

Andreotti, Alberta; Patrick Le Galès y Francisco Javier Morello-Fuentes. *Globalized Minds, Roots in the City: Urban Upper Middle-Classes in Europe*. Malden-Oxford: Willey-Blackwell, 2015, 264 pp.

Omar Pereyra
Pontificia Universidad Católica del Perú

Fenómenos relativamente nuevos como la globalización y el transnacionalismo han generado un creciente interés entre los científicos sociales. La exacerbación de estos fenómenos en las últimas décadas ha llevado a difundir distintas imágenes para retratar su impacto en la vida de las personas. Términos como «dislocamiento tiempo-espacio» (Giddens), «cosmopolización» (Beck), «paradigma de la movilidad» (Urry) o «vidas» e «identidades líquidas» (Bauman) precisamente resaltan cómo estos fenómenos emergentes minan sentimientos de pertenencia, las relaciones interpersonales o comunitarias, o la participación en espacios locales y nacionales. Frente a la popularidad que alcanzan algunas de estas imágenes, se debe resaltar que en realidad es poca la investigación que las sostiene.

El texto de Andreotti, Le Galès y Morello-Fuentes tiene la virtud de explorar el tema directamente y de forma sistemática. Para ello, los autores se enfocan en un grupo estratégico desde el cual se puede entender el efecto de estos fenómenos: clases medias-altas en Europa, y más específicamente ejecutivos de rango medio-alto en París, Lyon, Milán y Madrid. Es de esperar que precisamente este grupo, por ubicarse en los empleos por excelencia de tipo transnacional y que demandan un grado alto de desanclaje de los espacios locales, reflejarían mejor el impacto de estas dinámicas. El caso de este grupo en particular es aún más relevante, dado que, desde la sociología urbana, existe cada vez mayor consenso respecto del peso gravitante de las decisiones y prácticas de las clases medias en las transformaciones urbanas emergentes y para el destino de las ciudades en general.

«Clase media» es un concepto difícil de definir y de operacionalizar. Los autores optan por una elección segura: enfocarse en un grupo que, desde todo punto de

vista, es clase media: como se mencionó, ejecutivos de rango medio y alto. Además de la ocupación, tres criterios ayudan a ubicar a delimitar mejor la selección: (i) ingresos dentro de determinado rango (varía de país en país); (ii) un grado educativo alto (generalmente una maestría); (iii) un rango de poder considerable, en este caso, poder administrar con cierta autonomía su propio trabajo y tiempo, y el tener una cantidad mediana de personas bajo su mando. Se escogieron tres países y cuatro de sus ciudades para cubrir variaciones nacionales y locales. En cada ciudad, se eligieron además cuatro barrios (dos suburbanos u homogéneos y dos gentrificados o heterogéneos), para cubrir además variaciones de estilo de vida. En cada barrio se entrevistó a treinta personas en total; es decir, un total de 480 entrevistas. En las entrevistas se preguntó sobre sus decisiones residenciales, sobre sus redes familiares y de amigos, y sobre sus evaluaciones y prácticas respecto de servicios y espacios públicos. Se optó por las entrevistas (y no por un cuestionario a una muestra representativa) para obtener información sobre las motivaciones o justificaciones acerca de estas decisiones.

El capítulo 1 trata sobre las características de estos administradores en tanto clase. Se encuentra que no solo comparten el ocupar una posición social en sus propias sociedades, sino que además comparten un sistema cognitivo y valores similares: son altamente individualistas, son políticamente liberales, son pro globalización, consideran que el mercado es un mecanismo eficiente de distribución de recursos, pero insisten en que la intervención del Estado está justificada en la protección de ciudadanos a través de políticas sociales y en la protección a firmas o empresas. Se encuentra también que no solo siguen noticias sobre finanzas y política de interés global, sino que siguen con particular interés la política nacional y hasta tienen opiniones al respecto. De hecho, tienen demandas sociales, educativas, políticas y económicas para sus propios Estados, siempre desde un punto de vista liberal. A partir de estas características compartidas, los autores señalan que estos administradores no son solo una «clase en sí», sino que son una clase en proceso de formación hacia una existencia objetiva. Pero además, tienen «mentes globalizadas» a la vez que son bastante «enraizados» en sus prácticas, además de tener fuertes intereses locales (p. 58).

