Empresa de Medios la que le ofrece el puesto, nunca él quien la busca.

Por otro lado, aquello que le hace preferir la oferta para trabajar en medios sobre comunicación organizacional, justo es lo que él llama flexibilidad, pero no aquella la que le

debería llevar a “salir de la zona de confort”, sino al contrario, permanecer en ella por cuestiones que le permitirían llevar a buen término sus estudios e incluso por una buena relación con sus compañeros de trabajo. La flexibilidad a la que se refiere es por parte del personal de gestión de la empresa, y no por parte de él, representando la misma una ventaja significativa: no estar constreñido a un horario específico. Este aparente pequeño beneficio que se ofrece a un miembro del equipo, visto en perspectiva podría parecer incluso contraproducente, ya que el no estar sujeto a un horario, implica estarlo en cuanto a actividades u objetivos, que significa dedicar tiempos irrestrictos a los mismos, o como se dice en tales espacios: “no tener hora de entrada, pero tampoco de salida”. La ventaja real, aunque se tenga que incluso trabajar desde casa (ventaja y desventaja al mismo tiempo), es la frontera simbólica que se construye con aquellos que sí tienen un horario estricto que cumplir fijos a su puesto de trabajo<sup>121</sup>, que en general son aquellos profesionistas o no, con actividades mecánicas, repetitivas, “sin valor agregado”, pero que, de manera más importante, no son considerados para participar dentro de la carrera corporativa. Justo pues, al sustraerlo a él de un horario que cumplir se le está poniendo implícitamente como alguien a quién considerar para la misma. No obstante, esto último puede considerarse de algún modo un subproducto de la diferencia simbólica que se hace de otros compañeros y, sobre todo, al inicio de la carrera profesional lo primero es lo perceptible, mientras que lo segundo es más bien un efecto a posteriori.

De este modo, la gestión de un recurso como el tiempo, se vuelve un marcador de distinción no menor entre los grupos de profesionistas que quedan dentro de la Clase Media por los capitales con los que se cuenta. Esto está incluso profundamente ligado incluso a la misma definición de éxito “en una forma digamos más humana de verlo” como lo definió un entrevistado: “Que tengas un cierto balance de vida, no solamente hago por contrato lo que tengo que hacer todo el tiempo, tengo horas dijeras disponibles para hacer algo de altruismo, para ir al gimnasio o para hacer lo que se me dé la gana, trabajar en otra cosa que no sea solamente trabajo”, o incluso “pensando en un término muy económico o lo que sea” que daría pie a la misma conformación de barreras entre individuos a través de lo que pareciera una libertad del mismo trabajo (Fridman, 2017): “si tuviera algo que fuera como digamos algún negocio o algo que me diera una renta fija de forma que fuera muy flexible si tengo que trabajar o no, es decir haga

---

<sup>121</sup> En términos nativos, algunos le llaman “hora nalga” que justo da la idea de estar físicamente cumpliendo sólo un horario, que nos remite a la fisicalidad como algo inferior contra lo intelectual

o no mucho, de todos modos tengo tanto (dinero) fijo que me permite vivir como vivía cuando trabajaba”.

Como puede verse existe una aparente contradicción en dos discursos presentados, por un lado ser *overachiever* representa trabajar con ahínco para conseguir algo, pero al mismo tiempo la relación con el trabajo es vista con un cariz negativo (Nieto, 1998), algo que es una carga y que una y otra vez fue presentado en las entrevistas como aquello que realmente separa las clases sociales en cuanto a su función en torno al consumo: “Para mí la clase media es la persona que sí no se preocupa todos los días por qué va a comer, ¿no? pues ya tiene esa parte como asegurada y que tiene suficiente dinero para de vez en cuando darse un lujo, donde un lujo es algo que no necesita para sobrevivir, ¿no? que está arriba de la supervivencia, (risas) este y que está... y que el término hacia arriba<sup>122</sup> creo que es un poco más difícil pero diría que necesita trabajar para sobrevivir, ¿no?”<sup>123</sup>.

Podríamos de este modo decir que el trabajar para subsistir (por lo que va a comer), el trabajar para acceder a un consumo suntuario (darse un lujo), y el trabajar para mantener el estilo de vida (o no le va a durar) serían las diferencias entre las clases como se conciben por este grupo.<sup>124</sup> Esto de forma esquemática, imprecisa y arbitraria, como los mismos entrevistados reconocen: “creo que para eso se inventó la clase media, ¿no? para ‘los otros’ ... (ya que) siempre hay intermedios”<sup>125</sup>. Es así que la relación con el trabajo y la percepción de libertad, más que la compensación en sí es aquello que hace la distinción (Fridman, 2017). Aunque evidentemente el ingreso es una variable asociada a tal libertad, es interesante la intención de disociar la idea del dinero por sus connotaciones negativas. Por ello, se presume ese estar ocupado permanentemente porque se entiende tácitamente muy bien la alternativa, que es estar desempleado, o incluso estarlo en un trabajo con un horario estricto: “yo no quiero trabajar en una planta rolando turnos, ahí trabajando de 11 de la noche a 7 de la mañana”<sup>126</sup>, porque entienden muy bien las implicaciones del mismo, lo que los hace preferir presentarse como autoexplotados, ya que esto les permite diferenciarse, tener acceso a otros satisfactores como se verá más adelante y porque piensan que es mejor la acción sobre uno mismo, que la de alguien sobre uno.

---

<sup>122</sup> Se refiere a cuando se hace corte “yendo de abajo hacia arriba” del grupo, es decir la condición que separa el grupo de abajo con el de arriba.

<sup>123</sup> Fragmento de entrevista a Gerente en empresa tecnológica.

<sup>124</sup> Se hace un juego de palabras con los términos que los entrevistados usaron en los testimonios arriba recogidos.

<sup>125</sup> Fragmento de entrevista a Gerente en empresa financiera.

<sup>126</sup> Fragmento de entrevista a Gerente comercial en empresa de logística.

Esto abona a la apuesta de entender la Clase Media como un proyecto cultural, pues justo el uso del consumo suntuario ha sido ocupado para tratar de trazar los límites de la Clase Media (Stern, 1990), un criterio que parece encontrarse en los individuos de acuerdo a las imágenes culturales que se han conformado y que se liga con la disputa de quién puede considerarse Clase Media. De este modo, el entendimiento de qué es un lujo, queda totalmente a la interpretación del individuo para considerarse o no parte del grupo. El acceso a un bien de consumo como una pantalla del mismo modelo y marca, más allá del acceso a universos simbólicos (Caldeira, 2007) es visto de modo diferente según diversos niveles de ingreso, o bien la posibilidad de servicios de paga les hace deslindarse de quienes acceden a lo público como en el caso de la educación universitaria, o bien justo el acceso a ésta “porque en realidad sí, estudiar sí es un lujo”<sup>127</sup> les permite a otros proletarizarse (Loeza, 1990). Asimismo, hay quienes de acuerdo a su nivel, lo que consideran lujo, no lo pueden pagar sin “echarle ganas” o , es decir con crédito: “mi psicólogo lo llama: —ah son estos weyes que ganan 10 mil pesos al mes y se compran un cinturón Salvatore Ferragamo de 8 mil—” o que ganan 50 mil pesos, pero traen un auto de 1 millón de pesos<sup>128</sup>. De este modo, la Clase Media parece ser un proyecto cultural relacionado también con la gestión del deseo, en donde la misma palabra, o las que se asocian a la misma —como lujo o necesidad— son llenadas de significado como se quiere por quien las emplea. Los entrevistados reconocen pues que “no es regla, es cuánto estás dispuesto a invertir por eso<sup>129</sup>, por ello no hay un perfil único, sino múltiples y que se intersectan: “alguien con Mercedes puede ir al Seguro (IMSS), alguien en Metro puede ir al Ángeles”<sup>130</sup>. Esto lo entienden muy bien las personas que gestionan las marcas comerciales, que es justo el perfil de algunos de ellos, es decir luchan por afiliaciones de los posibles usuarios, y en ello se da un juego de moralidades, que en el caso anterior podría leerse como a qué le da más peso determinado usuario, si a su salud o a su desplazamiento, lo que desemboca en provocar fuertes sentimientos de pertenencia y al mismo tiempo de rechazo ante otras afiliaciones, o ante modos que se consideran ilegítimos de acceder a las mismas como queda claro en el testimonio mencionado del cinturón.

---

<sup>127</sup> Fragmento de entrevista a Gerente de Finanzas en empresa tecnológica

<sup>128</sup> Estos ejemplos fueron casos que surgieron directamente como testimonios en la entrevista a un Gerente de Marketing en empresa de medios, el primero durante la misma, el segundo cuando ya se había apagado la grabadora.

<sup>129</sup> Fragmento de entrevista a Gerente de investigación de mercados en empresa afín

<sup>130</sup> En este fragmento de entrevista a un Gerente en consultoría y emprendedor, la cita se refiere a un auto Mercedes Benz, Seguro es como coloquialmente se conoce al Instituto Mexicano del Seguro Social, una entidad de salud pública, y el Ángeles es el Hospital Ángeles, una entidad privada.

## 6.9 Los peldaños materiales e inmateriales de la “seguridad en uno mismo”

Como vimos anteriormente, la posición del individuo le provee un cierto sistema de creencias con respecto a la realidad, pero también una cierta sensación con respecto a su propia situación en el mundo y las posibilidades que tiene en el mismo, para ello profundicemos en un término ampliamente usado por los entrevistados: “seguridad en uno mismo”, o en este caso expresado como “confianza”:

T: ¿Cuál sería la Cultura del Trabajo? ¿Del Trabajo o del Esfuerzo?

Las dos cosas, ambas, porque al hablar de trabajo ya hablas de esfuerzo. (Por)que trabajar no nada más es hacer las cosas mecánicamente, siempre es buscar dar un poquito más, o buscar algo distinto, que fue lo que me pasó por ejemplo con ese promo(cional), (el) spot de [Empresa de Medios], que otra gente hubiera dicho: “No, yo no sé, yo soy el becario, a mí no me metan”, yo dije: ¡Sí!, aunque (me) dije: “Alguien me va a ayudar de mis conocidos, de los operadores, alguien me va a ayudar” ... y sí me ayudaron.

T: ¿Qué te dio esa confianza?

