

Notas sobre estructura y clases sociales en sociedades de “neoliberalismo avanzado”: los casos de Colombia, México y Perú.

Autor: Giorgio Boccardo Bosoni

Licenciado en Sociología en Universidad de Chile. Desarrolla tesis de magister en Estudios Latinoamericanos en Universidad de Chile. Docente en la Universidad de Chile en cátedras de Historia Social de Chile, Sociología, Estructura y Acción Social en América Latina y Técnicas Cuantitativas. Investigador en líneas de estructura y acción social en América Latina.

Resumen

La transformación neoliberal en los casos de Colombia, México y Perú, además del caso chileno, son las experiencias más radicales impulsadas en toda América Latina en la década del noventa. Su carácter ininterrumpido obedece a la incapacidad de las fuerzas sociales locales de resistir dicha transformación, salvo algunos grupos económicos u organizaciones gremiales, y de una modalidad autoritaria de liderazgos que impulsan las reformas. El crecimiento alcanzado en las últimas décadas, que entre otras cosas, constituye grupos económicos locales altamente internacionalizados, permite el aterrizaje de grandes multinacionales y reduce en forma acelerada la pobreza e indigencia extrema. Pero la incapacidad de constituir un mercado de trabajo formal y calificado, dificulta la constitución de grupos medios y asalariados, con capacidad de incidir en la orientación de la acción estatal y/o empresarial, y en la distribución del crecimiento económico alcanzado.

Palabras clave: neoliberalismo avanzado, estructura social, clases sociales, América Latina.

Introducción

La transformación estructural iniciada hace casi ya un cuarto de siglo en América Latina generó cambios en las modalidades de desarrollo capitalista en los países de la región. Mutaciones que dieron lugar, en algunas experiencias nacionales a cambios radicales en la política nacional popular y la orientación desarrollista, mientras que en otros, la transformación parcial, significó la mantención de ciertas modalidades de

Estado y política económica forjados hasta la década del setenta. Efectivamente, la heterogeneidad de variantes de transformación neoliberal registradas, sometidas a condicionantes emanadas del capitalismo desarrollado, dependió de la capacidad de acción que detentaron o no, ciertas fuerzas sociales locales sobre tal influencia foránea, principalmente a partir de la acción estatal.

Justamente, existe un grupo de países que, aunque con distintos grados de avance y puntos de partida, se distinguen por el avance ininterrumpido de reformas de orden neoliberal, tanto a nivel de política económica como de cambios en la acción estatal. En efecto, la transformación registrada en las últimas décadas en Colombia, México y Perú – además del precoz caso chileno-, resultan indicativos de una variante histórica denominada como “neoliberalismo avanzado”¹.

En esta ponencia se presenta un avance de la fisonomía actual de la estructura y clases sociales -o fracciones de estas- presente en cada uno de estos países, a partir del análisis de los principales cambios en la estructura ocupacional, la orientación y peso de diversos sectores de la economía, reformas al Estado o las tensiones que se producen entre distintas fuerzas sociales fruto de la transformación neoliberal impulsada².

Colombia

La crisis económica y social heredada de los ochenta, acelera el agotamiento de la modalidad bipartidista liberal conservadora dominante en la política colombiana desde su independencia que, sumado al inicio de las negociaciones con algunas fracciones de la guerrilla que buscan su institucionalización en la política, posibilitan que en 1991 se promulgue una nueva constitución. Lo cual permite al gobierno de Cesar Gaviria (1990-1994) iniciar la desregulación económica y sentar las bases para el proceso de transformación neoliberal (Kalmanovitz, 2010). No obstante, dichos cambios son resistidos por sectores del desarrollismo liberal y el nacionalismo conservador, “enquistados” en la burocracia estatal; lo cual se traduce en que la liberalización y las

¹ La denominación fue dada por la CEPAL (1990) para caracterizar el caso chileno. Este agrupamiento de países es sugerido en la tesis doctoral de Carlos Ruiz Encina, *Estructura Social, Estado y Modelos de Desarrollo en América Latina Hoy. Elementos para una interpretación sociológica de la transformación reciente*, Proyecto de Tesis Doctorado en Estudios Latinoamericanos, 2012. En dicho trabajo se desarrollan los casos nacionales de Argentina, Brasil y Chile.

² El presente trabajo expone un avance de resultados de Tesis de Magister: Neoliberalismo avanzado en América Latina (1980-2010). Los casos de Colombia, México y Perú.

reformas al Estado, inicialmente son presas por las “fórmulas transaccionales” típicas del régimen político (Estrada, 2005). Con todo, bajo su gobierno, se liberalizan las transacciones externas –comerciales, cambiarias y de inversión extranjera directa-, se privatizan las pocas empresas productivas de propiedad estatal, además de la modificación al régimen laboral y al sistema de seguridad social; sin modificar de forma sustantiva el régimen de propiedad rural (Ocampo, 1998). Al igual que en los gobiernos de Samper (1994-1998) y Pastrana (1998-2002), en el cual la inestabilidad política, fruto de un largo proceso de negociación de paz con las FARC y el creciente peso del narcotráfico, dificultan todavía su implementación.

