

Artículos / Articles

Educados en el privilegio: trayectorias educativas y reproducción de las élites en Perú / *Educated in privilege: educational trajectories and social reproduction in Peruvian elites*

Mauricio Rentería

Instituto de Estudios Peruanos, Perú
mrenteria@iep.org.pe
<http://orcid.org/0000-0002-8001-7624>

Alvaro Grompone Velásquez

Instituto de Estudios Peruanos, Perú
agrompone@iep.org.pe
<http://orcid.org/0000-0001-5072-358X>

Luciana Reátegui Amat y León

Instituto de Estudios Peruanos, Perú
lreategui@iep.org.pe
<http://orcid.org/0000-0003-0221-2333>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 02/04/2019



RESUMEN

El presente artículo analiza la manera en que la educación sirve como mecanismo de reproducción de clase y, con ello, de producción de cuadros para las élites en el Perú. En términos analíticos, se enmarca en los estudios sobre clases sociales y sus formas de reproducción mediadas por la escuela. Para ello, se emplea una aproximación cualitativa que combina entrevistas en profundidad con un mapeo de actores de las principales empresas del país. Sostenemos que además de soportes familiares, académicos y sociales, el paso por colegios de prestigio constituye una garantía para su reproducción social. Estas instituciones no solo sirven como mecanismo de cierre social, sino que también otorgan ventajas simbólicas, culturales y sociales que se traducen en beneficios a lo largo de su trayectoria laboral.

Palabras clave: clase social; reproducción social; estrategias educativas; élite económica; cierre social.

ABSTRACT

This article addresses the educational mechanisms that allow and even assure class reproduction and the production of elite's cadres in Peru. In analytical terms, it is framed in the studies of social classes and the school-mediated strategies for social reproduction. For this purpose, we use a qualitative approximation that combines in-depth interviews with the identification of educational trajectories of individuals from the largest firms of the country. We argue that besides the combination of familiar, academic and social supports, enrolling in elite institutions in basic education is a crucial component for guaranteeing social reproduction. These institutions do not only provide an essential basis for social closure but also grant symbolic, cultural and social advantages to its students. The benefits achieved, in turn, allow alumni to achieve privileged positions throughout their job career.

Keywords: social class; social reproduction; school-mediated strategies; economic elite; social closure.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: **Mauricio Rentería**. mrenteria@iep.org.pe.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Rentería, M., Grompone Velásquez, A., Reátegui Amat y León, L. (2020). Educados en el privilegio: trayectorias educativas y reproducción de las élites en Perú. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 561-578.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.35>)

INTRODUCCIÓN

El campo de estudio sobre élites económicas aún resulta un objeto de estudio elusivo en el Perú. Es conocido que estas combinan a una élite de poder de corte familiar y tradicional con un nuevo grupo gerencial y vinculado al capital extranjero, más corporativo, menos nacional y más concentrado (Durand, 2008). Si bien existen también algunos estudios sobre el origen de su riqueza y su desarrollo empresarial (Malpica, 1989; Durand, 2016), se conoce muy poco sobre la formación de las élites. El análisis de las condiciones sociales de su producción nos dirige a aquellas instituciones y espacios que les otorgan recursos y legitimidad.

Esta investigación estudia la manera en que la educación sirve como mecanismo de reproducción de clase y, con ello, de producción de cuadros para las élites. En términos analíticos, se enmarca en los estudios de clases sociales, sus formas de reproducción a través de la educación (Bourdieu y Passeron, 2009; Willis, 1977) y la manera en que estas se articulan con las élites políticas, económicas y culturales (Wakeling y Savage, 2015). A diferencia de las perspectivas weberianas como la de Scott (2008) —que distingue a las clases sociales de las élites—, lo que se reconoce como élite económica en Bourdieu constituye una fracción de clase en sí misma, con condiciones y lógicas que orientan sus experiencias y la distinguen de los demás sectores incluso dentro del campo de poder.

El análisis incluye un mapeo de las instituciones educativas por las que ha transitado la actual élite económica peruana, así como un conjunto de entrevistas a jóvenes, adultos y padres de familia provenientes de escuelas de élite con el fin de analizar sus trayectorias y estrategias de reproducción de clase.

Tal como en otros países de la región, la dinámica de consagración de las clases altas en el Perú nos remonta a los primeros años de educación (Tiramonti, 2004; Tiramonti y Ziegler, 2008). A diferencia de los circuitos educativos de élite europeos, remite más a colegios que a universidades exclusivas. En efecto, en el sistema educativo peruano, el cual se caracteriza por su alta fragmentación, ciertas instituciones educativas configuran espa-

cios socialmente cerrados que garantizan la homogeneidad social y cultural de los estudiantes. Así, en dichas instituciones, no se trata solamente del poder económico, sino también el origen social y la gestión de redes de contactos de las familias. Lo anterior permite consolidar un espacio sociocultural al cual acceden solo quienes asisten al reducido grupo de colegios de élite. Ello incluye espacios de socialización complementarios (membresía a clubes, casas en playas exclusivas o salidas nocturnas) que les brindan mayor solidez como grupo y los mantienen estrechamente vinculados aun después de la etapa escolar.

En este estudio, sostenemos como hipótesis principal que si bien la combinación de soportes familiares, académicos y sociales constituye la base de la reproducción de las élites como clase privilegiada, será el entorno social construido durante la etapa escolar un elemento especialmente decisivo. Los centros educativos de élite no solo ofrecen distinción y prestigio en el ámbito académico —y, con ello, mayores oportunidades para enrolarse en las universidades más prestigiosas de Lima o el extranjero—. También facilitan el acceso a ciertos espacios de privilegio, redes de contactos y una formación que promueve la incorporación de modos de representarse y actuar sobre su entorno que resultan determinantes para su incorporación a posiciones de élite. Si bien la universidad resulta un requisito de validación imprescindible, la reproducción social de las élites obedece, en buena medida, a mecanismos de cierre social y cohesión de grupo, así como la formación de un *habitus* de clase, que se consolidan durante la etapa escolar.

MARCO TEÓRICO

Dado su protagonismo en la sociedad, las élites han sido un objeto de estudio recurrente en las ciencias sociales. Dentro de esta discusión, la manera en que estas se forman, circulan y reproducen ha tenido un lugar central. Desde los enfoques funcionalistas, las élites nos remiten a agregados de individuos cuyos méritos los llevan a desempeñar posiciones de poder en una serie de esferas. Conforman, por tanto, espacios caracterizados por su alta circulación en tanto supone un reclutamiento

constante basado en la lógica del talento (Pareto, 1968; Dogan, 2003).

En contraposición con estos enfoques, recientes investigaciones han mostrado que las posiciones de mayor prestigio y poder siguen restringidas a una minoría marcada por el origen social (Korsnes *et al.*, 2017; Van Zanten *et al.*, 2015). Inspirados en Bourdieu (2011, 2015), han aparecido estudios que analizan los nexos entre las posiciones de poder y la reproducción de clases sociales.

Para Bourdieu (2011, 2015), las clases sociales son grupos que se distinguen por la acumulación de los principales medios de poder en una sociedad, dentro de los que destacan el capital económico, cultural y social. En ese sentido, las clases se diferenciarían tanto jerárquicamente (volumen de capital) como horizontalmente (composición entre tipos de capital). Conforme uno se mueve hacia los sectores que concentran más de estos recursos, nos encontramos con personas que ocupan posiciones de poder en el campo económico, profesional y de producción cultural. Es en estos espacios donde se disputa la legitimidad de quienes ostentan posiciones privilegiadas, lo que requiere estrategias simbólicas para justificar el fundamento sobre el que reposa su poder (Bourdieu, 2015).

En cuanto a las élites económicas, estas constituyen agrupaciones basadas en criterios de máxima homogeneidad interna y heterogeneidad externa. Ello no excluye las divisiones, oposiciones y luchas según las dinámicas internas de los diferentes sectores (Wacquant, 1993; Ellersgaard *et al.*, 2012). Más bien, se trata de agrupaciones que gozan de lo que Wittgenstein llama un “parecido de familia”, lo cual nos remite a condiciones sociales de producción, las cuales se traducen —por medio del *habitus*— en representaciones, apreciaciones y prácticas similares (Bourdieu, 2008: 43).

La permanencia en el tiempo de estos grupos nos remite a los mecanismos por los cuales la clase en su conjunto se reproduce, donde el sistema educativo cumple un rol crítico. Esta es una línea de investigación ya abierta por los análisis de clase de herencia marxista, los cuales otorgan a la educación un rol crucial tanto en la manera en que se organiza y distribuye el poder en la sociedad, como en la persistencia de las asimetrías entre grupos (Rockwell, 1986; Willis, 1977). Para Bourdieu

(2015), el sistema escolar actúa como un algoritmo de clasificación que agrupa a la sociedad en forma de *clusters* (lo más parecido posible al interior y lo más diferenciado posible del resto), a la vez que reproduce y legitima las distancias que componen la estructura social.

