



UNIVERSIDAD DE CHILE
Facultad de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología

Clases y grupos sociales en América Latina hoy
Argentina, Brasil y Chile

Autor: Giorgio Boccardo Bosoni
Profesor guía: Carlos Ruiz Encina
Memoria para optar al título de Sociólogo
Santiago, Noviembre 2013

Índice

Resumen.....	7
Agradecimientos.....	8
Introducción.....	9
Capítulo 1	
El estudio de la estructura y grupos sociales en la sociología latinoamericana.....	17
1.1. Estructura social e interpretaciones del desarrollo.....	18
1.2. Grupos sociales e interpretaciones del desarrollo.....	27
1.2.1. Los grupos altos: oligarquías, elites y empresariado.....	30
<i>a. Oligarquías.....</i>	30
<i>b. Elites.....</i>	31
<i>c. Empresariado.....</i>	32
1.2.2. Los grupos medios.....	35
1.2.3. Los grupos populares: obreros, campesinado y grupos marginales.....	38
<i>a. Obreros.....</i>	39
<i>b. Campesinado.....</i>	42
<i>c. Grupos marginales.....</i>	44
<i>d. Dilemas de constitución de clases populares.....</i>	46
1.3. El sentido histórico de comprender la relación entre estructura, clases y grupos sociales y los estilos de desarrollo.....	47
1.4. El interés sociológico por el estudio de la pobreza.....	48
1.5. El nuevo interés de la sociología por la estructura y grupos sociales.....	51
1.5.1. Una agenda para el estudio de la estructura, estratificación y movilidad social en América Latina.....	53
1.5.2. Estratificación y movilidad social desde la perspectiva gradacional.....	56
<i>La recepción latinoamericana de la Escuela de Nuffield.....</i>	58
1.5.3. Estructura, clases y grupos sociales desde la perspectiva relacional.....	61

1.5.4. Distinciones económicas para el estudio de las “clases medias”.....	66
1.6. Una nueva morfología del trabajo.....	68
1.6.1. Nuevas formas de trabajo.....	70
1.6.2. Informalidad.....	72
1.6.3. Tercerización.....	75
1.6.4. ¿Nuevas bases de constitución del trabajo asalariado?.....	77
1.7. El sentido del análisis comparado, la perspectiva teórica adoptada y la selección de casos nacionales.....	78

Capítulo 2

Argentina: Conflictiva formación de clases y grupos sociales en torno al distributivismo estatal.....	82
2.1. Clases y grupos sociales forjados durante la égida peronista (1946-1976).....	86
2.1.1. Clases y grupos sociales del primer ciclo de industrialización sustitutivo de importaciones (1946-1966).....	90
2.1.2. Clases y grupos sociales del segundo ciclo de industrialización sustitutiva (1966-1980).....	95
2.2. Impacto de la crisis de los ochenta en la fisonomía de las clases y grupos sociales.....	100
2.3. Cambios en las clases y grupos sociales bajo la égida neoliberal (1991-2001)....	105
2.4. Recomposición de clases y grupos sociales tras el <i>default</i> del 2001-2002.....	111
2.4.1. El retorno del empresariado industrial.....	114
2.4.2. Nuevas y viejas fracciones medias.....	115
2.4.3. ¿Rearticulación de la clase obrera peronista?.....	118
2.4.4. Grupos marginales.....	119
2.5. Distributivismo estatal y formación de clases y grupos sociales.....	119

Capítulo 3

Brasil: Industrialización y pacto social en la formación de clases y grupos sociales.....	122
--	------------

3.1. Clases y grupos sociales en el “nacionalismo desarrollista” (1945-1964).....	124
3.2. Clases y grupos sociales en la industrialización “dependiente asociada” (1964-1994).....	128
3.3. Impacto de la crisis de los ochenta en la fisonomía de las clases y grupos sociales.....	135
3.4. Clases y grupos sociales en el periodo “liberal desarrollista” (1994-2010).....	142
3.4.1. Gran empresariado nacional y proyección internacional.....	146
3.4.2. ¿Nuevas clases medias?.....	149
3.4.3. Obreros industriales.....	152
3.4.4. Grupos marginales.....	154
3.5. Formación de clases y grupos sociales bajo el pacto liberal desarrollista.....	155

Capítulo 4

Chile: Formación de clases y grupos sociales en el neoliberalismo avanzado..... 158

4.1. Clases y grupos sociales en la industrialización sustitutiva de importaciones (1938-1973).....	161
4.2. Clases y grupos sociales en la crisis económica de los ochenta y el giro neoliberal (1973-1990).....	172
4.3. Clases y grupos sociales bajo el neoliberalismo democrático (1990 en adelante)...	181
4.3.1. Nuevo empresariado nacional.....	186
4.3.2. Nuevas y tradicionales fracciones medias.....	188
4.3.3. Declive de obreros industriales y ascenso de nuevos asalariados de servicios.....	192
4.3.4. El ocaso de los grupos marginales.....	195
4.4. Neoliberalismo avanzado y formación de clases y grupos sociales.....	195

Capítulo 5

Dilemas de constitución de clase y desafíos de interpretación de la sociología latinoamericana.....	199
--	------------

5.1.	Desarticulación, formación y desenvolvimiento de clases y grupos sociales en perspectiva comparada.....	201
5.1.1.	Formación o reconstitución del poder empresarial.....	204
5.1.1.	Nuevas y tradicionales franjas medias.....	206
5.1.2.	Las heterogéneas fracciones obreras.....	208
5.2.	Dilemas de interpretación de la sociología latinoamericana en la formación y desenvolvimiento de las clases y grupos sociales.....	210
	Bibliografía.....	213

Resumen

En las últimas décadas América Latina experimentó profundas transformaciones en su modelo de desarrollo. Estas mutaciones, conocidas como “giro neoliberal”, dejaron una profunda marca en su fisonomía de clases y grupos sociales. No obstante haber sido influenciada por similares dinámicas externas, los grados de instalación de las reformas difieren de una situación nacional a otra. Heterogeneidad que dependió de la capacidad que detentaron o no las fuerzas sociales nacional-populares para incidir en la acción estatal y la política económica. Esta investigación indaga respecto a los procesos de constitución y desarticulación de clases y fracciones sociales en relación a las orientaciones que el modelo de desarrollo adopta en Argentina, Brasil y Chile. La selección de estas variantes estriba en que existe suficiente evidencia empírica para la elaboración de este análisis, pero también porque éstos casos pueden resultar ilustrativos de la transformación ocurrida en otros países de la región.

Se proponen tres variantes históricas de transformación: Argentina, en que las clases y grupos sociales se articulan en torno al distributivismo estatal, coexistiendo de modo conflictivo fracciones forjadas durante la égida peronista con otras del periodo neoliberal; Brasil, en que al alero de los procesos de industrialización las diversas clases y fracciones sociales del “milagro autoritario” pactan formas de integración durante el gradual proceso de liberalización y desregulación económica; y Chile, en que la profundidad del giro neoliberal modifica radicalmente la fisonomía de clases del periodo nacional-popular, al tiempo que acelera la formación de nuevas fracciones sociales. De lo que se trata es de comprender las orientaciones que los modelos de desarrollo alcanzan a partir de las tensiones que generan la desarticulación, constitución y desenvolvimiento de las distintas clases y grupos sociales, y de paso, reflexionar sobre los dilemas de interpretación que la sociología latinoamericana enfrenta al calor de estas transformaciones.

Palabras claves: clases, grupos sociales, América Latina, transformación estructural.

Agradecimientos

Esta memoria de título es el resultado de cuatro años de investigación y está en deuda con distintas personas e instituciones sin las que ésta no hubiese sido posible.

En primero lugar, debo expresar mi agradecimiento al profesor Carlos Ruiz por las innumerables horas dedicadas a discutir las principales hipótesis y conclusiones de este trabajo, y a realizar correcciones a cada uno de los capítulos acá presentados. Además, por invitarme a trabajar como ayudante de investigación en su Tesis Doctoral “Estructura Social, Estado y Modelos de Desarrollo en América Latina Hoy. Elementos para una interpretación sociológica de la transformación reciente”, que me permitió ahondar en una comprensión social del proceso histórico latinoamericano. También, por convidarme durante cuatro años como profesor invitado a la cátedra electiva Estructura y Acción Social en América Latina en la que pude profundizar en el análisis de cada una de los casos nacionales acá revisados.

Por otro lado, expresar mi gratitud al Centro de Investigación de Estructura Social (CIES) y a su director el profesor Raúl Atria. En este espacio pude trabajar como investigador ayudante en materias relacionadas con estructura, clases y grupos sociales. En específico, participar de una investigación con Carlos Ruiz en la que se construyó una matriz de categorías sociales para el periodo 1986-2009 que se presenta en el capítulo sobre Chile.

Finalmente, agradecer a Pablo Dalle, investigador y académico del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires, por facilitarme datos relativos a clases sociocupacionales para el periodo 1998-2007 para el caso Argentino, y a Héctor Palomino por los comentarios realizados a fragmentos de esta investigación presentadas en las VI Jornadas de Jóvenes Investigadores organizadas por el mismo Instituto.

Introducción

Desde su génesis, uno de los problemas centrales que enfrentó la sociología latinoamericana fue comprender las limitantes estructurales que imposibilitaban el desarrollo regional. Para alcanzar este propósito la disciplina indagó la relación entre la acción de ciertas clases y grupos sociales y determinada estructura económica, como también analizó el papel de colaboración o antagonismo que desplegaban cada uno de estos agrupamientos respecto al proceso de desarrollo capitalista alcanzado. Esfuerzo que estuvo acompañado de un examen crítico de las principales contribuciones de la sociología occidental cuyos marcos explicativos, de carácter general, tuvieron siempre limitantes estructurales para dar cuenta de la realidad histórico concreta de América Latina. En efecto, la sociología originada por estas latitudes se vio en la necesidad de forjar una mirada propia que, reconociendo los aportes de la teoría social europea y estadounidense, diera cuenta de formaciones económicas y sociales gestadas en contextos históricos muy disímiles a los observados en países desarrollados. De tal suerte, para sus fundadores, esta disciplina resultó un ejercicio de reflexión crítica de los paradigmas foráneos y sus eventuales “recetas” para alcanzar el desarrollo, apuntando a la comprensión del problema regional pero sin descuidar los elementos de carácter nacional.

En esa dirección destacaron investigaciones que abordaron el problema general del subdesarrollo, la estructura social y la configuración de clases y grupos sociales. También sobresalió el trabajo de intelectuales que concentraron su atención en grupos sociales específicos y el papel modernizador, retardatario o transformador que jugaron éstos en el proceso de desarrollo latinoamericano. Además, el tardío y limitado desenvolvimiento alcanzado por el capitalismo regional produjo modalidades muy heterogéneas de fisonomía social que llevaron a algunas interpretaciones de la sociología local a sostener que la acción de ciertos grupos sociales forjaba, principalmente, una sociedad organizada en torno a clases. En cambio, otras elaboraciones afirmaron que las formaciones sociales más características de América Latina se aproximaban más a una situación de masas, formas societales estamentales e incluso variantes esclavistas. Siendo común en todos esos análisis

el dilema de la coexistencia de diversos modos de producción y fuerzas sociales, que a ojos de la teoría occidental resultaban contradictorios.

Por otro lado, la sociología latinoamericana intentó superar la limitada explicación económica sobre la situación de subdesarrollo regional que redujo ese fenómeno a un problema de ritmos diferenciados de crecimiento o ajustes de especialización productiva. Efectivamente, en base a la comprensión de la fisonomía general de la estructura social, los grupos sociales y sus respectivas orientaciones de acción, y las instituciones que aseguraban su reproducción, esta disciplina se propuso determinar qué configuraciones sociales eran las más adecuadas para liderar los procesos de modernización, cuáles resultaban reactivas a esas mutaciones o bien quiénes eran los sujetos que podían encabezar una radical transformación de la sociedad capitalista en formación. En definitiva, desde perspectivas tan disímiles para abordar el problema de la transformación capitalista como son las teorías de la modernización, del desarrollo o la dependencia, se buscó producir una mirada comparada que propiciara una comprensión de la historia regional y nacional, entendidas como proceso social, es decir, situar a la región como objeto de conocimiento de la sociología.

La crisis de lo nacional-popular y la impronta autoritaria militar que afectó a gran parte de la región entre las décadas del sesenta y ochenta, silenciaron al pensamiento social latinoamericano y sus principales centros académicos fueron intervenidos (Faletto, 1979, 2002). Más aún, la desarticulación de varios de los grupos sociales forjados durante el periodo desarrollista dejó sin sus referentes sociales a muchos de los intelectuales que reaparecen en la escena democrática situados cada vez más por encima de los diversos intereses de la sociedad (Atria y Ruiz, 2009). Todo eso posibilitó que, al alero de nuevas tendencias intelectuales provenientes desde Europa y los Estados Unidos, las ciencias sociales en general y la sociología en particular reorientaran su interés a temáticas particulares (Garretón, 1996). Ejemplo de ello son la proliferación de pesquisas relativas a procesos de transición a las democracias, violaciones a los derechos humanos, el aumento de la extrema pobreza y marginalidad urbana generada durante la crisis de los ochenta o problemáticas relacionadas con diversas minorías excluidas. Estas investigaciones

promovieron un análisis fragmentado de la realidad y, paulatinamente, la disciplina abandonó el interés por la comprensión de la totalidad social a nivel nacional y regional.

En particular, en el ámbito de la estructura social la dilatada crisis de los ochenta “exigió” desenvolver investigaciones sobre la creciente marginalidad urbana y la pobreza. El objetivo declarado de estos estudios fue medir económicamente el número de individuos aquejados por esta situación para establecer cómo focalizar subsidios estatales a los “verdaderamente necesitados” (Filgueira, 2002). Formulación que negó la existencia de otros grupos sociales independiente de si eran concebidos como clases, elites o grupos funcionales. No obstante la introducción de conceptos sociológicos como vulnerabilidad, riesgo o heterogeneidad, la tajante dicotomización de la población entre pobres y el resto, impide un acercamiento cabal a la estructura social a nivel general, los procesos sociales que la generan o las formas de organización que los grupos sociales afectados por esta condición desenvuelven. Rechazando a priori todo intento por comprender a la sociedad en su conjunto, la relación que estos grupos excluidos establecen con los integrados o las barreras de entrada que les impiden salir de esa posición.

Por otra parte, la aguda crisis económica que afectó a América Latina en los años ochenta retrotrajo la producción nacional, y la mayoría de los indicadores de bienestar social alcanzaron niveles similares a los observados a mediados del siglo XX. Esta situación llevó a casi todos los gobiernos democráticos a impulsar, desde comienzos de los noventa, reformas radicales a la política nacional-popular y la orientación desarrollista de sus economías (CEPAL, 1990). Estas reformas, conocidas como “neoliberales”, buscaron acabar con el poder de las fuerzas sociales gestadas en el periodo anterior, sindicadas como las principales responsables -según los promotores de las reformas- de la crisis institucional que devino en prolongadas dictaduras militares en gran parte de la región (Estrada, 2005). Luego, según las condiciones de apertura o restricción que asumen las nuevas democracias, los defensores del “giro neoliberal” apuntaron a una reformulación del papel del Estado y a la desarticulación de las fuerzas nacional-populares, centrando allí el principal eje de la transformación en la década del noventa (Ruiz, 2012, a).

Reformas que impulsaron una extrema apertura de las economías nacionales, la eliminación de muchas de las barreras arancelarias y de subsidios a la industria nacional, una reducción del gasto social y la privatización de una porción significativa del sector productivo estatal (Baño y Faletto, 1999). No obstante se trató de una misma influencia externa sobre toda la región, sintetizada en el “Consenso de Washington” (Williamson, 1990), sus grados de instalación difirieron en forma importante de una experiencia nacional a otra. Además, a finales del siglo XX la significativa apertura alcanzada por los países latinoamericanos tornó demasiado vulnerable las economías nacionales que se vieron afectadas por la libre circulación de capitales especulativos, los vaivenes económicos de los países del sudeste asiático y la declaración de la moratoria Rusa (Ffrench-Davis, 2007), desatando una oleada de protestas sociales que provocaron la caída de varios presidentes. Esta situación de inestabilidad conduce a los nuevos gobernantes que asumen el poder a comienzos del siglo XXI a profundizar o revertir la orientación neoliberal que, originalmente, le imprimieron a la política económica una década antes.

Frente a este nuevo escenario de inestabilidad los neoliberales argumentaron que era el legado de los gobiernos nacional-populares, a saber, el manejo “irresponsable” de la economía, los mecanismos clientelares de distribución de la renta estatal y los altos niveles de corrupción presentes en las burocracias “enquistadas” en el Estado (Stolowicz, 2005), los factores que impedían alcanzar un crecimiento económico sostenido en América Latina. En cambio, los críticos a las reformas monetaristas responsabilizaron de la situación de crisis a la radical política de apertura económica, al arribo de capitales multinacionales de carácter especulativo, la privatización de empresas productivas y al retorno a un modelo primario exportador (Sunkel, 2007). Pero estas explicaciones económicas poco esclarecieron respecto al por qué si la mentada crisis de lo nacional-popular se produjo en la mayoría de los países latinoamericanos y sus posteriores intentos de resolución, a comienzos de los noventa, se circunscribieron en la dirección propuestas por Washington, en algunas situaciones nacionales se modificó radicalmente la orientación del Estado y la política económica, mientras que en otras las reformas neoliberales combinaron políticas económicas monetaristas con un tipo de acción estatal más cercana a la observada en el periodo desarrollista (Ruiz, 2012, a).