¿Qué me dio la confianza? La confianza que tenía en la gente que conocía en ese momento, las conexiones que hice, esa red social que tendí, en un corto (tiempo)..., en ese momento. Pero me llevaba muy bien con los operadores, ya me llevaba muy bien con toda la gente que manejaba las máquinas, sabía que les podía pedir ese favor en particular, no era alguien alejado, (no era) que llegara un externo a decir: “Oye, ¡ayúdame!”, no, porque en el paso de esos meses la convivencia diaria con ellos, sí hizo que tuviera la confianza de decirles: “Por favor, ¿me puedes ayudar?”, y pues ¡claro que sí! (me ayudaron).

En los relatos de las entrevistas y en general en los discursos corporativos se habla de la seguridad en uno mismo como probablemente uno de los principales, sino es que quizá el más importante componente o requisito para poder tener una carrera ascendente dentro del campo y vale decir, incluso fuera de ella, es pues uno de los aspectos de los que más se habla, pero tal vez uno en el que sólo se reflexiona de modo superficial. Generalmente es visto como algo natural, intrínseco a la persona: “es un tema de carácter, es un tema de seguridad, carácter y huevos y ya —entre paréntesis todo lo que signifique para ti

huevos—”<sup>131</sup>, algo que ya se trae pareciese marcado desde la cuna y que sirve para establecer diferencias entre las personas a modo casi de un designio que marcará el destino de los individuos. Es pues tal vez uno de los temas acerca de los que más cuesta reflexionar y hacer una introspección incluso cuando se reformulaba o se insistía en las causas o las variables que podían influir en la mentada seguridad en uno mismo. Por ello, es extremadamente raro encontrar discursos en los cuales hay al menos atisbos de algo que no pueda atribuirse a algo innato, como a las vivencias tal y como lo hizo un entrevistado: “esa seguridad en ti mismo... y son cosas ya muy que están en el subconsciente y en la historia personal de cada persona y hay gente que la pueden brincar, o la pueden transformar y otros que pues no... ¿cuál es el factor ahí?, ¡híjole pues quién sabe!”<sup>132</sup>. Incluso ante esto, parece haber una cierta incomodidad en torno a profundizar en una característica que implícitamente ellos deberían tener, o bien proyectar, al haber logrado los puestos de gestión que han alcanzado.

El testimonio anterior, aunado al del entrevistado principal en el cual tal vez lo que ayudó es utilizar otra palabra, confianza y no seguridad, si bien no profundizan mucho, dan una buena pista en torno tal vez no en cómo se construye la misma —lo cual sería probablemente tema de otra disciplina— pero sí en torno a cuáles serían los peldaños que ayudan a construirla, es decir, aquellos disponibles durante la historia de vida de cada persona. Si bien las entrevistas distan de replicar totalmente una historia de vida, el marco en el cual quedaron inscritas hace que provean relatos en los que pueden leerse elementos en la biografía que han ayudado a construir la citada seguridad en sí mismo que a su vez posibilite ciertos performances tanto en el sentido simbólico como en el material.

El primer factor en el cual de hecho se enlaza no explícitamente el sistema de creencias, o la Cultura del Esfuerzo, y la Seguridad en uno mismo, es “el dar un poco más”, que en el medio se prefiere expresar con la frase en inglés *to go the extra mile*. Como se dijo anteriormente, no se desea encontrar razones por las que determinadas personas lo hacen y otras no, sino reflexionar en cuáles son los factores que posibilitan a unos realizar esto y a otros no. En el presente caso creo ha quedado bastante claro con lo que ha dicho hasta el momento el entrevistado, que no existe por parte de él alguna aprehensión en torno a las actividades, es decir, su posición económica y el momento en la vida en el que se le presenta la práctica profesional le hacen tomarla de una forma tranquila y sin preocupaciones pues no parece que haya en ésta una oportunidad que él perciba como

---

<sup>131</sup> Fragmento de entrevista a Gerente de Logística en empresa Comercial

<sup>132</sup> Fragmento de entrevista a Director de Consultoría en empresa de tal giro.

única e irrepetible, o bien en la que sienta que hay algo en juego. Esto se contrapone a otras entrevistas en las cuales, por ejemplo, postularse a un trabajo representaba el acceder a una oportunidad realmente única debido no sólo a conexiones inexistentes con el mundo corporativo, situación que puede argüirse que comparte el entrevistado principal, sino porque representaba el afianzarse en la Ciudad de México para algunos que migraron desde otro estado, o bien porque el ingreso que tal posición era necesaria para solventar sus propios gastos, o incluso para la manutención de sus hermanos. Para estos casos, la posibilidad de un fracaso presenta un aspecto difícil de ignorar, así como las posibles secuelas y la imposibilidad de recuperación del mismo, como nos lo recuerda otro testimonio: “no lo olvidé, ¡mira! Todavía lo cuento... tardé un año en conseguir trabajo... entré en un proceso de depresión, agarré lo que fuera. Me hice profesor, no es que sea malo, me encanta, pero no era lo mío...”.<sup>133</sup>

Como se ha dicho anteriormente, cuando no existe una sensación de aprehensión ante una posible pérdida, se puede estar dispuesto a arriesgar más y proponerse a uno mismo para la realización de una tarea retadora, o para aceptarla, como fue el caso del entrevistado principal. Sin embargo, matizar esto me parece relevante, ya que también una sensación de seguridad puede llevar a tener un menor interés en rebasar los requerimientos, justo por sentir que se puede obtener un puesto similar fácilmente, o por tener la creencia de la inamovilidad de uno en la posición. Es por ello que el enfoque en el presente trabajo es pensar en fenómenos multivariantes o plurideterminados, más que en un pensamiento lineal unilateral de causa y efecto.

Otro de los aspectos importantes es pensar en la situacionalidad concreta en la que se presenta la “seguridad en uno mismo”. Tanto para aquellas ocasiones en que los individuos la presentan, como en aquellas en las que no, la audiencia y el escenario ante los cuales se dará el performance no es neutro, tienen un peso en el performance mismo. Recordemos que estos profesionistas han tenido acceso a una educación superior, y se encuentran en posiciones que los separan del grueso de la población. Por lo tanto, han sabido desenvolverse en múltiples escenarios, algunos han escogido reflexionar sobre lo que consideran fracasos, otros más bien ocupan la figura casi exclusivamente de manera narrativa para incrementar el interés del relato, pero en una vida de varios años de escolaridad y de carrera profesional necesaria para poder estar en las posiciones en las que están, es poco probable no hayan enfrentado algún revés en algún momento atribuible

---

<sup>133</sup> Fragmento de entrevista a emprendedor y consultor que ya fue citada anteriormente.

a un performance inadecuado por haberse realizado en un ambiente el cual no se dominaba.

Regresando al fragmento anterior de nuestro entrevistado principal, puede comprobarse que además esa confianza en que desempeñará exitosamente la tarea encomendada es producto de las relaciones sociales que ha desarrollado en su tiempo como practicante, que en otra entrevista esto fue explícitamente mencionado incluso con términos académicos como una herramienta clave en el desempeño corporativo: “Aprendí a pedir favores, el construir capital social para pedir favores”<sup>134</sup>. De modo sugerente los profesionistas entrevistados utilizan el término “favor” para referirse a la ayuda que reciben de compañeros de trabajo que están en posiciones que podría decirse están o consideran fuera de la carrera corporativa, ya sea por ser como en este caso figuras operativas, empleos sindicalizados, o posiciones fuera de las líneas de mando. Cuando tal apoyo lo reciben por ejemplo de una figura muy recurrente en los relatos como la de los mentores, al parecer tal acción es vista de modo diferente pues no se utiliza la palabra favor, en su lugar se menciona ayuda, o bien la acción directa, dejando además claramente la posición subordinada del que relata frente a quien provee el apoyo, ya sea en el organigrama, o emocionalmente y es presentada la acción del que ayuda como desinteresada, a menos que hubiese compartido explícitamente el por qué el mentor.

Es así como en esta narración la posibilidad de activación de ese capital social en el trabajo para la realización del promocional, viene antecedida por la confianza en que la provisión de un recurso para poder materializar la asistencia a la posible oferta laboral a la que se está postulando en el Conglomerado proviene de otro tipo de capital social, en este caso el familiar, es decir la tía que le prestaría la camioneta para desplazarse hasta Santa Fe. Más que igualar ambos tipos de operaciones, lo que me interesa señalar es ese sentido de confianza que parece se abona en él en el sentido de tiene implantado el sentido que existen recursos disponibles a los que puede acceder. Es así como la “seguridad en uno mismo” y su despliegue son conformados por peldaños tanto materiales, que puede ser una camioneta para su eventual uso, como sociales y simbólicos, que sería demostrar esa sensación de confianza en que “alguien me ayudará”.

---

<sup>134</sup> Fragmento de entrevista a emprendedor en sector tecnológico.

## 6.10 Juego de roles

Si bien, como se vio, parece el entrevistado tener una sensación de confianza en que las relaciones sociales le proveerán algún apoyo, esto no significa que sean consideradas equivalentes, justo parece que una de las ventajas con las que cuenta es tener clara la posición y los roles de cada jugador en la red de relaciones, así como el cuidado necesario para ellas. El siguiente fragmento nos da un vistazo en la percepción con la que cuenta el entrevistado en torno a las relaciones con aquellos con los que se comparte un entorno laboral para poder mantener la percepción del posicionamiento de cada quien y en cada esfera:

T: ¿Cómo hiciste esos lazos?

[Se queda pensando] Yo creo que el poder abrirme a conocerlos, el no solamente ir y estar un rato en lo que tenía que hacer su trabajo y ya, sí platicaba con ellos, me involucré no a fondo con sus familias, pero sabía de sus vidas personales lo superficial, lo normal, una plática social aceptable en ese sentido, sí es dar ese pasito extra de conocer a alguien.

T: ¿A qué se debió ese *click*?

(Porque) hay gente que no te llevas y tan cordial como siempre... ¿(El) *click*?, pues (por) que (los practicantes) éramos niños, en este caso éramos niños de 19 años que íbamos a aprender, que te enseñaban, y se empezaba a dar esa... esa convivencia porque yo preguntaba, por ejemplo, siempre he sido de preguntar, de no quedarme con la duda.

T: ¿Eran ellos mayores?

Sí, gente de 40, 50 años. (La) juventud (fue) un factor, y el jugar la carta de “No sé, quiero saber”, el “No sé y quiero aprender”, eso fue lo que me ayudó.