Este proceso se enmarca en estrategias explícitas de reproducción social. Ellas remiten a inversiones a largo plazo que realizan las familias, que no se reducen a la formación de “capital humano”, sino que tienen como función principal “producir agentes sociales dignos y capaces de recibir la herencia del grupo” (Bourdieu, 2011: 36). Con la masificación de la educación y la especialización técnica de las ocupaciones, las estrategias educativas se convierten en una apuesta cada vez más significativa para la reproducción de las familias, al punto que Bourdieu (2011) sostiene que hemos pasado de un “modo de reproducción familiar” a uno “mediado por la escuela”. Si antes la familia era la encargada de dirigir directamente la transmisión del poder, privilegios y costumbres, actualmente las credenciales educativas y la socialización escolar aparecen como esenciales para las familias (Wacquant, 1993: 27).

El sistema educativo, por tanto, no produce dinámicas hacia la cúspide social a partir del mérito académico, sino que reproduce distancias previamente configuradas. Las instituciones de élite no hacen más que diferenciar académicamente a quienes ya están previamente diferenciados por su origen social “ofreciéndoles —por medio del reconocimiento oficial— la posibilidad de consumarse plenamente” (Bourdieu, 2015: 211). Ello, sin embargo, opera como una condición necesaria, mas no suficiente, puesto que las credenciales educativas adquieren plena eficacia cuando se combinan con cualidades y disposiciones cuya inculcación pertenece al ámbito familiar.

Si bien no todos los estudiantes de las instituciones de élite tienen la misma suerte, Bourdieu señala que esta forma de reproducción trabaja “estadísticamente”, en tanto es una mayoría significativa la que logra reproducir el patrimonio heredado (Wacquant, 1993; Bourdieu, 2015). Las trayectorias de clase ascendente sirven, a su vez, para legitimar el mérito y el esfuerzo por sobre la herencia, hacer de las excepciones casos ejemplares.

A partir de estos planteamientos, diversos estudios han tratado de comprender las razones por las cuales ciertos individuos logran alcanzar los puestos de mayor poder en empresas e instituciones “de entre las decenas de miles que luchan por ellas” (Useem y Karabel, 1986: 184). Aplicados en diferentes contextos, todos ellos muestran que aquellos individuos de origen social privilegiado están sobrerrepresentados en estas posiciones. Se trata de una configuración donde las credenciales educativas tienen un rol fundamental en tanto refrendan el capital heredado para legitimar el estatus de élite. Así, la escuela constituye el mecanismo central para transformar el capital económico en capital cultural institucionalizado (Flemmen, 2012; Ellersgard *et al.*, 2012; Hartmann, 2010).

Dado que en América Latina las élites han sido exitosas en resguardar su posición privilegiada, diversos estudios han abordado los mecanismos de reproducción social en la región (Gessaghi, 2012, 2016; Gessaghi y Mendes, 2015; Aguiar, 2012; Rodríguez, 2012; Almeida, 2015). En estos, se resalta que los elementos claves para la reproducción son el patrocinio familiar y la validación a través del mérito académico (Gessaghi, 2016). El colegio, en ese sentido, configura un espacio de socialización particular que les permite mantenerse y reproducirse como grupo, donde lo que interesa sería la acumulación de cualificación cultural y la capacidad de preservar la homogeneidad social.

METODOLOGÍA

La aproximación de este estudio es de corte cualitativo, en tanto nos permite tener una mirada más comprensiva sobre la trayectoria educativa de las élites y el tipo de capitales que han movilizado a lo largo de su vida. Se ha buscado entender la forma en que los individuos narran los procesos de consolidación de sus espacios de socialización y los usos que le han dado a lo largo de su trayectoria laboral.

Para ello, se seleccionaron cuatro colegios privados de Lima. Dos de ellos se encuentran entre los cinco colegios más caros y se caracterizan por ser colegios británicos, laicos y que fueron originalmente creados para hijos de inmigrantes. Estos son

el Internacional1 (ahora mixto, antes de hombres) y el Internacional2 (de mujeres). Junto a estos, incluimos dos colegios que, si bien no se encuentran dentro de los diez colegios más caros, son conocidos por albergar a familias de clase alta, católicos y con un fuerte componente tradicional: Tradicional1 (de hombres) y Tradicional2 (de mujeres).

Los cuatro colegios seleccionados fueron fundados en la primera mitad del siglo xx. Los dos colegios tradicionales fueron fundados alrededor de 1930 por congregaciones estadounidenses. Desde sus inicios (y hasta el día de hoy) se caracterizaron por ser no mixtos y bilingües. Si bien en la actualidad estos dos colegios no se encuentran dentro del grupo de los diez colegios más caros de Lima, se trata de instituciones que tradicionalmente han albergado a la élite del país. Los otros dos colegios fueron fundados por británicos que llegaron a radicar en el Perú, imparten una formación con énfasis en un enfoque internacional y son laicos. En sus inicios, eran de educación diferenciada por sexo; sin embargo, el Internacional1 se volvió mixto a mitad de los 2000. Ambos colegios cuentan con el programa de Bachillerato Internacional (IB, por sus siglas en inglés).

Se realizó un total de 19 entrevistas semiestructuradas a personas provenientes de los colegios seleccionados. Estas se aplicaron a tres cohortes: i) estudiantes universitarios (estudiantes); ii) adultos con pocos años en la trayectoria laboral (en ascenso), y iii) gerentes y directores de principales empresas del país (encumbrados). Las entrevistas indagaron sobre su contexto familiar, su experiencia educativa básica y superior y sobre su trayectoria laboral.

Esta información fue complementada con un listado de actores de la élite económico-empresarial del país, el cual se realizó sobre la base de una selección de los directores y gerentes de las 60 empresas con mayor volumen de ventas del país¹. A

1 Para identificar a las empresas, nos basamos en el Ranking 500 elaborado por “Semana Económica”. Disponible en <https://rankings.americaeconomia.com/las-500-mayores-empresas-de-peru-2014/ranking-500/>. Como nuestro interés radica en los empresarios peruanos, un criterio de selección fue que más de la mitad del directorio de la empresa sea peruano. Con ello, nos quedamos con 20 de las 60 empresas.

partir de la información disponible en internet (memorias anuales de las empresas y redes sociales como *LinkedIn*), se elaboró una base de datos de la trayectoria educativa (básica, superior y posgrado) de los altos mandos de estas empresas. Aunque se construyó una base de casi 400 personas, solo se pudo conseguir información de toda la trayectoria educativa de 94 de ellos, sobre los cuales se realiza el análisis.

MAPA EDUCATIVO DE LA ÉLITE ECONÓMICA

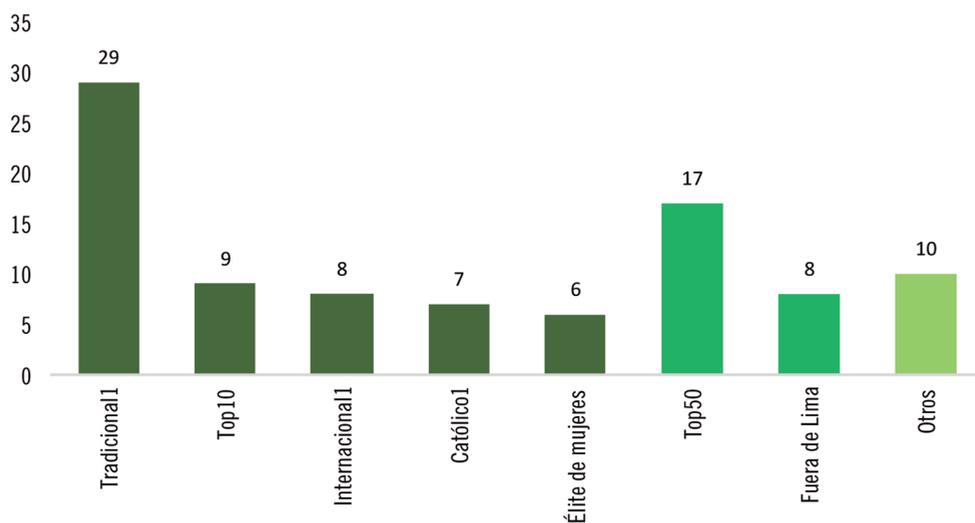
Si bien nuestro análisis está centrado en los mecanismos de reproducción social que son puestas en marcha a través de la educación, considerar un enfoque retrospectivo brinda también luces importantes. Varios de los directores y gerentes de las principales empresas del país culminaron sus estudios hace muchos años, por lo que se deben considerar algunos colegios tradicionalmente de clases altas, aunque actualmente ya no se asocian solo con estos grupos.