Un intento por recuperar una comprensión de la transformación estructural latinoamericana como proceso social, lo realizó la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Durante la primera década del 2000 esta organización promovió investigaciones relacionadas con perspectivas teóricas y estudio empíricos relativos a cambios en la estructura y estratificación social, patrones de movilidad individual o sobre grupos sociales específicos (Atria, Franco y León, 2007). Una variante de estos analizó la estratificación y movilidad desde una perspectiva gradacional y precisó las probabilidades de ascenso o descenso que presentaban los individuos para acceder a distintos estratos ocupacionales. En cambio otra examinó la estructura y estratificación de las sociedades desde una perspectiva relacional e histórica, en correspondencia con los cambios de composición interna de las clases y grupos sociales. Salvo excepciones, todas las investigaciones empíricas incluidas en ese primer esfuerzo se caracterizaron por acotarse a casos nacionales que se aproximaron a la estructura social sin pretensiones de avanzar en una interpretación del cambio regional. Posteriormente, investigaciones de tipo socioeconómico han abordado el panorama social latinoamericano a partir del estudio de grupos sociales medios, agrupando individuos -por la vía del ingreso o las pautas de consumo-, pero que escasamente se asemejan en sus rasgos socioculturales, orientaciones políticas o disposición a la acción colectiva.

De lo anterior se desprende que pese al creciente interés disciplinar por el estudio de la estructura, estratificación y movilidad social, aún se requiere profundizar sobre la fisonomía actual de la sociedad a nivel de países como en perspectiva comparada, sobre todo si se considera la profunda transformación ocurrida en las últimas décadas en América Latina (Baño y Faletto, 1999; Ruiz, 2012, a), como también indagar respecto a la formación y/o desarticulación de clases y grupos sociales. En este sentido, no basta con señalar en qué dirección se mueven los individuos según la tenencia o no de determinados recursos, ocupaciones, niveles de ingreso o pautas de consumo. Tampoco, con caracterizar los cambios ocurridos en el tamaño de ciertas categorías ocupacionales. Más bien, el establecer si los ascensos o descensos de ciertas franjas resultan indicativos de procesos de formación de clases o fracciones de éstas, en qué espacios sociales se reproducen o son reclutados sus integrantes, cuáles son los agrupamientos sociales y las pautas de acción colectiva

fundamentales que corresponden a un modelo de desarrollo histórico concreto, son algunas de las cuestiones que permiten avanzar en una comprensión de la relación entre las clases y grupos sociales con los estilos de desarrollo adoptados. Asimismo, parece fundamental diferenciar aquellas variantes de neoliberalismo que avanzan en forma ininterrumpida al punto que provocan el declive total de ciertas fuerzas y grupos sociales del periodo nacional-popular; de otras, en que el avance parcial o la reversión de la política económica, producto de la resistencia que presentan algunas clases y grupos del periodo anterior, deviene en alianzas o profundos conflicto que forjan configuraciones sociales heterogéneas.

Estas insuficiencias justifican el desarrollo de una investigación que examine los grados de desarticulación o permanencia de las clases y grupos sociales que sustentaron el denominado Estado de Compromiso (Weffort, 1968), es decir, cambios en el empresariado, sectores medios y obreros y, en menor grado, en el campesinado y grupos marginales. Asimismo se requiere precisar el nivel de constitución de nuevas clases y grupos sociales en relación a las nuevas orientaciones que adoptan las variantes de desarrollo. Todo esto con la finalidad de interpretar el carácter social de los procesos de formación y/o desestructuración de clases y grupos sociales y su relación con las orientaciones que el modelo de desarrollo alcanza en diversos países de América Latina.

Esta investigación indaga respecto a los procesos de constitución y desarticulación de clases y fracciones sociales en relación a las orientaciones que el modelo de desarrollo adopta en Argentina, Brasil y Chile, e intenta responder por qué se han producido esos cambios. En particular se examinan aspectos relacionados con la fisonomía que alcanza la sociedad en relación al Estado y la economía. Dilema no exento de dificultades producto de la gran diversidad de fuentes estadísticas, como también por la heterogeneidad de las perspectivas de análisis presentes en las diversas investigaciones de las que se nutre este trabajo. No obstante ese problema, esta pesquisa avanza en una comprensión histórica de los cambios y continuidades ocurridos en la configuración de clases y grupos sociales en cada uno de los países apuntados, estableciendo una comparación de los procesos sociales en curso. En ese sentido, la selección de las tres variantes históricas de transformación estriba en que en estos países existe suficiente evidencia empírica para la elaboración de

una reflexión sobre estructura, clases y grupos sociales específicos, pero también porque los casos resultan ilustrativos de la transformación ocurrida en otros países de la región (Ruiz, 2012, a).

Se proponen tres variantes históricas de transformación: Argentina, en que las clases y grupos sociales, fruto de la modernización peronista iniciada a mediados del siglo XX, persisten en grado significativo al tiempo que se configuran nuevos grupos sociales forjados durante los noventa producto de las reformas neoliberales; Brasil, cuya gradualidad de cambios permite que las clases y grupos sociales propios de la égida desarrollista del “milagro brasileño” mantengan un peso gravitante y que, pactadamente, impulsen reformas estructurales de liberalización a su modelo de desarrollo; y Chile, donde la transformación neoliberal generó nuevas clases y grupos sociales al tiempo que desestructuró, en forma radical, aquellas gestadas durante el periodo nacional-popular.

Para confirmar esa hipótesis se examina críticamente cómo abordó la sociología latinoamericana el problema de la estructura, las clases y los principales grupos sociales entre las décadas del cincuenta y ochenta, y luego se analizan los enfoques y perspectivas teóricas actuales. A partir de esto se explicita la opción teórica adoptada para el análisis de los casos nacionales. A continuación se caracteriza la transformación social ocurrida en Argentina, Brasil y Chile desde la década de los ochenta en adelante, en comparación con la fisonomía social del periodo anterior. Es por ello que la revisión histórica de cada una de las variantes nacionales arranca a inicios de la industrialización sustitutiva y la formación del Estado de Compromiso. En particular se revisan los cambios y continuidades en la configuración de las clases o fracciones de éstas y grupos sociales, en relación al tipo de Estado y la orientación que adopta la economía. Finalmente se reflexiona respecto a los dilemas de formación de clases y grupos sociales, y los desafíos de la sociología latinoamericana respecto a cómo abordar hoy esta problemática.

Para llevar a cabo esta investigación se realiza un examen cuantitativo de matrices de clases y categorías sociales elaboradas a partir de encuestas nacionales de empleo, datos relativos a desigualdad y pobreza, estadísticas económicas sobre crecimiento del producto interno

bruto nacional y de las distintas ramas productivas, y tasas de inflación. Se utilizan además registros específicos sobre grupos sociales como el empresariado, fracciones medias, obreros, campesinado y grupos marginales. Cabe señalar que para una aproximación a clases y grupos sociales de tamaño reducido que difícilmente aparecen representados en las matrices de categorías sociales –como el empresariado, las tecnocracias o la oligarquía- se utilizan estudios de caso. Asimismo, se revisan el grado de avance que alcanzan las reformas de orientación monetarista, en particular la apertura externa y centralidad exportadora, desregulación de la economía, primacía financiera sobre la actividad económica general, centralidad de criterios monetaristas, privatización de la estructura productiva y de servicios públicos, y ajustes al mercado laboral. Finalmente se integran las diversas dimensiones de la investigación y se desarrolla, desde una perspectiva socio-histórica, una interpretación del proceso de desarticulación y/o formación de clases y grupos sociales en cada uno de los países propuestos.

En definitiva, esta investigación avanza en una interpretación que explica las orientaciones de los modelos de desarrollo a partir de las tensiones que genera la desarticulación, constitución y desenvolvimiento de las distintas clases y grupos sociales, y de paso, intenta recuperar a América Latina como objeto de conocimiento.

Capítulo 1

El estudio de la estructura y grupos sociales en la sociología latinoamericana

La sociología latinoamericana se forja al calor de procesos de urbanización e industrialización impulsados desde el Estado entre las décadas del cuarenta y setenta del siglo XX. Periodo que estuvo marcado por una larga maduración de fuerzas y grupos sociales que pugnan por incidir en la dirección de los procesos de construcción nacional y desarrollo, y las variantes en que cada uno de los países latinoamericanos se vincula con las potencias industrializadas. Siendo específico de este proceso la existencia de heterogéneos modos de producción y grupos sociales, que dificultan a América Latina abandonar la situación de subdesarrollo. Estos rasgos, que no se observan en el desenvolvimiento de los países del capitalismo original, marcan desde sus inicios a la sociología gestada por estas latitudes.

Los fundadores de la sociología latinoamericana establecen un diálogo crítico con las tradiciones del pensamiento occidental europeo y estadounidense, y sus concepciones respecto a cómo alcanzar el desarrollo. Además, producto de las limitaciones que presentaba el enfoque económico dominante hasta fines de los años cuarenta, formulan una mirada propia para comprender los problemas histórico-concretos del subdesarrollo regional. En efecto, para esta disciplina resultó central precisar, a partir del estudio de la estructura social a nivel general o por medio de la investigación de grupos sociales en específico, qué fuerzas sociales encabezarían las vías para abandonar el subdesarrollo o bien qué sujeto lideraría la transformación anti capitalista. Al menos, ese fue su sello hasta la década del setenta cuando irrumpen militarmente una serie de regímenes autoritarios que silencian el pensamiento y la sociología en gran parte de América Latina. De ahí en más, la sociología sufre importantes mutaciones que modifican significativamente el interés por abordar estos dilemas. Sólo durante la primera década del siglo XXI se recupera cierto interés por observar la fisonomía de la estructura y los grupos sociales, no obstante, en la mayoría de los casos las perspectivas teóricas adoptadas distan de aquellas forjadas durante el periodo histórico anterior.

El propósito de este capítulo es realizar un balance crítico de los principales enfoques teóricos en relación al estudio de la estructura y grupos sociales en América Latina. Para ello se revisan las corrientes dominantes hasta la década del setenta que abordaron la estructura y los grupos sociales, en relación al problema del desarrollo. Luego se examina el “giro” de la sociología hacia estudios relativos a pobreza en los ochenta. Posteriormente se analizan las investigaciones que recuperan el interés por la estructura, estratificación y movilidad social, además de los nuevos enfoques económicos que abordan la configuración de “clases medias”. A continuación se exponen las transformaciones más significativas del mercado del trabajo, en específico los grados de flexibilidad, informalidad y tercerización, que éste alcanza. Finalmente se discute sobre el sentido del análisis comparado, la perspectiva teórica adoptada y la selección de los casos nacionales.

1.1. Estructura social e interpretaciones del desarrollo

La sociología latinoamericana de mediados del siglo XX promovió, independiente de la perspectiva teórica empleada, una reflexión que buscó superar las limitantes del enfoque económico como marco explicativo del desarrollo y sus dificultades para alcanzarlo. Relevando la relación entre la acción de determinados grupos sociales –fueran concebidos como clases, estamentos o grupos funcionales- y la estructura económica, tanto tradicional como la que estaba en vías de una modernización capitalista (Solari, Franco y Jutckowitz; 1976).

Destacaron en esa dirección las investigaciones de Gino Germani (1955, 1962) en Argentina, José Medina Echavarría (1964, 1967) en Chile, y Florestán Fernandes (1968, 1975) en Brasil. Intelectuales que, desde distintos paradigmas analíticos, fundaron una sociología vinculada a las modalidades de desarrollo regional, precisando qué grupos sociales serían capaces de impulsar u obstaculizar esos procesos. Su preocupación fundamental fue la búsqueda de condiciones de una dinámica de transformación y las determinantes de especificidad de la sociedad latinoamericana en relación a las experiencias registradas en los países industrializados. En particular indagaron sobre los cambios sociales que generó el proceso de industrialización sustitutivo de importaciones

como fórmula para disminuir la dependencia económica con las potencias desarrolladas y así alcanzar el crecimiento auto sostenido (Rodríguez, 1993). Pero también observaron el desenvolvimiento de formas de poder y dominio que no necesariamente promovieron el desarrollo de instituciones y una cultura política democráticas.

Gino Germani (1962) interpreta, a partir del análisis de la sociedad argentina, los procesos de transformación ocurridos en América Latina entre fines del siglo XIX y la primera mitad del XX. En inicio próximo a la formulación de W.W. Rostow (1960) en su investigación sobre las etapas del crecimiento económico, Germani propone, en grandes términos, un examen del cambio social desde una “sociedad tradicional” de tipo rural a una “sociedad moderna” de carácter industrial. Su problema central estuvo en definir las etapas históricas y los factores que explicaban el proceso de secularización regional, para así vincularlo con una teoría fundada en la unidad sociocultural de la sociedad en la que el carácter analítico de todas las distinciones que se originaran fuera significativo para los enfoques de las disciplinas sociales como también para la creciente diferenciación interna de la sociología.

Estas herramientas conceptuales las obtiene, principalmente, de la teoría de la modernización social, definiendo de paso una suerte de vía para alcanzar el desarrollo en la región. Sin embargo, las particularidades del proceso histórico concreto del desenvolvimiento capitalista latinoamericano llevaron tempranamente a Germani a precisar que, por estas latitudes, se producía una paradójica modernización económica y social sin un mayor grado de democratización política. De modo que el paso de una “sociedad tradicional” caracterizada por la existencia de dos estratos de tipo estamental claramente diferenciados, a una “sociedad moderna” reconocida por una pluralidad de estratos distinguibles de manera difusa, la pérdida de peso de las determinantes de clase, elevadas tasas de movilidad social -siendo el desempeño el criterio de asignación de los papeles sociales-, no de desencadenaba en forma nítida. En cambio lo que ocurría era que, en la llamada “etapa de transición” a modalidades de expansión capitalista menos dependientes de países industrializados, los grupos sociales que lideraban el proceso de desarrollo eran paradójicamente “oligarquías modernizadoras” en alianza con capitales extranjeros y no burguesías industriales modernas y nacionales (Germani, 1963). Distanciándose

tempranamente de la teoría económica de la modernización que, fruto de sus limitaciones para interpretar el proceso argentino y latinoamericano, “obligaba” a la sociología a elaborar una mirada propia que se hiciera cargo de estas especificidades históricas.

Germani (1979) explicó también el fenómeno de la adhesión de masas a los caudillos y las modalidades autoritarias de poder que se originaban a mediados del siglo XX. En particular, precisó que las bases sociales del populismo se encontraban en la clase obrera menos calificada -cuyos orígenes campesinos eran muy recientes- y no en aquella forjada por la inmigración europea del periodo primario exportador de finales del XIX. Asimismo su vinculación con los procesos de industrialización se producían clientelariamente gracias a la intervención directa del caudillo populista. A la par, las organizaciones obreras promovidas por el Estado impedían que estas fuerzas sociales maduraran hacia configuraciones político partidaria de tipo clasistas. En consecuencia, para Germani, los procesos de democratización política y social en América Latina no necesariamente avanzaban en la misma dirección. Más bien, era la democratización social aquella que encontraba mayores niveles de adhesión en las masas obreras, sin importar que su incorporación al proceso de modernización capitalista se produjera bajo un régimen político altamente autoritarismo.

En definitiva, el interés de Germani (1963) por comprender la fisonomía de la estructura social y sus condicionantes, los patrones de movilidad existentes, la jerarquía que se le atribuía a determinadas pautas socioculturales, la autoidentificación de las ocupaciones a una determinada clase social y sus respectivas pautas de orientación de la acción, se fundó en la posibilidad de precisar qué grupos sociales liderarían el proceso de modernización hacia variantes de desarrollo social y político similares a las alcanzadas por algunos países de Europa y los Estados Unidos. En ese aspecto, lo que Germani mostró era que los principales nudos que ataban América Latina con el subdesarrollo se relacionaban más con dilemas de índole social y político -que las clases y los grupos sociales debían resolver en el proceso histórico-, que con cuestiones de orden económico.

José Medina Echavarría (1964) también abordó el problema de la modernización confrontado con las limitantes que presentaba el enfoque económico para explicar los dilemas del subdesarrollo latinoamericano. Para ello analizó las tensiones sociales que la transformación económica generaba hacia mediados de la década del cincuenta, en particular examinó la conflictividad social que producían los procesos de integración nacional e internacional en varios países de la región. Estos conflictos estaban asociados, en su mayoría, con una institución social característica en América Latina, a saber, la hacienda. Entendida como un tipo ideal en el sentido que Max Weber le otorga, Medina plantea que la hacienda debe ser estudiada como una compleja totalidad social que entraña mecanismos de control político-militar sobre la fuerza de trabajo campesina, un estructura familística que reproduce social y culturalmente a las oligarquías y un determinado modelo de autoridad. Todo lo cual forjó modos de dominio y un sujeto latinoamericano sui generis para los que la sociología occidental tenía escasas respuestas (Medina, 1967).

Medina, consciente de la acelerada transformación que vivía la región a mediados del cincuenta, avanza en un tipo de análisis que relaciona las transformaciones en la estructura social con los cambios en las orientaciones de acción de determinados grupos sociales. Por consiguiente, plantea la existencia de una afinidad electiva entre determinada estructura económica y ciertas estructuras sociales, tanto tradicional como en vías de modernización. A partir de lo cual establece en qué medida estas estructuras eran “adecuadas” o “inadecuadas” entre sí, y cómo y en qué grado se favorecían o excluían recíprocamente (Medina, 1976). Ahora bien, más que precisar cuáles eran las “anomalías” de la estructura social que impedían alcanzar la modernización, como versaba la vulgata economicista funcionalista y marxista, su centralidad estuvo en establecer criterios de diferenciación en torno a las distintas variantes del subdesarrollo latinoamericano y el tipo de sujeto social que se forjaba al calor de su desenvolvimiento.

Los críticos a Medina señalaron que su enfoque se enmarcaba dentro del paradigma funcionalista en términos del lenguaje, las herramientas utilizadas y por la construcción de modelos de investigación análogos a los de la economía. No obstante, Medina (1976) superó la mera variedad matemática y descripción de los fenómenos sociales, con miras a

emplear una variante de análisis propia a través del modo de interpretación weberiano. En efecto, su obstinación por formular interpretaciones sociológicas del desarrollo le permitió rápidamente insertarse en una comunidad liderada por economistas, y de ahí derivar en un enfoque sociohistórico que desvalorizaba la excesiva relevancia entregada a esa disciplina en el examen de la situación regional (Solari, Franco y Jutckowitz; 1976). En ese aspecto, su marco de análisis concibe la sociedad como totalidad dinámica de diversas partes entrelazadas -instituciones, grupos sociales y modalidades de acción- que influyen recíprocamente con sus alteraciones en la fisonomía de las demás y del conjunto.