La grave crisis económica de 1998-1999, la peor en la historia colombiana, más que deslegitimar la transformación neoliberal impulsada, la reafirma. En ese sentido, el gobierno del conservador Álvaro Uribe (2002-2010), avanza decididamente en reformas neoliberales que terminan con los “lastres desarrollistas” y consolidan una orientación más ortodoxa de reformas. Sobre todo mediante un agresivo plan de inversiones públicas -que junto al gasto militar elevan la deuda externa de Colombia a niveles históricos-, y una reforma laboral que flexibilizó en grados importante el mercado del trabajo (Kalmanovitz, 2010). El auge económico entre 2003 y 2007 le permiten consolidar su autoridad personal e inicia un agresivo plan de seguridad nacional –que privilegia el enfrentamiento armado, el fortalecimiento de grupos paramilitares, y no la negociación con las guerrillas rurales y el narcotráfico, y que además restringe las libertades democráticas de la ciudadanía. Dentro de las reformas económicas profundiza la apertura, reduce barreras arancelarias e impuestos a las importaciones, y busca atraer mayor inversión extranjera mediante una menor tributación a las empresas (Bonilla, 2011; Garay; 2011). Con todo, es capaz de impulsar una reforma constitucional que le permite alcanzar la reelección el 2006 y así continuar la profundización del giro. Todo lo cual, impacta la fisonomía de la sociedad colombiana.

En dicho contexto, se observa a nivel general de la estructura social una acelerada urbanización³ de ésta, por del declive cafetalero y los desplazamientos fruto de los enfrentamientos entre guerrillas y paramilitares. Asimismo, desde 1994 en adelante, pierde fuerza la asalarización de la población urbana (cuadro 1), pese a una leve recuperación para el boom 2003-2007, en cambio se expande de forma considerable las modalidades independientes de trabajo. En tanto que, a nivel sectorial, la población ocupada en actividades agrícolas es absorbida principalmente por otras vinculadas a

³ En 1980 la urbanización alcanza el 64,3% y en 2010 un 78,5% (CEPAL, 2011).

servicios (Bonilla, 2011). Sólo en la última década se constata una reducción de la pobreza (de 54,9 a 44,3% entre 1999 y 2010), sobre todo de la indigencia (26,8 a 14,4% entre 1999 y 2010); en tanto que la proporción de trabajadores sujetos a condiciones de baja productividad e informalidad alcanza cerca el 59,7% de la población al 2010 (CEPAL, 2011).

Cuadro 1: Estructura ocupacional PEA ocupada urbana en Colombia, 1990 – 2010 (en porcentaje).

Categoría / Año	1991	1994	1997	2002	2005	2010
Empleadores	4,2	4,8	4,4	5,0	5,3	4,8
<i>Más de 5 trabajadores</i>	0,7
<i>Microempresa</i>	4,1
Asalariados	66,1	68,1	62,2	52,8	54,3	49,6
<i>Asalariados públicos</i>	11,6	8,6	9,9	7,7	7,4	5,1
<i>Asalariados sector privado</i>	54,5	59,5	52,3	45,1	47,0	44,6
Profesionales y técnicos	4,8	6,0	6,4	5,2	5,7	6,0
<i>Más de 5 trabajadores</i>	5,4
<i>Microempresa</i>	0,6
Ni profesionales ni técnicos	49,7	53,5	45,9	39,9	41,3	38,6
<i>Más de 5 trabajadores</i>	28,3
<i>Microempresa</i>	10,3
Empleo doméstico	5,3	5,2	4,4	5,5	4,9	4,1
Trabajadores por cuenta propia y FNR	29,6	27,1	33,4	42,1	40,3	45,5
<i>Profesionales y técnicos</i>	2,5	2,1	2,7	3,3	3,3	4,8
<i>Ni técnicos ni profesionales</i>	27,1	25,0	30,7	38,8	37,0	40,7
Industria y Construcción	6,4	6,2	7,1	8,1	7,5	8,2
Comercio y servicios	19,9	18,3	22,8	27,8	26,8	30,1

Fuente: Elaboración propia en base a Panorama Social CEPAL 2012.

El declive del enclave cafetalero y de algunas industrias forjadas en el periodo desarrollista, pierden peso desde la década de los ochenta, dando paso a una diversificación exportadora sustentada en la industria agroalimentaria, la explotación de petróleo, carbón y oro; además de cierta manufacturas que logra sortear el proceso de apertura económico y que se vuelca al mercado externo (Misas, 1998). En específico, en la última década el crecimiento posibilitó una expansión del mercado interno y la bonanza petrolera de Venezuela y Ecuador generó cierta demanda de manufactura y productos de la industria agroalimentaria (Kalmanovitz, 2010). Además, la relativa estabilidad institucional alcanzada devino en una mayor inversión extranjera directa y la instalación de grupos empresariales multinacionales, sobre todo en la minería del carbón y el oro, además del sector financiero y del comercio. Sumado a

una inédita internacionalización de grupos económicos locales a otros países de América Latina en el sector eléctrico, financiero, construcción y agroalimentario (CEPAL, 2012).

Los sectores medios históricamente tuvieron un desarrollo limitado en las principales ciudades como Bogotá, Medellín y Cali. Sobre todo vinculado a posiciones de la burocracia pública, que desde comienzos de la década del noventa inicia una drástica disminución de su peso relativo y absoluto. Estos sectores comienzan a ser absorbidos por el sector privado en ocupaciones asalariadas calificadas, sobre todo en servicios financieros, lo que sería indicativo de una limitada tercerización genuina, además de grandes empresas vinculadas al sector exportador (cuadro 1). No obstante, lo estrecho de este mercado laboral, formal y calificado, ha significado que muchos profesionales y técnicos migren a otras latitudes (Kalmanovitz, 2010). En tanto, sus franjas independientes se concentran en sectores vinculados al mercado interno, sobre todo en el comercio e la pequeña manufactura.