Una primera constatación es que de las 94 personas identificadas como parte de la élite económico-empresarial, tan solo trece son mujeres. No sorprende, por tanto, que sean los colegios de élite de varones los que predominen en la muestra. El

Tradicional1 destaca como la principal cantera de miembros de la élite con 29 personas, pero también debe destacarse al Internacional1 (8 casos) y al Católico1 (7 casos)². Estos tres colegios de varones concentran al 46,8 % de los casos identificados. Un segundo grupo de la élite económico-empresarial proviene del resto de colegios que actualmente se encuentran entre los diez colegios más caros del país (9 casos), así como aquellos colegios tradicionalmente de clases altas de mujeres (6 casos; incluyen al Tradicional2 e Internacional2). Si agregamos estos tres tipos de colegio, podemos constatar que 59 de los 94 miembros de la élite empresarial, es decir, casi dos terceras partes de los identificados, provienen de colegios tradicionalmente de clases altas (por la exclusividad en su ingreso y el alto costo de los mismos), pese a que representan un porcentaje minúsculo de la población escolar. La imagen es completada por los colegios ubicados entre los 50 más caros (17 casos), colegios fuera de Lima (8 casos) y otros colegios (10 casos), siendo estos últimos los únicos que pueden considerarse como fehacientemente distantes de las clases altas.

2 El Católico1 se refiere a un colegio católico, solo de hombres, tradicionalmente de élite, pero que ha perdido parcialmente este carácter en los últimos años.

Figura 1. Colegios de procedencia de la élite económica.



Con respecto a la educación superior, también aparece una concentración bastante acentuada. La Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), la Universidad del Pacífico (UP) y la Universidad de Lima (UL) han sido tradicionalmente las universidades más exclusivas y prestigiosas del país, todas ellas privadas y usualmente ubicadas entre las cinco más caras. La mayoría de individuos identificados provienen de esas universidades con 21 casos, 18 casos y 17 casos, respectivamente. Pese a que antes resultaba aún más inusual que en la actualidad, otro grupo importante de personas (16 casos) realizó el pregrado en universidades del extranjero. Si consideramos a estos individuos como aquellos que continúan un circuito de élite, encontramos a 72 casos, esto es, más de las tres cuartas partes de nuestra muestra.

Son pocos los casos en los que la educación culmina con el pregrado. Solo 17 casos de nuestra muestra siguen este patrón. Casi tres cuartas partes de la muestra cuenta con un *Master of Business Administration* (MBA) (56 casos) o una maestría en el área de especialidad (15 casos), usualmente adquirida en universidades prestigiosas del extranjero. Ello se complementa con cursos de especialización gerencial en prácticamente las mismas escuelas de negocios.

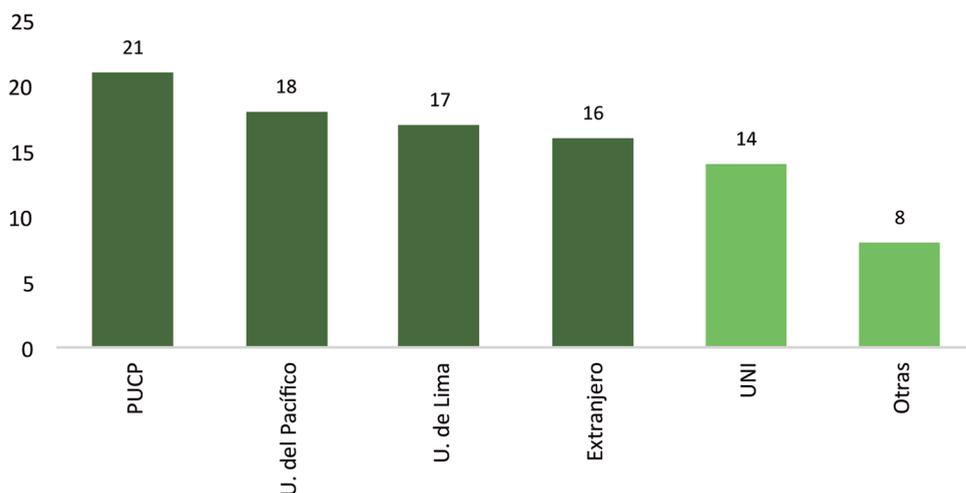
EL MÉRITO EN LA REPRODUCCIÓN SOCIAL

La élite económica en el Perú aparece marcada por una trayectoria educativa en ciertos colegios y universidades. Si bien ello no responde únicamente a los méritos académicos de estas instituciones, alrededor de estas instituciones se articulan referencias sobre su excelencia educativa y exigencias meritocráticas. Por ello, resulta interesante abordar los aspectos meritocráticos que destacan los entrevistados, considerando que funcionan como repertorios de legitimación que permiten opacar las marcas del origen social.

Los entrevistados suelen referirse a la educación de calidad como la principal —y a veces la única— contribución de sus padres en su éxito profesional (en contraposición a la herencia económica directa). En estas narrativas, la participación de los padres sería indirecta, a partir de una herencia “legítimamente transmisible” (Bourdieu, 2015), lo que oscurece las múltiples acciones y estrategias que despliegan para asegurar la reproducción social de los hijos. Como nos señala un gerente empresarial del Tradicional1, “mi padre me dijo que solo me iba a dejar la educación y el ejemplo”.

Estos colegios cuentan con niveles académicos superiores al promedio nacional, de modo que la distinción escolar que ofrecen resulta un elemento

Figura 2. Universidades de procedencia de la élite económica.



fundamental para la plena consagración de sus estudiantes. Cuando los entrevistados aluden a sus colegios, enaltecen el nivel académico, el *staff* de profesores y el prestigio de la institución.

Un aspecto distintivo de estos colegios es su alto nivel en la enseñanza del inglés. Para los encumbrados fue un aspecto determinante en su carrera, considerando que unas décadas atrás el dominio de este idioma resultaba excepcional. Nos señalan que “el idioma me ha abierto puestos acá en la compañía” (*Miguel*) o “yo no estaría acá si no fuera por el inglés” (*Ernesto*). Si bien los más jóvenes no lo valoran en la misma medida, sí destacan su dominio casi absoluto del idioma: “O sea, yo pienso en inglés, no tengo que traducir nada, entonces sí me parece superútil” (*Rosa*)³.

Además de la lengua extranjera, la internacionalización de la escuela resulta fundamental. Ello incluye rendir exámenes bajo estándares internacionales, que se presentan como superiores al estándar peruano, contar con programas de intercambio en el extranjero y la posibilidad del IB. Se trata de un *plus* que forma alumnos “totalmente equipados” para universidades en el extranjero, al mismo tiempo que, como sostiene una entrevistada, “le dan demasiado mundo a una niña” (*Silvia*).

La internacionalización, en ese sentido, aparece como un signo distintivo de escuelas privadas de élite y es una de las maneras en que grupos privilegiados quedan mejor posicionados para aprovechar las nuevas oportunidades surgidas de mercados globalizados (Van Zanten, 2005; Aguiar y Nogueira, 2012; Almeida, 2015). Sin embargo, en la práctica, el IB solo es una posibilidad abierta a los alumnos con mejor promedio académico, de modo que estos estudiantes enfatizan el haber sido seleccionados, así como el esfuerzo requerido para superar esta etapa que califican como exigente.

Por otro lado, también son valoradas un conjunto de herramientas “extra-académicas” que se pudieron desarrollar en el colegio. Se hace énfasis en la práctica de deportes, así como la enseñanza de arte, diseño o baile, todo lo cual se plasma en

competencias inter e intraescolares. Estas herramientas son resaltadas desde los propios colegios en su afán por presentarse como instituciones con “currículos totales”. Estos aparecen como una promesa de activar el máximo las habilidades e intereses a partir de una educación integral que fortalezca sus ambiciones, autoconfianza y su sentido de ser merecedores de sus privilegios (Maxwell y Aggleton, 2010)⁴. Estas actividades implican una agenda recargada y parametrada, la cual permite reafirmar el sentido del mérito propio en la trayectoria, debido al esfuerzo que implica (*ibid.*; Howard, 2007).

En los colegios de perfil internacional, es también importante la apertura de un abanico amplio de universidades del extranjero. Además de posibilitar a sus estudiantes rendir exámenes de ingreso directo, brindan asesorías relativamente especializadas de acuerdo al país de la universidad a la que piensan postular. A este apoyo se suman los esfuerzos de los padres por acercarlos a conocer directamente las universidades por medio de viajes. A pesar de este respaldo, para los entrevistados el proceso de elección de carrera y universidad se presenta como eminentemente individual y dependiente de los propios esfuerzos realizados antes que de soportes externos.