En este fragmento se establece una clara diferencia entre dos grupos, los practicantes y los operarios a partir de la edad, factor que le posibilita asumir a él cierto rol específico. Sin embargo, también hay otra diferencia que en este intercambio no está tan clara, pero que se reafirmará más adelante en la conversación, que se insinúa de momento en el rol de la contraparte: pareciese que hubiese cierta presuposición en torno a su función de enseñar a los que iban a aprender. Para que las funciones esperadas por ambas partes se puedan llevar a cabo, pareciera necesario gestionar los roles, y para ello saber establecer la cercanía como parte de un equipo funcional, pero también la lejanía social entre los participantes en la relación.

Para ello, emplea nuevamente la figura de “dar ese pasito extra” ligada anteriormente en su narrativa a la Cultura del Esfuerzo, con lo que da pie a pensar en la construcción de esas relaciones sociales como algo que involucra un trabajo al parecer conscientemente y no como algo que se dio naturalmente. Ante esto, es importante insistir en que con lo que se trabaja es con una narrativa construida contemporáneamente al momento de la entrevista, es decir con los sentidos que él desea proporcionar en la misma, por ello no es relevante saber si esto fue así al momento en que se dio, algo que además no hay forma de saberlo. De este modo en lo que él dice realizar existe una cierta paradoja: se acerca a ellos para conocerlos, pero mantiene una distancia al hacerlo solo superficialmente con plena consciencia. Forma un lazo para ser parte del equipo, pero lo suficientemente tirante para que cada quien quede en su lugar.

Asimismo, dadas las diferencias explícitas entre los participantes de la relación, como en este caso la edad (entre otros factores), existe una gestión de lo que se espera de los roles, en este caso de la juventud a la que se asocian en ese momento los 19 años contra los 40 o 50 años de los operarios. De este modo, queda claro que no sólo una supuesta característica de opresión tiene que verse de forma relacional y de forma comparativa, sino también en conjunción con otras variables. En este caso tener menos de la mitad de edad provee una imagen totalmente distinta de la que proveerían tan sólo unos años menos, así como que difícilmente puede tomarse la edad por separado a otros aspectos, como los grupos de pertenencia. Por ejemplo, pensemos que la reacción de los operarios tal vez hubiese sido distinta con un joven que fuese a integrarse en las mismas funciones que ellos, o bien la de unos hipotéticos compañeros en prácticas profesionales, pero con mayor experiencia nuestro entrevistado.

Aunado a esto, queda claro que ciertas características en teoría subordinantes, pueden emplearse estratégicamente en ciertos escenarios, como en este caso, el caso de ser comparablemente mucho más joven hace posible presentarse con el rol de inexperto, pero con voluntad de aprender, una combinación que le provee una percepción sancionada positivamente por sus contrapartes. De este modo, hay que saber cuándo se hace un performance no sólo de alguien seguro, sino también de alguien inexperto, en donde en específico éste último personaje representado tiene componentes específicos para que sea visto como legítimo, en este caso la de menor edad conjuntada con la pertenencia a un grupo distinto, por ejemplo. La gestión de la percepción anteponiendo una característica en apariencia negativa fue algo también mencionado en otros testimonios, pareciese incluso en diálogo con lo que nuestro entrevistado principal relató anteriormente, como lo comentó

un gerente incluso de menor edad: “sí he visto gente que vive de... como que de... un poco casi de la lástima de los demás, ‘jes que está bien chiquito, hay que darle chance!’ y ‘es que no sé qué’ y así va pasando y va poco a poco ahí progresando y todo ¿no?”.<sup>135</sup>

Contra poniendo los dos testimonios, podemos ver que no sólo cada jugador de la carrera corporativa cuenta con distintos fondos, sino que incluso cada uno puede considerar legítimo o no poner un mismo fondo en operación, por lo tanto, la distinción con quienes pertenecerían a su clase, la Clase Media, tiene un peso importante, al igual que con respecto a quienes consideran de otras clases.

### 6.11 Conocer el lugar propio y el de los otros

La creación de la diferencia con respecto a otros a través de diversos actos resulta en la pretensión de establecer el lugar de cada quien, a través de hacerlo tangible y visible. Sin embargo, el performance de cada acto tiene la contraparte, es decir la recepción, la cual depende del otro actor en tal acto. Esta dependencia se da en torno al lugar imaginado por cada actor de cada quien y del otro en la interacción, como se expresa en el siguiente fragmento en que utilizo una experiencia personal parecida para confrontar aquella que acaba de relatar el entrevistado principal y el discurso que él construye con respecto a ella:

T: Pero la juventud puede ser un factor en contra, a mí en su momento me dijeron: “No te voy a decir, a mí me costó equis años aprenderlo y tú acabas de llegar, no te lo voy a decir.”

No, pero (es mostrar) esa inquietud (acorde a “ser joven”) ... Entiendo perfecto<sup>136</sup> tu punto, (la otra persona puede estar en la posición de:) “Voy a cuidar mi trabajo, porque tal vez me lo puedes quitar”. Pero en mi caso no estábamos siquiera en el mismo... en el mismo rol laboral, la forma de trabajo de esa área en ese momento (era:) ellos son operadores que te dan un servicio, no es que yo fuera a quitar(les) su trabajo, iyo ni siquiera estaba en la misma área!

La función de ellos era totalmente operativa, la mía en ese momento era como cliente, cliente interno exactamente, yo llegaba y les pedía cosas a ellos, pero más bien era pedírselas para yo poder pedir algo y saber cómo funciona.

---

<sup>135</sup> Fragmento de entrevista a Gerente de Consultoría en empresa afín.

<sup>136</sup> El error en el uso del adjetivo “perfecto” en lugar del adverbio “perfectamente” como se hace en esta frase, se ha extendido ampliamente. Originalmente era hecho dentro del habla “fresa”, es decir, de quienes quieren ser percibidos como de clases superiores a través de, entre otras apuestas, por la oralidad.

Pues (por el otro lado), más bien yo creo que hay gente que es muy celosa de su trabajo y ahora sí que cada quien habla como le fue en la feria (en tu caso), o sea tal vez en algún momento ya le habían jugado... chueco a esta persona y muchas veces sucede, tal vez supongo que va por ahí...

En el caso particular que yo te estoy hablando, es gente que no necesariamente tenía estudios como tal, sino fue aprendiendo el oficio, porque te hablo de gente que empezó a trabajar porque el tío trabajaba ahí. También influye mucho eso, mucha gente es muy recelosa de su trabajo y (para) ciertas formaciones antes la educación era de: “¡No!, el conocimiento es tuyo y no tienes que compartir(lo)”.

T: ¿Cuál fue la diferencia (en tu caso contra el mío)?

(Su) vocación de servicio, sí, totalmente así, muy duro. Pero ahora, (a) lo que me ayudaron ellos fue a sacar el producto final, o sea ellos me ayudaron en la parte operativa, eso no, no iba a cambiar...

T: Ellos sabían que les correspondía...

[Me interrumpe y no termino la idea] Ahí va, ¡exacto! Dar el servicio, como tal fueron un medio para lograrlo. Aparte estamos hablando de posiciones muy operativas.

T: ¿A qué te refieres?

¿A qué me refiero? A que ellos prestan servicio a todas las áreas, no solo a nosotros, pero sabían que todo trabajo que tienen que hacer ellos... operan para lo que les pida el cliente. Entonces yo tenía el poder de decisión, que ahí lo que yo era, era (o constituía) el enlace entre la operación y la parte ejecutiva, a la gerencia, a la dirección y todo eso. Yo ahí estaba en la cadena alimenticia casi en el límite, —pero arriba de ellos— sí, porque (yo) era el cliente.

En este fragmento, queda claro que no sólo existe en la apuesta por los roles representados una diferencia somatizada, la edad y el efecto, o ausencia del tiempo en el cuerpo y en la mente, que para él implica la legitimidad del desconocimiento de la operación que resultaría de los años de experiencia, que él no posee. La juventud que es percibida por la apariencia, es automáticamente asociada a un desconocimiento técnico y, sobre todo a la validez de exhibir el mismo. Esta operación de asociar una característica física con una de otra índole, como en este caso una intelectual, queda validada en quienes la hacen a partir de un sentido común enraizado en la experiencia. No obstante, el establecimiento de estas asociaciones tiene un carácter político y en él pueden implantarse como sentido común correlaciones entre características concurrentes para conveniencia de un grupo,

pero que no son causales, o que incluso son resultado de acciones sociales específicas e intencionales como la contratación de personal con un perfil que “case” con las actividades que va a realizar. Uno de estos casos es la asociación de ciertos perfiles, incluso físicos, con respecto a ciertas funciones dentro de la empresa: “Si tú por ejemplo entras a la compañía a operaciones, así conozcas al director de operaciones, el perfil de las personas de operaciones es diferente”.<sup>137</sup> Por ello ciertas áreas son vistas con una mayor deseabilidad para la inserción o el desarrollo laboral, sobre todo si se desea ser incluido en la carrera corporativa hacia la cima pues algunas cuentan con un revestimiento simbólico de superioridad: “Yo empecé mi carrera profesional en [Empresa de Tecnología], este... en la parte de inventarios, luego de ahí me pasaron a marketing, que era la parte más, como más este... más interesante, más dinámica”.<sup>138</sup> Si bien puede argüirse que ciertas actividades parecen implicar la posesión de la maestría de determinadas capacidades diferenciadas que son evidenciadas al mismo tiempo en la presentación que los individuos realizan de su persona en el día a día (Goffman, 1956), también es necesario reflexionar cómo los fondos iniciales de cada persona, como pueden ser las características físicas y la posición social de origen interactúan con las sanciones sociales de lo que es posible y lo que no para conformar un círculo que se alimenta a sí mismo, no sólo en el desarrollo de tales habilidades, sino en la imagen que se reafirma una y otra vez en torno a la tenencia de las mismas de acuerdo a ciertas características somáticas.

En este mismo sentido, en el testimonio del entrevistado principal, la inexperiencia queda validada tanto por la edad, como por la pertenencia no sólo a dos áreas distintas de la empresa, así como además a la tenencia de capitales culturales distintos: él con educación superior mientras que ellos carecen de la misma, todo lo cual abona a que el lugar social de cada actor en la empresa, y en la carrera corporativa sea diferente, gracias a lo que se posibilitan determinadas relaciones sociales entre los actores debido a los distintos roles que representan.

Los roles que cada parte considera representar sin embargo posee no sólo imágenes que quedarían dentro de lo imaginario, sino son anclajes materiales que se enraízan en experiencias y condiciones pasadas, que asimismo proyectan ciertos horizontes y posibilidades. En el caso de nuestro entrevistado, vale la pena preguntarse de dónde proviene esa certeza de la posición de los operarios como proveedores de servicio

---

<sup>137</sup> Fragmento de entrevista a Gerente Expatriado en empresa Logística.