Durante las últimas dos décadas se observa una drástica disminución de la asalarización de la fuerza de trabajo, sobre todo de posiciones no calificadas. Y si bien, la población vinculada a actividades industriales no disminuye significativamente en las últimas dos décadas (Bonilla, 2011), todavía no recupera el peso ostentado antes de la crisis de los ochenta en que se produce una fuerte desindustrialización fruto del declive del enclave cafetalero y la industrialización protegida (Kalmanovitz, 2010). En ese sentido, el giro neoliberal a flexibilizado y precarizado la fuerza de trabajo asalariado, pero a diferencia de otras experiencias como la chilena (Ruiz y Boccoardo, 2010; Boccoardo, 2011), el neoliberalismo colombiano no ha producido una fuerte desindustrialización. La contracara de este proceso es la expansión sostenida de los trabajadores no calificados independientes, sobre todo en el sector de comercios y servicios (cuadro 1). Es decir, se constata una suerte de tercerización espuria de la sociedad. El movimiento obrero colombiano, acotado a unas pocas ciudades que alcanzan una relativa industrialización, fruto de la histórica violencia política en Colombia tiene dificultades de constitución.

El declive de la economía cafetalera a modalidades agroexportadoras significó una disminución sustantiva de los asalariados agrícolas; en cambio se registra una sostenida expansión de los “campesinos independientes”⁴ (Kalmanovitz, 2010). Esto

⁴ En 1991 el 48,6% de la PEA rural es asalariada rural, en cambio el 2010 es sólo un 35% (disminuyen tanto los asalariados agrícolas como no agrícolas); en cambio, los trabajadores rurales independientes constituyen un 45,1% 59,4% para el 2010, aumenta tanto la categoría campesino como otras actividades

último resulta paradójico, sobre todo porque la presencia de agroindustrias a devenido en una significativa concentración de la tierra, de ahí que se sugiere explorar la hipótesis respecto a que la desmovilización de los ejércitos de la guerrilla y paramilitares, o el retorno de población campesina desplazada, ha obligado a dichos sectores, mediante subvención estatal, ha reconvertirse en pequeños trabajadores rurales.

México

Salinas de Gortari (1988-1994) asume el gobierno mexicano en plena recesión económica, elevadas tasas de inflación y depreciación de los salarios reales. Acusado de fraude electoral, puso en práctica a través de una estructura burocrática fuerte, una reforma al Partido Revolucionario Institucional (PRI), a partir de la cual una elite tecnocrática inició una serie de transformaciones del modelo de desarrollo mexicano (Centeno, 1997). Tales transformaciones significaron políticas de ajuste macroeconómico, de liberalización comercial, privatización de una gran cantidad de empresas estatales y paraestatales, flexibilidad laboral, el congelamiento de sueldos, reformas a diversos programas sociales, eliminación de derechos históricos sobre la tierra, una nueva regulación para las organizaciones sindicales y, como punto culmine en el año 1994, la indexación del ochenta por ciento de la economía nacional mexicana a los Estados Unidos a través de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), convirtiendo al país en el principal aliado de Estados Unidos en el continente. (Murillo, 2005). La “revolución salinista” implicó una fuerte disputa al interior del PRI, y el desplazamiento definitivo de los denominados “desarrollistas radicales”, logrando un éxito relativo, dado que en 1994 la emergencia la guerrilla del EZNL, la fuga de los capitales golondrina, el asesinato de Colosio y el requerimiento de los “dinosaurios” del aparato burocrático tradicional del PRI para ganar las elecciones presidenciales; parecieron retrotraer el experimento neoliberal.

Si bien las primeras reformas institucionales llevaron al colapso la economía mexicana en 1994-1995, producto de una devaluación significativa del peso y la salida de importantes flujos de capital financiero, la base institucional del diseño “salinista” se mantuvo básicamente intacta. El nuevo presidente del PRI, Ernesto Zedillo (1994-2000), sin poder echar mano a empresas estatales para vender, terminó por fortalecer la transformación neoliberal y la vinculación entre las economías de México y los Estados Unidos (Centeno, 1997). Para lo cual tuvo que recurrir a un rescate del

no agrícolas (CEPAL, 2011).

FMI (40 mil millones \$US), que lo obliga a reducir el gasto público y subir las tasas de interés (Steger y Roy, 2010). De ahí en más, los gobiernos encabezados por Fox (2000-2006) y Calderón (2006-2012), ambos del conservador Partido de Acción Nacional, sobre la crítica a la corrupción de la burocracia priista – partido que se mantiene en el poder por casi setenta años ininterrumpidamente-, continúan la profundización neoliberal.

En las últimas tres décadas México ha mantenido un crecimiento sostenido de población urbana⁵ cuya asalarización aumentó de forma parcial. Dicho proceso significó que una fracción de la población vinculada a actividades agrícolas comenzara a participar en el sector de servicios. El peso de la estructura ocupacional industrial se mantiene en torno al 25,7% de la PEA nacional al 2008, de hecho en la década del noventa esta se eleva desde el 24,7 al 28,3% (CEPAL, 2011). A nivel general, desde 1997 en adelante comienza una reducción sostenida de la pobreza (52,6 a 36,3% entre 1997 y 2010), pero la informalidad se ha mantenido en torno al 45%.