Para quienes optan por una universidad local, la decisión parece natural y la transición bastante sencilla. En palabras de un entrevistado, “el colegio más o menos te acota las opciones [...] El 90 % de mi promoción estaba entre PUCP, UP y UL” (*Pedro*). Si bien no son las universidades más selectivas en términos académicos (especialmente en contraste con universidades públicas), tampoco constituyen “escuelas refugio” (Bourdieu, 2015). Estas universidades suelen salir bien posicionadas en los *rankings* académicos, cuentan con un gran prestigio profesional, los egresados tienen una importante aparición en medios y posiciones de poder

3 Se ha modificado el nombre de los entrevistados para mantener su anonimidad. La lista de aquellos mencionados a lo largo del texto puede revisarse en el Anexo 1.

4 La presentación de uno de los colegios deja claro cómo se promueven distintos tipos de habilidades con estas actividades: “Nuestros estudiantes crean, interpretan, actúan y presentan en todas las disciplinas de nuestro rico programa de Artes y tienen la oportunidad de practicar una variedad de deportes en los que pulen sus habilidades para participar en competencias en los niveles más altos de Lima y fuera de ella”.

y, según los datos del Ministerio del Trabajo, son los que obtienen mayores ingresos al culminar su carrera⁵.

El acceso a estas universidades no es experimentado como un momento crítico ni especialmente desafiante. Por ejemplo, varios de los que realizaron estudios en el extranjero decidieron cursar el primer semestre en alguna de estas universidades nacionales más prestigiosas tan solo como una forma de “no perder el tiempo” hasta el viaje al extranjero. En los pocos casos en que se tuvo dificultad para el ingreso, contaron con academias y demás soportes para facilitar la transición. No obstante, sus narrativas suelen enfatizar únicamente la dedicación como el elemento fundamental del ingreso. De manera similar, aunque se pueden tener dificultades en ciertos cursos de la universidad, esta aparece como una etapa que se supera con bastante naturalidad y, una vez más, a partir de las propias capacidades ya adquiridas y el esfuerzo dedicado a ello.

La trayectoria académica incluye también los estudios de posgrado, ya sea en programas de maestrías (MBA en específico) o cursos de actualización. Al respecto, ha habido una reconfiguración importante, puesto que mientras que en décadas previas el MBA era un signo diferenciador potente, actualmente se trata de un acto de consagración *necesario* para mantenerse en el circuito empresarial: “No es que te obliguen a estudiar [la empresa], pero te dicen: *oye, tienes que estar mosca, pues, o sea, no seas flojo*. Tienes que ir actualizándote” (*Miguel*). Estas credenciales de educación superior y posgrado no aseguran el acceso a la clase alta, pero son fundamentales para que quienes ya están en este espacio puedan permanecer en él de manera legítima (Flemmen, 2012). Se trata de una adaptación de las clases altas a un mercado más especializado, profesionalizado y transnacional en el que el MBA da, junto a la credencial académica, un conjunto de disposiciones, competencias y redes de contactos que resultan fundamentales para el ascenso profesional (Luci, 2009).

El inicio de la carrera laboral se muestra mucho más variado. Un grupo importante realiza sus

primeras prácticas durante la universidad o trabaja en las vacaciones en algo relacionado con su carrera. Estos primeros empleos no parecen haber sido muy difíciles de conseguir y, más bien, refuerzan la percepción del esfuerzo desde muy temprano como factor determinante de su acceso a posiciones de mayor estatus. Esta justificación forma parte del “culto consagrado a la precocidad” (Bourdieu, 2015: 37), pues este inicio laboral les permite presentarse como especialmente talentosos y aplicados desde muy temprana edad.

En esta línea, dentro del discurso del mérito, sus comparaciones respecto de lo que significa ser exitoso (o no) se encuentran arraigadas en su posición de clase. Como señalan Gessaghi y Méndez (2015), la constante referencia a su núcleo más próximo (los amigos del colegio) sirve para confirmar que sus colegas son exitosos y que, en la competencia entre pares, ellos son lo suficientemente exitosos para seguir formando parte del grupo.

Aquellos ya encumbrados en las posiciones de élite empresarial muestran un discurso ambiguo respecto de su ascenso hacia estas posiciones. Es innegable el peso de las redes familiares y espacios de socialización adquiridos durante la trayectoria escolar, pero en todo momento ello está subordinado a una clara retórica sobre el mérito propio y el mito del *self-made man*:

Me saqué la mugre, compadre. Sirvió indudablemente la educación y la formación profesional, pero fue la constancia y la persistencia y todo el esfuerzo de haber trabajado en lugares remotos y haber cultivado y desarrollado un buen trabajo (*Camilo*).

Incluso suelen hacer el contraste entre el esmero de su trayectoria profesional y el que observan en las generaciones más jóvenes: “Los ves más relajados, como que no les importa mucho. Pucha, en mi época conseguías un trabajo, una chamba, y te entornillabas ahí y chambeabas hasta que apaguen las luces” (*Alberto*). Como señalan Luci y Gessaghi (2016: 56), “su posición se explica como resultado del mérito que implica atravesar con éxito las reglas que impone la carrera gerencial”.

5 Observatorio Ponte en Carrera: <https://www.ponteencarrera.pe/como-va-el-empleo#cuanto-ganan>.

EL CIERRE SOCIAL Y LA CONSOLIDACIÓN COMO GRUPO

Si bien los méritos académicos que aparecen en los distintos momentos de esta trayectoria son resaltados como mecanismos de legitimación, queda claro que ello es solo parte de la historia. Junto a ello, debe considerarse que los espacios por donde transitan los sectores altos del Perú son bastante exclusivos y responden, en buena medida, a mecanismos concretos de selección que constituyen estrategias de “cierre social”. Este hace referencia a los mecanismos que emplean los grupos privilegiados para restringir el acceso a recursos importantes, económicos y/o sociales, a un núcleo “selecto” (Weber, 2002; Parkin, 1974). Si bien dichos mecanismos no son exclusivos de las clases altas en el Perú (Huber y Lamas, 2017), resultan cruciales en su constitución como un sector relativamente cerrado, homogéneo y cohesionado.

Los colegios analizados cuentan con mecanismos internos de admisión a los que son sometidos los estudiantes y, sobre todo, sus familias. Más allá del rigor académico, el reclutamiento en estas instituciones toma en cuenta el capital económico, cultural y social de las familias. Los padres deben movilizar recursos económicos y culturales de manera activa para que sus hijos accedan a estos circuitos, al mismo tiempo que su intervención debe ser invisibilizada para sostener la ficción meritocrática (Van Zanten, 2015a).

El factor económico constituye el primer requisito. El costo de postulación a estos colegios es de aproximadamente 200 dólares, no es reembolsable y no garantiza la admisión al colegio. De ser admitidos, deben pagar una cuota de ingreso que supera los 15.000 dólares en los colegios internacionales, mientras que en los tradicionales es de 1.200 dólares para el Tradicional1 y 2.500 dólares para el Tradicional2. Las mensualidades, por su parte, superan los 1.000 dólares para los colegios internacionales y 600 dólares para los tradicionales.

Sin embargo, el factor económico no es el único determinante del ingreso, en tanto factores relacionados con el capital social resultan especialmente importantes. El haber tenido un familiar en el colegio —sean los padres o algún hermano— es uno de los criterios más importantes para acceder a una

vacante. A ello se suman las entrevistas personales con los padres y madres, lo cual, desde la perspectiva del colegio, “permitirá saber si la familia comparte y apoya realmente nuestra filosofía y se identifica con los valores y misión del colegio”⁶. En el caso de los colegios católicos también se solicita la constancia del bautismo de los postulantes y la constancia original del matrimonio de los padres.

Las entrevistas personales como requisito obligatorio recubren mecanismos más bien informales de selección, donde el capital cultural y simbólico de los entrevistados entra a tallar en el momento de la elección. Uno de los colegios tradicionales, por ejemplo, señala como requisito que “ambos padres de familia deben presentarse a la entrevista, de lo contrario perderán el cupo”, lo cual en la práctica excluye a las familias monoparentales, quienes son consideradas como “casos especiales” que deben ser comunicados previamente.

Llama la atención que pese a estos requisitos, prohibitivos para la enorme mayoría de la población, esta resulta una etapa bastante natural para los entrevistados. Salvo un caso en el que se mencionó la búsqueda explícita de contactos por parte de los padres para validar su aplicación, la gran mayoría ya contaba con redes de contactos y las disposiciones culturales necesarias para el ingreso. Como se ha sido analizado para otros contextos, la familia produce aquello que es esperado por la institución de élite, mientras que esta última consagra a los “herederos”, esto es, únicamente a aquellos que ya previamente reúnen todas las disposiciones apropiadas (Stevens, 2008; Van Zanten, 2009; Bourdieu, 2015).

Cabe destacar que la ruta de ingreso al circuito educativo de la élite no inicia en la primaria. Existen nidos dirigidos a la élite que forman parte de este trayecto y facilitan el ingreso a estos colegios. No pasar por esta etapa podría significar una desventaja posterior en el ingreso y permanencia del estudiante.