<sup>138</sup> Fragmento de entrevista a Director en empresa Financiera.

y el suyo como una figura con atribuciones para gestionar la realización del mismo. Podemos aventurarnos a pensar que los roles que le corresponden a cada parte en su mente, son aprendidos a través de la experiencia, en este caso, a través de las ocasiones que ha trabajado en la tienda de sus tías, en donde ya sea sólo por la observación de ellas, o por tal acción y por la repetición de lo aprendido, ensayó en el negocio familiar la gestión del trabajo de otros, como parte de un performance laboral. En esta apuesta de la familia en torno a un contacto temprano de las nuevas generaciones con la esfera laboral es posible observar cómo tal acercamiento no puede deberse solamente a la necesidad de un ingreso por parte del núcleo de origen, sino también a parte de un performance gracias al cual estarán expuestos a las pautas de tal esfera, lo cual les puede representar beneficios y ventajas con respecto a otros. Es una forma de inserción controlada, en la cual se les presenta un escenario relativamente seguro en donde pueden adquirir habilidades necesarias para tal campo con la presencia de una guía cercana. Además de las condiciones favorables en que se presenta dicho contacto, la misma queda dentro del sistema de creencias que ha sido concebido como la Cultura del Trabajo, o Esfuerzo, potenciándolo, reforzando asimismo la consistencia entre las creencias y los hechos que terminan validándola, así como a la imagen con la que son percibidos quienes la enuncian.

Esta experiencia previa con la que el entrevistado se inserta laboralmente le provee de un posicionamiento altamente diferenciado de aquella con la que relata lo hacen los operarios. Para ellos, el mismo espacio laboral, pero en un posicionamiento distinto, ofrece una construcción de un discurso en el cual el acceso a él es parte de una estrategia de inserción laboral familiar, según el relato que nos da el entrevistado en donde los operarios son “gente que empezó a trabajar porque el tío trabajaba ahí”. La diferencia de tales inserciones que se dan gracias a capitales distintos al propio, fue también relatada por otros profesionistas como justamente una de las formas en que se construía y evidenciaba la diferencia de otros con respecto a ellos que lo hacían a través de lo que ellos describieron como méritos propios. Estas inserciones en donde se ponían en operación los lazos familiares además no sólo se hacían para posiciones de abajo, como por ejemplo a través de sindicatos, sino también de arriba a través de conocidos o familia en puestos de gestión.

En el caso de la narración principal, los antecedentes de cada parte influyen muy posiblemente en el entendimiento de la posición y de lo que se espera de cada quien, como ya vimos, a él en cuanto a la gestión de las actividades de otros para llevar a buen cabo algún trabajo, mientras que para los operarios lo aprendido por parte de las generaciones pasadas gracias a las cuales se insertaron parece corresponder a la ejecución de aquello

que ciertos roles les solicitan. Asimismo, podemos aventurarnos a pensar que el hacer esto último además de corresponder a una forma de honrar el acceso al empleo hacia una figura que le antecedió en el mismo, es también una forma de apostar a la inserción para quienes vienen detrás. Con esto, es posible observar que lo que cada actor tiene en juego es diferente, y que esto incide en la puesta en escena de roles específicos en donde cada uno hace una apuesta del lugar que creen tanto uno, como el otro, le corresponden.

Lo anterior no significa que el resultado siempre es una reproducción de los roles observados y que se espera sean reproducidos, ésta es sólo una de las posibilidades. En esta puesta en escena pueden darse nuevos roles o nuevos modos de llevarlos a cabo, puede existir una resistencia de cualquiera de las dos partes que a su vez termine representando una prueba para la otra, o para ella misma bajo la mirada de una figura superior. De tal reto se puede o no salir victoriosamente, y esto a su vez puede representar alguna recompensa, o bien alguna sanción por llevar a cabo la encomienda o por su falta. Es así además que la posición de cada quien puede estar en negociación con cada interacción.

## Conclusiones

La creación de diferencias entre individuos es un ejercicio derivado del esfuerzo por categorizar la realidad como una vía de navegar en ella; sin embargo, simultáneamente a este ejercicio, se forman jerarquías para así justificar el acceso a bienes y posiciones escasos, que representa un proceso político.

Un ejemplo de tales procesos es la formación de Clase como categoría nativa, la cual tiene orígenes simbólicos que son usados para legitimar el acceso a beneficios materiales a través de la percepción del orden establecido como irrefutable; tales ventajas materiales a su vez crean y reafirman elementos simbólicos que se retroalimentan una y otra vez, por lo cual, la utilización nativa de Clase va más allá de cuestiones económicas.

Esa ruta de análisis fue la utilizada en el presente ejercicio y muestra cómo se lleva a cabo la escisión por cada vez más vías de un grupo de entrada en teoría heterogéneo, pero no necesariamente fragmentado pues sus individuos presentan diversas coincidencias. Este grupo es conformado dentro de un proyecto cultural denominado Clase Media que representa el avance de la Modernidad y por ende asociado a estilos de vida que van acorde a tal noción relacionada además a una concepción de progreso específica. Sin embargo, cuando la pertenencia a tal grupo trató de ser aprehendida a través de diversos marcadores por parte de la Academia mexicana, los mismos fueron seleccionados siguiendo los esfuerzos internacionales y mediante una realidad específica percibida por los científicos sociales. La idea central en estos esfuerzos, fue en torno a la profesionalización del trabajo. Ésta estaba concebida por una determinada especificidad durante la época de industrialización, que en México dio pie al periodo de sustitución de importaciones que presentaba oportunidades de movilidad social para un determinado contingente a través de vías con apoyo por parte del Estado. No obstante, la realidad de progreso social experimentado por la mayoría de quienes lo lograron en el país fue por otras vías, como el emprendimiento incluso muchas veces al margen de dicho Estado.

Asimismo, una vez implantada la gubernamentalidad neoliberal, queda explícita la inoperatividad de ciertos marcadores obsoletos para identificar a una específica noción de Clase Media, esto tras procesos estructurales en la Ciudad de México que proveyeron ciertas condiciones para las primeras décadas del siglo XXI.

Tales son las condiciones para la creación de nuevas diferencias entre individuos profesionistas para acceder a posiciones *manageriales* que provean recompensas económicas y simbólicas al estar asociadas con el ejercicio del poder. Tales individuos, si bien usan el término Clase Media con connotaciones *emic*, también se apegan en algunos

aspectos a la visión académica de clase media (en minúsculas como categoría social): como por ejemplo la superioridad de lo intelectual contra lo corporal, el cultivo del capital cultural como diferenciador, entre otros aspectos. Esto muy probablemente se deriva de que ambos grupos se adhieren al mismo proyecto cultural de Clase Media y a que pasan por procesos de legitimación parecidos implicados en las visiones anteriores: la credencialización universitaria y la meritocracia.

Para el caso específico de la clase *managerial*, el usar el performance como una herramienta analítica, hace posible explicar cómo precisamente la preponderancia de la esfera simbólica de tal término y su diestro manejo por un *cluster* dentro del gran conglomerado mencionado anteriormente como Clase Media, es clave para la creación de diferencias en el Capitalismo Cognitivo. En este caso, tal *cluster* a través de la proyección de una imagen y actitudes específicas no sólo crea una representación, sino una elite: la clase *managerial*, dentro de la Clase Media, en donde ésta es un proyecto cultural que representa el avance social y económico tanto a nivel individual, como un rol social dentro de la Modernidad.

El ser parte de dicha clase gerencial, se convierte en un camino para sus miembros no sólo para el acceso a marcadas ventajas con respecto al resto de la población del país, sino también para lo que ellos describen como influencia, que a su vez representa el poder que tienen sobre otros individuos.

Asimismo, pese al carácter de élite de aquellos sujetos entrevistados pertenecientes a la clase *managerial* por contar con diferentes ventajas sobre el grueso de la población, vale la pena acotar que esa es una percepción desde fuera, pues ellos mismos no se ven como tal por diversas razones, entre ellas porque en su círculo de referencia existen individuos que tienen más ventajas que ellos, por lo que justo ellos se ven siempre “en medio”. Asimismo, porque por su propio posicionamiento, les provee de fondos que pueden poner en operación, pero al mismo tiempo son conscientes de otras carencias y que ven cómo otros ponen en escena. De este modo la diferenciación no es sólo por el tipo de fondos con los que se cuentan y que son utilizados, sino por presentar cada apuesta particular como legítima y la de los otros como espuria.

### ¿Y cómo piensan las instituciones?

Hago referencia en el título explícitamente al trabajo de Mary Douglas (1986) con la intención de problematizar cómo diferentes instituciones moldean ciertos tipos de pensamientos en los individuos y cómo estos inciden también en ellos, del mismo modo

que el enjambre posibilita la adhesión de las abejas y como ellas individualmente dan forma al mismo. En este sentido, este punto es especialmente importante en este trabajo, ya que aquellos sujetos investigados se encuentran en posiciones con cierto poder dentro de instituciones específicas y que por ende no sólo son producto de los procesos de selección que los llevaron a las posiciones en las que ahora se encuentran, sino que también durante su trayecto, perciben las lógicas que les reportarán ventajas. Asimismo, durante su aceptación y replicación, contribuyen a la legitimación de las mismas, y aún más, por su posición, ellos mismos ya han sido *gatekeepers* que han dejado entrar o rechazado a aquellos que vienen detrás en sintonía con los mismos procesos de los que ellos han salido victoriosos.

De este modo, las instituciones no son creaciones etéreas, sino que detrás de ellas están las personas que las conforman, así como que el orden que proponen debe ser inteligible para su reproducción. Sin embargo, espero haber dejado claro que la reproducción no significa el calco una y otra vez, sino como en cualquier campo, las fuerzas están siempre en equilibrios temporales que necesitan tomar en cuenta reacomodos y cambios de perspectivas.

Por ello, las decisiones que son atribuidas a “las empresas” reflejan los tipos de pensamiento de quienes las conforman y sus esfuerzos por mantenerse acordes ante cambios en las subjetividades imperantes.

En los últimos años ha habido una expansión de posicionamientos de empresas que anuncian políticas para promover la diversidad, la inclusión y la integración. Un ejemplo de ello es la aparente preocupación por la movilidad social en algunas, el ser reconocido como patrocinador de eventos por ejemplo de diversidad sexual o la inclusión de personal con discapacidad en otras, o bien la igualdad de género en algunas otras más.