⁵ En 1980 la población urbana alcanzaba el 66,3% y en 2010 el 78% (CEPAL, 2011).

Cuadro 2: Estructura ocupacional PEA ocupada urbana en México, 1989 – 2010 (en porcentaje)

Categoría/ Año	1989	1994	2000	2010
Empleadores	3,3	3,7	4,5	7,3
<i>Más de 5 trabajadores</i>			0,8	0,9
<i>Microempresa</i>	3,7	6,4
Asalariados	76,4	74,6	74,2	78,9
<i>Asalariados públicos</i>	...	16,1	13,6	12,7
<i>Asalariados sector privado</i>	...	58,4	60,6	60,2
Profesionales y técnicos	9,0 *	6,6	8,1	12,9
<i>Más de 5 trabajadores</i>	7,0	9,9
<i>Microempresa</i>	1,1	3,0
Ni profesionales ni técnicos	67,4 *	51,8	52,5	47,3
<i>Más de 5 trabajadores</i>	37,7	29,6
<i>Microempresa</i>	14,8	17,7
Empleo doméstico	2,7	3,8	3,0	3,7
Trabajadores por cuenta propia y FNR	20,3	21,7	21,3	13,9
<i>Profesionales y técnicos</i>	1,7	1,5	2,0	1,8
<i>Ni técnicos ni profesionales</i>	18,6	20,2	19,3	12,1
Industria y Construcción	2,9	4,2	3,6	2,1
Comercio y servicios	12,5	14,8	14,8	9,8

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (2011).

Pese a las privatizaciones en la década del noventa, los sectores de hidrocarburos, minería, energía eléctrica y telecomunicaciones destacan por estar dominados por empresas nacionales; además, una parte de los grupos económicos tendió a la concentración y oligopolización del sector privado, lo que le permite, además de seguir sustentado en un mercado interno de escala considerable, iniciar tempranamente su proceso de fortalecimiento de exportaciones de productos manufactureros ensamblados en el país. No obstante el traslado de muchos filiales a otros países del orbe significó que varios grupos económicos iniciaran un proceso de internacionalización que hoy los catapulta no sólo en América Latina sino el mundo (CEPAL, 2012).

La clase media mexicana se diferencia de la de otros países de América Latina porque crece con posterioridad a países como Argentina y Uruguay; tiende a consolidarse durante el periodo de sustitución de importaciones, que inicia su crisis en 1982; a partir de esa crisis no parece haber emergido una recuperación de esta ni la formación de “nuevas clases medias” (Escobar y Pedraza, 2010). De hecho, los autores señalan que existe una clase media “precaria” –no profesional-, lo que relativiza en sí su carácter de sector medio, y que no ha recuperado sus niveles de vida previos a la

crisis de los ochenta, aproximándose más al resto de los sectores populares mexicanos; y otra calificada, que pese a los embates en los ochenta, como también en la crisis 1994-1995, parece recuperarse con mayor velocidad. Además, esta fracción de clase parece mantener un acceso privilegiado a las instituciones de élite, lo que le permitirá reproducirse en estratos ocupacionales y empresariales de forma diferenciada a aquella escasamente calificada. Efectivamente, tras una drástica caída de su peso en 1994, su fracción calificada asalariada privada se expande considerablemente, en tanto que se observa una caída de los asalariados del sector público desde el año 1994 en adelante, pero que todavía muestran enorme capacidad de movilización, sobre todo aquel sector vinculado a la burocracia partidaria del PRI y la educación pública en todos sus niveles; en tanto que la fracción independiente calificada mantiene su peso relativo, aquella vinculada a los pequeños emprendimientos alcanza un crecimiento en los últimos cinco años (cuadro 2).

En relación a la fuerza laboral asalariada obrera, en la última década ha venido decayendo parcialmente la tasa de asalarización en la gran empresa, mediana y pequeña empresa, siendo absorbida una parte en el sector de baja productividad pero también por los sectores medios calificados (cuadro 2). En tanto el sector no calificado independiente se contrae de forma significativa en la última década, y también pasa a engrosar filas de micropropietario y en menor grado profesionales. El escenario inicial de crisis obligó a las organizaciones sindicales a aceptar la contención salarial, las privatizaciones, la flexibilidad laboral, y las reformas a los sistemas de pensiones y seguro social. No obstante, dichas transformaciones afectaron más a los trabajadores del sector público que privado, en tanto que la liberalización comercial tuvo impacto diferenciado sobre los trabajadores de los sectores de bienes transables y no transables. En particular, la Central de Trabajadores Mexicana favoreció aquellos sindicatos afines a su liderazgo, dejando que las reformas de liberalización afectaran más a los sectores rivales; tampoco se dedicó a nivel local a defender compensaciones por los efectos generados por las privatizaciones en las condiciones del trabajo, menos aquellos sectores que competían con las importaciones (Murillo, 2005). En ese sentido, todavía se mantiene una fracción de la clase obrera desarrollista, forjada en el periodo anterior.

En relación al mundo rural, se registra una expansión significativa del trabajo asalariado no vinculado a actividades agrícolas, fruto de un mayor peso de la agroindustria, y la instalación de manufactureras en sectores rurales por el menor costo de mano de obra (CEPAL, 2012); además, existe una disminución radical de los

campesinos independientes, que tras las modificaciones constitucionales sobre la tenencia de la tierra disminuyen hasta dejar de ser el trabajador típico del mundo rural mexicano que asciende con la revolución de 1910⁶.