Estos mecanismos de selección aseguran una cierta homogeneidad en el grupo de estudiantes y familias que son admitidos. Según los entrevistados, el grupo de amigos que se forma en el colegio

6 Extraído de la página *web* de unos de los colegios estudiados.

se convierte en el núcleo social que los acompaña por el resto de sus vidas. La solidez de este grupo radica en el conjunto de actividades y espacios que se comparten más allá de la escuela como clubes, casas de playa, zonas de residencia y fiestas. Se trata de una suerte de “institución total”, puesto que abarca casi todo aspecto de las vidas de sus miembros (Stevens, 2008; Bourdieu, 2015).

De esta forma, los espacios de interacción resultan también espacios de consolidación del grupo. Mientras que para la mayoría de jóvenes de otros entornos el acceso a fiestas o discotecas “exclusivas” se encuentra restringido, son espacios donde las élites ingresan con facilidad. Una de nuestras entrevistadas recuerda cómo, a pesar de no contar con un carné de ingreso, era capaz de movilizar sus recursos para ingresar a una discoteca de moda en un balneario al sur de Lima: “Era esa niña lacrosa que llamaba al dueño y *Hola, soy la hija de Fidel, ¿me metes? Estoy afuera*, y tenía que mandar a alguien a que me recoja y me meta a mí y a mis amigas” (Rosa). No sorprende, por tanto, que sus lugares de diversión nocturna sean espacios donde suelen encontrarse con gente que proviene del mismo entorno.

Alrededor del colegio se reúnen personas que cuenta con un nivel de ingreso, estilo de vida y estatus social similar entre sí y muy distinto al resto del país, lo que facilita su cohesión.

Sí, era sencillo integrarte [en el colegio] porque de 140 hombres de un poder adquisitivo medio, que muchos frecuentan los mismos clubes, las mismas playas, tienen afinidad en los deportes, o cartas, o juegos de computadores, o mil cosas, es muy fácil encontrar algo en común para poder integrarte (Pedro).

Como señala Weber (2002), los integrantes de una relación cerrada se consideran como iguales o compañeros. Ello incluye a estudiantes de otros colegios pares que se ubican en la cúspide socio-económica, los cuales son sus únicas referencias de contraste y con quienes entablan también las primeras relaciones de pareja.

El Tradicional1, digamos, te posiciona en el mero medio de la sociedad. Porque las promociones son tan grandes y están tan vinculadas, por ejemplo, al Tradicional2 porque todas nuestras hermanas es-

tán en el Tradicional2. Entonces, conoces a alguien de tu promoción, pero no solo conoces a él, sino conoces a las del Tradicional2 y conoces a sus amigas y, por tanto, conoces a su promoción de ciento veinte chicas (Ramón).

De este modo, se reúne a los estudiantes en un espacio donde sus interacciones se dan con personas socialmente parecidas y “se restringe el área social de frecuentaciones posibles y contribuye a limitar las posibilidades de un mal casamiento” (Bourdieu, 2015: 110). Los padres, en ese sentido, tienen la certeza de que los compañeros de sus hijos han sido cuidadosamente seleccionados, con lo que se asegura un entorno social óptimo para la reproducción (Stevens, 2008). Como hemos planteado, la importancia del colegio radicaría en la consolidación de un grupo social cerrado, sólido y cohesionado, el cual resulta una herramienta fundamental para el éxito profesional posterior. Ello, además, contribuye a explicar los discursos del mérito y sentido de *entitlement* vistos en la sección anterior, en tanto la gran homogeneidad en estas instituciones hace que los patrones de referencia de los estudiantes sean muy limitados pues se comparan únicamente con sus pares antes que con el resto de la sociedad (Van Zanten, 2015b).

De esta forma, durante el colegio se delimita la pertenencia y acceso a espacios de élite, a través de un proceso de cierre social que se reproduce posteriormente en la universidad. Como hemos señalado, si es que no deciden realizar su pregrado en el extranjero, los egresados de estos colegios realizan sus estudios básicamente en tres universidades limeñas. Estas universidades, de costos también elevados —que pueden alcanzar los 1.350 dólares mensuales—, cuentan con modalidades de ingreso especiales que, si bien no son exclusivas de este grupo de colegios de élite, facilitan el ingreso de sus estudiantes. Por ejemplo, al ser colegios seleccionados pueden exonerarse de dar el examen de admisión regular y, en cambio, pasar por pruebas que miden otro tipo de competencias, tales como la redacción de un ensayo o una entrevista personal.

De otro lado, los entrevistados que han tenido que pasar por el proceso de admisión regular han contado con soportes familiares, tanto emocionales como económicos. Es decir, cuentan con la posibili-

dad de ir a un centro preuniversitario, de dar varias veces el examen de admisión y de pagar la cuota que supone este proceso. Uno de los entrevistados señaló que había estado cuatro veces en la academia preuniversitaria y que, además, contó con un profesor particular.

Ya como estudiantes en estas universidades, los entrevistados mantienen el mismo grupo de amigos del colegio. Dado que la mayoría de compañeros del colegio ingresa a las mismas universidades, este entramado reducido y homogéneo de relaciones ya adquiridas terminaba reproduciéndose en el espacio universitario. Si bien señalan que su experiencia universitaria estuvo caracterizada por el encuentro con personas de otros estratos sociales (sectores medios o medios-altos), esto no supuso un cambio en su grupo más próximo de amistades.

La consolidación como grupo y la separación de otros espacios se reproduce en el espacio universitario y, posteriormente, en el entorno laboral. La mayoría de nuestros informantes provienen de familias con negocios propios o padres que ocupaban posiciones elevadas en grandes empresas. De entrada, ello se traduce en ventajas en el ingreso a empresas en dos sentidos. En primer lugar, el solo hecho de ser hijo de alguien con cierto renombre en el campo económico constituye una marca de reputación asociada a la trayectoria del padre. A ello se agregan formas menos sutiles de validación, como las “recomendaciones” que sus mismos progenitores les otorgan.

Creo que también la recomendación de mi padre, que ya era una persona conocida por la gerencia de la Minera Quiulacocha, y eso tiene que haber influido para que me den la oportunidad. No quiero decir que entré por vara, pero tengo que reconocer que no solo fueron mis atributos personales (*Camilo*).

Sin embargo, y como venimos señalando, los vínculos que otorga el origen social no se agotan en la familia. Por el contrario, aquellos desarrollados durante la etapa escolar resultan muy potentes tanto a la hora de buscar un empleo, como de hacer negocios con otras empresas. Dada la sobrerrepresentación de los egresados de este puñado de colegios en posiciones de poder, es muy común que,

en distintos momentos de su carrera profesional, se topen con representantes de las empresas con las que tienen intereses. No resulta extraño, entonces, que los padres de familia de estos colegios consideren el *networking* como un criterio clave para su elección.

Tú eres hijo de Ernesto Rafael, eres del colegio Tradicional1, yo soy promoción uno del colegio Tradicional1, mis hijos son Tradicional1, mi familia son Tradicional1, tienes compañeros que son amigos míos. El doctor Castro, que es compañero del colegio, trabajaba ya con él como abogado (*Ernesto*).

En ese sentido, el colegio es un marcador de distinción que perdura durante las etapas posteriores. Constituye una credencial que funciona “más como garantía de honorabilidad y de buena educación que como certificaciones puramente técnicas” (Bourdieu, 2015: 430). Como señala Bourdieu, la consagración de estos grupos se produce cuando dichos mecanismos de selección, restringidos y exclusivos, son conocidos y reconocidos como acciones legítimas. Es decir, se instituye un proceso de “ruptura social y segregación” a través del cual se consagra a un grupo separado de elegidos “cuidadosamente seleccionados” (2015: 115). Las estrategias de cierre social permiten que los sectores privilegiados cuenten con una red de instituciones que garanticen la socialización entre pares (Ges-saghi y Mendes, 2015).

LA CONSOLIDACIÓN DEL *HABITUS* DE CLASE

Hasta aquí nos hemos referido especialmente a los mecanismos objetivos de selección y segregación; nos queda profundizar en los componentes subjetivos, las maneras en que las experiencias compartidas de clase se traducen en modos de ser y hacer que son específicos de un grupo social. Se trata de adentrarnos en la producción y los contornos de un *habitus de clase* (Bourdieu, 2008)⁷: la

7 Entendemos por *habitus* de clase aquellos esquemas mentales y comportamentales interiorizados que tienden a manifestar los miembros de una misma clase. Son el producto de condiciones sociales similares entre los grupos y no agotan la diversidad de disposiciones que

interiorización de esquemas cognitivos y comportamentales que son inculcados desde muy temprano y reproducidos a lo largo de la trayectoria educativa y laboral. Estos modos de producción de sentido incluyen también fronteras simbólicas que trazan subjetivamente las diferencias entre los unos y los otros (Pereira, 2016).