Detrás de estas políticas por parte de las empresas se esgrimen diversas razones tanto por los conversos como por los incrédulos de las mismas: “aprovechar el talento en quien sea que lo tenga”, “capitalizar el ingreso de individuos cuyos arreglos familiares (generalmente sin hijos) es más rentable”, o hasta “simplemente hacerse un lavado de cara”. Lo que pareciese está detrás es justo las subjetividades de quienes crean tales políticas, individuos como los entrevistados, que en su ascenso pueden darse del cambio en las percepciones de la sociedad, o bien representan el entendimiento propio de diferentes “otros”.

Por otro lado, los temas de diversidad, inclusión e integración en las empresas se han convertido en temas investigados en programas dedicados a ellos por ejemplo en la

University of Texas at Austin en departamentos de Humanidades y Ciencias Sociales y no solamente de Negocios, o por ser recurrentemente tratados en sus revistas de difusión (como Harvard Business Review), así como por las consultoras de negocios más reconocidas en los ambientes empresariales, como McKinsey, Deloitte, etc. En este sentido me parece habría que explorar justo cómo se reconfiguran las nociones de quién es el otro, es decir cuáles son los procesos actuales detrás de esto. La visión de un simple aprovechamiento mercantil no me satisface en lo personal pues después de más de 20 años de experiencia laboral he visto cómo en tales ejercicios de trazado de fronteras para incluir a algunos que no estaban incluidos, al mismo tiempo se ha expulsado a otros que antes estaban incluidos.

En la investigación presente se recupera la reflexión de individuos en pos de la carrera managerial y se ha discutido cómo ésta representa crear diferencias mediante criterios específicos para así tener acceso a posiciones de poder y prestigio, lo que resulta así en formas de legitimación de desigualdades. Me parece que por la propia posición en las empresas de a quienes se investiga, nos invita a pensar: ¿qué se puede reflexionar en torno a este fenómeno hilándolos con aquellos discursos de diversidad, inclusión e integración? ¿Por qué no parecemos poder trabajar juntos con aquellos que estas esferas consideran diferentes, es decir son considerados como otros?

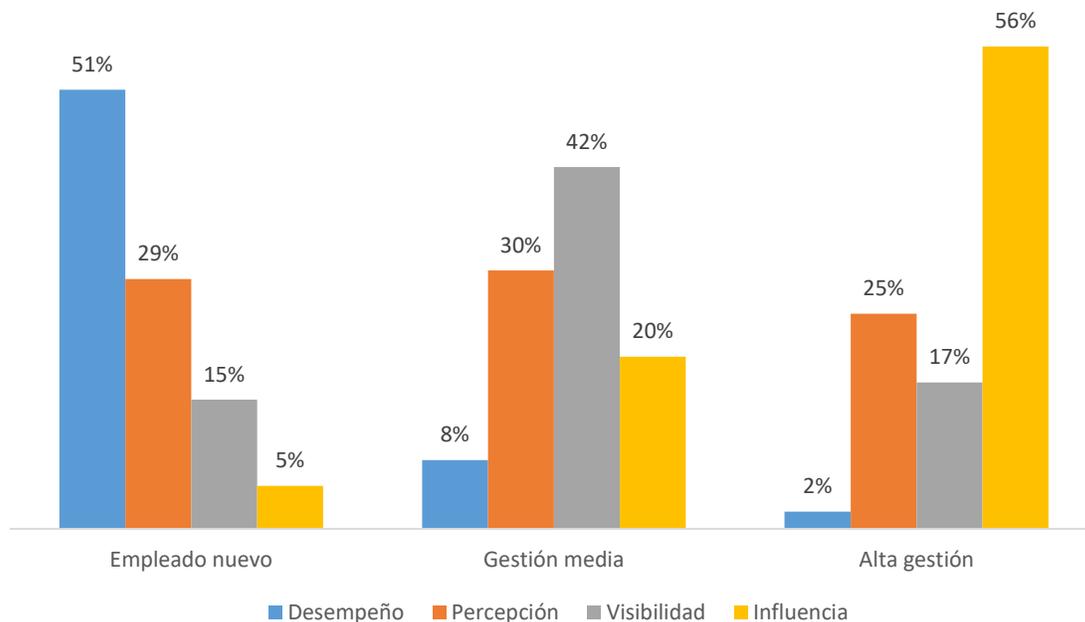
Ante esto me parece que pensar en identidades y alteridades debe complementarse en este caso en específico con la tipología que hace Chang de los diferentes otros (2008): los otros de similaridad, los otros de diferencia y los otros de oposición en su texto sobre autoetnografía. Esto me parece ayuda a reflexionar en qué se puede decir la Antropología en torno a esta paradoja entre los discursos de las empresas y los valores materializados en el acceso o no de individuos a las esferas de gestión de las mismas. La razón de por qué me parece esta vía provee más luz, es porque justo en la carrera profesional, uno de los mantras persistentes, es en el pensar en justo la particularidad que tiene cada uno como “valor agregado” único. Es decir, justo en qué se diferencia uno de los demás y cómo eso se debería hilar en torno a la posición construida en tal campo. Por ello considero que el acceso se granjea no a quien se considera igual, porque además en ese acceso no siempre están necesariamente individuos de la misma esfera, o bien, porque incluso ya estando en la misma esfera, ese posible recién llegado puede pasar a ser “competencia” si es “igual”. Me parece más fructífero, por lo tanto, pensar en que las relaciones se construyen en cuanto a la carrera profesional en torno a qué tipo de otro es: de similaridad si ambos tienen

legitimidad y cierta posición comparativa, de diferencia si no se tienen posiciones similares, pero sí la legitimidad, y de oposición cuando no se tiene la legitimidad.

Esto es particularmente importante a la luz de la apuesta intelectual en torno a concebir que las lógicas empresariales permean en cada vez mayor proporción la vida de los individuos, pero ¿es la empresa la articulación con el mundo o es sólo otra de las manifestaciones de las racionalidades exhibidas en otros ámbitos? Al estar inmerso en dos ambientes, el corporativo y el académico, me parece relevante notar que el mundo empresarial es una de las creaciones de esta sociedad, por lo tanto, es más productivo a mi juicio pensar en un vaivén entre diferentes ámbitos que terminan constituyendo las racionalidades de los individuos y que se manifiestan en las diversas esferas.

Para abundar en esto, me parece interesante que, durante una búsqueda dentro de fuentes pertenecientes al campo empresarial, justo me encontré una relación acorde a lo que se discute en este texto desde la Antropología entre la importancia del performance material (desempeño) y el performance simbólico (percepción, visibilidad e influencia) en las posiciones de gestión (Garfinkle, 2011):

Fig 7. Evolución de los atributos para el "éxito"



Con ello me parece que utilizando diferentes herramientas por los campos que dan origen a las apreciaciones, existe un diálogo entre los mismos al describir una experiencia en uno de ellos, como parte de una misma sociedad.

### Diferenciación para llegar a la cima

Detrás de la creación de la diferencia entre individuos, está la legitimación de quiénes tienen acceso a las esferas de poder y prestigio. Sin embargo, tal diferenciación no sólo fue relevante en el relato de las trayectorias, sino que incluso tuvo un papel importante durante el trabajo de campo, por lo que las entrevistas realizadas se pudieron dividir *grosso modo* en dos grupos: uno con vínculos débiles con el investigador, pero una relación formal; en contraparte, el segundo comparte vínculos fuertes y una relación informal con el investigador. Justo la cercanía, o bien una diferenciación no exacerbada, resultó en la posibilidad de profundizar de modo muy distinto en dos nociones que fueron particularmente útiles en el sentido otorgado al ascenso en la carrera corporativa:

a) Por un lado, la *meritocracia*, asociada en estos espacios repetidamente con *elitismo*, entendido y justificado como la selección de los *mejores* para los “trabajos de alta productividad”, tal y como la CEPAL califica a la inserción en “economías y procesos productivos *modernos*<sup>139</sup>” (Schkolnik, 2005), es decir aquellos no rutinarios y con un impacto mayor y con mejores compensaciones, pero que naturaliza *diferentes perfiles* para cada tipo de puesto. No obstante, en el caso presente se invita a pensar en la misma como parte de un sistema de creencias que permite encontrar sentido ante una realidad impredecible, es decir no enfocarse en su veracidad o falsedad, sino en su función en torno a la factibilidad por medio de la cual explica un determinado desenlace para quien narra.

b) Sin embargo, no es sino mediante el término *performance* que en un péndulo entre lo material y lo simbólico convierte a la meritocracia en una apuesta para construir fronteras tanto en algo tangible: resultados concretos, como en un imaginario: un tipo específico de individuo. Es así que *performance* se erige en el medio nativa y explícitamente como ligado a un desempeño sobresaliente, lo cual evidentemente es importante para la empresa, pero que en ocasiones se lleva al extremo de pensar en la posesión de capacidades “natas” para ocupar ciertos puestos dependiendo de la efectividad, o producción de efectos de dicho *performance*.

---

<sup>139</sup> Cursivas más

Tácitamente la segunda hélice de performance (Johnson, 2014), aunque no es enunciada, es también relevante, pues está asociada con las formas de (re)presentarse (“imagen”), es decir asociadas a ciertas estéticas y saberes; así como a la reinstauración de conductas (“actitud”) que son leídas como parte de un repertorio adecuado para desplegar en tales medios, que establece lazos, comunica pertenencia y demuestra pericia en los códigos “correctos” del mismo modo que se lleva a cabo en una puesta en escena frente a una audiencia (Faulkner & Becker, 2011):

No obstante, si bien en cada tipo de industria y empresa se conciben estos rasgos adecuados de manera un tanto diferente y tienen un peso también distinto, es innegable que en general son particularmente relevantes, así como que estéticas y técnicas corporales están asociadas a un habitus de clase (Bourdieu, 2006). De igual forma, incluso aquello que se considera talento, mérito y capacidades está influido también por la misma clase a la que pertenecen los detentores de las llaves para el acceso a las esferas (Friedman & Laurison, 2019), pero también por las diferentes apuestas de estratificación imperantes en México (Nutini, 2005).

