

Sociedad *outlet*-sociedad *low cost*: la clase media vuelve a casa

Outlet society-low cost society: the middle-class comes back home

Sergio Andrés Cabello

Universidad de La Rioja

Resumen: La crisis del sistema capitalista ha derivado en un nuevo escenario que está incrementando las desigualdades y generando un cambio de la estratificación social, y que afecta también a las clases medias. Este colectivo ha generado numerosos y amplios debates en el marco de las Ciencias Sociales sobre su propia conceptualización, sin olvidar su vínculo con el estatus y la movilidad social. En el ámbito del consumo, en la última década se han extendido los establecimientos *outlet* y los productos *low cost*, a los que han accedido no sólo importantes contingentes de las clases medias sino también de la clases bajas, adquiriendo signos de estatus de las clases altas. El presente artículo vincula la evolución de las clases medias con los procesos de consumo *outlet* y *low cost* y la constitución de una sociedad que no se diferencia mucho de ese tipo de productos. Este hecho da lugar a un aumento de la desigualdad social, de la pobreza y de la exclusión. Los principales resultados y conclusiones nos llevan a un escenario en el que, la clase media, tras la movilidad social de las últimas décadas y la adopción de indicadores de estatus de las clases altas, sus grupos de referencia, vuelve a sus orígenes, la clase baja (obrera o trabajadora).

Palabras clave: Crisis, Clases medias, *Outlet*, *Low cost*, Estratificación social.

Abstract: The crisis of capitalism has resulted in a new scenario which is increasing inequality and generating a change of social stratification, and which affects also the middle-classes. This social group has generated a large number of discussions within Social Sciences concerning its conceptualization, not to mention the links between social status and social mobility. In the field of consumption, outlet establishments and low-cost products have expanded in the last decade. Not only important contingents of middle-classes have gain access to them, but lower-classes, which means they have acquired signs of the upper-class status. This paper links the evolution of middle-classes to the process of consumption of outlet and low-cost products as well as, the emergence of a society, which does not differ much from that kind of products. This fact leads to an increase in social inequality, poverty and exclusion. The main results and conclusions lead us to a scenario in which, the middle-class, after social mobility in recent decades and the adoption of indicators of the upper-class status, which are their reference groups, comes back to its origins, that is to say, the lower class (the working class).

Keywords: Crisis, Middle classes, *Outlet*, *Low cost*, Social stratification.

Recibido: 10/02/2015 Revisado: 16/04/2015 Aceptado 28/05/2015 Publicado 31/07/2015

Referencia normalizada: Andrés, S. (2015). Sociedad outlet-sociedad low cost: La clase media vuelve a casa. *Ehquidad International Welfare Policies and Social Work Journal*, 4, 11-30. doi.10.15257/ehquidad.2015.0007.

Correspondencia: Sergio Andrés Cabello. Profesor Contratado interino de Sociología. Universidad de La Rioja. Departamento de Ciencias Humanas. Edificio Filologías. Despacho 102. C/ José de Calasanz, 33. 26004. Logroño (La Rioja). Teléfono +34941299790. Fax: +34941299318. Correo electrónico: sergio.andres@unirioja.es.

1. INTRODUCCIÓN

En 2008 dio comienzo una crisis del sistema capitalista que está transformando la estratificación social, especialmente en lo referente a las denominadas clases medias. Estas fueron el “sujeto histórico” y legitimador en gran medida del propio sistema. Protagonizaron una evolución, en todos los órdenes, sin precedentes. Sin embargo, esta misma les ha costado su posición y función al generarse un nuevo contexto marcado por la globalización y la terciarización de la economía.

La movilidad social y el estatus fueron dos de los motores de las clases medias. A través de la primera, se iba accediendo a otro estrato social, especialmente desde las clases trabajadoras u obreras a las medias, fundamentalmente gracias a la educación. El segundo implicaba unos hábitos, comportamientos y signos distintivos que tomaban como grupo de referencia a las clases altas. En el ámbito del consumo se extendían los comercios *outlet*, donde se adquirían mercancías de saldo o en stock, y sobre todo productos y servicios *low cost*, que representan el acceso de numerosos bienes y servicios a precios asequibles a una parte significativa de la población.

La relación entre la estratificación social, el papel de las clases medias y los nuevos modelos de consumo *outlet* y *low cost* puede ser ilustrativa del tipo de sociedad al que nos vamos encaminando. Por un lado, el *outlet* “social”

siempre ha existido, son las periferias del sistema, clases bajas donde se podía acceder a trabajadores sin cualificación, inmigrantes, mujeres y jóvenes. Por otro lado, el *low cost* es más complejo conceptualmente. Como producto implica que su precio es menor porque sus costes de producción han bajado, pero en algún lugar de la cadena de producción se ahorra, y en no pocos casos ese lugar es el trabajador.