Un elemento crucial en la vida de nuestros entrevistados es la importancia que le otorgan a los vínculos familiares, que incluyen tanto a la familia nuclear como a la extensa, para su desarrollo profesional. Como sostiene Ghessaghi (2012), los vínculos de parentesco poseen un valor fundamental para las clases altas debido a que son un canal privilegiado para la transmisión de legitimidad y recursos materiales y simbólicos. Así, la familia resulta clave en la formación de disposiciones cognitivas y comportamentales alrededor de la vida privada y pública. Mientras que la familia nuclear es la que —junto con la escuela— se encarga especialmente del espacio privado y la “cultivación concertada” (Lareau, 2002), la extendida permite una aproximación a la vida pública y sus reglas implícitas facilitada por las posiciones de poder que gozan los miembros de la parentela (Van Zanten, 2015a; Hartman, 2000).

Para el caso de las familias nucleares, un elemento resaltante de sus disposiciones morales es su tradicionalismo en las relaciones de género, algo que Kogan (2009) encontró como característico de estos sectores en la década del noventa. La mayoría de nuestros entrevistados —desde los más jóvenes hasta los mayores— provienen de hogares con padres casados hace mucho tiempo, algo que en sus testimonios destaca como un logro ejemplar. Especialmente en los casos de las familias de los colegios tradicionales, el matrimonio simboliza no tanto una unión entre dos personas, sino más bien una garantía para el desarrollo moral de los hijos. Esta unión también muestra una marcada diferenciación de roles de género entre el proveedor (papá) y la administradora del hogar (mamá). Produce, además, lecciones morales para los hijos, en tanto hombres y mujeres desarrollan disposiciones diferenciadas sobre el trabajo, el esfuerzo y el logro personal.

generan los individuos durante sus trayectorias (Bourdieu, 2008; Corcuff, 2005).

En general, los entrevistados articulan sus historias personales en torno de sus ambiciones futuras, en las cuales sus padres aparecen como figuras ejemplares. Las madres, por otro lado, casi no aparecen en los testimonios y, cuando lo hacen, suelen hacerlo como actores relevantes solo para el mantenimiento o reproducción de sus familias.

Mi papá sí me representa un montón, soy consciente que soy un afortunado, he tenido la oportunidad de estar en el Internacional¹ que no es nada barato [...]. Soy consciente que mi papá a partir del tercer ciclo él se pagaba su universidad, [...] veo a mi papá y veo bastante dedicación, trabajo, sé que ha salido de bien abajo, cuando yo no tanto, eso sí es algo que valoro un montón. En el caso de mi mamá, mi mamá siempre ha sido más como hijita de la casa, como que, de hecho, soy consciente que ha sabido mantener una relación con mi papá, se llevan muy bien (*Guillermo*).

Casi todos los padres se dedican al ámbito empresarial, especialmente como gerentes o directores de grandes empresas. La vida profesional de los padres se divide entre quienes siguen una rama laboral similar a la de su generación precedente y a quienes se les reconoce haber logrado muchos mayores ingresos de los que tenían sus padres. Como fuere, no sorprende que el origen privilegiado actual de la familia sea percibido como obra exclusiva de los hombres. Se valora la responsabilidad, esfuerzo y éxito profesional/empresarial del padre, lo que reconocen que les proveyó de holgura económica, mientras que se señala que las madres estaban más dedicadas al hogar y carecían de ambiciones para el desarrollo de emprendimientos y negocios.

En cuanto a la familia extendida, su importancia recae en el acceso que brinda, desde muy temprana edad, a universos de prestigio. Los entrevistados señalan que al menos una vez a la semana se reúnen con primos, tíos y abuelos. Es frecuente que se compartan lugares recreativos, como pasar el verano en ciertos balnearios, acudir a los mismos clubes e incluso realizar viajes al interior del país, calificados como paseos o *road trips* familiares. La interacción con familiares que ocupan posiciones de poder en campos profesionales, académicos y artísticos produce un efecto de *familiaridad* con estos universos en dos sentidos. En primer lugar,

provee una aproximación privilegiada con respecto a la práctica y experiencias que conllevan estas profesiones, algo que resulta absolutamente ajeno a los sectores populares y solo relativamente próximo a los sectores medios. Este conocimiento de primera mano resulta crucial en la elección de una carrera, pues permite “adoptar estrategias racionales sin tener que pensarlas en cuanto tales bajo la forma de un plan explícito de vida o una reconversión calculada o cínica” (Bourdieu, 2011: 92).

A su vez, el contacto con la familia extendida brinda un conocimiento sobre las formas de presentarse y comportarse, maneras de vestir y de moverse, pero también posibilita la adquisición de competencias lingüísticas legítimas, así como aquellas inflexiones en el habla características de las clases dominantes (Bourdieu, 2012). Les permite reconocer aquello que vale la pena conocer y las formas de producción de temas apropiados de conversación según demanden los contextos. Estos aprendizajes configuran una serie de conocimientos y competencias prerreflexivas —es decir, solo parcialmente conscientes—, que les permitirán fluir como peces en el agua cuando se topen con pares de clase en el futuro profesional (Hartmann, 2000).

Por su parte, los colegios toman el relevo de las familias en el refuerzo de la formación moral de las nuevas generaciones, pero también en el fomento de un espíritu de grupo y en el ejercicio de disposiciones como la seguridad de sí y la competitividad. Estas instituciones realizan un arduo trabajo de formación de espíritu de cuerpo entre sus alumnos, una identificación con la institución que articula valores y principios rectores, así como modelos de egresados que tienen su manifestación en “personajes notables” ampliamente reconocidos por sus estudiantes. Mientras que en los colegios tradicionales la mayoría valora “una sólida formación en valores, especialmente en el tema religioso” (*Pedro*), en los internacionales se destacan aspectos de la “cultura británica” como la “puntualidad y la disciplina” (*Jorge*). En cualquier caso, los colegios imparten principios que los estudiantes consideran que los identifican, a la vez que los distinguen de otras instituciones.

Ello se vincula con los mecanismos de cierre social revisados, los cuales facilitan el acceso únicamente a individuos relativamente homogéneos.

Esta “experiencia encantada del paraíso social”, donde se reconoce en los demás a un semejante, contribuye a la formación de espíritu de cuerpo y a reforzar disposiciones y valores compartidos y, con ello, a la confianza en el propio valor (Bourdieu, 2015). Una vez más, los padres cumplen un rol clave en ello, ya que la elección escolar busca el posicionamiento y legitimación como miembros de un círculo de élite a partir de la tradición educativa (Gessaghi, 2016; Aguiar, 2012).

Un componente fundamental de la formación en estos colegios es el fomento de un espíritu competitivo, tanto dentro como fuera de la institución. En lo académico ello se verifica en la importancia de los rankings basados en los promedios de notas de los estudiantes, lo cual resulta crucial para acceder a becas y programas que facilitan estos colegios, como el IB. Esto, además, se traslada al nivel interinstitucional con la práctica de deportes, lo cual se manifiesta en campeonatos en los que solo participan colegios que se reconocen como pares. Todas estas prácticas inculcan un sentido de la competencia que fomenta la seguridad en sí mismos, en la legitimidad de sus *competencias*, en ambos sentidos del término.

Particularmente, en el caso de la formación de los hombres, existen perfiles o modelos ideales para los estudiantes de sus planteles. En el Tradicional1 e Internacional1 los profesores suelen referirse a los estudiantes como los próximos gerentes y directores de las principales empresas del país. En el Tradicional1, nuestros entrevistados manifiestan que esta imagen no se aleja de la realidad e incluso señalan que conforme van insertándose en el mercado de trabajo, estas aspiraciones se conjugan con la importancia del poder económico y el prestigio:

Creo que no es gratuito que todos los de mi colegio salgamos —y quizá me incluyo— enfocados en la importancia del dinero. Y sí, realmente creo que hay un sinónimo entre el éxito y el dinero, y la aceptación social. Creo que eso pasa mucho en mi colegio. Lo veo en el 99 % de mis compañeros de promoción (*Aníbal*).

En cuanto a las mujeres, las diferencias entre el colegio Tradicional2 y los internacionales son

marcadas. El primero es muy conservador y ceñido al ideal de estudiante moralmente ejemplar, donde prevalece la decencia y el recato. En los otros casos, aunque se señalaron algunas referencias al ideal de ser “mujeres líderes”, en general no parece existir un modelo alternativo claro. Incluso, en el Internacional¹ que hasta hace poco solo admitía hombres, la incorporación de mujeres ha significado únicamente su adscripción a los principios y valores previos.