*“siempre hay (alguien que dice) ‘ah es que yo conozco al CEO en esta empresa’, gente así es apreciada en las empresas (aún) cuando esas cosas no es de un esfuerzo personal (...) sí me parece que es bien distinto llegar a un ambiente corporativo después de toda tu vida haber visto a tus papás o a tu entorno que es parte del mundo corporativo, que ya sabes un poco de qué se trata el juego y todo, a alguien que su papá era un obrero, o a alguien que tenía un oficio, llegar al mundo corporativo sin ningún antecedente. Creo que hasta los temas de conversación son diferentes: ‘ah sí, es que sucedió esto’, se relacionan y hacen click (cuando hay afinidad) y (por otro lado) tus referencias no hacen click con la gente (cuando no perteneces al mismo mundo), (al contrario de) ‘ah sí nuestros papás se conocieron, tienen amigos en común’, o el que llega así de es de escuela pública y no tenemos a nadie en común, o sea ya llegas con algo ganado (en el primer caso).*

Gerente

### La búsqueda sin fin

En este camino hacia la cima, que conlleva el acceso para algunos, mientras que la reafirmación para otros de cierta condición de clase, ciertos objetivos han quedado claros con los testimonios anteriores y podríamos dividirlos en tres vertientes: *Idoneidad* para los espacios (Liechty, 2003), *Respetabilidad* (Skeggs, 1997) que en el trabajo de campo se

relacionó más con valor, como algo que se tiene o no, y por ende con respeto como algo que se inspira en el otro, y por último, con *Poder*, cuya enésima encarnación en la actualidad se denomina influencia:

*Yo tengo el poder de decidir, (...) que toca el entorno de mucha gente, hacer cambios visibles, mi pluma tiene el destino de x personas, ¿qué tan grande es mi esfera de influencia? (...) creo que es una tendencia reciente también, que la gente quiere ser influyente, porque yo hago algo y entonces todos me siguen ¿no? Hoy es mucho más fácil que tenga una influencia sobre la gente y entonces el ego humano, creo que eso de toda la vida ¿no? (risa) eso alimenta mi ego, ¿no? Ver que ahora yo tengo ese poder (...)*

*Gerente*

La búsqueda de la posibilidad de ejercer dicha influencia, o lo que es lo mismo, el poder y la legitimidad de mostrarse como depositario del mismo en estos espacios, como hemos visto, descansa en el performance tanto material como simbólico en un proceso social que podría analizarse bajo la lente del juego (Di Cicco-Bloom & Gibson, 2010), en este caso de cartas.

Podemos pensar en que cada individuo recibe una mano de cartas aleatoriamente, en donde cada carta representa una característica social, y donde cada carta no tiene un valor intrínseco, sino que lo tiene en un contexto social en donde se ha establecido un valor social asignado de forma arbitraria y que se hace válido contextualmente y comparativamente.

Es así que ese performance que se hace ante otros jugadores, puede concordar plenamente con las cartas con las que se cuenta, o bien puede ser uno destinado a producir ciertos efectos, lo que en el campo de jugadores de cartas sería considerado “bluffear”. Es importante acotar que éste no se da en el vacío, pues necesita ser validado por los otros jugadores como factible para ser realmente efectivo. Asimismo, ese performance tiene a fin de cuentas raigambres que van desde el conocimiento del juego, o del campo por parte del jugador, las cartas que realmente se tienen, las que se adivinan pueden tener el resto de los jugadores y la maestría que se ha adquirido en la representación.

Siguiendo con la figura del juego de cartas, podría pensarse que los símbolos que contienen las cartas, y por lo tanto el valor asignado a las mismas, son conocidos de dos modos: cuando éstas son puestas en juego (como podrían ser ciertas características sociales como la religión, la nacionalidad, la orientación sexual, etc.), o bien porque tales

características son “evidentes”, podría pensarse en este caso que las marcas estarían “marcadas”. De este modo, el juego podría pensarse que está “arreglado”, en el sentido de que, pese a que las cartas fueron distribuidas de manera aleatoria, el valor socialmente asignado a algunos signos, o características, y por ende al juego posible de quien las tiene, es asumido inmediatamente, sin la intermediación del performance, o la acción del mismo. Asimismo, siendo tal valor positivo, o negativo, se asume desde el inicio el juego completo que puede desplegar su poseedor por solo una de las cartas.

### Reflexión final

*Yo creo que la gente, el especta... voy a usar el tema del espectador, no tiene, o es muy rara la gente que tiene la capacidad para calificarte a ti, como este... por el valor intrínseco que tienes, entonces tiene que agarrar algo, lo más fácil, lo superficial... este wey<sup>140</sup> se viste, tiene estructura, ¿sí le das el papel?, ¿qué valor?, ¿qué legitimidad tienes?*

*Consultor Sr.*

A modo de breve reflexión final que se presenta y en los diferentes testimonios que se vierten aquí se pone especial énfasis en la faceta simbólica del acceso a esferas de poder y la legitimación de aquellos que las ocupan, no se pretende negar la existencia de una faceta material asociada a logros, o cumplimiento de objetivos concretos en el quehacer en las empresas, lo que se pretende hacer es discutir cómo justamente las esferas de sentidos que se producen en los medios empresariales, no obedecen totalmente a racionalizaciones económicas, sino que están permeadas por un sistema de creencias específico, particularmente en esta etapa por un fuerte componente simbólico.

Asimismo, como lo expone el testimonio del *Consultor Sr.*, ante un mundo saturado de datos (Giddens, 1996) que necesitan ser procesados para convertirlos en información, lo más fácil es enfrentarlo por lo superficial, que en muchos casos consiste en pensamientos categoriales (Tilly, 2000), o bien en efectos halo (Thorndike, 1920) que peligrosamente asocian ciertas características con otras que no están relacionadas y que lleva precisamente a fenómenos como la discriminación. De igual modo, al estar en juego el acceso a esferas de poder y privilegio, la homofilia (Friedman & Laurison, 2019) hace que los actores que fungen como *gatekeepers* de tales círculos consideren que sólo los iguales pueden pertenecer a tales, con lo que logran cierta homogeneidad que no les haga lidiar

---

<sup>140</sup> “Wey” es una expresión coloquial en México, en su inicio vulgar, para referirse a alguien

con lo desconocido, o bien con aquellos que ubican como diferentes y por ende no merecedores de sus privilegios.

Como última reflexión, no está de más hacer notar que el uso de la Antropología de la Experiencia (Bruner, 1986) ayudó a ubicar los relatos de vida como expresiones culturales específicas, así como que las formaciones imaginarias (Pêcheux, 1978) ayudaron a entender aquello que se relataba y lo que no de acuerdo a los posicionamientos percibidos del investigador y del entrevistado en la mente del otro, lo cual da una especificidad a lo dicho y no dicho, y también a las interpretaciones de esto por un posicionamiento específico de mi parte.

## Bibliografía

- Adamovsky, E., 2009. *Historia de la clase media Argentina. Apogeo y decadencia de una ilusión, 1919-2003*. Capital Federal: Planeta.
- Adamovsky, E., 2010. *Usos de la idea de "clase media" en Francia: La imaginación social y geográfica en la formación de la sociedad burguesa*. [En línea]  
Available at: [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1851-95042010000100001&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-95042010000100001&lng=es&nrm=iso)  
[Último acceso: 16 Marzo 2012].
- Adler Lomnitz, L. & Pérez Lizaur, M., 2006. *Una familia de la élite mexicana*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Adler, L., 1990. Clase media y capital social. En: *Las clases medias en la coyuntura actual. Seminario llevado a cabo en el Centro Tepoztlán, A.C. Tepoztlán, Mor., 26 de septiembre de 1987*. México: Cuadernos del CES 33..
- Asheim, B., 2007. Differentiated Knowledge Bases and Varieties of Regional Innovation Systems. *Innovation, vol. 20, n°3*, pp. 223-241.
- Baudrillard, J., 2007. *La sociedad de consumo. Sus mitos, sus estructuras*. México: Siglo XXI.
- Bauman, Z., 2007. *Vida de consumo*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Bauman, Z., 2009. *El arte de la vida. De la vida como obra de arte*. s.l.:Paidós.
- Besserer, F. & Oliver, D., 2014. *Ensamblando la ciudad transnacional*. México: Juan Pablos Editor.
- Black, L. L. & Stone, D., 2005. Expanding the Definition of Privilege: The Concept of Social Privilege. *Journal of Multicultural Counseling and Development*, 33(October), pp. 243-255.
- Blanco, J. J., 1990. Clases medias y cultura nacional. En: *Las clases medias en la coyuntura actual. Seminario llevado a cabo en el Centro Tepoztlán, A.C. Tepoztlán, Mor., 26 de septiembre de 1987*. México: Cuadernos del CES 33.
- Blanco, M., 1999. Mujeres profesionistas de clase media: procesos de decisión e inserción laboral. *Nueva Antropología Número 55, Vol XVI*, junio.
- Boltanski, L. & Chiapello, È., 2002. *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Ediciones Akal.
- Bourdieu, P., 1993. Los ritos de institución. En: *Honor y gracia*. Madrid: Alianza.
- Bourdieu, P., 2006. *La distinción*. Madrid: Taurus.
- Bourdieu, P., 2011. Capital simbólico y clases sociales. En: *Estrategias de reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bourdieu, P. & Waquant, L. J., 1992. *An Invitation to Reflexive Sociology*. United States of America: Polity Press.