Los trabajadores *low cost* también alcanzarían a las clases medias, especialmente en el caso de empleos cualificados con salarios bajos, ¿qué otra cosa fueron los *mileuristas*? Sin embargo, la crisis ha precarizado el empleo y el *mileurismo* ya está asumido como un “mal menor”, y cada vez más trabajadores entrarían en la categoría *low cost*. De hecho, en los últimos años se ha profundizado teórica y empíricamente en la transformación del mundo del trabajo, su flexibilización y precarización, dando lugar a nuevos conceptos como el “precariado” (Standing, 2012; Gratton, 2012), que no es otra cuestión que trabajadores pobres, personas a las que, pese a tener un empleo, no pueden cubrir sus necesidades básicas. De hecho, la memoria de Cáritas correspondiente al año 2014 señalaba que el 53 % de los hogares atendidos por esta entidad contaban al menos con una persona con trabajo (Cáritas, 2015).

Pero esa sociedad *outlet-low cost* también afecta al ámbito de la ciudadanía. La reducción de las prestaciones del Estado de Bienestar y las políticas que se están llevando a cabo desde 2008 están profundizando las brechas sociales e incrementando la pobreza, la desigualdad y la exclusión social (Fernández, 2012: 8). No sólo tendremos trabajadores *outlet-low cost* sino que ciudadanos *outlet-low cost*.

La globalización y terciarización de la economía, junto con la consiguiente evolución de las clases sociales y los grupos de estatus, están transformando la estructura social del mundo occidental. En un escenario postmoderno, las seguridades van desapareciendo y las hojas de ruta, determinadas por la movilidad social, no cumplen su destino, situándose en una especie de

procrastinación (Hernández, 2014). Y es más, parte del contingente de la clase media emprende el camino de vuelta.

2. MÉTODOS Y FUENTES

El análisis teórico de las clases sociales, el estatus y la movilidad social sigue marcando una gran parte de las Ciencias Sociales. El estrato específico de la clase media ha sido objeto fundamental de este proceso en las últimas décadas, con especial incidencia hacia los elementos del estatus, clave en la evolución de la clase media. De Marx y Weber a Goldthorpe, pasando por Bourdieu, son algunos de los autores centrales en este análisis.

Además, tampoco queremos olvidar el estudio de las transformaciones de la posmodernidad, en aspectos que afectan a la clase y al estatus, a través de teóricos como Beck y Bauman. Este escenario posmoderno nos muestra una serie de indicadores de la sociedad globalizada que, especialmente en el ámbito occidental, parecía encerrar el “sueño” de una sociedad de “clases medias”, en consonancia con un final de trayecto en la lucha de clases (Ponce de León, 2012: 145). Además, las clases medias han adquirido en los últimos años un nuevo valor como objeto de estudio, precisamente por el impacto de la crisis económica en ellas (Tezanos, 2015; Hernández, 2014; VVAA, 2014). También haremos referencia a los modelos de consumo *outlet* y *low cost*, aunque de forma exploratoria, y en su relación con las clases sociales, el estatus y la movilidad social.

Este análisis se complementará con algunos indicadores socioeconómicos ceñidos al caso español, ya que es uno de los países donde la incidencia de la crisis está siendo mayor y donde más se están mostrando la pauperización de las clases medias.

3. LA DIFÍCIL CONCEPTUALIZACIÓN DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Todas las perspectivas teóricas de las Ciencias Sociales han abordado la estratificación social, el estudio de las clases sociales y los grupos de estatus, y las relaciones entre ellas. Si partimos de definiciones generales, “una clase social es un agregado de individuos con poder, ingresos, propiedad y ocupación semejantes o de algún modo equivalentes dentro del sistema de desigualdad general de una sociedad. La clase social de las gentes viene determinada, sobre todo, por su posición dentro de la división general del trabajo, así como por sus recursos y poder en el seno de la sociedad” (Giner, 1996: 142), nos encontraríamos con numerosos cambios en la actualidad, por más que son concepciones institucionalizadas socialmente.

La complejización de la sociedad y de la estructura productiva dio lugar a una mayor dificultad para definir las clases sociales. Ya no era la dicotomía entre los poseedores de los medios de producción y el proletariado, en el sentido clásico marxista, ni la escala basada en el estatus propugnada a partir de los postulados weberianos. Junto a ellos, las perspectivas funcionalistas y estructural-funcionalistas asignan un papel a cada clase en el sistema social. Así, “poseer o no los medios de producción no es definitorio de la situación de cada grupo de personas ante el proceso de producción, sino su capacidad de control, a través del conocimiento y la puesta en práctica de habilidades. El criterio de propiedad no define, de forma determinante, a las clases medias” (Solé, 1990: 8).

Tradicionalmente, “el orden social se jerarquiza en una única dimensión, los ingresos, y la clase social es simplemente una cuestión del poder adquisitivo que se logra mediante el propio trabajo, los recursos heredados, el esfuerzo y el talento” (Martínez-García, 2013: 10). Pero, las definiciones de las clases y la estratificación social fueron haciéndose cada vez más multidimensionales, aunque el puesto de trabajo o el lugar ocupado en la estructura productiva han seguido teniendo un peso determinante: “Las oportunidades vitales de los individuos y las familias dependen en buena medida del tipo de trabajo que realizan y, por lo tanto, su ocupación se convierte en el principal

indicador de su posición en la estructura de clases” (Requena et al., 2011: 306). Sin embargo, convendría diferenciar igualmente otras dimensiones del mismo, como la cualificación y la posición jerárquica en las organizaciones, sin dejar de olvidar la propiedad o no de los medios de producción.