Perú

Durante los ochenta Perú retorna a una modalidad democrática, tras el gobierno del militar populista Velasco Alvarado, pero la crisis económica que afecta a la región dificulta, tanto al gobierno de Belaunde (1980-1985) y de Alan García (1985-2000), revertir el déficit fiscal, la menor inversión pública y privada, la hiperinflación que resto poder adquisitivo a los salarios, y el incremento de la pobreza, el desempleo y la informalidad (Ruiz Caro, 2007). El limitado y excluyente modelo de sustitución de importaciones, impulsado por Velasco, fue incapaz de dinamizar a los grupos económicos locales; y las empresas estatales productivas y prestadoras de servicios públicos, habían acumulado déficit que se sustentaban mediante la deuda pública. Con todo, se logró forjar al alero de dicho proceso de modernización, un reducido grupo de industriales privados, franjas medias asalariadas en el sector público y un acotado sector obrero formal. Los cuales se tendían a concentrar en Lima y principales capitales regionales. No obstante, una franja sustantiva de la población rural de las provincias de la Costa, pero también casi la totalidad de los habitantes de la Sierra Andina y Amazonía, seguían bajo modalidades de economía rural de subsistencia o sujeto a condiciones de pobreza y marginalidad urbana (De Althaus, 2007). A ello se agrega la radicalización de sectores medios regionales y campesinos, que adhieren a los movimientos de guerrilla de Sendero Luminoso y el Movimiento Revolucionario Túpac Amaru (Di Tella, 1994).

Las reformas inauguradas bajo los dos gobiernos de Alberto Fujimori (1990-2000) parecen no registrar una oposición capaz de poner en riesgo su desarrollo. La crisis económica agrava las condiciones de vida de una mayoría significativa de la población y la crítica al sistema de partidos y los beneficios a los que accede una minoría organizada- en torno al Estado, generan condiciones propicias para el ascenso de un candidato por fuera del sistema de partidos y el avance de reformas que modificaron

⁶ Mientras que los asalariados rurales crecen de 50,2 a 54% entre 1989 y 2010, su franja vinculada a empleos agrícolas disminuye desde un 21,9% a 15,8%, en cambio aquella vinculada a otras actividades crece desde un 28,3 a 38,2%. En tanto que los campesinos independientes disminuyen su peso desde un 47,3 a 24,4% para el mismo periodo de tiempo (CEPAL, 2011).

de forma radical el modelo de desarrollo alcanzado. No obstante una vez iniciado el proceso de reformas, la oposición nacional populista en el Congreso frena los proyectos de ley y franjas medias organizadas en el sindicato de profesores y el colegio médico, protestan en las calles. Fujimori da un “autogolpe” que le entrega amplias atribuciones para iniciar la transformación neoliberal, y bajo una “doctrina de seguridad nacional” contra el movimiento guerrillero, inicia las reformas (Conaghan, 2005). En efecto, la legitimidad otorgada por una mayoría de la población agotada por la guerrilla y su situación de extrema pobreza, además del férreo apoyo empresarial nacional y extranjero; permiten que el gobierno impulse desde 1991 un plan de apertura comercial y de cuenta de capitales para incentivar el arribo de inversión extranjera, liberalización arancelaria, privatización de empresas productivas y una parte de los servicios sociales (salvo agua, educación y salud), pero la resistencia de ciertas burocracias estatales evitan la aplicación de leyes de flexibilidad laboral en el sector público y privado. Esto último se tradujo en la creación de regímenes laborales y de protección diferenciados para los trabajadores del Estado, las micro y pequeñas empresas y para trabajadores agrarios, que gozan de menores condiciones laborales y de protección que los trabajadores del régimen general (Vidal, Cuadros y Sánchez; 2012).

Beneficiados por el ciclo de crecimiento económico, el gobierno de Toledo (2001-2006) impulsa políticas de redistribución fruto de mayores presiones sociales (como el gremio de profesores y médicos). Mientras que el segundo gobierno de Alan García (2006-2011) mantiene el programa neoliberal interrumpido por los escándalos de corrupción que afectaron al gobierno de Fujimori, y donde tuvo que combinar políticas redistributivas por la vía de una mayor contribución de las grandes empresas con la mantención de un clima social favorable para la inversión, tanto nacional como extranjera (De Althaus, 2007). Todavía, el actual presidente Ollanta Humala, pese a su discurso afincado en elementos propios de una izquierda nacionalista, para asegurar la victoria electoral, tuvo que pactar con fracciones del empresariado y economistas que defienden el modelo neoliberal, dando continuidad al programa económico iniciado con Fujimori a inicios de la década del noventa.

Perú registra una expansión de su población urbana desde un 64,2% a un 72,7% para el periodo 1980-2010. Además, de una migración desde actividades agrícolas a otras de servicios (CEPAL, 2011).