- Bruner, E. M., 1986. Experience and Its Expressions. En: *The Anthropology of Experience*. s.l.:University of Illinois Press.
- Butler, J., 2007. Performative acts and gender constitution: an essay in phenomenology and feminist theory. En: *The Performance Studies Reader*. London & New York: Routledge.
- Caillé, A., 2015. Por una sociología antiutilitarista. *Sociológica*, pp. 9-40.
- Caldeira, T. P. d. R., 2007. Ciudad de muros. En: Barcelona: Gedisa, pp. 311-361.
- Careaga, G., 1983. *Mitos y fantasías de la clase media en México*. México: Ediciones Océano.
- Casal, J. & al., e., 2006. Aportaciones teóricas y metodológicas a la sociología de la juventud desde la perspectiva de la transición. *Papers 79*, pp. 21-48.
- Cassirer, E., 1968. *Antropología Filosófica. Introducción a una filosofía de la cultura*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Castells, M., 2000. *La sociedad red V1*. Madrid: Alianza.
- Castoriadis, C., 1975. *La institución imaginaria de la sociedad*. México: Tusquets.
- Chang, H., 2008. *Autoethnography as Method*. Walnut Creek: Left Coast Press.
- Cortés, F. & Escobar Latapí, A., 2005. Movilidad social intergeneracional en el México urbano. *Revista de la Cepal 85*, pp. 145-167.
- Crompton, R., 1997. *Clase y estratificación : una introducción a los debates actuales*. Madrid: Tecnos.
- Crossick, G., 2014. ¿Formación o invención de las clases medias? Un análisis comparado: Bélgica, Francia y Gran Bretaña (1880-1914). En: *Clases medias, Nuevos Enfoques desde la Sociología, la Historia y la Antropología*. Buenos Aires: Ariel.
- Dávila Ibañez, H. R. & Palma Cárdenas, L., 2015. *El desempeño del Decil X en la desigualdad en México*, Ciudad de México: Documentos de Trabajo, Departamento de Producción Económica. Universidad Autónoma Metropolitana - Xochimilco.
- Dayrell, J., 2011. *Os desafios da educação da juventude no Brasil: o caso do ensino médio*. México D.F., s.n.
- De Lara, S., 1990. El impacto económico de la crisis sobre la clase media. En: *Las clases medias en la coyuntura actual. Seminario llevado a cabo en el Centro Tepoztlán, A.C. Tepoztlán, Mor., 26 de septiembre de 1987*. México: Cuadernos del CES 33.
- Di Cicco-Bloom, B. & Gibson, D. R., 2010. More than a Game: Sociological Theory from the Theories of Games. *Sociological Theory 28:3 September*, pp. 247-271.
- Douglas, M., 1973. *Pureza y Peligro. Un análisis de los conceptos de contaminación y tabú*. Madrid: Siglo XXI Editores.
- Douglas, M., 1986. *How Institutions Think*. Syracuse: Syracuse University Press.

- Douglas, M. & Isherwood, B., 1979. *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*. NY: Norton.
- Dubet, F., 2006. *El declive de la institucion*. Barcelona: Gedisa Editorial.
- Dubet, F., 2011. *Repensar la justicia social : contra el mito de la igualdad de oportunidades*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Dupuy, F., 2006. *La fatiga de las elites: el capitalismo y sus ejecutivos*. s.l.:Ediciones Manantial.
- Ehrenreich, J. & Ehrenreich, B., 1979. The Professional-Managerial Class. En: *Between Labor and Capital*. Boston: South End Press.
- El Colegio de México, 2020. *El color de México*. [En línea]  
Available at: <https://colordepiel.colmex.mx/>
- Esping-Andersen, G., 1993. *Changing classes : stratification and mobility in post-industrial societies*. LondonNewbury Park: Sage Publications.
- Esteinou, R., 1996. *Familias de sectores medios : perfiles organizativos y socioculturales*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Evans-Pritchard, E. E., 1976. *Brujería, magia y oráculos entre los azande*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Ewen, S., 1989. *All consuming images. The politics of style in contemporary culture*. s.l.:Basic Books.
- Faulkner, R. & Becker, H., 2011. *El jazz en acción*. Argentina: Siglo XXI.
- Fei, F. C. & Sun, W. H., 2013. Social Performance Studies. Discipline vs. Freedom. *TDR: The Drama Review*. Vol. 57, núm. 3, pp. 9-19.
- Feixa, C., 1999. *De jóvenes, bandas y tribus. Antropología de la juventud*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Florida, R., 2008. *Who's Your City?: How the Creative Economy Is Making Where to Live the Most Important Decision of Your Life*. s.l.:Basic Books.
- Franco, R. & al., e., 2011. Crece y cambia la clase media en América Latina: una puesta al día. *Revista Cepal 103*, pp. 7-26.
- Franco, R., León, A. & Atria, R., 2007. *Estratificación y movilidad social en América Latina: transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*. s.l.:United Nations Publications.
- Fridman, D., 2010. A new mentality for a new economy: performing the homo economicus in Argentina (1976-83). *Economy and Society*, p. 217–302.
- Fridman, D., 2016. Cashflow: Play, financial self-help, and the production of economic subjects. *Apuntes de Investigación del CECYP*, pp. 68-94.
- Fridman, D., 2017. *Freedom from Work. Embracing Financial Self-Help in the United States and Argentina*. Stanford, California: Standford University Press.

- Friedman, S. & Laurison, D., 2019. *The Class Ceiling, Why it Pays to be Privileged*. s.l.:Policy Press.
- Gómez Leal, T., 2011. "Dulce Patria", Patrimonio, Consumo y Distinción. *Antropología. Boletín oficial del Instituto de Antropología e Historia*, Septiembre - Diciembre, pp. 37-45.
- Gómez Leal, T., 2013. *Imagen y Actitud. Enclasmiento de jóvenes dentro de las "nuevas" clases medias a través de transiciones guiadas al trabajo*. México: Tesis de Maestría.
- Garay, A. d., 2008. Los jóvenes universitarios mexicanos. ¿Son todos iguales?. En: *Jóvenes universitarios en Latinoamérica, hoy*. México: SES - SIJ UNAM, Miguel Ángel Porrúa.
- García Canclini, N., 1990. La sociología de la cultura de Pierre Bourdieu. En: *Pierre Bourdieu, Sociología y cultura*. México: Grijalbo.
- García Canclini, N., 1995. *Consumidores y ciudadanos. Conflictos multiculturales de la globalización..* México: Grijalbo.
- García Canclini, N., 2004. *Diferentes, desiguales y desconectados. Mapas de la interculturalidad*, Barcelona: Editorial Gedisa.
- Garfinkle, J. A., 2011. *Getting Ahead. Three Steps to Take Your Career to the Next Level*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Garibay, J., 2017. *Estudio Anual 2017. Sueldos y Salarios de Mercadotecnia*, Ciudad de México: Merca2.0 mercadotecnia, publicidad y medios.
- Geertz, C., 1987. *La interpretación de las culturas*. México: Gedisa.
- Geertz, C., 2000. *Negara. El estado-teatro en el Bali del siglo XIX*. Barcelona: Paidós.
- Gell, A., 2016. *Arte y Agencia: Una teoría antropológica*. Buenos Aires: SB Editores.
- Giddens, A., 1996. Modernidad y autoidentidad. En: *Las consecuencias perversas de la modernidad*. Barcelona: Anthropos, pp. 33-71.
- Gobo, G., 1993. Class: stories of concepts. From ordinary language to scientific language. *Social Science Information*, 32(3), p. 467 – 489.
- Godelier, M., 1998. *El enigma del don*. Barcelona: Paidós.
- Goffman, E., 1956. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Edinburgh: University of Edinburgh.
- Grimson, A. (., 2007. *Cultura y neoliberalismo*. Buenos Aires: CLACSO.
- Gumbrecht, H. U., 2005. *Producción de presencia. Lo que el significado no puede transmitir..* México: UIA.
- Handelman, D., 1990. *Models and mirrors: towards an anthropology of public events*. s.l.:Cambridge University Press.
- Hobsbawn, E. J., 2000. *Historia del siglo XX*. Barcelona: Crítica.

- Hoggart, R., 1990. Desarraigados e inadaptados. El becario. En: *La cultura obrera en la sociedad de masas*. México: s.n., pp. 241-252.
- Ho, K., 2009. *Liquidated. An Ethnography of Wall Street*. United States of America: Duke University Press.
- Hoyos, R., Martínez, J. & Székely, M., 2010. Educación y movilidad social en México. En: *Movilidad social en México : población, desarrollo y crecimiento*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- INEGI, 2013. *Cuantificando la clase media en México: un ejercicio exploratorio*, México: México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Iturriaga, E., 2011. *Las élites de la Ciudad Blanca: Racismo, prácticas y discriminación étnica en Mérida Yucatán*. s.l.:s.n.
- Johnson, A. W., 2014. ¿Qué hay en un nombre?: una apología del performance. *Alteridades*, p. (24) 48.
- Jones, C., 2019. Racism and Classism in Mexican Advertising. En: *Meanings & Co.. Humanities - Arts and Humanities in Progress*. s.l.:Springer International Publishing AG, pp. 213-266.
- Kerbo, H., 2003. *Estratificación social y desigualdad : el conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global*. Madrid: McGraw Hill.
- Krozer, A., 2018. *Inequality in Perspective: Rethinking Inequality Measurement, Minimum Wages and Elites in Mexico. Thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy*. Cambridge: Centre of Development Studies, University of Cambridge.
- Lahire, B., 2014. Mixturas de tipos culturais. En: *Panorama Setorial da Cultura Brasileira*. Sao Paulo: Allucci & Associados Comunicações, pp. 104-119.
- Lamont, M. & Molnár, V., 2002. The Study of Boundaries in the Social Sciences. *Annual Review of Sociology*, Volumen Vol. 28, pp. 167-195.
- Laurin-Frenette, 1976. *Las teorías funcionalistas de las clases sociales (Sociología e ideología burguesas)*. Madrid: Siglo XXI Ed..
- Laval, C. & Diderot, P., 2009. *La nueva razón del mundo, Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa.
- Lévi-Strauss, C., 1970. *El pensamiento salvaje*. México: FCE.
- Levitt, P., 2011. A transnational gaze. *Migraciones Internacionales*, Vol. 6(No. 1 ene/jun), pp. pp. 9-43.
- Liechty, M., 2003. *Suitably Modern: Making Middle-Class Culture in a New Consumer Society*. Princeton: Princeton University Press.
- Lins Ribeiro, G., 2018. El precio de la palabra: la hegemonía del capitalismo electrónico-informático y el googleísmo. *Desacatos*, Issue 56, pp. 16-33.