La clase media irrumpió en este espacio y ocupó un lugar definitivo en todo el proceso. Así, las variables que categorizaban claramente a cada grupo social fueron difuminándose en parte, cruzándose con otras que estaban más vinculadas a cuestiones como el estatus y el grupo de pertenencia/referencia. Pero también se producían cambios internos en lo referido a las propias clases sociales. Las secuencias “lógicas” de pertenencia y los comportamientos, o *habitus* en términos de Bourdieu, se iban diluyendo. Y es que, las clases sociales también nos interesan como “conjunto de condiciones sociales de existencia que inducen a comportamientos específicos y estilos de vida” (Álvarez, 1996: 147).

A todo ello se unía la consolidación de las democracias occidentales, que suponían una igualdad de derechos y deberes, independientemente de cualquier discriminación. Esto provocó que, en cierta medida y junto a otros factores, se diese lugar a una cierta ruptura en demandas y reivindicaciones políticas e ideológicas de las clases obreras y trabajadoras. Especialmente este hecho se dio en las clases medias, que incluso podían funcionar como parapeto de las reclamaciones de las clases sociales de la base de la pirámide, legitimando el orden social existente.

A partir de la década de 1990, con procesos de elevado crecimiento económico en las sociedades occidentales, la cuestión se complejiza aún más a través de otros fenómenos. Clase social y grupos de estatus se van cruzando cada vez más e incluso categorías que funcionaban como elemento definidor de la clase social, por ejemplo el nivel de estudios alcanzado, pierden valor y se generan procesos de sobrecualificación. Aunque clase social y estatus representan dos formas diferentes de estratificación social, están notablemente interrelacionadas y el estatus, o la “expectativa/deseo de

estatus”, ha ido ganando terreno en el ámbito del consumo y los patrones adoptados en la última década.

Las nuevas definiciones se centran en variables diferentes y aumentan las categorías sociales, superando las constricciones de las divisiones tradicionales: “surgen de este modo distinciones iniciales entre los empleadores, los trabajadores autónomos y los empleados; y luego entre los empleados de hacen más distinciones de acuerdo con el tipo de relación con los empleados que se refleja en sus contratos de trabajo” (Goldthorpe, 2012: 46).

Estas han determinado incluso la Clasificación Socioeconómica Europea (ESeC) y su clasificación se basaría en dos grandes dimensiones vinculadas al proceso de trabajo: la dificultad de la tarea (trabajo cualificado y no cualificado) y la dificultad en controlar el proceso de trabajo. En función de esta clasificación tendríamos un total de hasta diez clases sociales: grandes trabajadores, directivos, profesionales de alto rango; directivos y profesionales de nivel bajo; empleados de cuello alto de nivel alto; pequeños empleadores y trabajadores autónomos no agrícolas; trabajadores autónomos agrícolas; supervisores y técnicos de rango inferior; trabajadores de los servicios y comercio de rango inferior; trabajadores manuales cualificados; trabajadores no cualificados; excluidos del mercado de trabajo y parados de larga duración.

Además de las dos dimensiones señaladas anteriormente, también es importante reseñar la diferenciación que se establece entre trabajo manual y trabajo no manual. Este hecho es relevante en sociedades como la española, en la que el trabajo manual ha ido perdiendo consideración y valoración social. Es otro factor que ayuda a comprender fenómenos como el de la expansión de número de estudiantes universitarios, ya que el ingreso en los estudios superiores era visto como una oportunidad de conseguir un trabajo mejor que el de los progenitores, que generalmente era manual, siendo el

alcanzar los estudios superiores el principal camino de la movilidad social (Marqués, 2015).

4. ¿HASTA AQUÍ HABÍAMOS LLEGADO? O LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA CLASE MEDIA

Tanto teórica, como socialmente, el impacto de un concepto como el de la clase media ha sido determinante en las sociedades occidentales. Su definición está explícita en el nombre: situada entre la clase baja (trabajadora, obrera, etc.) y la clase alta (la propietaria de los medios de producción, empresarios, etc.). A medida que la división del trabajo aumentaba y que surgían nuevos empleos y ocupaciones relacionadas con la gestión y, especialmente, el sector Terciario, la clase media iba ganando posiciones y consolidándose como dominante.

Pero, las conceptualizaciones contemporáneas de las clases sociales no consideran que “haya elementos analíticos suficientes que permitan y justifiquen construir la categoría de las *clases medias*” (Requena et al., 2011: 310). Este hecho da lugar a que pueda hablarse de las “viejas clases medias”, que son aquellas identificadas como la pequeña burguesía tradicional, que eran los dueños de sus recursos productivos; y las “nuevas clases medias”, que serían trabajadores técnicos cualificados y que se relacionarían laboralmente con sus empleadores a través del servicio, siendo profesionales y directivos, fundamentalmente. Incluso nos podríamos encontrar ante la “sustancial desaparición de la «clase media» tal y como la hemos conocido en el siglo XX: poco a poco ha ido perdido sus señas de identidad porque las condiciones históricas que habían determinado su éxito han desaparecido” (Gaggi y Narduzzi, 2006: IX).