Medina, al igual que Weber, defiende que una interpretación del sentido histórico del proceso social latinoamericano como totalidad sólo se alcanza relacionando sus múltiples causas dentro del marco de análisis. En esa perspectiva identifica que la hacienda tuvo sus orígenes en la sociedad colonial y su consolidación como modo de dominio se alcanza a fines del siglo XIX. Pero en la década del sesenta del siglo XX sus mecanismos de control social evidencian síntomas de agotamiento terminal sin que se configure otra variante que la reemplace, ya fuese a partir de la imposición de algún grupo en específico o mediante cierta alianza integrada por diversas fracciones sociales (Medina, 1976). Luego, al igual que Germani, su preocupación estuvo en identificar qué grupos sociales relevarían a aquellos que se encontraban en pleno proceso de descomposición, en relación al tipo de conflicto social y político que engendraban esas dinámicas. Sobre todo, porque la ausencia de fuerzas sociales capaces de liderar la modernización capitalista comenzaba a favorecer la formación de variantes autoritarias de dominio próximas a las utilizadas por las oligarquías terratenientes, constituyéndose estos rasgos en limitantes estructurales para abandonar la situación de subdesarrollo. Esto último lo llevó a polemizar con aquellos teóricos que defendían que el desarrollo latinoamericano, reducido a tasas de crecimiento económico y políticas de redistribución de la renta nacional, era un objetivo a alcanzar a cualquier costo.

Florestán Fernandes (1968), a partir del análisis del caso brasileño, plantea que en América Latina resulta complejo referirse a una “sociedad de clases”, en particular desde una perspectiva marxista. Sobre todo al considerar que el capitalismo regional no generaba condiciones de desarrollo autónomo y crecimiento auto sostenido. En consecuencia

Fernandes plantea que la perspectiva de clases sociales explicaba parcialmente la fisonomía alcanzada por la estructura y grupos sociales latinoamericanos. Siendo este punto un sello que distinguió a la sociedad brasileña, y en general a la región, de las sociedades industrializadas.

Lo anterior no significó que Fernandes (1968) abandonara el enfoque de las clases sociales. Por el contrario sugiere que, pese a que el orden social capitalista no abarca todo el sistema de relaciones sociales brasileño, el modo de producción capitalista, la sociedad de clases y el orden social competitivo actuaban como el principal “motor de la historia”. Precisamente, porque era en ese orden en el que estaban concentrados los centros de toma de decisiones y las clases propiamente tales -pese a su heterogeneidad interna-, éstas se transformaban en los grupos sociales privilegiados de la sociedad. Sin embargo, las clases divididas según propiedad de los medios de producción se superponían a otros grupos sociales en los sectores “altos” y “bajos” de la estructura social configurados según la distinción de posesión o no de bienes. La clase alta estaba integrada por sectores propietarios urbanos y rurales como también por una clase media urbana “poseedora” compuesta por funcionarios públicos -civiles y militares- y altos ejecutivos de empresas privadas. En tanto la clase baja se constituía por asalariados urbanos del sector industrial moderno y por los “condenados del sistema” o no poseedores. Estos últimos eran trabajadores rurales del gran latifundio, campesinos independientes y grupos marginales urbanos que, por lo general, eran explotados en condiciones extra o semi capitalistas. En ese sentido, Fernandes reconoce la coexistencia de grupos y formaciones sociales en un mismo tiempo histórico y, de paso, las dificultades de utilizar mecánicamente marcos interpretativos propios de la sociología occidental para aproximarse a la realidad latinoamericana.

Para Fernandes (1975) en América Latina la relación entre dominación burguesa y transformación capitalista era en extremo variable. En algunos países la modernización era encabezada por una dominación de tipo oligárquica, mientras que en otros el problema del control social se resolvió mediante una fuerte asociación racional entre desarrollo capitalista y autocracia. No existía, como suponían las concepciones eurocéntricas, un

único modelo democrático burgués de transformación capitalista. Por el contrario, tales requisitos -fueran económicos, socioculturales o políticos- interactuaban con los diversos elementos económicos -extra o pre capitalistas- y extraeconómicos de la situación histórico concreta. Por ende, el problema de cómo se concretaba la transformación capitalista, el patrón específico de dominación burguesa y sus alianzas con sectores de la elite no burgueses, y cuáles eran las probabilidades de que la burguesía encabezara la transformación capitalista en términos económicos, socioculturales y políticos, eran todas cuestiones que requerían volver a interrogar los paradigmas de la modernización y del desarrollo. Fernandes advierte que el pensamiento social occidental ignora que la expansión capitalista de los países “periféricos” era permanentemente condicionada y reestructurada por dinámicas de las economías “centrales”. Además, considera que un desarrollo capitalista nacional auto sostenido exigía como prerequisite la ruptura de la dominación externa fuera colonial, neocolonial o imperialista. En consecuencia, mientras estas condiciones se mantuvieran la burguesía dependiente, cualquiera fuera su especificidad, sería incapaz de asumir todas las tareas económicas, socioculturales y políticas para superar el subdesarrollo y avanzar hacia una industrialización auto sostenida.

La incorporación de las tesis del capitalismo dependiente en su interpretación sociológica, en particular las determinaciones del imperialismo, la sobreexplotación de la fuerza de trabajo y del desarrollo desigual y combinado, lo llevan a formular la hipótesis relativa a la dominación “autocrático-burguesa” entendida ésta como fase política necesaria del “capitalismo salvaje” (Fernandes, 1975). De modo que el problema del subdesarrollo no se resuelve aceptando que los países latinoamericanos se encontraban en momentos diferenciales de despegue o tenían ritmos desiguales de industrialización: el capitalismo central y el dependiente se complementan y se retroalimentan. “Salvaje” era entonces la versión dependiente del capitalismo “estrangulada, distorsionada y perversa” de la revolución democrático burguesa, cuya viabilidad sólo era posible de resolver por medios políticos. Por esta razón, la consolidación de una dominación burguesa sólo se alcanzaba dentro de los marcos del capitalismo dependiente regional en una modalidad autocrática. En definitiva, era esta forma de dominio la que le permitía a las burguesías locales autonomizarse del problema del desarrollo y la integración nacional que, para Fernandes,

eran problemas imposibles de resolver dentro de los marcos del desarrollo capitalista impulsado por las potencias industrializadas desde la posguerra en adelante.

Otro esfuerzo original de interpretación del problema del subdesarrollo latinoamericano y su relación con la estructura y grupos sociales lo realizan Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto (1969). Para ellos la comprensión del subdesarrollo latinoamericano no pasa por establecer las determinantes socioeconómicas y culturales de por qué en la región no se desenvuelve el capitalismo a la “europea” o “estadounidense” sino por explicar el tipo específico de capitalismo que se desarrolla en estas latitudes. Reconociendo una relación dialéctica entre estructura y procesos sociales analizan ciertos casos nacionales y proponen una tipología que expresa las características del desenvolvimiento de ciertos estilos de desarrollo regional y los tipos de dominación asociados a cada variante. Asimismo, examinan las tensiones con los países capitalistas centrales, las grandes transformaciones del sistema capitalista global y cómo las implicancias de la política internacional afectan la reorganización del orden político interno, el Estado y la acción de las fuerzas sociales dominantes en cada país (Cardoso y Faletto, 1975). Lo anterior no implica hacer un análisis aislado de la región o subsumir la especificidad nacional en la latinoamericana. Más bien, esta formulación intentó responder a por qué si la globalización, el desarrollo capitalista a nivel mundial y los ciclos económicos internacionales afectan a todos los países del orbe, se observan entre algunos países latinoamericanos formaciones sociales muy disímiles y entre otros puntos de convergencia significativos. La respuesta se encontraba, según los autores, en la especificidad que alcanzan los modos de producción nacional y las clases sociales o fracciones de éstas, y cómo se desenvolvían en el conflicto por incidir en la orientación del desarrollo nacional y su vinculación con el capitalismo global.

Un esfuerzo particular para comprender la fisonomía general de la estructura social chilena fue desarrollado por Emilio de Ipola y Susana Torrado (1976) que diseñaron un esquema teórico basado en la noción de división social del trabajo y la existencia de relaciones de producción como determinantes de la sociedad (Baño y Faletto, 1992). Estas relaciones de producción establecían la distinción clásica de los análisis de clase marxistas, a saber entre trabajadores directos y aquellos que se apropian del excedente del trabajo. Pero, teniendo

presente la dificultad de aplicación de este marco teórico en países latinoamericanos distinguen, además de relaciones de producción determinantes -relaciones de explotación-, relaciones de producción determinadas que, sobre la base de las primeras, se establecen entre agentes y medios de producción que intervienen en el proceso social de producción histórico concreto, esto es, relaciones de propiedad, posesión, control técnico y detentación (De Ipola y Torrado, 1976). A las relaciones determinadas les correspondían las clases sociales, en el sentido marxista, y a las relaciones determinadas, las capas sociales que son el subconjunto de agentes que, al interior de una clase social, ocupan posiciones jerárquicas diferentes. De esta manera los autores observan procesos parciales de modernización en las etapas de industrialización sustitutiva y grados significativos de heterogeneidad social en la estructura de clases sociales existente. De lo que se trataba, al igual que en las interpretaciones anteriores, era de formular una matriz de análisis de clases y grupos sociales que diera cuenta de las heterogeneidades que generaba el desigual desenvolvimiento del capitalismo en los países latinoamericanos.

A comienzos de los años ochenta Carlos Filgueira y Carlos Geneletti (1981) estudian la estratificación y movilidad social en América Latina para las décadas del sesenta y setenta, entendiendo el problema del conflicto social desde una perspectiva distributiva. Alejados del problema del subdesarrollo enfocan la cuestión de la estratificación social en relación a cómo los individuos acceden a bienes sociales disponibles como el ingreso, la educación, el prestigio, el poder o la riqueza, y cómo los controlan o los comparten. Incorporan el problema de la movilidad entendida como el cambio de los patrones de esa distribución de bienes sociales señalando que aquella de carácter individual se establece por la diferencia de ocupación entre el padre y el hijo, mientras que la movilidad estructural se origina fruto de la expansión de ciertas ocupaciones respecto de otras de estatus social diferente en relación a cambios en la estructura productiva (Filgueira y Geneletti, 1981). Los autores concluyen que en la década del setenta se produjo una disminución sistemática de las actividades primarias, sobre todo rurales, y una estabilidad de las urbanas. En estas últimas crecían los estratos medios y altos, no obstante, la dificultad de absorción de mano de obra del sector secundario, no así del terciario, indicaba que la movilidad estructural se

encontraba “bloqueada” y que, en caso de producirse una crisis económica, devendría en importante fuente de conflictos sociales.

En suma, las orientaciones precisadas abordaron el problema del subdesarrollo regional reconociendo su especificidad y las tensiones que las distintas vías para alcanzar la modernización capitalista generaban en la estructura social, y cómo ésta condicionaba también las modalidades de desarrollo impulsadas. Presión que se concentró sobre el Estado de Compromiso (Weffort, 1968) y la política nacional-popular (Faletto, 1979) que debían responder a los intentos de modernización capitalista industrial y los procesos de integración nacional mediante complejas alianzas entre fracciones sociales empresariales, grupos medios y obreros. Además, desde mediados de los sesenta el campesinado y grupos marginales urbanos presionaron por ingresar al pacto forjado en torno al Estado. Todo lo cual devino en una situación de crisis social y política que desencadena pugnas que abren cauces para la irrupción de los militares en diversos países de América Latina.

1.2. Grupos sociales e interpretaciones del desarrollo

A mediados de la década de los cincuenta el grado de madurez alcanzado por diversas fuerzas sociales, al alero de la política nacional-popular y del proceso de industrialización sustitutivo de importaciones, exigieron a la sociología latinoamericana precisar qué grupos liderarían u obstaculizarían determinados estilos de desarrollo adoptados o si, al calor de estas tensiones, se constituían configuraciones sociales capaces de superar el orden capitalista. Asimismo, se requirió especificar cuáles eran las variantes de conflicto social que se producían en los distintos países de América Latina. Por esas razones parte de la teoría social latinoamericana se interesó en comprender cuestiones relativas a la formación y accionar de grupos sociales específicos y su participación en la conformación de los distintos órdenes nacionales.

Esta atención por los diversos grupos sociales y su relación con los dilemas del desarrollo inauguró una fuerte polémica respecto a si era la perspectiva teórica de las clases sociales, las elites, los grupos funcionales e incluso el problema de la raza, aquella que advertía

mejor las especificidades de la configuración social latinoamericana. Debate que se entremezcló además con otra discusión referente a si el modo de producción en cada una de las situaciones nacionales era principalmente feudal, capitalista o una mixtura sui generis propia de la región. Esto último adquirió significativa relevancia cuando se consideró en los análisis la situación de dependencia económica entre los países de América Latina y aquellos industrializados¹.

Sin pretender agotar la discusión en este apartado teórico se constatan al menos cuatro perspectivas que enfrentaron el problema de los grupos sociales y que internamente presentan una serie de diferencias².

La primera, heredera de las tradiciones marxistas y weberianas³, encara el análisis en términos de clases o al menos de fracciones de clase y los modos de explotación y dominio que establecen, buscando precisar aquellas configuraciones sociales que se gestan al alero de los procesos de industrialización promovidos desde el Estado, en específico el empresariado, las burocracias públicas y los obreros industriales. No obstante, algunas orientaciones del marxismo regional abogaron por las fuerzas campesinas o marginales como sujetos de la transformación, abandonando como premisa fundamental las relaciones de producción capitalista como forjadoras de clases sociales. La segunda, centra la atención en la conformación de heterogéneas elites y su capacidad de dirigir el proceso de modernización capitalista mediante el control de la acción estatal, perteneciendo a éstas líderes empresariales, militares, eclesiásticos, hacendados, caudillos regionales y dirigentes sindicales. La tercera, relevó la importancia diferenciada que ostentan los grupos funcionales de la sociedad, es decir, grupos empresariales, militares, burocracias públicas,

¹ Una selección de textos fundamentales sobre estas polémicas se encuentra en Marini y Millán (1994, 1995).

² Un análisis detallado sobre las perspectivas de estudio sobre estructura y grupos sociales se encuentra en Solari, Franco y Jutckowitz (1976).

³ En la perspectiva marxista las oportunidades del mercado -sobre todo de trabajo- están limitadas por la ubicación de los individuos en las relaciones sociales de producción que, a su vez, tienden a corresponder con las de propiedad, por eso, en su teoría de las clases no sólo cuentan los resultados sino la distribución inicial de los recursos económicos: medios de producción y fuerza de trabajo. En la tradición weberiana la "situación de mercado" resulta el principio fundamental de diferenciación de clases en las economías modernas -donde existe propiedad individual, mercado laboral y de bienes-; la clase es un principio de estratificación social fruto de la situación de mercado en términos de los resultados obtenidos por los individuos en la competencia por las recompensas materiales.

grupos obreros o campesinos, en el proceso de desarrollo. La cuarta perspectiva aborda la cuestión desde el problema de la raza y los procesos de diferenciación social producidos a partir de la herencia colonial generada por los sistemas esclavistas y de encomienda indiana.

A primera vista parece lógico comenzar por las interpretaciones del sistema de clases, luego continuar con las investigaciones relativas a élites, para finalizar con los estudios de grupos funcionales y de razas, pero en la práctica las fronteras que delimitan los diversos modos de análisis suelen hacerse difusas. Luego, no resulta extraño que las interpretaciones de clase se vinculen con las de grupos funcionales o que el problema de las élites también se asocie a concepciones derivadas del enfoque de clases o elites. En efecto, muchas de las investigaciones que se exponen en este apartado ocupan la terminología clase, estrato, elite, estamento o grupo de forma poco precisa, no obstante, se prefiere mantener la terminología original de los autores. Es por esa razón que se ha preferido agrupar los análisis a partir de la división clásica: grupos sociales altos, medios y populares⁴.

En suma, el problema consignado no se reduce a la correcta aplicación de una teoría social del pensamiento occidental a la situación regional. Más bien, como señalaron los propios fundadores de la sociología latinoamericana la cuestión remite a comprender situaciones nacionales en que existe una significativa heterogeneidad social y la yuxtaposición de distintos modos de producción que coexisten en un mismo tiempo histórico (Germani, 1963; Medina, 1964; Fernandes, 1968). Esa es la principal dificultad de utilizar, en forma mecánica, paradigmas foráneos para el análisis del desenvolvimiento histórico del capitalismo en América Latina.

A continuación se desarrolla una revisión crítica de las interpretaciones sobre grupos sociales en relación al papel que jugaron en los intentos por alcanzar el desarrollo capitalista o su transformación.

⁴ Esta división es utilizada por las principales sistematizaciones sobre estructura y grupos sociales en América Latina (Solari, Franco y Jutckowitz, 1976; Baño y Faletto, 1992). En particular, la tradición intelectual latinoamericana prefirió utilizar “grupos populares” y no “grupos bajos” dado el carácter peyorativo que comporta este último.

1.2.1. Los grupos altos: oligarquías, elites y empresariado

El interés por estudiar los grupos sociales ubicados en la cúspide de la estructura de poder latinoamericana se relacionó con determinar su capacidad para liderar los procesos de modernización capitalista impulsados durante el siglo XX.