El capítulo 2, quizás el más contundente y significativo del estudio, trata sobre el «complicado juego de proximidad y distancia» que practican estos ejecutivos respecto de sus entornos locales. Se empieza preguntando por la decisión residencial. Los entrevistados contestan que dicha elección se basa en dos criterios principales: el buscar lugares cercanos a sus redes familiares y de amigos, o el recibir una vivienda en determinado lugar como parte de una herencia. Dicho dato es sorprendente, pues va contra las tesis —al menos cuando de este grupo específico se trata— con relación a una nueva preferencia de sectores acomodados por vivir en lugares más

diversos socialmente o en donde se abre una «brecha de renta» (*rent gap*), ambas tesis fundamentales respecto del proceso de gentrificación.

Los entrevistados mencionan que preferían vivir en barrios más seguros y homogéneos. No romantizan los barrios de trabajadores o inmigrantes ni a sus vecinos, aunque tampoco es que practiquen estrategias explícitas de segregación o expulsión. Sin embargo, su decisión de vivir en estos barrios es bastante pragmática, y hasta con cierto nivel de resignación. Pero no son actores con poco margen de acción o que «tengan» que interactuar con sus vecinos. Lo que estos administradores hacen es combinar estrategias de distancia y proximidad con sus vecinos y respecto del barrio en general (lo que los autores llaman «salida parcial»): toleran a sus vecinos de sectores más populares, pero deciden de qué esferas distanciarse y a qué esferas acercarse (mas no relacionarse); mantienen relaciones fuertes con sus familiares y grupos de amigos residentes en estos lugares, pero no extienden estas redes para incluir a personas distintas (es decir, mantienen redes sumamente homofílicas y selectivas en estos espacios diversos); usan servicios y espacios públicos en estos barrios, en donde se rodean de estos otros vecinos, pero no se relacionan con ellos.

Pero no solo eso: también tienen fuertes preocupaciones y demandas políticas respecto de estos espacios (particularmente las escuelas locales en donde inscriben a sus hijos) y respecto del mantenimiento y seguridad en estos espacios públicos. Debe resaltarse que este grupo no solo es poderoso en el barrio en términos de tener la capacidad de escoger a las personas con las que interactúan y los espacios que frecuentan, sino que además es un grupo poderoso políticamente, con capacidad de influir en los gobiernos locales para satisfacer sus demandas y, en consecuencia, para transformar el espacio.

Los capítulos 3 y 4 tratan sobre las vidas de los ejecutivos y sus expectativas en este mundo global. Estos ejecutivos, según lo esperado, tienen varios rasgos cosmopolitas o globales: han estado destacados en otros países por un período largo y se mueven con frecuencia de un país a otro, además de considerar que tener una cultura cosmopolita es un recurso importante para sus propias carreras y para sus hijos. Sin embargo, no ven este estilo de vida como algo permanente, sino como una etapa. A pesar de practicar este estilo de vida global, estos ejecutivos buscan «anclarse» de muchas formas: aunque viajan constantemente (a países cercanos y por trabajo) y tienen redes transnacionales de amigos, sus viajes son cortos, sus redes más fuertes son las familiares y amicales locales, además de ser de larga data (con amigos del colegio o de la universidad) y estables, y planifican pasar sus fines de semana con sus familiares y amigos cercanos en su espacio local. Del mismo modo, precisamente porque preparan a sus hijos para un mundo futuro más global (les enseñan otros idiomas y sobre otras culturas), tienen un involucramiento fuerte con las escuelas locales y demandan mejor calidad en ellas. Nuevamente la imagen que

surge es la de una vida que combina la transnacionalidad con un localismo fuerte. Es cierto que son bastante individualistas, pero no están aislados. De hecho tienen relaciones fuertes, pero estas son selectivas.

En resumen, lejos de ser «desanclados», «desterritorializados», «líquidos» u otros, estos ejecutivos (la punta de lanza de estos fenómenos) son una mezcla de estrategias transnacionales y locales. Los autores usan las imágenes de «estrategias de proximidad y distancia» respecto de otros grupos y de «salida parcial» de las dinámicas locales para describir mejor sus prácticas. Es cierto que son bastante globales en muchos aspectos, pero su nivel de localidad es mucho más fuerte de lo esperado. De hecho, esta aparente convivencia de grupos distintos en espacios locales es posible gracias a estas estrategias de separación de facto de este grupo. Es decir, no debe esperarse que de la proximidad física entre personas signifique o implique cierta integración. Se trata de exposición manteniendo la separación. Sin embargo, debe recordarse que en esta convivencia en espacios locales, estos ejecutivos son los que llevan la batuta al tener no solo capacidad de «salir» de la vida del barrio y de diversificar espacialmente sus rutinas y recursos, sino también respecto del destino del lugar.