Ganados los derechos políticos y las reivindicaciones de clase, hay dos cuestiones que afectaban directamente a la clase media. La primera, una cierta desideologización. Es decir, habían perdido su ideología, si es que alguna vez la tuvieron. Pero, en un sentido estricto de la “lucha de clases”

marxiana, su posición quedaba marcada por esa falta de ideología claramente definida. Este hecho se vio reflejado en las tendencias de voto, ocupando las posiciones del centro político, lo cual sería un paso consustancial en el propio proceso: ni izquierda ni derecha. Por una parte, se mantendría la defensa de ciertos derechos y reivindicaciones sociales, en aras de la cohesión social, pero por otra se necesitaría del liberalismo económico para mantener los privilegios de clase y estatus. En este sentido, la clase media ha sido el principal sustento legitimador del sistema. Así, desde un punto de vista político e ideológico, contenían las demandas de las clases trabajadoras, jugando un papel contrarrevolucionario.

El segundo aspecto es central para el devenir de la clase media: la conciencia de sí misma. Los grupos situados en los dos extremos de la estructura de clases sociales contaban con una elevada conciencia de sí mismos, o de “clase para sí”. Sin embargo, la clase media fue perdiendo esos elementos, a medida que se hacía más amplia. Su diversidad y heterogeneidad era tan alta que hacía muy compleja una conciencia de sí misma en términos similares, por ejemplo, a los de la clase obrera. Así, lo que les unía a todos ellos era el hecho de formar parte de un grupo específico, un agregado estadístico más que un agregado social, en el cual se reconocían pero que no motivaba a la movilización ni a la reivindicación.

En este ámbito tiene especial relevancia el concepto de movilidad social. Es obvio que la clase media se ha nutrido de la clase trabajadora u obrera. Las diferentes generaciones siempre han buscado para sus descendientes, legítimamente, una mejor posición social y nivel de vida que el suyo. Sin embargo, no hay que olvidar que “en la medida que las posiciones a las que se puede llegar dependen del pasado (empezando por el origen familiar), es posible hablar de trayectorias de clase” (Martínez-García, 2013: 11). La cualificación posibilitaba un mejor futuro laboral, ampliándose las clases directivas y profesionales. La clase trabajadora iba perdiendo efectivos a medida también que se terciarizaba la economía. La nueva clase baja iba a provenir de otros ámbitos, los empleos no cualificados del sector Servicios,

pero con unos componentes diferentes a los tradicionales, que posiblemente alcanzan su institucionalización en el “precariado” (Standing, 2012).

Este escenario, especialmente a partir de la década de 1990, nos llevaba a una estratificación social que legitimaba el “fin de las ideologías” o el “fin de la Historia”. La clase media “desactivaba” la lucha de clases porque ya estaban asegurados los derechos como ciudadanos y era el lugar de destino, el espacio al que llegar: una sociedad de clases medias, sin ideología, con unos parámetros de consumo muy elevados, y para la que el estatus ocupaba un lugar central. La interrelación de variables políticas, sociales, económicas y culturales dio lugar a que el modelo de la clase media se extendiese también a las clases populares. Con una movilidad social muy institucionalizada, y reflejada en indicadores como el acceso a niveles de estudio superiores, la adquisición de una vivienda en propiedad y el cambio de barrio de residencia, así como otros signos de estatus, estos anhelos también se transmutaron a las clases situadas en la base de la pirámide social.

La clase media tenía como referencia a la clase alta en términos de estatus, adquiriendo *habitus* de la misma. Las clases bajas, por su parte, tomaban los mismos modelos a través de la propia clase media. Así, las clases altas funcionaban más que nunca como grupos de referencia para el conjunto de la sociedad. Y el mercado no tardó en hacerse eco de ello, promoviéndolo y potenciándolo. Así, podríamos decir que se rompe la relación dialéctica por la que “los estilos de vida ayudan a configurar la clase, al mismo tiempo que son condicionados por la clase” (Álvarez, 1996: 153).

5. JUGANDO A LA CLASE ALTA: LOS NUEVOS MODELOS DE CONSUMO

El incremento de los niveles de consumo en el mundo occidental a partir de la década de 1990 se disparó en el siglo XXI. En el caso español, sólo hay que observar el cambio de la morfología de sus ciudades, con la irrupción de un sinfín de centros comerciales, la gran mayoría situados en el extrarradio de

las mismas. Un nuevo modelo de consumo, semejante al norteamericano y su binomio *mall-suburbs*, pero con sus especificidades (Martel, 2011). En el caso español también son años de “burbuja inmobiliaria”, que va a tener su efecto sobre la propia estratificación social.