Para algunos intelectuales este proceso fue encabezado directamente por sectores de la oligarquía terrateniente de origen colonial que, a comienzos del siglo XX, diversificaron sus áreas de participación en la economía o se volcaron directamente a la exportación de materias primas hacia las economías industriales (Germani, 1962; Bourricaud, 1969). En cambio para otros, la modernización fue capitaneada por el liderazgo de heterogéneas fracciones de clase que constituyen una elite gobernante en torno al Estado de Compromiso, y que configuran un conflictivo sistema de poder en que ninguna clase social es capaz de imponerse (Graciarena y Franco, 1981). En tanto, una tercera variante de interpretaciones sugirió que el proceso modernizador estuvo liderado por empresarios nacionales que se concentraron en el sector industrial (Cardoso, 1964; Fernandes, 1965), no obstante, su vinculación con las oligarquías y el carácter dependiente de la región relativizó la capacidad del empresariado para transformar al conjunto de la sociedad tradicional y avanzar hacia otra de carácter moderno (Marini, 1974; Fernandes, 1975).

a. Oligarquías

Un primer conjunto de interpretaciones propuso que, hasta la década del treinta del siglo XX, las oligarquías terratenientes de origen colonial, es decir, los grandes propietarios de la tierra, fueron el grupo social hegemónico en América Latina.

François Bourricaud (1969), en su estudio sobre las oligarquías en el Perú, señala que éstas y su dominio se fundaron en una situación de patrimonialismo casi perfecto, caracterizado por el control que ejerció el patrón en las áreas rurales a través de la hacienda y por la constitución de clientelas en el sector urbano, logrando un alto grado de control de la riqueza existente. Respecto al sistema de dominación que establecieron las oligarquías, José

Medina (1964) releva la importancia de la hacienda en la configuración de un modo sociocultural que orientó el accionar del resto de los grupos sociales. Esta modalidad de relaciones sociales de tipo oligárquica se fundó en un complejo entramado de conexiones familiares y la estrecha relación que lograron establecer entre poder económico y político. Además, cuando las oligarquías se vincularon con capitales extranjeros se creó una comunidad de intereses que alejó a las primeras del problema de la integración nacional. Aunque Bourricaud indicó que esto último no se tradujo, necesariamente, en una pérdida sustantiva de poder local, permitiéndoles a las oligarquías mantener significativos grados de control sobre el mundo rural hasta mediados de los cincuenta. En cambio otros apuntaron a que el control y la toma de decisiones nacionales descansó principalmente en grupos de poder de los países centrales (Bresani, 1969).

En suma, en la mayoría de estas interpretaciones es la oligarquía la que emprende las tareas de promover la modernización nacional a partir de un estilo de desarrollo primario exportador vinculado a las potencias extranjeras. Esta modalidad de desenvolvimiento oligárquico se caracterizó por la explotación de la renta de la tierra ocupando mano de obra campesina sujeta al latifundio, utilización de una base tecnológica heterogénea y en la exclusión de la gran mayoría de la población de sus beneficios.

b. Elites

Un segundo tipo de interpretaciones sostiene que a mediados del siglo XX las oligarquías pierden peso en la estructura de poder latinoamericano. Pero la debilidad de otras clases o grupos sociales para reemplazarlas, presiona por la formación de heterogéneas elites dirigentes que tienen dificultades para consolidar un nuevo modo de dominio estable en el tiempo.

José Luis de Imaz (1964) concluye que cuando el poder oligárquico pierde su hegemonía, muy heterogéneos liderazgos provenientes de diversas fracciones sociales -líderes políticos, grupos militares, la iglesia católica, grandes propietarios rurales, empresarios industriales y comerciales y burocracias sindicales- no son capaces de forjar una nueva elite dirigente.

Esta situación produjo una serie de tensiones producto de la dificultad de conciliar intereses sociales diversos, y, en consecuencia, tornó el conflicto social y político en un rasgo permanente de la nueva configuración de poder latinoamericano.

En esa dirección, Jorge Graciarena y Rolando Franco (1981) plantean que los países latinoamericanos transitan desde una variante de dominio oligárquica a otra de sello elitario. Esta marcha se acelera producto de las tensiones que generó la propia industrialización sustitutiva de importaciones, la maduración de nuevas fuerzas sociales y la disminución del control de las oligarquías sobre la estructura de poder. De modo que la configuración de las élites en América Latina estuvo marcada por la propia heterogeneidad de la estructura económica. Esta composición tan diversa de la elite gobernante dificultó la conciliación de intereses de las distintas fracciones sociales que representaban. Con ello, la promoción de la industrialización e integración nacional, mediante la acción estatal, se tornó en extremo compleja. En específico la elite empresarial resultó incapaz de impulsar el desarrollo por medios propios y tuvo que recurrir al “Estado empresario” para emprender las tareas de industrialización nacional, cada vez más, en alianza con empresas multinacionales y menos vinculada a intereses de sectores medios y populares (Cardoso y Faletto, 1975).

Esta debilidad de las elites dirigentes para reemplazar el modo de dominio oligárquico por otro que canalizara las aspiraciones de heterogéneas fracciones sociales, desencadenó profundos conflictos sociales y políticos que fueron resueltos, cada vez más, con variantes de control autoritarias (O'Donnell, 1972).

c. Empresariado

Un tercer conjunto de interpretaciones le atribuyó al empresariado, principalmente al industrial, cierta capacidad para dirigir el proceso de industrialización sustitutivo de importaciones.

Estudios liderados por la CEPAL (1963) indican que algunos de esos empresarios estuvieron integrados por inmigrantes extranjeros que ascienden durante la expansión económica de finales del siglo XIX. En cambio otros provienen del proceso de diversificación económica de las antiguas clases productoras del periodo primario exportador (Solari, Franco y Jutckowitz; 1976).

Florestán Fernandes (1968) y Fernando Henrique Cardoso (1964) proponen que los grupos industriales se consolidan durante el periodo de sustitución de importaciones, pero su accionar quedó limitado por las oligarquías terratenientes. Precisamente, el miedo que mostró el empresariado industrial frente a un eventual ascenso de masas populares lo hizo privilegiar alianzas con las oligarquías o con capitales de los países industrializados. Esto perjudicó sus posibilidades para alcanzar acuerdos con los obreros industriales u otros grupos subalternos y, con ello, profundizar el proceso de modernización capitalista. De modo que la conocida “alianza industrializadora” formada por empresarios nacionales, sectores medios y obreros, fue más bien un hecho circunstancial –fuente de importantes conflictos sociales y políticos- que una modalidad permanente de pacto social. Prevalciendo modalidades autoritarias de dominio burgués que, paulatinamente, provocaron un mayor distanciamiento de los grandes empresarios industriales del resto de las clases y grupos sociales. Todo esto provocó que los industriales abandonaran la preocupación general por el desarrollo y la integración nacional (Fernandes, 1975). En ese sentido, Cardoso (1971) apunta que el empresariado no maduró una ideología propiamente burguesa “acorde” con el estilo de desarrollo adoptado, siendo éste un factor central en la explicación del subdesarrollo latinoamericano.

Ruy Mauro Marini (1974) rediscutió la posibilidad de configuración de un empresariado regional, genuinamente moderno, a partir de las nociones marxistas de productividad, plusvalía relativa y súper explotación. Marini plantea que en una situación de dependencia como la registrada en América Latina con los países centrales, la burguesía local tuvo que ceder plusvalor a las burguesías de los países centrales. Esto obligó a los productores locales a trasladar la merma de capital a los grupos obreros –lo que denominó súper explotación- mediante una disminución de los salarios. A partir de esto el autor concluye

que las burguesías nacionales, más que contribuir a la modernización capitalista auto sostenida de los países latinoamericanos, profundizaban la situación de subdesarrollo regional. Siendo la modalidad de producción dependiente y la relación que establecieron las burguesías locales con aquella de los países desarrollados los fundamentos estructurales que explicaban el retraso regional.

Alfred Lauterbach (1963) explicó el subdesarrollo latinoamericano, particularmente su estancamiento, a partir de la debilidad histórica del empresariado local. En efecto, la protección que buscaron los empresarios latinoamericanos en la acción estatal para la consecución de sus fines económicos condicionó el carácter del desarrollo. En tanto, las ayudas infraestructurales y financieras a la empresa privada junto con la planificación del desarrollo impulsada por el Estado, inhibieron el desenvolvimiento de empresarios industriales que sostuvieran los ritmos del crecimiento y la modernizaran de la producción. Salvo excepciones como la de los grupos empresariales formados en oposición al Estado nacional-popular –como el grupo de Monterrey, en México, y el grupo de Santa Cruz, en Bolivia-, el empresariado local se caracterizó por su dependencia extrema a la acción estatal (Touraine, 1989).

En una dirección similar Rodrigo Baño y Enzo Faletto (1992) destacaron que la situación de dependencia regional y el peso que detentó la acción estatal en las políticas de industrialización limitaron el desenvolvimiento de innovación productiva y los grados de diversificación alcanzado por los emprendedores locales. Asimismo, la elevada renta que generó la exportación de materias primas y las subvenciones estatales a la gran industria local promovieron más un comportamiento empresarial propio del espíritu comercial y adaptativo, que una tendencia hacia la transformación tecnológica de las fuerzas productivas. Una modalidad de conformación del gran empresariado que afectó a pequeños y medianos emprendedores locales. Sobre todo por las diferencias que generaron las protecciones y facilidades que el Estado les otorgó a los emprendedores de gran tamaño. No obstante aquello, la incapacidad de responder a las demandas de sus trabajadores asalariados llevó a los pequeños y medianos empresarios a concertar alianzas con los grupos de mayor poder, a fin de contener la presión obrera. (Campero, 1984).

Hasta fines de la década del sesenta pareció existir un acuerdo en la teoría social latinoamericana respecto a que los empresarios nacionales resultaron incapaces de liderar por sí mismos la modernización capitalista en curso. En cambio, el “Estado empresario”, los capitales multinacionales o las oligarquías primario exportadoras resultaron ser mucho más determinantes en la orientación del modelo de desarrollo adoptado. En consecuencia, reducir los grupos altos a grandes comerciantes, industriales o propietarios rurales, fruto de la posición que ocupan en el sistema económico, no da cuenta del peso que tiene en América Latina la herencia colonial del poder hacendal y la acción estatal en los procesos de industrialización nacional y la configuración general de los modos de reproducción social (Medina, 1964; Touraine, 1989). Luego, no fue posible atribuirles a esos grupos empresariales, como en otras experiencias de modernización capitalista, algún grado de conciencia o comportamiento unitario de tipo clasista, que apuntara a modernizar el conjunto de la sociedad.

En definitiva, la existencia y, sobre todo, la unidad de una “clase alta”, en particular de una burguesía, es un supuesto que difícilmente puede establecerse a priori. Afirmarlo o negarlo implica analizar los grados de madurez del modo de producción capitalista, las diferentes unidades que componen a esta clase, determinar su participación diferencial en la estructura de poder, las formas de reclutamiento y permeabilidad social. En decir, significa precisar su capacidad para dirigir moral e intelectualmente al resto de las fracciones sociales subalternas. Cuestión que gran parte de la sociología latinoamericana dedicada al estudio del empresariado no pudo constatar de forma concluyente.

1.2.2. Los grupos medios

La fisonomía alcanzada por los grupos medios, fundamentalmente por el papel que jugaron en los procesos políticos y la modernización capitalista impulsada desde mediados del siglo XX, también motivó el desenvolvimiento de numerosas investigaciones.

Por lo general, se apuntó que este grupo se ubica en sectores ocupacionales no manuales privados con cierto grado de calificación formal, en las burocracias del sector público o

sectores medios independientes vinculados al pequeño comercio y el transporte, el artesanado moderno o a profesiones liberales. Su expansión se interpretó como resultado de un mayor grado de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas. Además, se les asoció a una ideología que promovió la acción estatal sobre el proceso económico, a políticas que favorecieron la industrialización sustitutiva de importaciones y ampliación de derechos sociales y políticos.

Luis Ratinoff (1967) distingue dos etapas del proceso de formación histórica de las clases medias en América Latina. El momento de ascenso al poder caracterizado por la búsqueda de apoyos en los sectores populares a sus propuestas políticas de intervención estatal e introducción de cambios a los estilos de desarrollo y al sistema político; y el momento del “compromiso” ligado a la mantención de la posición de poder ya alcanzada. En tanto Graciarena (1967) identifica dos clases medias según sus orígenes socio históricos: una “residual” del periodo colonial concentrada en la burocracia pública del sector judicial, grupos diplomáticos y ciertas profesiones liberales, y que presentaba un alto grado de dependencia de las clases altas, en particular de la oligarquía; y otra de tipo “emergente” formada durante el proceso de expansión de la economía moderna en la industria, servicios y el comercio en los albores del siglo XX, y que estableció alianzas con algunos grupos populares a lo que les dieron sustento ideológico para enfrentar en forma conjunta a las oligarquías y los sectores medios dependientes de éstas últimas (Graciarena, 1967).

Además, las franjas medias se distinguieron de otros grupos sociales por sus modos socioculturales de vida desarrollados en la ciudad y el nivel educacional alcanzado por su fracción asalariada, que devienen en factores de prestigio social. Sin embargo, su heterogeneidad interna y la ausencia de un origen histórico compartido les dificultó estructuralmente constituirse en una clase social políticamente articulada y asumir el liderazgo del desarrollo latinoamericano a mediados del siglo XX (CEPAL, 1963). En su fase de ascenso se aliaron con trabajadores de la industria y el comercio y promovieron instituciones –como los sistemas de educación, salud y previsión social- que permitieron una mayor integración de los obreros a la modernización capitalista, pero excluyeron de

ésta a prácticamente todos los grupos populares vinculados al latifundio tradicional o a la marginalidad urbana.

La actuación de las distintas fracciones medias se adaptó a las formas tradicionales y se guió por la afirmación de un modo de control social sustentado en la construcción de clientelas similares a las del modo de dominio oligárquico (Medina Echavarría, 1964). En efecto, las clases medias, una vez consolidada su posición de privilegio en el Estado, a partir del peso que detenta la burocracia en éste, desenvuelven un tipo de acción catalogada por Aníbal Pinto (1971, a) como “parasitaria”, que les permite obtener ventajas en empleos y acceso a bienes sociales básicos. En consecuencia, realizan una férrea defensa de las políticas económicas y sociales del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones en detrimento de otras aspiraciones de los grupos populares (Baño y Faletto, 1992). En particular, amplían exageradamente el número de empleos burocráticos calificados, otorgan créditos baratos a las empresas y los profesionales –créditos de consumo y para el acceso a viviendas- y expanden las políticas públicas de cobertura universal en educación superior.

Filgueira y Geneletti (1981) analizan con especial énfasis las mutaciones en el tamaño y composición de las clases medias. Señalan que los cambios en la proporción de este sector sobre el total de la población económicamente activa permiten comprender, en un grado importante, las mutaciones en los patrones de estratificación y movilidad social en América Latina. Mediante una matriz de análisis de estratificación según categoría ocupacional, ramas de actividad, recursos económicos y socioculturales, precisan la heterogeneidad alcanzada por este grupo social y distinguen estratos ocupaciones no manuales de estatus social alto y bajo (Filgueira y Geneletti, 1981). Estos últimos estratos experimentaron en los setenta un mayor crecimiento que implicaba, según los autores, una “proletarización” de los sectores medios, aunque no significara necesariamente una identificación subjetiva de éstos con los sectores populares (Faletto, 1993).

Esta pauperización de una franja considerable de las clases medias se desarrolló en paralelo a la expansión de una reducida clase media moderna y altamente calificada que, dada su capacidad para incidir en la alta dirección del Estado a partir de su saber técnico,

fue sindicada como tecnocracia (O'Donnell, 1972) que, independiente del sector de la economía en que actuara, se orientó por una cierta definición de lo racional y de organización técnicamente eficaz de las instituciones. Todo esto configuró, a partir de ciertos rasgos comunes de comportamiento social y político, fracciones tecnocráticas que inciden significativamente en el cambio de orientación de las modalidades de desarrollo regional (Faletto, 1993).

Graciarena (1967) señala que las clases medias sustentaron su poder en la ampliación del control del Estado y desde allí extendieron su dominio sobre el resto de los grupos sociales. Sin embargo, a mediados de los sesenta, los sectores medios vinculados a la alta dirección empresarial abandonaron sus orientaciones ideológicas originales y aceptaron otras que restaban legitimidad a la intervención estatal (Graciarena, 1967). Esto redujo su dominio y capacidad para dirigir los procesos económicos quedando éstos a manos de los grandes grupos empresariales nacionales y extranjeros. Serán estas fracciones desligadas del resto de los grupos medios las que participan en los nuevos procesos de construcción estatal, sobre todo cuando irrumpen una serie de regímenes militares en la región (O'Donnell, 1977). Propiciando espacios de constricción ciudadana que le permiten a las emergentes tecnocracias civiles y militares impulsar políticas económicas cada vez menos nacionales y populares (Atria y Ruiz, 2009).

Lo que en definitiva, evidenció la incapacidad de las distintas fracciones de clase media, en tanto tales, de reemplazar la conducción oligárquica y liderar, desde el “Estado empresario”, una política de industrialización que supliera el débil accionar del empresariado local y, a la vez, integrar a la modernización en curso a los distintos grupos populares.

1.2.3. Los grupos populares: obreros, campesinado y grupos marginales

La fisonomía interna y las orientaciones de acción alcanzadas por los grupos populares fueron intensamente debatidas por la sociología latinoamericana. Algunas perspectivas buscaron precisar una base popular “moderna” que sustentara el tránsito desde una sociedad

tradicional a otra industrial mediante la extensión del mercado de trabajo asalariado y consumo interno. En tanto las corrientes críticas del pensamiento social intentaron determinar qué grupos populares serían el sostén de una transformación radical del capitalismo latinoamericano (Solari, Franco y Jutckowitz, 1976).

Intelectuales vinculados a las teorías de la modernización y del desarrollo, como también al pensamiento marxista más ortodoxo, avanzaron en la caracterización de los obreros industriales que, junto a las franjas medias y empresariales, serían la base de cualquier “alianza modernizadora”. En una dirección similar se precisó que el irresuelto problema del latifundio, que obstaculizaba el camino al desarrollo, requería determinar en qué sectores del mundo campesino se concentraban las bases sociales de una posible reforma agraria. En cambio interpretaciones heterodoxas del marxismo que abandonaron el problema de la producción capitalista como eje central de constitución de un sujeto revolucionario, examinan el potencial de los campesinos y su creciente papel en los procesos de liberación nacional. Además, la incapacidad que mostró la industrialización sustitutiva de importaciones y el modo de vida urbano para absorber la migración rural dio lugar a interpretaciones que centran el foco de atención en el emergente sector marginal urbano, que fue visto como potencial fuente de conflictos o eventual base de movilización radical.