Todas las disposiciones cognitivas y comportamentales adquiridas durante la escuela encuentran en la universidad un espacio ambiguo para su desarrollo. Esta etapa relativiza los fundamentos de dichas disposiciones al ser puestas en funcionamiento junto con las de personas con formas de ser y hacer diversas y ajenas a sus círculos. Las universidades congregan a personas con quienes sus disposiciones y conocimientos que incluso pueden generar dificultades para el establecimiento de relaciones, lo cual pone de manifiesto la frontera simbólica que los separa a las élites del resto (Pereira, 2016). Sobre este punto, uno de nuestros entrevistados sostiene: “O sea, había vivido en una burbuja todo ese tiempo y en ese momento, pues sentía que no [...] no iba ahí. O sea, que yo no pertenecía” (*Ramón*).

Estas diferencias también se manifiestan en juicios estéticos contrapuestos, como cuando uno de nuestros entrevistados muestra la foto de “la chica más bonita de su colegio” a un compañero de la universidad ajeno a su círculo social y obtiene como respuesta: “Ah, pero esa es pituca pues”⁸. Aparece, entonces, el riesgo del estigma social a partir de la distancia (percibida y real) con individuos fuera del tejido formado en el colegio. A diferencia de otros contextos donde el *pedigree* académico-social proviene de la universidad, por ejemplo las grandes *écoles* en el caso francés (Draelants y Darchy-Koechlin, 2011), en el caso peruano el colegio de procedencia es el signo distintivo que los estudiantes regulan debido a las distancias que generan en las interacciones con los demás.

Al culminar esta etapa, los recursos materiales y simbólicos, así como las disposiciones hacia

la competencia y el sentido del mérito, así como el prestigio acumulados durante la infancia y etapa escolar encuentran en el sector privado empresarial un contexto especialmente propicio para su actualización. Se trata de una especie de reencuentro con el origen social en tanto todos los recursos y capacidades se traducen en oportunidades significativas para el logro de una carrera exitosa que permite codearse con los familiares, amigos y conocidos de siempre. De hecho, los entrevistados de mayor trayectoria laboral recuerdan que en su desarrollo profesional se fueron encontrando con varios compañeros del colegio o amigos de la familia (del padre en particular), de modo que cuestiones de familiaridad, empatía y confianza con los pares se manifestaban ahora en un entorno profesional.

Por otro lado, la profesionalización de los gerentes en las empresas privadas en las últimas décadas los ha llevado a transitar por estudios como los MBA y/o “programas de alta dirección” que brindan universidades en el exterior o nacionales de gran prestigio. Estos estudios suelen ser financiados por las empresas donde laboran y son muy valorados por dos motivos. En primer lugar, sus mallas curriculares les permiten adquirir una mirada integral de dirección de las empresas e industrias, lo cual combina conocimientos concretos (p. ej., financieros) con otras competencias, tales como el liderazgo. En segundo lugar, al ser programas que congregan a un número reducido de personas de puestos gerenciales y directivos de las principales empresas nacionales (o internacionales), posibilitan la adquisición de lo que algunos han denominado una “gramática *managerial*” (Luci, 2012). Esto es, un conjunto de valores empresariales compartidos, así como una gran red de contactos que consolidan en la práctica y simbólicamente el ser parte de una comunidad empresarial de élite.

CONCLUSIONES

De manera similar a lo que muestra la literatura producida sobre otras realidades, las élites económicas en el Perú comparten un circuito educativo en instituciones prestigiosas, lo cual constituye un elemento clave para su consolidación como clases dominantes. Formar parte de la élite supone la acu-

8 Pituco o pituca es como se le dice, en modo de jerga, a las personas de clase alta en Lima.

mulación de credenciales educativas exclusivas y que brindan competencias gerenciales de alto nivel. Ello implica transitar por las universidades privadas y escuelas de negocio de mayor prestigio a nivel local e internacional, lo que representa un signo de distinción frente a la masificación de la educación superior y resulta clave para darle legitimidad a su reproducción como clase.

No obstante, la etapa escolar resulta el espacio y momento fundamental como articulador de la élite económica. La trayectoria educativa y laboral de fases posteriores adquiere significancia como posibilidad de acceso a la élite, casi exclusivamente para aquellos que ya fueron consagrados desde muy temprano en la etapa escolar. No sorprende, por tanto, que la universidad y la inserción laboral aparezcan, en contraste con lo que ocurre en otros contextos, como momentos de menor significancia, tanto en el ámbito académico como en el social. A diferencia del clásico caso de las grandes *écoles* francesas, el signo distintivo de élite ya ha sido adquirido por los “herederos” durante la etapa escolar y, más bien, la universidad es un momento en el que se encuentran con un mundo menos cerrado y más heterogéneo que el experimentado previamente. Sin ser una etapa especialmente desafiante, constituye un requisito de validación para legitimar su reproducción como élite.

A partir de lo anterior, las narrativas de individuos de élite evidencian una notable tensión entre los méritos propios y las ventajas y privilegios asociados a su origen social. Tal como lo señala Gessaghi (2012, 2016) para el caso argentino, existe una fuerte retórica del “hacerse a sí mismo”, de las distinciones y méritos académicos adquiridos y del esfuerzo desplegado a lo largo de su vida educativa y laboral. Ello, sin embargo, se encuentra imbricado con la movilización de soportes y redes sociales provenientes del entorno familiar y escolar, así como disposiciones culturales asociadas a su origen social.

Por otro lado, un elemento fundamental en la formación y consolidación de los miembros de la élite es la exclusividad de los circuitos por los que circulan. Se trata de mecanismos de cierre social en donde los colegios juegan un rol preponderante en tanto reclutan solo a aquellos con las familias de mayor capital económico, social y cultural del

país. El colegio constituye el espacio esencial para la consolidación de un grupo social cerrado, homogéneo, cohesionado entre sí y significativamente distante del resto de la población.

Estas formas de exclusión se traducen en esquemas cognitivos y comportamentales específicos que consolidan un *habitus* de clase. Si bien las primeras marcas de esta “segunda naturaleza social” se originan durante la socialización en la familia nuclear y extendida, los colegios de élite juegan un rol fundamental en el apoyo y consolidación de modos de percibir y clasificar la realidad basadas en diferencias entre clases.

Como se ha demostrado, nos encontramos ante un escenario de acumulación de ventajas que combina el origen social privilegiado con credenciales educativas prestigiosas. Sin embargo, aún quedan aspectos que pueden animar investigaciones futuras. Profundizar en la dimensión de género, por ejemplo, podría evidenciar brechas en las trayectorias de encumbramiento, así como diferencias en las dinámicas de socialización y cohesión social. Asimismo, dado que existen grupos que han experimentado un proceso de notable acumulación económica, sus trayectorias podrían complejizar el análisis sobre las lógicas de incorporación y exclusión a las élites. Finalmente, en tanto las élites no se circunscriben al ámbito económico-empresarial, sería provechoso conocer los modos de reproducción en otros sectores, como pueden ser los espacios académicos o artísticos.

AGRADECIMIENTOS Y FINANCIACIÓN

Agradecemos los valiosos comentarios de Mariana Eguren y Ludwig Huber a versiones anteriores del texto. Esta investigación ha sido financiada y forma parte del Programa Institucional del Instituto de Estudios Peruanos.

BIBLIOGRAFÍA

Aguiar, A. (2012). Cuando la elección es libre: el caso de las élites y clases medias brasileñas. En S. Ziegler, V. Ghessaghi (comps.). *Formación de las élites. Investigaciones y debates en Ar-*