Por un lado, siguiendo la movilidad social y el acceso de mayores contingentes de población a un mayor número de servicios y bienes de consumo, nos encontraremos con la adquisición de esos *habitus* de clase alta. En España, el acceso a la vivienda en propiedad será el motor de la propia “burbuja inmobiliaria”, y un signo de estatus y de movilidad social. Y, junto a la vivienda, otros aspectos como la adquisición-cambio de automóvil, el disfrute de determinados tipos de viajes y vacaciones hasta la fecha inaccesible para numerosos grupos de población (transoceánicos, cruceros, etc.), otros signos en el vestir y el ocio, y el fetichismo de las Nuevas Tecnologías. Por el otro lado, la “burbuja inmobiliaria” instauró un modelo productivo que demandaba una gran cantidad de mano de obra no cualificada. Así, el nivel de ingresos dejaba de ser consustancial al de estudios. El abandono escolar en busca de trabajos bien pagados en la construcción y adyacentes, afectó fundamentalmente a los hijos de las clases trabajadoras, pero también a los de las clases medias.

De esta forma, el estatus adquiriría una nueva dimensión. Podríamos afirmar que un porcentaje de la población muy elevada rompió la correspondencia entre clase social-grupo de estatus, con la inestimable ayuda de las condiciones del sistema, que favorecían, y provocaban, este hecho: el acceso a créditos baratos, los mecanismos de socialización (especialmente los medios de comunicación), y una forma de entender la movilidad social donde primaban ciertos aspectos de estatus a corto plazo. Así, podríamos decir que el acceso a la clase media fue *sobrefinanciado*.

Pero el proceso no se detiene aquí. Los últimos años nos han mostrado nuevos modelos de consumo que, en cierta medida, anticipan un veloz cambio de sociedad, aunque sus bases ya estaban sentadas. Antes de todo

este proceso, y de la irrupción de los países emergentes, con sus dinámicas diferentes y su potencial crecimiento exponencial de consumidores, las bases de consumo eran distintas, y en el mundo occidental el protagonismo lo jugaba la clase media. Era un “círculo vicioso” cerrado que se retroalimentaba, en el que la industria generaba nuevas necesidades destinadas a esa emergente, que demandaba a continuación nuevos signos de estatus.

Los nuevos modelos de consumo son el *outlet* y el *low cost*, universalizados y popularizados a través de grandes marcas y establecimientos que se han convertido en iconos de un periodo, aunque con sus diferencias. Por un lado, y como hemos señalado anteriormente, el *outlet* cabría ser definido como los restos o los saldos. Ese *stock* de producción encontró salida en establecimientos específicos que abarcaban desde ropa hasta electrodomésticos y vehículos de segunda mano. Estos espacios se diferenciaban del resto por su ubicación, en función del tipo de productos en centros comerciales (ropa y complementos) o incluso en polígonos industriales (electrodomésticos, mobiliario, etc.). Aunque el sistema ha llegado a institucionalizarse incluso en algunos centros comerciales dedicados únicamente al *outlet*, representando una vuelta de tuerca por dotarle de un cierto “glamour” (un ejemplo de este hecho es el Centro Comercial Las Rozas Village en Madrid, dedicado exclusivamente al *outlet*, donde se encuentran tiendas y marcas de alto nivel. En este caso, son estas las que legitiman y “dignifican” el modelo de consumo. Este modelo es internacional y cuenta con sus centros en Londres, París, Barcelona, Milán...). Pero esta realidad es muy diferente a la general, en la que los establecimientos *outlet* cuentan con un mobiliario escaso y son lugares fríos.

Más interesante resulta el concepto *low cost*, o productos de bajo coste. Así, por precios accesibles se pueden adquirir bienes y servicios de casi todos los ámbitos. Es decir, todo un mundo de estatus al alcance de la mano de ¿cualquiera? Viajar al país del mundo elegido se podía hacer por unas pocas decenas de euros a través de compañías de bajo coste: “una fórmula capaz

de hacer volar a la sociedad de masas europea con la misma facilidad y despreocupación con la que, hasta ese momento, habían cogido un tren o un autocar” (Gaggi y Narduzzi, 2006: 43). Eso sí, a cambio de reducir ciertos servicios y unas peores condiciones. Uno también puede amueblar su casa totalmente, desde la cocina hasta el baño, con muebles de diseño pero que tendrá que montarse él mismo. Y podemos comprar la ropa que llevan las grandes modelos internacionales, y que se venden a precios muy accesibles, aunque no nos cuestionemos la etiqueta del “Made in...” Incluso, desde algunos puntos de vista, vinculados al marketing, se llega a preconizar la existencia de una nueva clase social, “consumidor *low cost*”, que “como un mandato bíblico, el mercado dice a los nuevos consumidores: todo estará accesible a tus deseos de consumo, independientemente del nivel económico, formativo o edad” (Pujol, 2008: 22).