A continuación se examinan las principales formulaciones relativas a obreros, el campesinado y los grupos marginales.

a. Obreros

Las interpretaciones que concentraron la atención en la clase obrera destacaron su heterogénea composición. La “vieja clase obrera” caracterizada por los grados de autonomía organizativa alcanzados y porque la mayoría de sus integrantes provenían de la inmigración europea de la primera industrialización del periodo primario exportador de finales del XIX, sobre todo en países de la costa atlántica. En cambio, la “nueva clase obrera” se vinculó clientelariamente a los regímenes populistas y estuvo integrada por inmigrantes internos no calificados de origen rural que participan diferenciadamente de las

nuevas formas de industrialización sustitutiva impulsadas a mediados del siglo XX. Esta última, producto de su presencia mayoritaria en el movimiento obrero, produjo cambios en la orientación de la acción sindical (Germani, 1962; Touraine, 1961).

Investigaciones desarrolladas en los sesenta y setenta (Touraine, 1989) indican que el peso cuantitativo de los obreros aumentó en la mayoría de los países, no obstante, en términos comparativos la estructura social continuó siendo eminentemente rural (Faletto, 1993). Aún así, con posterioridad a la segunda guerra mundial, la migración interna pasó a ser un fenómeno masivo y los nuevos contingentes obreros que se formaron lo hicieron en el momento de expansión del consumo de masas, lo que influyó decisivamente en la conformación de sus demandas asociadas a mejoras salariales y bienestar social (Baño y Faletto, 1992).

Torcuato Di Tella (1964) recupera las tesis sobre la diferenciación interna de la clase obrera para analizar el caso argentino, pero afirmando que ésta coexistía dentro de heterogéneos estilos de desarrollo. El sector obrero “alto” estuvo formado por individuos con una mayor calificación formal, con capacidad de ser dirigentes e interpretar de forma autónoma los intereses de clase, pero al lograr mayores niveles de movilidad social y, por tanto, mayor cercanía con las clases medias, terminaron adoptando los valores de estos últimos, lo que les dificultó la comprensión de los problemas y demandas del resto de los sectores obreros y otros grupos populares. En tanto el sector obrero “bajo” se constituyó por individuos con escasos grados de calificación formal -de origen rural reciente- y se inclinó a seguir liderazgos de tipo autoritarios y modalidades clientelares importadas del latifundio rural, que dieron lugar a configuraciones sociales más cercanas a las de una sociedad de masas que a una de clases sociales (Germani 1962; Di Tella, 1964).

Alain Touraine (1961), al analizar la situación del proletariado brasileño, destacó las sustanciales diferencias que mantenía éste con las variantes europeas, reconociendo la existencia de una nueva clase obrera “en formación” integrada por migrantes internos no calificados cuya presencia mayoritaria frente a la minoría de extranjeros con calificación técnica produjo modificaciones considerables en la relación de éstos con el Estado y el

empresariado. Un estudio realizado en Chile relativo a obreros que trabajaban en la moderna planta siderúrgica de Huachipato y la tradicional mina de carbón en Lota, precisó que los primeros alcanzaban una mayor capacidad organizativa, una acción más reformista, mayor aceptación de las estructuras sociales existentes y a considerarse miembros de la clase media; en tanto, los segundos tuvieron dificultades para sindicalizarse y, con ello, alcanzar mejoras dentro de la propia institucionalidad, forzándolos a un tipo de acción violenta y una menor presencia de sus dirigentes en partidos políticos (Di Tella y Touraine, 1966). Esta separación de intereses en el seno de la clase obrera impedía que se constituyeran modalidades de acción clasista.

La diferenciación interna de la clase obrera y la escasa autonomía sindical y política alcanzada, incidió en la configuración de sus intereses sociales y políticos. Efectivamente, los obreros al momento de incorporarse a la vida urbana, sobre todo los grupos menos calificados, reivindicaban con mayor fuerza demandas salariales, de acceso a vivienda, educación o prestaciones sociales, por sobre otras relativas a las formas de producción industrial, organización sindical o político partidaria desde un interés clasista (Faletto, 1966). Esta condición de formación obrera más cercana a “masas” que a “clases” permitió a los regímenes populistas aglutinarlos clientelaramente en torno a un nuevo modelo de desarrollo industrial nacional dirigido desde el Estado (Murmis y Portantiero, 1969).

En suma, estas aproximaciones a los obreros dieron cuenta de lo complejo que resultaba caracterizarlos como clase social, más todavía referirse a éstos como proletariado. La gran heterogeneidad productiva alcanzada les dificultaba orientar su accionar social y político en pos de un interés común. Asimismo, la distancia entre la masa obrera no calificada y los grupos obreros de mejor inserción en la industrial moderna repercutían en las orientaciones de la acción sindical y configuraciones políticas del movimiento obrero latinoamericano. La diversidad registrada por los estilos de desarrollo hacía que, en la mayoría de los países de la región, los grupos obreros, sobre todo los más calificados, se incorporaran a la modernización capitalista a través de mecanismos clientelares impulsados desde la acción estatal, limitando su autonomía política y, sobre todo, la posibilidad de liderar fuerzas populares con pretensiones de modificar en forma radical el orden social capitalista.

b. Campesinado

La contracara de los grupos obreros fue el campesinado latinoamericano. Éste detentó un peso significativo en la estructura social de mediados del siglo XX y su “modernización” comienza a ser vista como una de las claves para desencadenar un desarrollo auto sostenido. En efecto, muchas investigaciones no le atribuyen un *ethos* retardatario y diferencian fracciones campesinas tradicionales de otras modernas de carácter minifundista. Estas últimas debían ser capaces de encabezar los procesos de reforma agraria que introducirían modos de producción y relaciones de trabajo capitalistas en el sector rural y, con ello, abastecer la creciente demanda alimentaria en las ciudades (Solari, Franco y Jutckowitz; 1976; Klein, 1981). En cambio otras formulaciones vieron en este sector un potencial revolucionario que podía transformar en forma radical el capitalismo dependiente latinoamericano.

Aníbal Quijano (1967) señaló que el campesinado se define en base a la relación de poder en que se insertan. De modo que lo integra la población rural dominada social y económicamente con prescindencia de su papel específico en la producción, pudiendo ser jornaleros, colonos, minifundistas o pequeños comerciantes. En tanto Landsberger (1969) definió a los campesinos como cultivadores rurales cuya motivación era principalmente la mantención de la comunidad y no obtener un máximo de beneficios económicos, además su participación política y posición económica eran bajas y sus características particulares debían distinguirse caso a caso. En cambio Stinchcombe (1961, 1962) establece una tipología diferenciada de campesinos según aspectos productivos como el tipo de empresa en que se desempeñan, cómo distribuyen los beneficios, los volúmenes requeridos para hacerla funcionar y el grado de racionalización técnica incorporado en ella, como también cuestiones relativas al poder que tienen para tomar decisiones productivas, el control social de los propietarios sobre los trabajadores y por el entramado de relaciones de parentesco que los vincula.

Este tipo de estudios permitieron establecer diferenciaciones al interior del campesinado, en términos de su fisonomía y orientaciones de acción. Pero también, distinguir fracciones

modernas de campesinos que pudiesen impulsar políticas que superaran aquella imagen del mundo rural colonial en que predominaba la pobreza, el aislamiento y el bajo rendimiento de los latifundios (Touraine, 1989) y, con ello, modernizar en términos capitalistas las formas de producción y trabajo del sector rural. La conclusión de los teóricos del desarrollo fue que a las reformas agrarias ya realizadas en México y Bolivia, sumadas a las efectuadas con posterioridad en Perú y Chile, permitirían la formación de una base campesina minifundista moderna reforzada por una organización cooperativa. No obstante, la evidencia mostró que algunos latifundios o plantaciones de los terratenientes eran bastante productivos, sobre todo aquellas volcados al mercado externo, y reportaban cuantiosos excedentes que el Estado de Compromiso redistribuía entre los grupos sociales urbanos; al mismo tiempo que no todas las organizaciones de minifundistas y cooperativas resultaban capaces de satisfacer la creciente demanda alimentaria en las ciudades (Klein, 1981).

Por otro lado, la visión de que los campesinos podían no sólo ser sujetos que favorecieran la modernización capitalista sino de revolucionarla en forma radical se encuentra en la obra de Franz Fanon (1961). Este autor plantea que en los países coloniales los campesinos se encuentran en una situación de total exclusión respecto a la modernización alcanzada en la ciudad, y que las condiciones en que reproducen su existencia son infrahumanas. Gunder Frank (1970) agrega que el escenario de mayor desarrollo urbano descansa en modalidades de colonialismo interno y explotación regional que obligan a descartar al proletariado latinoamericano, “coludido” con el empresariado, como agente del cambio social. En estas condiciones era el campesinado el que alcanzaba un potencial político que podía amenazar el orden social. El supuesto tras estas formulaciones era que los grupos sociales más pauperizados eran los que más fácilmente desarrollaban una conciencia revolucionaria. Cuestión que no fue especialmente justificada por estas interpretaciones. Más bien aplicaron mecánicamente las teorías marxistas de la revolución proletaria al campesinado, que el propio Marx, producto de la posición que ocupa en la producción y el tipo de relaciones sociales –tradicional- en las que se encuentra inserto, descarta como fuerza social transformadora.

Grupos marginales

La creciente migración campo-ciudad, que se acelera desde fines de los años cincuenta, configuró un sector marginal en las grandes ciudades latinoamericanas. Éste se caracterizó por construir viviendas improvisadas en terrenos que eran “ocupados” y por la nula posibilidad de integrarse a la modernización alcanzada, siquiera para satisfacer las necesidades mínimas de subsistencia. Esos asentamientos urbanos originalmente estaban constituidos sólo por migrantes de origen rural pero, a mediados de la década del sesenta, fueron integrados también por trabajadores urbanos “expulsados” por la propia ciudad (Baño y Faletto, 1992).

Rosenblüth (1963), en su estudio sobre las poblaciones “callampas” de Santiago, mostró la reducida participación de los grupos marginales en los beneficios del desarrollo económico, su escaso acceso a las instituciones del Estado y la nula participación en la vida democrática. Esta situación daba cuenta de la marginalidad socioeconómica y política que los afectaba, pero también de su lejanía con los valores y normas de la sociedad urbana.

José Nun (1969), en su tesis sobre la “masa marginal”, apuntó que la existencia de importantes contingentes de poblaciones “excedentarias” se relacionaba con rasgos estructurales del proceso de desarrollo y dependencia en América Latina. Modalidad que era capaz de organizar formas económicas anteriores, pero no de absorber al total de trabajadores en el sector moderno. Esto último a raíz de que la industria monopólica y de competencia empleaban una reducida fracción de obreros calificados, obligando a la “masa marginal” a ocuparse en empleos terciarios de nula calificación y mínimos ingresos (Nun, 1969).

Aníbal Quijano (1973) propuso que la configuración social que se estructuraba en los arrabales de la ciudad era un “polo marginal” caracterizado como un conjunto de ocupaciones o actividades establecidas en torno al uso de recursos residuales de producción y relaciones sociales en extremo precarias. Empleos que generaban ingresos reducidos, inestables, y que impedían asegurar mínimas condiciones de vida. Este “polo” posibilita en

América Latina la supervivencia de un sector de asalariados pobres estructuralmente excluido de la modernización y morigeró la orientación de éstos al conflicto, dado que acceden a ciertas modalidades de consumo. En ese sentido, se diferencia, según Quijano, del “ejército industrial de reserva” que en los países desarrollados evita que los salarios se eleven debido a la pugna entre obreros por ser empleados en las empresas modernas.

Manuel Castells (1974) señala que el problema de resolución de las condiciones de reproducción de vida en los campamentos marginales, originó un movimiento de pobladores, que combinó formas de organización comunitaria con modalidades de acción social y política radical. No obstante, estas organizaciones “combativas”, generalmente promovidas por militantes de partidos políticos insertos en ella, se reducen a experiencias particulares. Siendo un rasgo distintivo de ese grupo la dificultad para incorporarse a las formas modernas de producción y consumo urbano, o devenir en una fuerza social transformadora.

Estudios posteriores desarrollados por Víctor Tokman (1979) ratifican la dificultad que tiene el sector moderno de la economía para absorber mano de obra del sector marginal a un ritmo acelerado. Esto dificultó a los nuevos trabajadores, provenientes de procesos migratorios o del crecimiento vegetativo de la población urbana, encontrar trabajo en el sector moderno, debiendo insertarse en modalidades de trabajo informal.

Darcy Ribeiro (1969) afirma que el sistema modernizado de producción y consumo “condena” a la mayoría de la población a una existencia miserable. Esta condición corresponde a una posición regular en la estructura socioeconómica y estratificación social, configurando así a la “clase oprimida”. Tornando a los marginales en clases insurgentes contra un sistema institucional en el que no tienen ni lugar ni papel (Ribeiro, 1969). Perspectiva crítica que, al igual que aquella que le atribuye al campesinado un carácter revolucionario, no explica por qué esta situación de opresión acelera la formación de una conciencia revolucionaria. En ese sentido la posibilidad de que este grupo cuestionara el orden constituido que los expulsa se fundamentaba, nuevamente, en una importación de las teorías marxistas de la revolución proletaria, ahora adecuada para los grupos marginales.

d. Dilemas de constitución de las “clases populares”

Las tensiones provocadas por la limitada industrialización sustitutiva de importaciones generan divisiones significativas al interior de las franjas populares. Una reducida fracción de la clase obrera logró insertarse en la industria sustitutiva de importaciones moderna mientras que otra participó del empleo industrial del sector vegetativo. En la mayoría de las situaciones nacionales ambas fracciones obreras se vincularon con organizaciones sindicales promovidas desde el Estado. Siendo excepciones aquellas experiencias de organización popular que alcanzaron autonomía de la acción estatal y de otros grupos sociales. En tanto el campesinado, salvo en el caso mexicano y el tardío proceso boliviano, se mantuvo inserto en relaciones sociales pre o extra capitalistas, típicas del modo de dominio oligárquico. Mientras que los grupos marginales no pudieron ocuparse en un empleo urbano formal por lo que tuvieron que organizar modalidades de subsistencia comunitarias.

Además, la incapacidad de las fracciones dominantes para integrar a una mayoría de los sectores populares a la modernización alcanzada, no permite la constitución de una extensa base trabajadora y de consumo que sostuviera la industrialización impulsada. Pero tampoco las diversas fracciones populares devienen en configuraciones clasistas capaces de modificar en forma sustantiva la estructura de poder y producción instaladas por el capitalismo latinoamericano.

En definitiva, los diversos grupos populares participaron en forma diferenciada de los procesos de modernización capitalista impulsados desde mediados del siglo XX y resultan incapaces, como clase social, de constituirse en alternativa de poder. A lo sumo una fracción de la clase obrera participa intermitentemente -y de modo subalterno- en alianzas políticas con otras fracciones sociales medias y empresariales. De este modo cada uno de los grupos populares presiona, diferenciadamente, por incidir en la orientación de la política estatal. Pero al no poder canalizar institucionalmente una mayoría significativa de sus demandas, los obreros, el campesinado y los grupos marginales, desbordan el sistema

político establecido, sin constituirse políticamente, y aceleran el colapso del Estado de Compromiso.

1.3. El sentido histórico de comprender la relación entre estructura y grupos sociales con las orientaciones del desarrollo

Retomando el problema central de este capítulo, cabe señalar que los dilemas del subdesarrollo y las limitantes estructurales que lo imposibilitaban “fuerzan” a la sociología latinoamericana de mediados del siglo XX a producir un pensamiento original que de cuenta de las heterogeneidades nacionales y entre países de la región. Esta reflexión tuvo que tensionar, y en muchos casos reelaborar, las formulaciones teóricas forjadas en el “capitalismo original”. De este modo fue posible avanzar en una interpretación del sentido histórico de las transformaciones estructurales y los procesos sociales y políticos, ocurridos en América Latina a mediados de la pasada centuria.

A partir del estudio de la estructura social a nivel general o desde la perspectiva de los grupos sociales –fueran clases sociales, elites o grupos funcionales- se precisó cuáles podrían ser los detonantes de una modernización capitalista que dejara atrás el legado colonial y la tradición oligárquica decimonónica, o desde qué fuerzas sociales sería posible superar los conflictos asociados al nuevo modelo de acumulación. Estas formulaciones intentaron explicar el problema del atraso económico y una posible vía para alcanzar el desarrollo, teniendo presente la problemática relación entre estructura y acción social. Las diferencias entre perspectivas dieron lugar a un intenso debate teórico y político, durante el periodo en cuestión, no obstante, desde la mayoría de éstas se buscó producir una mirada crítica de la transformación de estas sociedades. Como también una perspectiva comparada que propiciara la comprensión de la historia regional y nacional, entendidas como proceso social, es decir, situar a la región como objeto de conocimiento de la sociología.

Al menos esa fue su estampa fundamental hasta la década del setenta cuando irrumpen una serie de golpes militares que instalan regímenes autoritarios que, en gran parte de la región, silencian el pensamiento social y la sociología latinoamericana. Una vez “recuperada” la

democracia la orientación de la disciplina sufre importantes modificaciones y la noción de que América Latina es un objeto de conocimiento como totalidad es duramente cuestionada.