- gentina, Brasil y Francia*. Buenos Aires: Manantial, FLACSO.
- Aguiar, A., Nogueira, M. A. (2012). Internationalisation Strategies of Brazilian Private Schools. *International Studies in Sociology of Education*, 22, 353-368.
- Almeida, A. M. (2015). The Changing Strategies of Social Closure in Elite Education in Brasil. En A. Van Zanten, S. Ball, B. Darchy-Koechlin (eds.), *Elites, Privilege and Excellence. The National and Global Redefinition of Educational Advantage* (pp. 71-81). London: Routledge.
- Bauer, M., Bertin-Mouroit, B. (1999). National models for making and legitimating elites: A comparative analysis of the 200 top executives in France, Germany and Great Britain. *European Societies*, 1(1), 9-31.
- Bourdieu, P. (2007). *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Bourdieu, P. (2008). *Cuestiones de sociología*. Madrid: Akal.
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Bourdieu, P. (2015). *La nobleza del Estado. Educación de élite y espíritu de cuerpo*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Bourdieu, P., Passeron, J. C. (2003). *Los herederos. Los estudiantes y la cultura*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Brunner, J. (2012). La lucha por la educación de las élites: campo y canales formativos. *Revista UDP*, 9, 119-143.
- Corcuff, P. (2005). Lo colectivo en el desafío de lo singular: partiendo del *habitus*. En B. Lahire (dir.), *El trabajo sociológico de Pierre Bourdieu. Deudas y críticas*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Dogan, M. (2003). Is there a ruling class in France? *Comparative Sociology*, 2(1), 17-89.
- Draelant, H., Darchy-Koechlin, B. (2011). Flaunting one's academic pedigree? Self-presentation of students from elite French schools. *British Journal of Sociology of Education*, 32(1), 17-34.
- Durand, F. (2008). Las nuevas élites del poder: sueños económicos y pesadillas políticas. En L. Pasara (ed.), *Perú en el siglo XXI*. Lima: PUCP.
- Durand, F. (2016). *Cuando el poder extractivo captura al Estado: lobbies, puertas giratorias y paquetazo ambiental en el Perú*. Lima: OXFAM.
- Ellersgaard, C., Larsen, A., Munk, M. (2012). A Very Economic Elite: The Case of the Danish Top CEOs. *Sociology*, 57(6), 1051-1071.
- Flemmen, M. (2012). The Structure of the Upper Class: A Social Space Approach. *Sociology*, 46(6), 1039-1058.
- Gessaghi, V. (2012). El trabajo de formación de "la clase alta" argentina. Un abordaje desde la antropología social. *Intersecciones en Antropología*, 13, 393-408.
- Gessaghi, V. (2016). *La educación de la clase alta Argentina. Entre la herencia y el mérito*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Gessaghi, V., Méndez, A. (2015). Elite Schools in Buenos Aires: The Role of Tradition and School Social Networks in the Production and Reproduction of Privilege. En A. Van Zanten, S. Ball (eds.), *World Yearbook of Education 2015: Elites, Privilege and Excellence: The National and Global Redefinition of Educational Advantage*. New York: Routledge.
- Goldthorpe, J. H. (2016). Social class mobility in modern Britain: changing structure, constant process. *Journal of the British Academy*, 4, 89-111.
- Hartmann, M. (2000). Class specific habitus and the reproduction of social elite. *The Sociological Review*, 48(2), 262-282.
- Hartmann, M. (2010). Elites and Power Structure. En S. Immerfal, G. Therborn (eds.), *Handbook of European Societies: Social Transformations in the 21st Century*. New York, London: Springer.
- Howard, A. (2007). *Learning Privilege. Lessons of Power and Identity in Affluent Schooling*. London: Routledge.
- Huber, L., Lamas, L. (2017). *Deconstruyendo el rombo. Consideraciones sobre la nueva clase media en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Korsnes, O., Heilbron, J., Hjelbrekke, J., Bühlmann, F., Savage, M. (2017). Introduction. En O. Korsnes, J. Heilbron, J. Hjelbrekke, F. Bühlmann, M. Savage (eds.), *New Directions in Elite Studies* (pp. 1-24). New York: Routledge.
- Lareau, A. (2002). Invisible Inequality: Social Class and Childrearing in Black Families and White Families. *American Sociological Review*, 67(5), 747-776.

- Luci, F. (2009). Aprender a liderar: los MBA y el reclutamiento de las Escuelas de Negocios en Buenos Aires. Notas etnográficas sobre el mundo del *management*. *Revista de Antropología Social*, 18, 317-337.
- Luci, F. (2012). El *management* como gramática: la producción de los dirigentes de empresas. *Revista de Ciencias Sociales*, 135-136, n.º especial, 171-184.
- Luci, F., Gessaghi, V. (2016). Familias tradicionales y élites empresariales en Argentina: individuación y solidaridad en la construcción y sostén de las posiciones de privilegio. *Política*, 54(1), 53-84.
- Mankiw, G. N. (2013). Defending the One Percent. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 21-34.
- Malpica, C. (1989). *El poder económico en el Perú. Tomo I: Los bancos nacionales y sus familias*. Lima: Mosca Azul Editores.
- Maxwell, C., Aggleton, P. The bubble of privilege. Young, privately educated women talk about social class. *British Journal of Sociology of Education*, 31(1), 3-15.
- Pareto, V. (1968). *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*. Totowa, NJ: Bedminster Press.
- Parkin, F. (1974). Strategies of Social Closure in Class Formation. En F. Parkin (ed.), *The Social Analysis of Class Structure*. London: Tavistock.
- Pereira, O. (2016). *San Felipe. Grupos de clase media se encuentran*. Lima: IEP.
- Rockwell, E. (1986). Cómo observar la reproducción social. *Revista Universidad Pedagógica Nacional*, 17, 1-17.
- Rodríguez, I. (2012). Capital cultural y estrategias educativas en la élite argentina. En S. Ziegler, V. Ghessaghi (comps.). *Formación de las élites. Investigaciones y debates en Argentina, Brasil y Francia*. Buenos Aires: Manantial, FLACSO.
- Scott, J. (2008). Modes of power and the re-conceptualization of elites. *The Sociological Review*, 56(s1), 25-43.
- Solís, P., Boado, M. (coords.) (2016). *Y sin embargo se mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. Ciudad de México: El Colegio de México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias, A. C.
- Stevens, M. (2008). *Creating a Class. College Admissions and the Education of Elites*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Tiramonti, G. (2004). *La trama de la desigualdad educativa*. Buenos Aires: Manantial.
- Tiramonti, G., Ziegler, S. (2008). *La educación de las élites. Aspiraciones, estrategias y oportunidades*. Buenos Aires: Paidós.
- Useem, M., Karabel, J. (1986). Pathways to Top Corporate Management. *American Sociological Review*, 51(2), 184-200.
- Van Zanten, A. (2005). New Modes of Reproducing Social Inequality in Education: the changing role of parents, teachers, schools and educational policies. *European Educational Research Journal*, 4(3), 155-169.
- Van Zanten, A. (2009). The Sociology of Elite Education. En M. Apple, S. Ball, L. A. Gandin (eds.), *The Routledge International Handbook of the Sociology of Education* (pp. 329-339). London: Routledge.
- Van Zanten, A. (2015a). A Family Affair: Reproducing Elite Positions and Preserving the Ideals of Meritocratic Competition and Youth Autonomy. En A. Van Zanten, S. Ball, B. Darchy-Koechlin (eds.), *Elites, Privilege and Excellence. The National and Global Redefinition of Educational Advantage* (pp. 29-42). London: Routledge.
- Van Zanten, A. (2015b). Educating Elites: The Changing Dynamics and Meanings of Privilege and Power. En A. Van Zanten, S. Ball, B. Darchy-Koechlin (eds.), *Elites, Privilege and Excellence. The National and Global Redefinition of Educational Advantage* (pp. 3-12). London: Routledge.
- Van Zanten, A., Ball, S., Darchy-Koechlin, B. (2015). *Elites, Privilege and Excellence. The National and Global Redefinition of Educational Advantage*, London: Routledge.
- Wacquant, L. (1993). From ruling class to field of power: Interview with Pierre Bourdieu on La noblesse d'État. *Theory, Culture & Society*, 10, 19-44.
- Wakeling, P., Savage, M. (2015). Entry to elite positions and the stratification of higher education in Britain. *The Sociological Review*, 63, 2, 290-320.
- Weber, M. (2002). *Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Willis, P. (1977). *Learning to Labor. How Working Class Kids Get Working Class Jobs*. New York: Columbia University Press.

ANEXO 1

Tabla 1. Relación de entrevistados mencionados en el texto.

Seudónimo	Colegio	Grupo etario
<i>Miguel</i>	Internacional1	Encumbrado
<i>Ernesto</i>	Tradicional1	Encumbrado
<i>Rosa</i>	Internacional1	Estudiante
<i>Silvia</i>	Internacional2	En Ascenso
<i>Pedro</i>	Tradicional1	Estudiante
<i>Camilo</i>	Tradicional1	Encumbrado
<i>Alberto</i>	Otros	Encumbrado
<i>Ramón</i>	Tradicional1	Encumbrado
<i>Guillermo</i>	Internacional1	Estudiante
<i>Jorge</i>	Internacional1	Encumbrado
<i>Aníbal</i>	Tradicional1	En Ascenso
<i>Joan</i>	Tradicional2	En Ascenso

NOTAS BIOGRÁFICAS

Mauricio Rentería es Investigador del Instituto de Estudios Peruanos. Sociólogo por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM) y candidato a magister por la London School of Economics and Political Science (LSE). Sus intereses en el campo de la investigación se encuentran dentro de las áreas de los estudios sobre desigualdad y estratificación social.

Alvaro Grompone Velásquez es Investigador del Instituto de Estudios Peruanos. Bachiller en Ciencias Sociales con mención en economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Magíster en historia por la misma universidad. Sus áreas de investigación incluyen la formación del Estado y su relación con el campesinado en el siglo XIX, élites tecnocráticas y corrientes ideológicas en el Perú.

Luciana Reátegui Amat y León es Investigadora del Instituto de Estudios peruanos. Socióloga por la Pontificia Universidad Católica del Perú y estudiante de doctorado por FLACSO-Buenos Aires. Su principal área de investigación es la educación con énfasis en educación rural, trayectorias educativas y desigualdad.