Es el *low cost* fundamentalmente el que ha generado una “ilusión de estatus” en buena parte de la población. De esta forma, la conciencia de clase, de la clase media, se centraría en ese anhelo de estatus, en la adquisición de signos exteriores de su posición. Aunque esos signos no sean los originales, ni mucho menos, pero funcionan igual. El fenómeno del *low cost* no es exclusivo de la clase media, se expande a las clases bajas, que desarrollan el mismo proceso que las clases medias en su esquema de referencia de estatus. Pero, también son estos grupos los que dotan a las empresas de trabajadores. Y la clase media no va a ser ajena a esta situación, al contrario.

Diversos autores asocian este proceso al nacimiento de una nueva clase social, global, denominada “clase masa”, cuyo uno de sus indicadores más relevantes sería “un consumo de bajo coste: adquisiciones nómadas fácilmente repetibles y reconocibles en todo el mundo: Ikea, Ryanair, Wal-Mart, Virgin, Zara, Prêt à Manger, H&M son sólo algunas de las marcas que interpretan la nueva identidad comportamental del fin de la clase media. Un universo de marcas y empresas planetarias que cada año crece más” (Gaggi y Narduzzi, 2006: 7). Sin embargo, como hemos señalado anteriormente, son *habitus* e indicadores de estatus de las clases medias-altas y altas.

6. CONCLUSIONES: LA CLASE MEDIA VUELVE A CASA

La crisis del sistema está generando un escenario en el que se está incrementando la pobreza y la exclusión social. Y este proceso afecta a amplios contingentes de las clases medias, que se sentían inmunes a estas situaciones. La movilidad social, que era hacia arriba, comienza a tomar un camino descendiente. Las generaciones que veían como vivían mejor que sus padres, y que pensaban que sus hijos lo iban a hacer mejor que ellos, asisten asombrados al empeoramiento de sus condiciones de vida. Así, la clase media vuelve a casa, a la clase trabajadora de la que salió, pero lo hace de una forma muy distinta, lo que también se ha denominado como “la proletarización de la clase media” o el “precariado”. Y puede que este camino ya lo estuviese llevando a cabo desde hace décadas, cuando comienzan a darse los primeros pasos de la globalización económica (Martínez-Celorio y Marín, 2012). Hay indicadores muy significativos, que van desde los niveles de endeudamiento hasta las condiciones de empleo y salarios para muchos trabajadores. El *mileurismo* no significaba otra cosa que un trabajador a bajo coste, tanto cualificado como no, lo que implicaba una pérdida de valor tanto del individuo como del propio trabajo en sí mismo.

Paradójicamente, el *outlet* y el *low cost* mantienen, en la medida de lo posible, esa ilusión del estatus a través del consumo, accediendo una parte significativa de la sociedad a esos productos y servicios que, tiempo atrás, sólo estaban al alcance de las clases acomodadas: los trabajadores mileuristas fueron unas de las grandes víctimas de esa ilusión del estatus, convirtiéndose en un segmento de consumidores muy importante para el *low cost* y el *outlet*, ya que “captura un segmento bajo de renta y le permite crecer con él” (Pujol, 2008: 28). Pero se han venido reduciendo sus niveles de gasto en los últimos años como consecuencia de la crisis económica, del crecimiento del desempleo, de la depreciación de los ingresos y del aumento del coste de la vida. Los centros comerciales siguen registrando numerosos visitantes, pero cada vez consumen menos. Para muchas personas, comprar *outlet* o *low cost* ya se ha convertido en una necesidad, no en una elección. Y

este proceso se ha llevado incluso a la alimentación con el incremento de las “marcas blancas” y de cadenas de alimentación que hacen gala de su bajo precio.

La clase media ya no puede jugar a la clase alta, al contrario, está volviendo a sus parámetros de origen, lo cual es un drama para aquellos descendientes de clase media que desconocían su procedencia o no lo habían vivido, que en no pocas ocasiones se sustentan en la solidaridad familiar, auténtico dique de contención de la crisis en sociedades como la española (Andrés y Ponce de León, 2013). Y este proceso afectará a la cohesión social. En definitiva, nos encontramos ante el fin de un sistema y una estructura social en la que la clase media era su pilar fundamental, nacida de las revoluciones industrial y postindustrial.

Incluso en los tiempos de bonanza económica existían empleos y trabajadores *outlet* y *low cost*. Así, muchas personas que se sentían seguras en la clase media formaban parte de esos trabajos, a través de sueldos *mileuristas*, del encadenamiento de contratos, o de la precariedad de las condiciones laborales, pero podían seguir manteniendo su estatus a través del consumo. Y este proceso afectó, fundamentalmente, a los jóvenes, pero también a los trabajos no cualificados en el sector Servicios.