1.4. El interés sociológico por el estudio de la pobreza

Entre las décadas del setenta y ochenta el desarrollo de la sociología y las ciencias sociales en América Latina sufren una importante interrupción y transformación, sobre todo a partir de la crisis del Estado de Compromiso y la impronta autoritaria militar que afectó a la mayoría de los países en la región. La intervención de los principales centros de pensamiento situados en las universidades públicas y organizaciones internacionales provocó una sustantiva disminución del trabajo intelectual, sobre todo de las orientaciones críticas del pensamiento social (Faletto, 2002). Esta merma se agravó a mediados de los ochenta, justo cuando se inauguran la mayoría de los procesos de transición a regímenes democráticos. Década que la propia CEPAL catalogó como “perdida” fruto del menoscabo de la estructura productiva, y los elevados niveles de desempleo, pobreza y desigualdad que alcanzaron valores superiores a los registrados en el momento que se iniciaba el camino de la industrialización sustitutiva (CEPAL, 1990).

Esta situación de crisis abrió cauces para una dura revisión de las experiencias nacional-populares y las políticas de industrialización sustitutiva impulsada, tanto desde el campo político como académico. Para toda una generación de nuevos intelectuales, sobre todo economistas formados en universidades estadounidenses de orientación monetarista, las políticas económicas y sociales emanadas de organismos como la CEPAL y otros centros de pensamiento económico y social latinoamericano⁵, fueron las principales causantes de la crisis económica y política producida en los ochenta (Sunkel, 2007). A ello se sumaron cuestionamientos al “Estado empresario” por su manejo “irresponsable” de la economía, a

⁵ Como la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), el Centro de Estudios Sociales (CESO) de la Universidad de Chile, el Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA) de la UNAM, el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) u organismos dependientes de la CEPAL como el Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE).

los mecanismos clientelares de distribución de la renta y elevados niveles de corrupción presentes en las burocracias estatales y organizaciones sindicales.

Por lo demás, las nuevas corrientes intelectuales estadounidenses y europeas de finales de los setenta influyen decididamente en la sociología latinoamericana. Algunas variantes centran su atención en problemas de alcance parcial como son las condiciones de transición a las nuevas democracias o la superación de la pobreza y marginalidad urbana. En cambio otras incorporan teorías sobre nuevos movimientos sociales excluidos por las rígidas categorías sociales del estructuralismo funcionalista y marxista, centrando el nuevo foco de atención en el análisis de discurso –entendido como productor de realidad- o en el estudio cualitativo de los microprocesos sociales. Ambas perspectivas abandonaron categóricamente los enfoques de clases y fuerzas sociales constituidas en torno al problema de la producción y el mercado del trabajo, como ejes explicativos de la sociedad, como también la preocupación por el modelo societal en su totalidad.

En la década “perdida” adquieren relevancia estudios relativos a la población más afectada por la crisis que generó la deuda externa. Esta situación “exigía” medir con precisión, vía ingresos monetarios, cuál era la población que se encontraba bajo la línea de la pobreza, para así focalizar las ayudas estatales a los individuos más necesitados y no a las clientelas estatales -medias y obreras- que se habían beneficiado por décadas de las políticas sociales. Por consiguiente, abundaron investigaciones económicas sobre el crecimiento de la marginalidad y pobreza urbana, pero no desde la perspectiva de cómo la industrialización alcanzada era o no capaz de absorber la creciente masa trabajadora que arribaba desde el campo o del propio crecimiento vegetativo de la ciudad. Estas nuevas pesquisas se concentraron, más bien, en la desestabilización y pauperización de poblaciones que en otro momento se encontraban integradas al modelo de desarrollo “hacia adentro” (Filgueira, 2002; Portes y Hoffman, 2003; Atria, 2004). No considerándose la marginalidad y la pobreza desde la perspectiva de las clases o grupos sociales, sino como un problema de carencia de recursos económicos que afectaba, principalmente, a individuos.

A finales de la década del ochenta diversos aportes de la sociología criticaron el reducido enfoque economicista para abordar el fenómeno de la pobreza (Filgueira, 2001). De esta forma se incorporan en la problematización conceptos como “vulnerabilidad”, “riesgo” o “heterogeneidad” social (Raczynsky, 1992; Katzman, 1989) que agregan dimensiones no económicas al análisis de este fenómeno. Con el propósito de fortalecer las ayudas estatales se buscó abordar la cuestión desde un enfoque multidimensional que, más que “contar” pobres, integrara las determinantes sociales y culturales que impedían a estos sectores abandonar esa condición. Con todo, el problema general de los estudios focalizados para medir pobreza es que su tajante dicotomización de la población entre quiénes alcanzan determinado nivel de ingresos y quiénes no lo tienen, impide un acercamiento cabal a los procesos sociales que la producen. Además, la inestabilidad económica del periodo generó tan alta rotación de individuos que pasaron temporalmente por la condición de pobreza, sin que muchos tuvieran un “comportamiento social de pobre” producto de las redes de apoyo que le prestaba su origen social, que las estrategias estatales diseñadas para la superación de la pobreza fueron poco efectivas para solucionar la situación de un agrupamiento social tan heterogéneo.

A inicios de los noventa serán los enfoques sobre “capital social” los que predominen en las ciencias sociales y la sociología. Nuevamente se buscó describir la forma en que los pobres movilizaban recursos económicos, sociales o culturales para escapar de esta condición. No obstante, lo que se pudo observar fue que las políticas sociales focalizadas, sobre todo en aquella población cuyo origen social era rural o urbano marginal, más que promover estrategias de superación de la pobreza generaban procesos adaptativos en la población que, para sobrevivir, intentaba mantener la “etiqueta de pobre” y así recibir las ayudas estatales (Filgueira, 2001). Estas poblaciones asumieron patrones de adaptación y dependencia a esas políticas evitando, paradójicamente, abandonar la pobreza e integrarse a un mercado del trabajo en condiciones de precariedad laboral extremas.

En suma, las diversas perspectivas que analizan el problema de la pobreza, tanto las económicas como las sociológicas, negaron toda relación del fenómeno con los estilos de desarrollo en transformación o con el resto de las clases y grupos sociales existentes. De

esta forma se renunció *a priori* a comprender la relación que estos grupos excluidos - suponiendo que fuera posible precisar que eran un grupo social propiamente tal- establecían con los integrados o las barreras de entrada que estos últimos generaban. En todo caso, quedó abierta la interrogante respecto a si era la propia crisis económica de los ochenta, la nueva orientación de la acción estatal a modalidades focalizadas de política social, el intento de negar la perspectiva de las clases sociales y del trabajo para comprender sociológicamente los procesos de diferenciación social o una sumatoria diferenciada de estos factores, lo que explica la excesiva relevancia que adquiere el estudio de la pobreza y su medición durante los años ochenta y buena parte de los noventa.

1.5. El nuevo interés de la sociología por la estructura y grupos sociales

La desigual aplicación de las políticas neoliberales impulsadas por los países latinoamericanos durante los noventa, salvo Chile en que las reformas se impulsan en dictadura a fines de los setenta (Ruiz, 2006), modifican diferenciadamente la fisonomía social de cada uno de éstos. Más aún, en la segunda mitad de los noventa la creciente inestabilidad política y social se agravó a raíz de las crisis de 1994 y 1997-1998, lo que obliga a los gobiernos, a comienzos del siglo XXI, a promover nuevos ajustes que retrotrajeron o profundizaron varias de las reformas neoliberales adoptadas en la década anterior. Este nuevo escenario de transformaciones agudizó o retrotrajo la desarticulación de clases y grupos sociales forjados en el periodo nacional-popular, y aceleró la configuración de nuevos grupos sociales. No obstante, la insuficiente explicación económica, al ignorar el papel jugado por las distintas fuerzas sociales en la transformación que experimentó el modelo de desarrollo en cada una de las situaciones nacionales, poco pudo esclarecer respecto a qué aspectos de la fisonomía social se mantenían del periodo anterior, cuáles eran rasgos propios de la situación de crisis y qué elementos maduraban al calor de las nuevas orientaciones que el desarrollo adoptaba.

Estos déficits de interpretación promueven un nuevo interés sociológico por comprender los principales cambios ocurridos en la fisonomía de la estructura social, clases y grupos

sociales, como también respecto a los patrones de movilidad estructural e individual, acaecidos en los países de la región.

Durante la primera década del siglo XXI se desarrollan, desde diversas perspectivas teóricas, una serie de investigaciones sobre estructura, estratificación, movilidad y grupos sociales que, salvo excepciones, escasamente dialogan con otras situaciones nacionales. Esta ausencia de análisis comparados se explica por la anotada pérdida de interés por abordar América Latina como objetivo de conocimiento, pero también por la reticencia de los investigadores a comparar situaciones nacionales a partir de fuentes estadísticas producidas por instrumentos de medición disímiles. Este significativo cambio, teórico y metodológico, en la forma de aproximarse al problema de la diferenciación social y su relación con la sociedad en su conjunto, limitaron la comprensión de la actual fisonomía social latinoamericana. En relación a esto último señalar que si bien una mayoría de las investigaciones desarrolladas entre los cincuenta y setenta concentraron el foco de atención en casos nacionales en los que también se utilizaban estadísticas sociales, éstas proyectaron sus conclusiones a la problemática general de la estructura, las clases y grupos sociales, en relación con los estilos de desarrollo nacional y regional.

A continuación se presenta una sistematización de los principales enfoques teóricos utilizados en el estudio sobre diferenciación social en América Latina en las últimas dos décadas. Ésta se organiza en relación a la “nueva agenda de investigación”, la perspectiva gradacional sobre la estratificación y movilidad, la perspectiva relacional sobre la estructura y las clases, los análisis socioeconómicos sobre “clases medias” y respecto a cambios en la fisonomía del mercado del trabajo. Las investigaciones citadas en este apartado se utilizan como ejemplos representativos de los enfoques teóricos dominantes, de ahí que queden fuera otras de orientación analítica similar. El propósito de esta discusión es hacer un balance crítico de los enfoques teóricos presentes en las actuales perspectivas de estudio relativas a la estructura y grupos sociales.

1.5.1. Una agenda para el estudio de la estructura, estratificación y movilidad social en América Latina

Un esfuerzo por recuperar una interpretación sociológica sobre la transformación impulsada y los cambios en la fisonomía de la estructura y grupos sociales fue desarrollado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Durante la primera década del siglo XXI ésta promueve investigaciones sobre los cambios y continuidades en la estructura, estratificación y movilidad social en la región. Esfuerzo que se plasma en la sistematización realizada por Rolando Franco, Arturo León y Raúl Atria (2007), quienes analizan los distintos enfoques teóricos utilizados por la sociología en el estudio de esta problemática y compilan una serie de pesquisas que examinan los cambios ocurridos en la fisonomía de la sociedad latinoamericana. Empeño que reinstala el debate sobre el subdesarrollo y la fisonomía social alcanzada por las distintas experiencias nacionales, como también recupera una mirada crítica respecto a las perspectivas económicas y a América Latina como unidad de análisis. Y tal como señalan los propios autores su propósito es exponer los enfoques de estudio dominantes del periodo actual y precisar los tópicos que debieran ser parte de una agenda de investigación futura.

Franco, León y Atria (2007) proponen analizar los efectos del modelo de crecimiento en los procesos de diferenciación social considerando, sobre todo, el aumento de la desigualdad económica en la región. Asimismo evalúan el peso de la educación e inserción en el mercado del trabajo, como también las oportunidades de movilidad social o reproducción de las desigualdades que los distintos grados de calificación formal producen. De igual forma reparan en los cambios ocurridos en la fisonomía del trabajo, la heterogeneidad en las condiciones de informalidad y tercerización, además de la feminización del mercado ocupacional. Sugieren incorporar como nuevos elementos para comprender la configuración social actual la creciente descampesinización y asalarización del mundo rural, los factores étnicos, el impacto de una creciente migración a países que han alcanzado un mayor crecimiento económico, y el problema de la descentralización y la diferenciación entre diversas zonas en la región y al interior de cada uno de los países. A partir de todo esto es posible recuperar una agenda de investigación sobre la diferenciación social en

América Latina que dialogue con la tradición sociológica del periodo desarrollista y, al mismo tiempo, se haga cargo de la transformación ocurrida en las últimas décadas (Franco, León y Atria, 2007).

Para Carlos Filgueira (2001) los estudios realizados América Latina durante la primera década del siglo XXI carecen de una perspectiva de análisis comparado y los temas de estratificación son, por lo general, subproductos de otros objetivos de investigación como pobreza o desigualdad. Además, la exclusiva consideración de la población masculina oculta una fase de transformación del mercado del trabajo, caracterizado por una creciente tasa de participación de la mujer que, por su incorporación tardía a éste, lo hace en nuevos nichos laborales cuya fisonomía registra mayores niveles de precariedad. Esta cuestión debiese, para Filgueira, ir de la mano de un examen de la transformación en la configuración de la familia e identidades colectivas que se forman en torno al trabajo.

Filgueira reclama también que no existe evidencia clara respecto al supuesto declive del paradigma productivista y la pérdida de centralidad del trabajo en la estratificación de la sociedad. Advierte que se han impuesto mecánicamente el consumo o los estilos de vida como factores explicativos de la diferenciación social, sin que se remita a una formulación teórica que los sustente en forma categórica. Sobre el orden ocupacional, considerado por algunas tradiciones en su dimensión de prestigio social, indica que los estudios actuales lo reducen a su mera configuración simbólica y omiten sus aspectos estructurales. De modo que estas nuevas perspectivas niegan que las características específicas de la producción en determinadas ramas, organización del trabajo en la empresa, tipo de acceso al trabajo en los diferentes sectores productivos y formas más o menos burocráticas de administración, sean factores que expliquen igualmente el prestigio asociado a determinada posición ocupacional (Filgueira, 2001). Finalmente propone indagar sobre los procesos de cambio gatillados por la modernización a escala planetaria, el uso de nuevas tecnologías, los diferentes grados de desregulación del mercado de trabajo, y la vinculación de estos factores con los patrones de movilidad y sus consecuencias sobre las formas de identificación y acción colectiva. En suma, Filgueira propone recupera una perspectiva de investigación vinculada con los

actuales problema de configuración de clases y estructura social en relación al desarrollo para situaciones nacionales pero también en perspectiva comparada.

Baño y Faletto (1999) analizan la transformación neoliberal en América Latina a partir de los procesos de diferenciación que se producen en la estructura económica. Para ello distinguen tres elementos a considerar en los análisis: la orientación que asume la economía hacia el mercado externo o interno, el carácter público o privado de la actividad económica, y el carácter oligopólico o de competencia que detenta el empresariado nacional y extranjero. Siendo los grandes puntos de inflexión de esa transformación la nueva orientación exportadora de la economía, la tendencia a la privatización de la producción, y el avance de un proceso concentrador y de transnacionalización de las empresas. Estas últimas divididas según escalas de mercado, composición orgánica del capital y dinámicas de acumulación e inversión. Todos estos elementos habrían perfilado una nueva división social del trabajo, configurando así un nuevo tipo de empresariado que detenta hoy, en forma inédita en la historia latinoamericana, una importante capacidad de definir la fisonomía de los mercados del trabajo, de bienes y capitales.

Carlos Ruiz (2012, a) vincula las transformaciones de la estructura de clases sociales con aquellos cambios experimentados en los tipos de acción estatal determinantes, según éste, para la orientación que alcanza el desarrollo en los países latinoamericanos. Para comprender el curso histórico acaecido en las últimas tres décadas en América Latina propone tres variantes de transformación. La primera, en que el avance del neoliberalismo ortodoxo tuvo un desarrollo ininterrumpido y que alcanzó importantes grados de madurez, al punto de privatizar prácticamente toda la economía, siendo Chile el caso más representativo. Otra donde el neoliberalismo fue revertido a una modalidad próxima a la nacional-popular, en donde las clases y grupos sociales organizados son clientelizados por el Estado, como ocurre en Argentina. Y, una modalidad de pacto conocida como “liberal desarrollista”, en donde se combinaron reformas típicamente neoliberales con modalidades de protección para clases y fracciones sociales que irrumpen durante el periodo industrial autoritario, como lo fue en Brasil. De lo que se trata, según Ruiz, es de advertir el carácter social de estos procesos de transformación institucional y de las orientaciones que alcanzan

los actuales modelos de desarrollo. Para así precisar la existencia de nuevas y antiguas fuerzas sociales, sobre todo de grupos empresariales, medios y obreros, que pugnan por incidir en la dirección de los procesos del desarrollo latinoamericano.

A modo de síntesis, estas propuestas recuperan un diálogo crítico con la tradición intelectual latinoamericana y al mismo tiempo critican el excesivo peso que alcanzó la economía en las interpretaciones sociológicas sobre el desarrollo durante la década del noventa. Así como también recuperan el interés por la relación entre estructuras y acción social, las orientaciones del desarrollo y la especificidad latinoamericana.

1.5.2. Estratificación y movilidad social desde la perspectiva gradacional

Los estudios de tipo gradacional suponen que la estratificación de la sociedad está configurada por un *continuum* de ocupaciones ordenadas según grados de calificación, rama de actividad, prestigio social, expectativas de ingresos, entre otras. Además, la perspectiva de la movilidad observa las probabilidades ascendente o descendente que tienen los individuos para acceder a los distintos estratos, ya sea por razones de tipo estructural o relativa. En esa dirección, la mayoría de los estudios desarrollados en la última década en América Latina se preocuparon de observar los grados de “fluidez” que registra la estratificación general de la sociedad y cuáles son los “nudos” que impiden avanzar a modalidades donde primen mecanismos de ascenso sustentados en el mérito y el esfuerzo de los individuos. Siendo elementos de tipo clasista, resabios del mundo rural tradicional o factores clientelares del populismo, las principales barreras que impiden a los individuos ascender meritocráticamente a ocupaciones que detentan mayor prestigio social.

Ejemplos de este enfoque son el estudio de Guillermo Wormald y Florencia Torche (2004) que aprecia en la sociedad chilena una elevada movilidad absoluta de los individuos producto, principalmente, de la expansión educacional de las últimas décadas, debilitándose el componente clasista en la estratificación –entendido como la mantención de la “posición de clase” entre padre e hijo- en favor de la expansión de la “clase de servicios”, los segmentos asalariados y la clase de pequeños empresarios. Los autores concluyen, entre

otras cuestiones, que actualmente Chile avanza hacia una sociedad “más fluida”, no obstante, destacan la persistencia, en términos de movilidad relativa –esto es, aquella que no depende del cambio estructural-, de la herencia de clase.