Cuadro 3: Estructura ocupacional PEA ocupada urbana Perú, 1997-2010 (*en porcentaje*)

Categoría / Año	1997	2001	2003	2007	2010
Empleadores	5,8	4,8	5,2	6,1	6,2
<i>Más de 5 trabajadores</i>	0,9	0,7	0,7	0,9	1,0
<i>Microempresa</i>	4,9	4,1	4,5	5,2	5,2
Asalariados	53,7	53,1	51,2	54,0	53,7
<i>Asalariados públicos</i>	11,3	10,7	9,7	11,2	10,7
<i>Asalariados sector privado</i>	42,5	42,4	41,5	42,8	43,0
Profesionales y técnicos	7,9	6,9	8,1	7,9	8,4
<i>Más de 5 trabajadores</i>	6,6	5,8	7,0	6,7	7,4
<i>Microempresa</i>	1,3	1,1	1,1	1,2	1,0
Ni profesionales ni técnicos	34,6	35,6	33,5	34,9	34,6
<i>Más de 5 trabajadores</i>	22,9	22,2	21,3	23,6	23,5
<i>Microempresa</i>	11,7	13,4	12,2	11,3	11,1
Empleo doméstico	4,3	5,2	5,2	4,8	4,1
Trabajadores por cuenta propia y FNR	40,5	42,1	43,6	39,9	40,1
<i>Profesionales y técnicos</i>	2,3	2,8	2,8	2,6	2,5
<i>Ni técnicos ni profesionales</i>	38,2	39,3	40,8	37,3	37,6
Industria y Construcción	5,4	5,0	5,0	5,2	4,8
Comercio y servicios	28,6	28,7	29,4	27,6	28,4
Trabajadores en sectores de baja productividad	60,3	63,0	63,6	59,7	58,9

Fuente: Elaboración propia en base a Panorama Social CEPAL (1997-2010).

El escaso peso de los grupos empresariales nacionales significó que en la década de los noventa, la mayoría de las privatizaciones quedara en manos de capitales extranjeros (De Althaus, 2007). Dicho crecimiento estuvo liderado inicialmente por las actividades económicas orientadas al mercado externo, tales como minería, agroindustria, textiles y confecciones, como consecuencia del continuo incremento de la demanda y la cotización internacional de los principales minerales exportados por el Perú, y por la aplicación del régimen de excepción del pago de aranceles otorgado unilateralmente por Estados Unidos a los países andinos, que facilitó el acceso de los productos agrícolas y textiles nacionales al mercado norteamericano (De Althaus, 2007).

Pero en la última década se observa un grupo de grandes empresarios nacionales volcados tanto al mercado interno como hacia la economía global. Nuevas fortunas de origen medio y popular, sumado a la recuperación de grupos forjados antes del periodo velasquista, comienzan a tomar cada vez más fuerza en la economía nacional como latinoamericana (CEPAL, 2012). A la mencionada industria agroexportadora y textil, que agrega mayor valor a sus productos, se suman industrias químicas,

farmacéuticas, de software, cementos, además de servicios comerciales y financieros. Posteriormente, las actividades económicas más vinculadas al mercado interno como comercio al por mayor y menor, construcción, industria de bienes de consumo y las ramas ligadas al sector servicios, que se insertaron al ciclo expansivo de la economía nacional, como resultado de la mejora en el poder adquisitivo de ciertos segmentos de la población, permitiendo la proliferación de micro y pequeños empresarios que acceden a inéditos niveles de bienestar y consumo (De Althaus, 2007).

Respecto a los sectores medios existiría una clase media tradicional y otra “divergente” (Arellano, 2010). La primera vinculada a los enclaves populistas que persisten en la burocracia pública, y cuyo peso disminuyó de forma leve con las reformas estructurales, o empleos calificados vinculados a la gran empresa; tienden a tener una posición más favorable al proteccionismo estatal, participan del mercado formal y registran ingresos regulares; la cual ha mantenido su peso relativo en el sector público y, con oscilaciones, se expande levemente en el sector privado (cuadro 3). En tanto, la segunda, proviene del ciclo migratorio ininterrumpido, iniciado en los setenta, hacia las grandes capitales regionales y en particular a Lima, en su mayoría se trata de sectores que se repliegan en la economía informal – construyen sus casas en la periferia de la ciudad, generan sus propias empresas y negocios (micros), (cuadro 3), además de operaciones financieras paralelas a las del mercado formal-, y que con dificultad se han integrado en la economía moderna, relativizando su condición de sector medio en términos de constitución; el componente racial indígena está mucho más presente que en las clases medias y altas tradicionales, lo cual se traduce en segregación, sin embargo, una tercera generación de estos migrantes ha alcanzado niveles de vida superiores, que incluso le permiten estudiar en algún instituto técnico o universidad; creen en el esfuerzo individual y familiar, y no tienen una valoración positiva al Estado.

En tanto que el trabajo asalariado prácticamente se mantiene estable durante este periodo, pero la tasa de sindicación disminuye como también el número de pliegos de reclamos presentados y de la cantidad de convenios colectivos registrados durante los últimos veinte años, así como del número de huelgas y de trabajadores comprendidos en ellas (Vidal, Cuadros, Sánchez; 2012). En tanto que los sectores no calificados independientes, con leves oscilaciones mantienen su peso en la estructura social.

La escasa transformación registrada en la estructura ocupacional para sectores asalariados como independientes, en sus variantes calificada como no calificada,

puede resultar indicativo que la transformación estructural se produce a comienzos de la década, para la cual no existen registros, o que la transformación capitalista todavía no es capaz de “modernizar” su fuerza de trabajo a modalidades más asalariadas y calificadas.