El salto cualitativo se produce por una doble situación: por un lado, las condiciones *outlet-low cost* en el empleo se están extendiendo al conjunto de los trabajadores. No sólo a través del aumento de la inseguridad sino en las negociaciones laborales, cada vez más individualizadas. Como en el modelo de consumo, ser *outlet* todavía es peor que ser *low cost*, ya que en el primer caso nos encontraríamos la economía sumergida e informal, los trabajadores menos cualificados, los colectivos marginales, los desempleados mayores de 50 años y de larga duración. Es decir, están en el margen del sistema, que puede hacer uso de ellos en caso de necesidad y en unas condiciones más precarias. Y, por otro lado, ya no sólo son trabajadores *outlet-low cost* sino también ciudadanos *outlet-low cost*. El recorte de servicios públicos da lugar

a una pérdida de derechos. Si ya suponen una desigualdad manifiesta los casos del empleo y la vivienda, el acceso a la Educación, la Sanidad y los Servicios Sociales se está reduciendo para numerosos colectivos debido al impacto de la crisis en las políticas públicas y el gasto social (Fernández y Andrés, 2015).

De esta forma, de nuevo el esquema *outlet-low cost* funciona como una metáfora dramática: los que no puedan llegar a los mismos por carecer de empleo y los que lo hagan en condiciones más precarias, en servicios de menor valor. Es un nuevo modelo de ciudadanía que se ha instalado y que niega el propio concepto de ciudadano para someterse a las leyes del mercado, rompiéndose todas las lógicas de las políticas redistributivas características del Estado de Bienestar y del Modelo Social Europeo (Fernández et al., 2014).

Nos dirigimos hacia una nueva estratificación social que no difiere mucho de los esquemas tradicionales, que se postulaban ya superados. La “lucha de clases” no habría desaparecido, sólo se había adaptado a los tiempos. El multimillonario Warren Buffet, lo indicó explícitamente ya en el año 2006: “There’s class warfare, all right, but it’s my class, the rich class, that’s making war, and we’re winning” (“Hay una lucha de clases, de acuerdo, pero es mi clase, la clase rica, la que está haciendo la guerra, y estamos ganando”) (Stein, 2006).

Esta nueva estratificación social adquiere una nueva dimensión porque, a diferencia de procesos anteriores, procedemos de un escenario ascendente, bajo la premisa de la movilidad social y del acceso del conjunto de la población, en el mundo occidental, a derechos universales (ciudadanos) y a bienes y servicios anteriormente impensables (consumidores). El nuevo modelo prioriza un individualismo que ya estaba presente en las dos últimas décadas. En este sentido, incluso en Europa Occidental podríamos estar dirigiéndonos a un modelo más similar al de Estados Unidos, en el que una fracción de las clases medias ya había perdido su estatus. Son los

denominados “woorking poor” o trabajadores pobres (o precariado en términos de Standing), que incluso con un trabajo a tiempo completo no pueden cubrir sus necesidades vitales, o que tienen que contar con varios empleos a la vez (Ehrenreich, 2014).

Precisamente, los nuevos movimientos sociales surgidos en los últimos dos años, de los que el 15M sería el máximo exponente en España, representarían un proceso de volver a tomar conciencia de la situación (Castells, 2012). Son grupos heterogéneos, donde se dan la mano diversas problemáticas sociales, pero que en torno a la clase media ofrecen una serie de respuestas, algunas paradójicas. Por un lado, parte de los jóvenes que los integran proceden de ese estrato de población, son personas cualificadas, que observan como el sistema les ha “engañado”. Se formaron bajo la promesa de un trabajo y una ruta de hoja trazada pero se les cerró la puerta. Junto a ellos, las generaciones anteriores a la suya, que accedieron a esa hoja de ruta, pero que ahora se encuentra en situación de vulnerabilidad, cuando no de reversibilidad.

Por lo tanto, nos podríamos situar ante una nueva toma de conciencia de la clase media. Aunque podría argumentarse que la misma se centraría en la pérdida de su papel como consumidores, o en el acceso a determinados niveles de vida, no es menos cierto que el foco se está centrando en parte en su papel de ciudadanos. Se están perdiendo derechos, que hasta este momento se pensaban asegurados, y este hecho está generando una nueva conciencia de clase, que además es común con las clases más desfavorecidas. Sin embargo, Gaggi y Narduzzi sostienen que esa clase media europea no está siendo capaz de adaptarse a los tiempos, los de la globalización y los del cambio de las reglas del juego, y que “la clase media ha sido y es todavía el modelo ideal de referencia del modelo social europeo, que siempre ha albergado la esperanza de diluir la diferencia entre clases favoreciendo el gradual «desplazamiento hacia arriba» de la clase obrera” (2006: 74). Es un argumento que también plantea Hernández, que insiste en que la clase media vendría a representar una mentalidad, “pertenecer a la

clase media no sólo suponía la posesión de un cierto nivel material y de una posición simbólica satisfactoria, sino también la creencia en una serie de ideas acerca del mundo en el que se vivía. Se confiaba en la eficacia de las normas y en la capacidad de autocorrección del sistema” (2014: 26). Los cambios de estas últimas décadas habrían dinamitado las bases de esa mentalidad, basada en la promesa de una trayectoria, en la confianza en el sistema y en un escenario estático. Es cierto que en cierta medida, esas reivindicaciones pueden responder a este patrón, pero no lo es menos que esa nueva toma de conciencia podría romper con la autocomplacencia y el consumismo como signo de identidad en los que cayó la clase media en el pasado, y que le han llevado en gran medida a su declive.