Gabriel Kessler y Vicente Espinoza (2003) precisan para el conurbano de Buenos Aires un cambio en la movilidad desde ocupaciones industriales a otra de servicios, pero en las que algunas de las transiciones son de carácter “espurio” dado que las recompensas asociadas a esos estratos ocupacionales resultan menores que antaño. En este escenario, marcado por la profunda crisis económica 2001-2003, existe la posibilidad que los individuos asciendan o descendan desde cualquier estrato de origen pero, en algunos casos, se mantienen importantes “barreras de entrada” de tipo clasista. Además, se observa una significativa “herencia obrera”, sobre todo en ocupaciones de servicios tanto calificadas como no calificadas, que da cuenta de la desestructuración de una fracción considerable de este grupo social (Kessler y Espinoza, 2003).

El estudio de Fernando Cortés y Agustín Escobar (2003), para el caso de seis ciudades urbanas de México, precisa un descenso considerable de las oportunidades de todos los individuos de los estratos ocupacionales de acceder a la clase más alta o de permanecer en ella. Este declive es mayor entre los que pertenecen a las clases trabajadoras urbanas y agrícolas que en el resto de los estratos, no obstante, en los años en que imperaba el “viejo” modelo de desarrollo –previo a 1988- se constata una mayor fluidez ocupacional en la sociedad que en los años en que ha regido el nuevo modelo de orientación neoliberal. En una dirección similar de análisis el trabajo para el caso boliviano, liderado por George Grey y Ernesto Yáñez (2007), concluye que la movilidad social en Bolivia es diferenciada y que aún se reproducen patrones jerárquicos y estamentales heredados del siglo XIX y la sociedad que emerge tras la revolución de 1952 fruto de la riqueza del estaño.

Todos los ejemplos mencionados se interesan mayoritariamente por las probabilidades de movilidad intergeneracional –tanto estructural como relativa- que tienen los individuos, precisan los grados de “fluidez” o “rigidez” de la estructura ocupacional y establecen cuán cerca están los países latinoamericanos de convertirse en sociedades meritocráticas

producto de las reformas estructurales impulsadas a comienzos de los años noventa. El supuesto que sustenta esta forma de explicar los grados de diferenciación y movilidad alcanzados por los individuos es que mientras menos predominen los mecanismos de adscripción del mundo rural tradicional, las modalidades de acción típicas de las clases o del clientelismo nacional-popular, más cerca se está de una sociedad meritocrática en la que los individuos fluyen libremente en base al talento y esfuerzo personal. Pero, el escaso análisis histórico, la negativa de reconocer relaciones de fuerza entre los diversos grupos socio ocupacionales descritos, y su vínculo con variantes de acción social y un modelo de desarrollo en específico, limitaron los análisis de esta perspectiva al momento de explicar por qué unos individuos se “movilizaban” más que otros o la razón de que ciertos estratos sociales, que teóricamente detentan mayor prestigio, tuviesen réditos económicos o sociales más bien escasos para los individuos que acceden a ellos.

La recepción latinoamericana de la Escuela de Nuffield

La mayor parte de los análisis gradacionales sobre movilidad social realizados en América Latina en la última década utilizó, directa o indirectamente, la matriz de clases elaborada por John Goldthorpe y Robert Eriksson (1992) pertenecientes a la escuela de Nuffield de la Universidad de Oxford. El esquema de clases sociales propuesto por los autores buscó discutir en torno a las consecuencias que tiene la movilidad social para la formación y la acción de clases en Inglaterra. Su esquema, de orientación weberiana y esencialmente relacional, precisa las clases en términos de vínculos que establecen unas con otras, de ahí la importancia de las relaciones de empleo. A diferencia de las clasificaciones gradacionales desarrolladas por la sociología latinoamericana que definen los estratos sociales de acuerdo a la ocupación y el grado de recursos económicos, culturales o sociales. Además, las formulaciones locales, pese a sus declaraciones iniciales, omiten el análisis de clases sociales. En cambio, el esquema original (Goldthorpe y Eriksson, 1992) como posteriores variantes ajustadas (Goldthorpe y MacKnight, 2003) consideran como criterios fundamentales de diferenciación social la propiedad y el control de los medios productivos, la existencia y número de empleados, la prestación de servicios con mayor o menor grado

de autonomía, las diversas formas contractuales y distinciones de acuerdo a la manualidad o no del trabajo efectuado.

Por otro lado, la preocupación de Goldthorpe por las relaciones de empleo busca esclarecer por qué el reclutamiento de la “clase de servicios” proviene de ciertas clases y no otras, lo cual se explicaría, en parte, por la proximidad existente entre clases en ciertos espacios de socialización. En efecto, esta perspectiva intenta situar el problema de la estructura de clases en el centro de sus estudios sobre movilidad en los que no resulta sustancial la movilidad vertical, sino los cambios en las relaciones entre ocupaciones. Propone que la expansión de la clase de servicios en Inglaterra generó un proceso de movilidad ascendente para cubrir esas posiciones, sobre todo desde los grupos que obtuvieron cierto grado de calificación superior. Proceso de reclutamiento que forjó una clase inicialmente heterogénea y produjo una desestructuración de parte de la clase trabajadora (Goldthorpe, 1992). Por ello la formación de esta clase de servicios implicó elevados niveles de movilidad y grados de apertura en sus inicios. Pero, una vez que esas posiciones son ocupadas por los hijos de la “clase de servicios” éstos deben iniciar “rutas de contra movilidad” para mantener esta posición o resignarse a descender. En ello radica, para Goldthorpe, la relevancia de observar la movilidad intergeneracional en situaciones similares entre padres e hijos, como también los mecanismos de cierre social que dificultan al resto de las clases acceder a las posiciones de servicio.

En ese aspecto, Goldthorpe advierte que es un error suponer que los elevados niveles de movilidad registrados en el proceso de formación de las clases de servicios son indicativos de una sociedad más meritocrática. Tal como lo demuestran Richard Breen y el propio Goldthorpe (2001) la noción de mérito individual -propia de la tradición liberal- que vincula el esfuerzo, la habilidad y el logro educacional, tiene un carácter temporal en los procesos de reclutamiento social. De esta forma, los elevados niveles movilidad vertical asociados a la calificación formal resultan observables, principalmente, en el proceso de formación de la primera generación que accede a la clase de servicios, pero una vez que esas posiciones comienzan a agotarse esta clase debe configurar nuevos mecanismos de adscripción social. Según los autores, en una economía de libre mercado ninguna

concepción de mérito se impone, puesto que los empleadores que reclutan a los nuevos miembros en ocupaciones de servicio definen el mérito en función de potenciales empleados. En este proceso de selección priman cualidades como “liderazgo”, “personalidad” o “capacidad de trabajar en equipo” de los candidatos que, a diferencia de las calificaciones formales, no se desprenden necesariamente de los currículos o la experiencia laboral. Más aún, a medida que las calificaciones superiores se hacen extensivas a amplios sectores de la población, los miembros de la clase de servicio deben desarrollarse otros mecanismos de diferenciación como “tipo de educación”, “campo de estudio” o “institución académica de origen” (Breen y Goldthorpe, 2001). Esto no significa necesariamente un cierre social pero sí la mantención de mecanismos de reclutamiento social distintos al mérito. A contrapelo del ideario liberal, la sociedad moderna posindustrial reemplaza unos mecanismos de adscripción por otros, lo que de paso, impide homologar fluidez de la estructura social con meritocracia.

La idea de que las sociedades posindustriales se estaba constituyendo en “meritocrática” desde su lógica funcional producto de que los individuos pueden maximizar sus oportunidades de forma racional (Bell, 1973) no sólo configuró una modalidad atractiva desde el punto de vista de la eficiencia económica, sino también desde una base moral en que los beneficios y las recompensas eran asignadas de forma “justa”. En esa formulación comenzaban a converger algunos elementos de dos tradiciones intelectuales que no necesariamente comparten sus premisas respecto a la sociedad y el individuo: la liberal y la funcionalista. La primera defiende que una mayor competencia económica conlleva un cambio tecnológico más acelerado, en que los empleadores se convierten en “agentes de la meritocracia”, ya que para maximizar la eficiencia productiva deben reclutar a los individuos mejor preparados, promoviendo el esfuerzo y una lógica racional-instrumental individual como bases de una legítima diferenciación social (Méndez y Gayo, 2005). La segunda se preocupa por el estatus social y la ubicación de las ocupaciones en un continuo de posiciones con distintos grados de prestigio, reconocimiento y deseabilidad social, en que la estratificación se constituye en una necesidad funcional para la reproducción de la sociedad, por lo que esta debe “motivar” y “situar” a los individuos en la posición

“apropiada”, con independencia de sus esfuerzos y aspiraciones personales, sobre todo aquellas que detentan una mayor significación funcional (Davis y Moore, 1972).

Todo indica que parte de ambas tradiciones intelectuales permearon las orientaciones que en América Latina estudian la estratificación y movilidad desde una perspectiva gradacional. Efectivamente, la matriz forjada por Goldthorpe se aplicó, en la mayoría de los casos, en forma trastocada, en clave liberal y funcionalista, sin incorporar criterios de formación y acción de clase. Esta se invoca para estudios gradacionales en los que lo fundamental es medir la probabilidad que tienen los individuos de alcanzar o no estratos de mayor prestigio social. A diferencia de la formulación original de Nuffield que estudia la movilidad para comprender los procesos de formación, acción y desestructuración de clases sociales, cuya interacción, no exenta de conflictos, forja históricamente orientaciones que pugnan por incidir en los modelos de desarrollo. Con esto se renunció a una comprensión histórica del proceso de formación de la estratificación social, ahora observada como una sumatoria de individuos cuyo origen y posible destino responde a una lógica maximizadora de recursos económicos, sociales y culturales del individuo y sus familias, y ciertos estímulos provenientes del Estado.

En definitiva, los estudios gradacionales que utilizaron la matriz de Nuffield en América Latina escasamente incorporaron una sociogénesis de los procesos de estratificación social y se negaron a reconocer la existencia de clases sociales o fracciones de estas. Por esta razón la mayoría de las investigaciones sobre movilidad social realizadas en la región homologaron mecánicamente una mayor fluidez en la movilidad de los individuos con una sociedad meritocrática, no demostrándose en forma clara que en ésta se imponía el esfuerzo y talento individual.

1.5.3. Estructura, clases y grupos sociales desde la perspectiva relacional

La perspectiva relacional, a diferencia de la gradacional, entiende los problemas de la diferenciación social a partir de la interacción entre diversos grupos o clases sociales. De ahí la relevancia que adquiere el problema de la formación histórica, la acción social y su

relación con los estilos de desarrollo alcanzados. Esta perspectiva, dominante en la sociología latinoamericana hasta la década del setenta, vincula el análisis de la estructura con los procesos de conformación y acción de clases y grupos sociales.

Actualmente son las distinciones propuestas por Germani (1955) o la formulación neomarxista de Olin Wright (1992) las que, principalmente, orientan este tipo de estudios. A partir de la configuración de una matriz de clases y categorías sociales, ajustada históricamente, cuyas principales distinciones se precisan a partir de la tenencia o no de propiedad, la ocupación, los niveles de calificación y la rama de actividad, se analiza el peso que cada una de las categorías alcanza en cierto periodo. Ahora bien, el cambio observado en éstas se interpreta en relación al desenvolvimiento de los estilos de desarrollo y el conflicto que se genera entre las diversas clases y grupos sociales.

En esa dirección, las investigaciones desarrolladas para Chile por León y Martínez (1985), y Martínez y Tironi (1985), confluyen en relevar que la transformación estructural impulsada desde fines de los años setenta provoca una “pérdida del peso estratégico” de la clase obrera en la acción estatal, al mismo tiempo que las burocracias públicas son expulsadas también del Estado y deben buscar “refugio” en actividades microempresariales, en los sectores urbanos informales e incluso en el mundo rural. Aunque ya, hacia mediados de los años noventa, aprecian una mayor tercerización y burocratización de las ocupaciones asalariadas del mundo privado, hecho que vinculan a una expansión de las clases medias, la distancia educacional es todavía el factor que impide una mayor movilidad en la estructura de oportunidades (León y Martínez, 2001).

Nelson Do Valle Silva (2004) establece en una investigación relativa a estructura, grupos sociales, movilidad y desigualdad, que los principales factores de diferenciación social en el Brasil contemporáneo son aquellos que produce la distinción campo-ciudad y la diferenciación entre ocupaciones manuales y no manuales. Las clases sociales que establecen las mayores barreras de entrada son las que se constituyen en torno al sector obrero de la industria moderna y la alta burocracia estatal, que en alianza con el gran

empresariado nacional, inciden en la orientación de la acción estatal y los estilos de desarrollo.

Susana Torrado (1992), en una dirección similar a la inaugurada por Germani (1955), concluye que en Argentina la profundización de la sustitución de importaciones durante la era desarrollista -entre 1958 y 1976-, orientada a la producción de bienes de consumo durables e insumos intermedios, tuvo un carácter más concentrado y centralizado de acumulación de capital y un impacto diferenciado en el empleo y la estructura ocupacional. Se expandieron ocupaciones de clase media de alta calificación, al mismo tiempo que disminuyen los pequeños y medianos empresarios industriales y obreros asalariados empleados en los mismos. En contraposición comenzó a aumentar el segmento autónomo de la clase obrera (Torrado, 2007). Estas tensiones entre las distintas clases y fracciones sociales no devienen en modalidades de alianza e instalan una situación de conflicto permanente.

En un intento por abordar el problema de la diferenciación social desde una perspectiva alternativa a la de la modernización, José Figueiredo (2001, 2005 a y b, y 2008) elabora una taxonomía ocupacional para analizar los cambios ocurridos en la sociedad brasileña contemporánea, que no considera la distinción agrícola y no agrícola como fundamental. Distanciándose del paradigma clásico de la modernización su propuesta, aunque no permite un análisis estadístico comparado con otras series histórica de estructura ocupacional -que siguen pesquisando grados de modernización en términos de urbanización y empleo no manual-, es capaz de distinguir las mutaciones más características de la transformación reciente en las condiciones de trabajo y, en general, las variantes más dinámicas de desenvolvimiento del capitalismo brasileño actual. En específico, reconoce criterios de diferenciación basados en la supervisión y control de la fuerza de trabajo que no necesariamente detentan propiedad de los medios de producción. Esto último permite apreciar, según Figueiredo, fenómenos de formación y mutación de clase sociales en la actualidad.

La matriz utilizada por Figueiredo, originalmente formulada por Olin Wright, se concentra en la noción de clase desde las dimensiones de apropiación, explotación y de control, y dominación. En esta cobran especial fuerza para el análisis de las clases las categorías de pequeño empresariado y trabajadores semiautónomos, en las que se cruzan relaciones capitalistas de producción típicas con relaciones específicas de producción de pequeñas mercancías (Wright, 1997). Cabe señalar que una de las motivaciones centrales del análisis de clase de Wright estriba en lograr dar cuenta desde una perspectiva marxista al complejo dilema de constitución de las clases medias, tradicionalmente esquiva a esta categorización. En ese aspecto elabora una matriz de estructura social que otorga coherencia y estatus sistemático a los empleados no proletarios, de gran centralidad en los procesos de constitución de clases del capitalismo contemporáneo, y, con ello, entender el problema de formación de coaliciones y segmentos de clase. Por esta razón la perspectiva analítica ofrecida por Wright permite a Figueiredo analizar las tensiones que se produce en el sector industrial y de servicios, la constitución de clases y grupos diferenciados según su vinculación a sectores modernos o tradicionales de la economía, y, sobre todo, las posibles alianzas que se establecen entre las altas burocracias públicas y el sector moderno de la clase obrera industrial, en el Brasil analizado ya por Do Valle.

Uno de los pocos estudios empíricos para la década del ochenta y noventa sobre estructura de clases en perspectiva comparada, lo constituye el trabajo de Alejandro Portes y Kelly Hoffman (2003). Su propuesta de clasificación implica una yuxtaposición de los criterios de definición de clases en las sociedades avanzadas con las condiciones estructurales que se encuentran en el capitalismo periférico. Esto permite distinguir clases sociales según propiedad, control sobre la fuerza de trabajo organizada burocráticamente, control de las calificaciones escasas y altamente valoradas, control de las calificaciones subsidiarias técnico administrativas con cobertura y reglamentación legal, y remuneraciones.

Portes y Hoffman concluyen que las reformas estructurales confrontadas con el declive de la industrialización por sustitución de importaciones y el retorno de una orientación primario exportadora explican los actuales procesos de configuración de clases en América Latina. Observan que desde los ochenta se produce una creciente desigualdad del ingreso,

concentración de la riqueza en el decil superior de la población, una rápida expansión de la clase de microempresarios y el aumento de un particular “proletariado” en el sector informal (Portes y Hoffman, 2003). La contracción del empleo público y la escasa demanda de trabajadores en el sector formal de casi todos los países provocan una serie de reajustes en la fisonomía de las clases medias y populares. El aumento de los trabajadores por cuenta propia en el sector informal y de microempresarios es interpretado como una consecuencia directa de las nuevas políticas de ajuste, que privilegian el retorno a una orientación primario exportadora de la economía que demanda una fracción reducida de mano de obra calificada. No obstante, su caracterización sobre el neoliberalismo latinoamericano resulta demasiado ajustada al caso chileno y deja fuera una serie de especificidades observadas en otros países de la región (Ruiz, 2010).