Con oscilaciones, el mundo rural peruano ha enfrentado profundas transformaciones. En un contexto de urbanización ininterrumpida⁷, en las zonas rurales de la Costa peruana se instala de forma importante agroindustrias nacionales que comienzan a encadenarse, por la vía del arrendamiento o compra de cosechas con los miles de medianos y pequeños minifundistas, forjando una pujante agroindustria de productos intensivos en mano de obra y técnicas de cultivo. A diferencia de la Sierra Andina en donde la tradición de la tierra comunitaria ha dificultado el avance de dicho sector agroexportador, que de todas formas comienza a abrirse paso, sobre todo en la industria de la leche y productos agrícolas que se cultivan en altura. En tanto, en la Amazonía emerge con fuerza la industria forestal y de exportación de productos orgánicos sobre la base de asociaciones cooperativas de miles de pequeños campesinos que instalan sus productos en todo el mundo.

Lo cual ha derivado en dos fenómenos que aparecen con nitidez tras la crisis económica de 1998-2001. Primero, la mayor asalarización de la fuerza de trabajo rural que acude a la agroindustria a trabajar, pero también de la diversificación de dichos espacios fruto del auge agroexportador y también minero⁸. Lo cual permitió la expansión de actividades de servicios y manufactura, además de una mayor vinculación entre zonas rurales y urbanas en provincias. De todas formas, la figura del campesino independiente, sigue siendo la más típica del mundo rural peruano, pero que en muchos casos, fruto del proceso de titulación ocurrido en los noventa, hace que muchos de estos tengan su propiedad rural, pero sus ingresos se generan fuera de dicho espacio.

Uno rasgo significativo de la transformación peruana es que, tras la crisis 1997-2001, la pobreza e indigencia hayan disminuido en forma ininterrumpida del 47,5% al 31,3 en dicho periodo (Cepal, 2011). No obstante, continúan existiendo significativas diferencias entre las provincias de la Costa, la Sierra y Amazonía. Fenómeno que no

⁷El año 1990 la urbanización alcanzaba el 68,8 % el año 2010 esta se eleva al 73,4% (CEPAL, 2011).

⁸ En 1997 los asalariados en el mundo rural representaban el 19,8% en tanto que el 2010 son un 23,6%; en el caso de los trabajadores independientes disminuyen de un 74,8 a 71,3% (CEPAL, 2011).

ha venido aparejado de una disminución significativa de la informalidad que mantiene insertos una mayoría significativa de sectores medios y obreros, además de la tradicional marginalidad urbana. La elevada tasa de informalidad laboral, en torno al 58,9 % al 2010 según CEPAL (2011), que aún se observa en el mercado de trabajo, se traduce en los escasos niveles registrados de cobertura de la protección social en salud y pensiones para el caso de los trabajadores asalariados del sector privado, particularmente los que pertenecen a la mediana, pequeña y microempresa (Vidal, Cuadros y Sánchez, 2012). Diferenciándose de aquellos sectores de la burocracia pública y gran empresa, cuyos empleadores pueden hacerse cargo de los costos de incorporación de la mano de obra al mercado del trabajo formal, en cambio el resto ha preferido incorporar modalidades precarias de contrato o abiertamente mantiene a sus trabajadores “en negro” (De Althaus, 2007).

Conclusiones tentativas

La transformación consignada da cuenta que las modalidades de “neoliberalismo avanzado” en América Latina suponen puntos de comunalidad pero también de diferencias asociadas a las distintas fuerzas y grupos sociales locales. En efecto, todas estas experiencias se impulsan a partir de una situación de crisis económica y social; dos de estas vienen de modalidades de enclave económico (Colombia y Perú); y sus liderazgos recurren a una constricción de la democracia - mediante una estructura partidaria fuerte o una política de seguridad nacional. El crecimiento alcanzado en las últimas décadas, que entre otras cosas, constituye grupos económicos locales altamente internacionalizados, permite el aterrizaje de grandes multinacionales y reduce en forma acelerada la pobreza e indigencia extrema. Pero la incapacidad de constituir un mercado de trabajo formal y calificado, dificulta la constitución de grupos medios y asalariados, con capacidad de incidir en la orientación de la acción estatal y/o empresarial, y en la distribución del crecimiento económico alcanzado. En ese sentido, queda abierta la pregunta respecto a la capacidad de mantener un ritmo de crecimiento autosostenido en base al peso del mercado interno o los grupos económicos locales, y cuanto de dicha transformación se relaciona con el ciclo de crecimiento latinoamericano registrado en la última década.

En el caso de Colombia, es una fracción de la propia oligarquía terrateniente la que diversifica su estructura productiva e impulsa la transformación, desprendiéndose tanto del “estatismo liberal” como del “nacionalismo conservador”. En ese sentido, se impulsa una reforma que ha sido gradual, dada la reticencia de algunos sectores de la

elite local, pero también dada la situación de inestabilidad que, hasta hace apenas una década, relativizaba la propia constitución nacional. La expansión de grupos económicos nacionales y el crecimiento alcanzado, no se han traducido en una mayor formalización de la fuerza de trabajo, que sigue siendo en su gran mayoría informal, ni en la conformación de sectores medios calificados.