En definitiva, la clase media, que había sido la estación de llegada a un “nuevo mundo” sin clases sociales, se encuentra en una encrucijada que, paradójicamente, cuestiona cuando no niega su propia naturaleza. La clase media, que había renunciado a su procedencia, retorna a un escenario olvidado en el que tiene que crear una nueva conciencia de clase, vinculada a la de los estratos inferiores en la escala social, pero con el riesgo de la nostalgia por una posición perdida.

7. BIBLIOGRAFÍA

Álvarez-Sousa, A. (1996). El constructivismo estructuralista: la teoría de las clases sociales de Pierre Bourdieu, *Reis*, 75, 145-172.

Andrés, S. y Ponce de León, L. (2013). Rompiendo la hucha familiar: Estado de Bienestar y Familia en España en un escenario de crisis sistémica, *Revista Trabajo Social Hoy*, 69, 7-20. doi: 10.12960/TSH.2013.0007.

Bauman, Z. (2007). *Vida de consumo*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.

Bauman, Z. (2002). *Modernidad Líquida*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Beck, U. (2006). *La sociedad del riesgo*. Barcelona: Paidós.

Cáritas (2015), *Memoria Anual*. Disponible en <http://www.caritas.es/memorias.aspx?Id=412>.

- Castells, M. (2012), *Redes de indignación y esperanza*. Madrid: Alianza Editorial.
- Ehrenreich, B. (2014), *Por cuatro duros. Cómo (no apañárselas en Estados Unidos)*. Madrid, Capitán Swing.
- Fernández, T. (2012). El estado de bienestar frente a la crisis política, económica y social. *Portularia, volumen XII, Addenda*, 3-12. doi: 10.5218/prts.2012.0001.
- Fernández, T., Ponce de León, L. y Andrés, S. (2014). Historia del Trabajo Social en España, en T. Fernández García y R. de Lorenzo García (Eds.), *Trabajo Social. Una historia global* (pp. 137-184). Mc Graw Hill, Madrid.
- Fernández, T. y Andrés, S. (2015). Crisis y Estado de bienestar, las políticas sociales en la encrucijada. *Tendencias y Retos 20 (1)*, 119-132.
- Gaggi, M. y Narduzzi, E. (2006). *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste*. Madrid: Lengua de Trapo.
- Giner, S. (1996). *Sociología*. Barcelona: Península.
- Goldthorpe, J. (2012), De vuelta a la clase y el estatus: por qué debe reivindicarse una perspectiva sociológica de la desigualdad social. *Reis, 137*, 43-58. doi: 10.5477/cis/reis.137.43.
- Goldthorpe, J. (2010). *De la sociología: números, narrativas e integración de la investigación y la teoría*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), Boletín Oficial del Estado (BOE).
- Gratton, L. (2012). *Prepárate: el futuro del trabajo ya está aquí*, Madrid: Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores.
- Hernández, E. (2014). *El fin de la clase media*. Madrid: Clave Intelectual.
- Marqués Perales, I. (2015). *La movilidad social en España*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Martel, F. (2011). *Cultura Mainstream. Cómo nacen los fenómenos de masas*. Madrid: Taurus.
- Martínez Celorrio X. y Marín Saldo, A. (2012), *Crisi, trajectòries socials i educació. Anàlisi longitudinal del PaD (2003-2009)*. Barcelona: Fundació Jaume Boffil.
- Martínez-García, J.J. (2013), *Estructura social y desigualdad en España*. Madrid: Los Libros de la Catarata.

- Ponce de León, L. (2012). Teorizar la experiencia profesional del Trabajador social. *Portularia, Volumen XII, Addenda*, 141-147- doi: 10.5218/prts.2012.0015.
- Pujol Bengoechea, B. (2008). Bienvenidos a la sociedad *low cost*, *Marketing+Ventas*, 241, 20-30.
- Requena, M., Radl, J. y Salazar, L. (2011), Estratificación y clases sociales, en *Informe España 2011. Una interpretación de su realidad social*. Madrid: Fundación Encuentro, CECS.
- Solé, C. (1990). Las clases medias: criterios de definición. *Reis*, 49, 7-25.
- Standing, G. (2012), *El precariado. Una nueva clase social*. Barcelona: Pasado & Presente.
- Stein, B. (2006), In Class Warfare, Guess Which Class Is Winning, *The New York Times*. Disponible en el enlace http://www.nytimes.com/2006/11/26/business/yourmoney/26every.html?_r=0
- Tezanos, J.F. (2015), Transformaciones en las clases medias y nueva estructura social ¿Ante un cambio de paradigma sociológico? *Revista Sistema*, 239, 3-30.
- VVAA (2014). La quiebra de la clase media española, en *Informe España 2014. Una interpretación de su realidad social*, Fundación Encuentro, pp. 51-100. Disponible en el enlace http://www.fund-encuentro.org/informe_espana/indiceinforme.php?id=IE21.