- Loaeza, S., 1990. El comportamiento político de las clases medias en la crisis. En: *Las clases medias en la coyuntura actual. Seminario llevado a cabo en el Centro Tepoztlán, A.C. Tepoztlán, Mor., 26 de septiembre de 1987*. México: Cuadernos del CES 33.
- Loaeza, S. & Stern, C., 1990. Las clases medias en la coyuntura actual. En: *Las clases medias en la coyuntura actual. Seminario llevado a cabo en el Centro Tepoztlán, A.C. Tepoztlán, Mor., 26 de septiembre de 1987*. México: Cuadernos del CES 33.
- López Austin, A., 1996. *Los mitos del Tlacuache*. México: UNAM.
- López Romo, H., 2009. *Los Niveles Socioeconómicos y la distribución del gasto*, México: AMAI.
- López Santillan, R., 2007. Lo bonito, limpio y seguro: usos del espacio de la Ciudad de México por una fracción de clase media. *Alteridades*, pp. 9-25.
- Lotman, I. M., 1996. *La semiosfera I. Semiótica de la cultura y el texto*. Madrid: Ediciones Cátedra.
- Luci, F., 2016. *La era de los managers. Hacer carrera en las grandes empresas*. Buenos Aires: Paidós.
- Mahmood, S., 2005. *Politics of Piety, The Islamic Revival and the Feminist Subject*. New Jersey: Princeton University Press .
- Marcus, G. & Fischer, M. M., 1986. *Anthropology as Cultural Critique. An Experimental Moment in The Human Sciences*. United States: The University of Chicago Press.
- Martin, E., 2007. *Bipolar Expeditions: Mania and Depression in American Culture*. s.l.:Princeton University Press.
- Mbembe, A., 2016. *Crítica de la Razón Negra. Ensayo sobre el racismo contemporáneo*. Barcelona: Nuevos Emprendimientos Editoriales, S.L..
- McCadden, C. J. & del Castillo Negrete, M., 2015. *La clase media en México*. México: Senado de la República. LXIII Legislatura.
- Monsiváis, C., 1987. La cultura popular en el ámbito urbano. En: *Comunicación y culturas populares en Latinoamérica*. Ciudad de México: Gili / FELAFACS, pp. 113 -133.
- Mora S., M., 2008. *En el borde : el riesgo de empobrecimiento de los sectores medios en tiempos de ajuste y globalización*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Mould, O., 2019. *Contra la creatividad. Capitalismo y domesticación del talento*. Madrid: Alfabeto Editorial.
- Moulier-Boutang, Y., 2011. Cognitive Capitalism. *Polity Press*, pp. 47-91.
- Nash, J. C., 2008. Re-thinking intersectionality. *Feminist review 89, no. 1*, pp. 1 - 15.
- Nieto, R., 1998. Lo imaginario como articulador de los órdenes laboral y urbano. *Alteridades*, pp. 121-129.
- Nutini, H. G., 2005. *Social Stratification and Mobility in Central Veracruz*. Austin: University of Texas Press.

- O'Dougherty, M., 2002. *Consumption Intensified: The Politics of Middle-Class Daily Life in Brazil*. U.S.A.: Duke University Press Books.
- OECD, 2019. *Higher Education in Mexico: Labour Market Relevance and Outcomes*. Paris: Higher Education, OECD Publishing.
- Ong, A., 2006. *Neoliberalism as exception: mutations in citizenship and sovereignty*. s.l.:Duke University Press.
- Pêcheux, M., 1978. *Hacia el análisis automático del discurso*. Madrid: Gredos.
- Pedulla, D. S., 2014. The Positive Consequences of Negative Stereotypes: Race, Sexual Orientation, and the Job Application Process. *Social Psychology Quarterly* Vol. 77(1), p. 75–94.
- Reygadas, L., 2002. *Ensamblando culturas*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Reygadas, L., 2008. *La apropiación: destejendo las redes de la desigualdad*. México: Anthropos editorial.
- Reygadas, L., 2016. *Más allá de la legitimación. Cinco procesos simbólicos en la construcción de la igualdad y la desigualdad*. s.l.:No publicado.
- Ricoeur, P., 1999. *Historia y narratividad*. Barcelona: Ediciones Paidós.
- Rifkin, J., 2000. *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*. México: Paidós.
- Rosaldo, R., 1993. *Culture & Truth : The Remaking of Social Analysis: With a New Introduction*. Boston: Beacon Press.
- Rosaldo, R., 2011. La narrativa en la etnografía: el imaginario asimétrico, el punto de vista y la desigualdad. En: *Antropología ahora*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Rubio, L. & de la Calle, L., 2010. *Clasemediero: pobre no más, desarrollado aún no*. México: Ediciones FELOU.
- Samaniego, N., 1990. Algunas reflexiones sobre el impacto económico de las crisis en las clases medias. En: *Las clases medias en la coyuntura actual. Seminario llevado a cabo en el Centro Tepoztlán, A.C. Tepoztlán, Mor., 26 de septiembre de 1987*. México: Cuadernos del CES 33.
- Sánchez, K. & Molina, V., 1999. El fin de la ilusión. Movilidad social en la ciudad de México. *Nueva Antropología, Número 55, Vol XVI*, junio.
- Saraví, G. A., 2015. *Juventudes fragmentadas. Socialización, clase y cultura en la construcción de la desigualdad*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social y FLACSO.
- Saussure, F., 1945. *Curso de lingüística general*. Buenos Aires: Editorial Losada.
- Savage, M. e. a., 2013. A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great Class Survey Experiment. *Sociology*, pp. 219-250.
- Schechner, R., 2011. Restauración de la conducta. En: *Estudios avanzados de performance*. México: FCE.

- Schechner, R., 2013. *Performance Studies: An Introduction*. Abingdon: Routledge.
- Schkolnik, M., 2005. *Caracterización de la inserción laboral en jóvenes*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Semán, P., 2007. Retrato de un lector de Paulo Coelho. En: *Cultura y Neoliberalismo*. Buenos Aires: CLACSO.
- Sennet, R., 2006. *La Corrosión del Carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Serrano, J. & Torche, F., 2010. Introducción. En: *Movilidad social en México: población, desarrollo y crecimiento*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Skeggs, B., 1997. *Formations of Class & Gender. Becoming Respectable*. London: Goldsmiths, University of London.
- Solís, P., 2010. Ocupaciones y clases sociales en México. En: *Movilidad social en México : población, desarrollo y crecimiento*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Solís, P., 2011. Desigualdad y movilidad social en la ciudad de México. *Estudios sociológicos: México, D.F. : El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos: v. 29, no. 85, pp. 283-298.*
- Stern, C., 1990. Notas para la delimitación de las clases medias en México. En: *Las clases medias en la coyuntura actual. Seminario llevado a cabo en el Centro Tepoztlán, A.C. Tepoztlán, Mor., 26 de septiembre de 1987*. México: Cuadernos del CES 33..
- Svampa, M., 2008. *Los que ganaron : la vida en los countries y barrios privados*. Buenos Aires: Biblos.
- Tarrés, M. L., 1990. La oposición política y la idea de democracia entre las clases medias en la coyuntura actual. En: *Las clases medias en la coyuntura actual. Seminario llevado a cabo en el Centro Tepoztlán, A.C. Tepoztlán, Mor., 26 de septiembre de 1987*. México: Cuadernos del CES 33.
- Thorndike, E., 1920. A constant error in psychological ratings. *Journal of Applied Psychology*, pp. 25-29.
- Tilly, C., 2000. *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manantial.
- Vargas, P. B., 2009. Gente linda, de clase media. *XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires..*
- Villa Aguilera, M., 1990. Sobre la definición de las clases medias en México. En: *Las clases medias en la coyuntura actual. Seminario llevado a cabo en el Centro Tepoztlán, A.C. Tepoztlán, Mor., 26 de septiembre de 1987*. México: Cuadernos del CES 33.
- Visacovsky, S., 2008. Estudios sobre "clase media" en la antropología social: una agenda para la Argentina. *Avá (Posadas)*.

Ward, M. K. & Dahl, D. W., 2014. Should the Devil Sell Prada? Retail Rejection Increases Aspiring Consumers' Desire for the Brand. *Journal of Consumer Research*. The University of Chicago Press., pp. 590-609.

Wortman, A., 2003. Subjetividad y sociedad de consumo en la Argentina de los noventa. El impacto del toyotismo. *e-l@tina: Revista electrónica de estudios latinoamericanos*, Enero-Marzo.

Wortman, A., 2007. *Construcción imaginaria de la desigualdad social*. Buenos Aires: CLACSO.

Wright, S., 1998. The Politicization of 'Culture'. *Anthropology Today*, pp. 7-15.

Young, M., 1961. *The Rise of the Meritocracy, 1870–2033: An Essay on Education and Equality*. Baltimore: Penguin Books.

Zamorano Villarreal, C. C., 2007. Los hijos de la modernidad: movilidad social, vivienda y producción del espacio en la Ciudad de México. *Alteridades*, Vol. 17, Núm. 34, julio-diciembre.

Zegada Claire, M. T., 2018. Clases medias emergentes. En: C. d. E. d. I. R. E. y. Social, ed. *Chicha y limonada*. La Paz: CERES / Plural Editores, pp. 51-68.



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

# ACTA DE DISERTACIÓN PÚBLICA

No. 00181

Matrícula: 2163801707

"¿NO ESTÁS MUY MORENO PARA SER TAN MAMÓN?" LAS APUESTAS DE LOS MANAGERS DE LA CIUDAD DE MÉXICO DE INICIOS DEL SIGLO XXI PARA LEGITIMAR SUS POSICIONES MEDIANTE LA PRODUCCIÓN DE DIFERENCIAS.



Con base en la Legislación de la Universidad Autónoma Metropolitana, en la Ciudad de México se presentaron a las 10:00 horas del día 24 del mes de marzo del año 2021 POR VÍA REMOTA ELECTRÓNICA, los suscritos miembros del jurado designado por la Comisión del Posgrado::

DR. RAUL NIETO CALLEJA  
DRA. PAZ XOCHITL RAMIREZ SANCHEZ  
DR. JOSE ANTONIO PEREZ ISLAS  
DRA. ANNE WARREN JOHNSON  
DRA. ALICE KROZER

Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretaria la última, se reunieron a la presentación de la Disertación Pública cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

DOCTOR EN CIENCIAS ANTROPOLOGICAS

DE: TERIOSKA GAMEZ LEAL

y de acuerdo con el artículo 78 fracción IV del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

\_\_\_\_\_  
APROBAR

Acto continuo, el presidente del jurado comunicó al interesado el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.

TERIOSKA GAMEZ LEAL  
ALUMNO

REVISÓ

MTRA. ROSALIA SERRANO DE LA PAZ  
DIRECTORA DE SISTEMAS ESCOLARES

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CSH

DR. JUAN MANUEL HERRERA CABALLERO

PRESIDENTE

DR. RAUL NIETO CALLEJA

VOCAL

DRA. PAZ XOCHITL RAMIREZ SANCHEZ

VOCAL

DR. JOSE ANTONIO PEREZ ISLAS

VOCAL

DRA. ANNE WARREN JOHNSON

SECRETARIA

DRA. ALICE KROZER

El presente documento cuenta con la firma -autógrafa, escaneada o digital, según corresponda- del funcionario universitario competente, que certifica que las firmas que aparecen en esta acta - Temporal, digital o dictamen- son auténticas y las mismas que usan los c.c. profesores mencionados en ella