En el caso de México, la fractura que provoca el giro neoliberal en los grupos sociales del populismo, se traduce en la internacionalización de ciertos grupos económicos que acceden privilegiadamente a la privatización de las empresas paraestatales, pero también se produce el declive de quienes no tienen capacidad de competir con los productos que provienen del mercado de los Estados Unidos. Asimismo, una parte de los sectores medios se ven empobrecidas sus condiciones de vida, en la medida que no son capaces de retener ciertos privilegios asociados a prestaciones sociales del estado, y que en las últimas décadas han sufrido los embates de las reformas. En cambio, otros se expanden durante el ciclo neoliberal y se expanden en base a la calificación profesional. La clase obrera mexicana, ha vivido un complejo escenario de pauperización de sus condiciones de trabajo, producto de la apertura económica y la disminución de la industria de las “maquilas” que ha migrado buscando países donde el costo de la fuerza de trabajo es menor y hay una mayor estabilidad política, pero hay ciertos enclaves populistas que todavía detentan capacidad de presión para asegurar condiciones salariales y de protección para su sector. Un sector que tiende a desaparecer es el pequeño campesino independiente organizado en torno a cooperativas de trabajo, en tanto que la mayor asalarización del mundo rural se vincula sobre todo a los sectores no agrícolas, desarticulándose uno de los pilares fundamentales del populismo mexicano.

Ahora bien, en el caso de Perú, la inexistencia de burguesías nacionales así como el debilitamiento total de la oligarquía terrateniente, permiten un avance mucho más acelerado de las transformaciones que se expresa en una fisonomía social en que se forjan nuevos grupos económicos con cierta capacidad de internacionalización; grupos medios tradicionales vinculados al empleo público, que si bien son de tamaño reducido detentan cierta capacidad de movilización; y otros, que han surgido en condiciones de mercado y alcanzan niveles de calificación técnico y profesional. Además, la transformación iniciada en el mundo rural ha comenzado a modificar la figura del campesino independiente, elevándose los niveles de asalarización. El resto de la fuerza laboral sigue siendo todavía informal, cercana a condiciones de pobreza y que todavía no se constituye en modalidades asalariadas organizadas.

Bibliografía

Arellano, Rolando: “Valores y ideología: el comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina”. En Barcena, Alicia y Nancís Serra (editores): *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Barcelona: CEPAL-CIDOB, 2010.

Bonilla, Ricardo: “Apertura y reprimarización de la economía colombiana”. En Revista Nueva Sociedad, 231 (Enero-Febrero, 2011).

Boccardo, Giorgio: “Cambios recientes en la estructura social en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil y Chile (1980-2010)”. En Revista de Sociología, Universidad de Buenos Aires, 2 (Enero-Julio, 2012, b).

Centeno, Miguel Ángel, “La revolución salinista. La crisis de la tecnocracia en México”, en Revista Nueva Sociedad 152, Noviembre-Diciembre, 1997.

CEPAL: “La inversión extranjera directa en América Latina”. En Boletín Informativo, CEPAL, (2012).

CEPAL: Panorama social de América Latina. Anexo Estadístico. Santiago: CEPAL, 2011.

CEPAL: *Transformación productiva con equidad*. Santiago: CEPAL, 1990.

Cortés Fernando y Agustín Escobar: “Movilidad social intergeneracional en el México Urbano”. En Revista del la CEPAL 85 (Abril 2005).

De Althaus, Jaime: *La revolución capitalista en el Perú*. México D.F.: FCE, 2007.

Di Tella, Torcuato: *Historia de los partidos políticos en América Latina, siglo XX*. Chile: FCE, 1997.

Escobar, Agustín y Laura Pedraza: “Transformación social, sujetos múltiples”. En Franco R., Martín Hopenhayn y Arturo León: *Las clases medias en América Latina. Retrospectivas y nuevas tendencias*. México D.F.: CEPAL-Siglo XXI, 2010.

Estrada Álvarez, Jairo, “Élites intelectuales y producción de políticas económicas en Colombia”, en Estrada Álvarez, Jairo (ed.): *Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2005.

Kalmanovitz, Salomón (editor): *Nueva Historia Económica de Colombia*. Bogotá: Taurus Universidad de Bogotá, 2010.

Garay, Javier: “El giro de la política exterior de Colombia”. En Revista Nueva Sociedad, 231 (Enero-Febrero, 2011).

Misas, Gabriel: “Colombia: la estrategia empresarial en la apertura”. En Pérez, Wilson (coordinador): *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. México D.F.: Siglo XXI-CEPAL,

Murillo, María: *Sindicalismo, coaliciones partidarias y reformas de mercado en América Latina*. Madrid: Siglo XXI, 2005.

Ocampo, José Antonio, Fabio Sánchez y Camilo Ernesto Tovar: “Mercado laboral y distribución del ingreso en Colombia en los años noventa”. En Revista CEPAL, 72 (2000).

Ruiz Carim, Ariela: “Las privatizaciones en el Perú: un proceso de luces y sombras”. En Revista Nueva Sociedad, 207 (enero-febrero, 2007).

Ruiz Encina, Carlos: “Estructura Social, Estado y Modelos de Desarrollo en América Latina Hoy. Elementos para una interpretación sociológica de la transformación reciente”. Santiago: Proyecto de Tesis Doctorado en Estudios Latinoamericanos, 2012. (Cita autorizada por el Profesor Carlos Ruiz, en calidad de ayudante de investigación de dicha tesis).

Steger, Manfred y Ravi Roy: *Neoliberalismo. Una breve introducción*. Madrid: Alianza, 2010.

Vidal, Álvaro, Cuadros, Fernando y Christian Sánchez: “Flexibilidad laboral en el Perú y reformas de la protección social asociadas: Un Balance tras 20 años.”. En CEPAL, Series Políticas Sociales, 175 (2012).