Como se verá en la revisión de los casos nacionales algunas de las situaciones descritas en esta última investigación responden más a condiciones temporales relacionada con la crisis heredada y las nuevas que se gatillan en los noventa, que a rasgos estructurales de la nueva fisonomía social en la región. En particular, la expansión de los trabajadores independientes que buscan “refugio” en esas posiciones –producto de las privatizaciones-, en los dos mil se reincorporan como asalariados. Asimismo, la condición de informalidad se modifica y no necesariamente se vincula con precariedad (Tokman, 2006) y el peso relativo que alcanzan en la estratificación social factores como la migración o delincuencia, que crecen considerablemente en los noventa, disminuyen su incidencia con el nuevo ciclo de crecimiento. Todas cuestiones que obligan a repensar las estrategias de indagación sobre estructura de clases y grupos sociales en momentos en que una sociedad enfrenta una crisis de orden económico o social.

Estas investigaciones pese a incorporar de forma más decidida el problema histórico de la estratificación social y los conflictos asociados a los estilos de desarrollo, todavía adolecen de una mayor precisión sobre qué clases y grupos sociales lideran los actuales procesos de modernización neoliberal –independiente de la variante impulsada-, centrándose más bien en configuraciones sociales que tienen origen en las disyuntivas propias de periodo desarrollista y las transiciones democráticas. La persistencia de distinciones clásicas de la

sociología de la modernización y el desarrollo hoy dan cuenta en forma limitada de procesos de constitución de nuevas clases y grupos sociales, las transformaciones ocurridas del mundo del trabajo, de las nuevas modalidades de la informalidad o de la creciente tercerización de la economía, que ya a fines de la década del noventa se perfilan en el nuevo panorama social latinoamericano. Por último, la ausencia de este tipo de investigaciones en diversos países y de otras que abarquen a la región en su conjunto, dificultan el desarrollo de una perspectiva comparada.

En definitiva, la ausencia de esos elementos en la perspectiva relacional dificulta el avance de una comprensión comparada de los procesos de desarticulación y formación de clases y grupos sociales en América Latina. Sobre todo si se consideran los diversos grados de profundidad que alcanzan las reformas neoliberales impulsadas en relación a la fisonomía social que se configura o el tipo de conflicto que se desenvuelve en cada una de las experiencias nacionales. Asimismo, el escaso interés por observar a la región como totalidad impide entender las tensiones o alianzas que se producen entre los diversos estilos de desarrollo adoptados. Siendo todavía excepciones las pesquisas que intentan hacerse cargo del conjunto de estos dilemas.

1.5.4. Distinciones económicas para el estudio de las “clases medias”

La primera década del siglo XXI se caracterizó por el significativo crecimiento económico alcanzado por la gran mayoría de los países de la región (CEPAL, 2011 y 2012). Esta expansión fue sostenida por la mayor demanda internacional de productos alimentarios, mineros e hidrocarburos, y en un grado menor, por el requerimiento de manufacturas agroindustriales y de productos con cierto valor tecnológico. Pero también, un importante factor que explica este auge fue el aumento sistemático de la demanda interna de bienes y servicios. Este gasto se aceleró gracias al incremento de los ingresos generales de la población, que abandonó paulatinamente la situación de pobreza y marginalidad extrema, que debió afrontar durante los años ochenta y una parte de los noventa.

Este positivo escenario inauguró un debate respecto a qué configuraciones sociales formaban aquella franja de la población que abandonaba paulatinamente la situación de pobreza y marginalidad que las afectó durante décadas. Algunas investigaciones concluyeron que ese grupo era, sin lugar a dudas, una nueva “clase media” que en la actualidad alcanza un tamaño inédito en muchos países de la región.

Las dos principales compilaciones sobre “clases medias” en América Latina son lideradas por Alicia Bárcena y Narcís Serra (2010) y Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León (2011). En ellas se constata el crecimiento de un conglomerado intermedio con un mayor nivel de ingresos y capacidad adquisitiva, que sería impulsado por las políticas económicas y sociales adoptadas por los gobiernos latinoamericanos en la última década. Asimismo se señala que estas franjas medias sustentarían, mediante la ampliación del consumo interno, el actual ciclo de crecimiento regional y la estabilidad política alcanzada en la región. Pero a diferencia de las investigaciones relativas a clases medias del periodo anterior, estas pesquisas clasifican este conglomerado principalmente a partir de los ingresos o el consumo de bienes y servicios. Finalmente, se ha sugerido que determinados niveles de consumo permiten la integración simbólica de estos estratos económicos a las clases medias (Méndez, 2010) y que la pertenencia a determinado estrato de ingresos da cuenta de ciertas configuraciones sociales o políticas (Barozet y Fierro, 2011).

Por otro lado, estas investigaciones constatan que las crecidas clases medias se caracterizan por su heterogeneidad. Manuel Mora y Araujo en Argentina (2002), a partir de la medición del Nivel Social y Económico -que combinan la posición de las personas en las dimensiones educacional, ocupacional y los ingresos-, precisa un tránsito desde una gran homogeneidad de clase media a una creciente segmentación al interior de ésta. Marcelo Neri (2008) plantea que en Brasil se produce una inédita y heterogénea expansión de los estratos de ingreso medio que son integrados por individuos que hasta hace poco compartían una situación de pobreza. Pero la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) advierte que la transformación estructural de las últimas tres décadas configuró heterogéneos mecanismos de protección social y expandió el empleo informal, por lo que todavía muchos de los individuos que han accedido a los estratos

medios tienen probabilidades de volver a una situación de pobreza, sobre todo si se produce una crisis económica (OCDE, 2010).

Estas investigaciones agrupan por la vía de los ingresos, las pautas de consumo o los estilos de vida, individuos que, para diversas tradiciones del pensamiento occidental y latinoamericano, poco tienen que ver en relación a sus rasgos socioculturales, orientaciones políticas o disposición a la acción colectiva. Cabe recordar que, para las diversas tradiciones sociológicas que enfrentaron el problema de la diferenciación social, la riqueza que detentan determinadas posiciones sociales es una resultante del poder que otorga el prestigio social, la posición en el mercado o determinado control de la propiedad. De tal suerte estas variantes economicistas que constatan una suerte de “mesocratización salarial” de la sociedad, producto de la acción del mercado o la política estatal, poco aclaran respecto a las posibilidades de constitución social y política de las diversas fracciones medias, marcadas por una importante heterogeneidad en términos de su origen social.

En definitiva, esta perspectiva omite en sus análisis que el actual escenario histórico difiere significativamente de cursos pretéritos de mesocratización, en particular de aquél que cobijó el ciclo desarrollista. Se plantea la existencia de nuevas clases medias sin reparar en su vinculación con ocupaciones específicas, a cierta condición laboral o una distinción sociocultural más nítida del resto de los sectores populares. En ese sentido, este enfoque economicista reduce las clases medias a meros conglomerados económicos y omite el problema de la constitución de este conglomerado en base a cierta homogeneidad política, social y cultural.

1.6. Una nueva morfología del trabajo

Desde su fundación, la sociología latinoamericana supuso como central el problema de la fisonomía del trabajo en los análisis sobre la diferenciación social en la región. Principalmente en aquellas divisiones establecidas en la sociedad a partir de los modos de vinculación de individuos con los procesos de trabajo y, en particular, con su posición ocupacional. Sin embargo, por estas latitudes la modernización parcial alcanzada en

diversos países obligó a observar diferenciaciones producidas no sólo por la transición desde una economía rural tradicional a otra de tipo capitalista industrial, sino también por aquellas que derivaban de la propia heterogeneidad que generó el desenvolvimiento de modalidades dependiente de capitalismo. Esta especificidad dio lugar a que en un mismo tiempo histórico se formaran “islotos de modernidad” productiva que empleaban trabajadores altamente calificados en condiciones formales de trabajo como también estructuras de baja productividad cuya rasgo laboral fundamental fue la precariedad e informalidad.

Tras casi dos décadas en que la sociología abandonó el problema de la producción y el trabajo como factores que explican los procesos de diferenciación social⁶, la transformación estructural del periodo reciente fuerza a poner nuevamente la atención en la morfología que asume el mercado del trabajo. Sobre todo, sus elementos de novedad en relación al periodo desarrollista. En específico, resultan relevantes los grados de flexibilidad alcanzados en las relaciones laborales como también el problema de la informalidad, que no necesariamente implica precariedad, y la tercerización “espuria” y “genuina” de las ocupaciones. Mutaciones que re interrogan una serie de supuestos que la teoría social, occidental y latinoamericana, atribuyó a grupos sociales que se concentran en determinadas posiciones ocupacionales, rama de la economía y que detentan ciertos grados de calificación, en relación a la acción colectiva.

Nuevas modalidades de trabajo y otras antiguas, incluso habitualmente consideradas marginales y ligadas a la economía de subsistencia, proliferan al punto de integrarse a procesos propios de los ámbitos más dinámicos de la actual modalidad de crecimiento. Estas variantes ya no resultan exclusivas de los trabajadores marginales y/o menos calificados, sino que se encuentran en diversos estratos del mercado laboral y la estructura social. Por esta razón, resulta necesario indagar cuáles son los rasgos más distintivos de la nueva condición laboral pero también hasta qué punto la mayor o menor informalidad y

⁶ En 1980 André Gorz señala que el paradigma productivista y de las clases sociales forjadas en él pierden centralidad en la configuración de la sociedad posindustrial (Gorz, 2001). Esta formulación recibió importantes críticas que reinstalan el problema del trabajo en la sociedad pero asumiendo un cambio sustantivo en su morfología interna (Castel, 1997; Antunes, 2003).

tercerización de la fuerza de trabajo son indicativos de precarización y/o modernización de la sociedad.

1.6.1. Nuevas formas de trabajo

Diversas aproximación al problema del trabajo consignan que las reformas económicas y políticas impulsadas en la mayoría de los países de América Latina significaron una transformación de la fisonomía del trabajo forjado durante el periodo nacional-popular (Gálvez; 2001; Palomino y Trajtemberg 2006; Antunes, 2011). Muchas de las categorías laborales clásicas parecen no dar cuenta, a cabalidad, de una creciente “zona gris” que se expande de la mano de las nuevas modalidades laborales, las que le imprimen un nuevo rostro al mundo del trabajo y su relación con la vida social en general. En específico, el mundo del trabajo aparece cada vez más heterogéneo internamente por efecto de nuevas modalidades contractuales, salariales y organizacionales de inserción laboral. Pero también se pesquistan una serie de cambios como la ruptura de las antiguas regulaciones que presidían las relaciones en el lugar del trabajo -sobre todo por la pérdida de peso de la acción sindical-, la proliferación de una serie de pequeñas y medianas empresa que prestan servicios a las de gran tamaño y modalidades de encadenamiento productivo y subcontratación de empleo en condiciones de mayor precariedad.

En términos de delimitación de estas nuevas modalidades de trabajo, en un contexto marcado precisamente por la heterogeneidad de las condiciones de empleo, pueden identificarse algunas tendencias que tensionan la fisonomía tradicional de la condición dependiente e independiente del trabajo, al punto de alterar su significación clásica (Castel, 1997; Antunes, 2003).

En el caso del trabajo asalariado la creciente flexibilidad laboral parece ser el rasgo distintivo del nuevo panorama social (Gálvez, 2001; Ruiz y Orellana, 2009). En primer lugar, una flexibilidad contractual que afecta principalmente el número de empleados vinculados a una unidad laboral, actuando sobre las condiciones de entrada. Una situación que incorpora crecientemente contrataciones a tiempo parcial, subcontratación o

trabajadores autónomos que prestan servicios, así como de salida de los mismos, mediante la externalización de funciones o el número de horas trabajadas, modificando las jornadas laborales. En segundo lugar, una flexibilidad financiera que se manifiesta en mutaciones hacia sistemas de pago basados en competencias y evaluación del desempeño del trabajador, la que actúa acrecentando la intensidad del trabajo y diferenciando internamente a trabajadores según compromisos y pagos individuales. Por último, una flexibilidad organizacional referida a la capacidad para redistribuir los trabajadores entre un extenso rango de tareas, con el propósito de hacer frente a los cambios en el producto y en los métodos de producción, con la velocidad exigida por el mercado, permitiendo a la organización reubicar rápidamente y sin fricciones a los trabajadores entre las diferentes actividades y tareas. Todo esto trastoca la fisonomía de los trabajadores asalariados, haciéndolos cada vez más independientes de su empleador, el que evalúa su rendimiento por resultados y metas.

Por otro lado, las formas de subcontratación se extienden como una modalidad cada vez más común en la organización del trabajo. Situación que genera una doble dependencia del trabajador que desarrolla sus actividades y se somete a las normas en un establecimiento que no es parte de la empresa que lo contrata. Además es el empleador directo, vale decir el trabajador independiente que es dueño de la empresa contratista, quién debe hacerse cargo de las condiciones de trabajo de esos asalariados. Empresas que a mediados de los noventa pierden, paulatinamente, su condición de “independencia” en favor de un aumento gradual de encadenamientos productivo con la gran industria primario exportadora, industrial y de servicios (Antunes, 2011), y cuya única forma de asegurar utilidades será precarizando las condiciones de trabajo de sus empleados. Aquello configura, en la práctica, pequeños propietarios “independientes” que dependen de un sólo comprador o un sólo proveedor, y cuyos empleados son reclutados en el momento en que se establece un pedido. De esta forma, las modalidades de encadenamiento se extiende a múltiples sectores productivos y que, conjuntamente, enganchan empresas formales con otras informales e incluso con el trabajo doméstico.

Todo lo anterior se desarrolla en un contexto en que el sindicalismo latinoamericano tiende a perder cada vez más peso en la configuración de la estructura de poder de la sociedad, manteniendo privilegios sólo para los trabajadores organizados. En cambio, aquellos sectores de incorporación tardía al mercado del trabajo, cuya tradición sindical es escasa, han debido insertarse a las nuevas condiciones que el mercado les “ofrece”, a saber, menos protección y bienestar laboral, más flexibilidad y pensiones que dependerán cada vez más de su emprendimiento individual. En específico, son las mujeres, quiénes ingresan recientemente al mercado del trabajo, sobre todo en el sector terciario de alta y baja calificación, quiénes deben “aceptar” condiciones de contrato o salario, cada vez más flexibles (Filgueira, 2001). Situación, que si bien ha sido explicada principalmente como discriminación de género, oculta una transformación del mercado del trabajo que posteriormente se extiende a otras ramas de la economía y que termina por afectar también a los empleos masculinos.

En definitiva, las nuevas formas de organización del trabajo difuminan la condición de dependencia e independencia del empleo, siendo los primeros cada vez menos dependientes de sus empleadores y los segundos cada vez más encadenados a los procesos productivos de la gran industria. Asimismo, se acelera la vinculación entre la producción de bienes y servicios generado por la economía formal e informal. Esto último trastoca los supuestos de la sociología latinoamericana y del pensamiento occidental dedicados a explicar los procesos de diferenciación social y los tipos de comportamiento vinculados a cada una de estas condiciones de empleo. Como también, aquellas teorías que debatieron respecto a la formación de un sector marginal, vinculado a la economía informal de baja productividad, totalmente excluido de los procesos de modernización capitalista (Prebisch 1945, Quijano, 1973).

1.6.2. Informalidad

Investigaciones recientes sobre el mercado del trabajo en América Latina y el Caribe indican que dos de cada tres empleos creados para el periodo 1990-2005 los produjo el sector informal (Tokman, 2007). Además, se constató un aumento de los trabajadores sin

contrato, o al menos con uno diferente al por tiempo indefinido, lo que se tradujo en mayor inestabilidad, rotación y elevados niveles de creación-destrucción de puestos de trabajo en cortos periodos de tiempo. No obstante, dos elementos llaman la atención: primero, que mientras algunos países aumentaron significativamente la informalidad, otro tanto disminuía de forma acelerada⁷; segundo, la informalidad se extiende cada vez más a una serie de empleos que se encuentran en posiciones de alta productividad y calificación formal. Esto re interroga a la sociología de la marginalidad e informalidad que supusieron que estos fenómenos se relacionaban principalmente con grupos sociales vinculados a la economía de subsistencia y que las modalidades de desarrollo latinoamericano no eran capaces de incorporar.

Variantes de informalidad ligadas históricamente a la economía de subsistencia y otras de nuevo tipo proliferan hasta integrarse con los sectores más dinámicos del actual ciclo de crecimiento. Abriéndose un debate respecto a la informalidad, en la medida que ya no resulta exclusiva de los trabajadores marginales, siquiera de los menos calificados, sino que se encuentra extendida en diversos estratos del mercado laboral (Tokman, 2007). Lo relevante es que más que aparecer como un hecho aislado, la informalidad se prolonga como una larga cadena de eslabonamientos entre el sector productivo formal y las distintas modalidades de subcontratación de bienes y servicios producidos en diversas modalidades contractuales, que van desde el empleo formal tradicional hasta el trabajo doméstico, como parte de una cadena descentralizada de grandes empresas formales, que en muchos casos, son de carácter multinacional.

Para Portes y Hoffman (2003) la informalidad en términos clásicos incluye el total de los trabajadores por cuenta propia, menos los profesionales y técnicos, más los trabajadores de las microempresas urbanas, de los pequeños establecimientos rurales, del empleo doméstico y mano de obra familiar no remunerada. Sin embargo, los autores señalan que con ello se subestima el tamaño del denominado “proletariado informal”. De esta forma, incorporan algunas categorías sociales que pertenecen a la clase trabajadora formal. En las mediciones

⁷ Para 1990-2005 en Argentina, Brasil, Chile y el Salvador, disminuyó el sector informal, mientras que en el resto de los países de América Latina y el Caribe aumentó (Tokman, 2007).

realizadas este sector fluctúa entre un tercio y la mitad de la población empleada, no siendo menor a un tercio en ningún país. Sin embargo, en el desarrollo de su investigación no queda claro el significado sociológico de esta novedosa categoría social, sobre todo si se considera que el “proletariado”, al menos en la formulación original de Marx, siempre estuvo asociado a una fuerza de trabajo obrera moderna sujeta a los procesos más intensivos de la producción industrial, en tanto que el sector informal se vinculó a trabajadores que sólo podían reproducir condiciones mínimas de subsistencia fuera del ámbito de la producción capitalista.

En una dirección similar Do Valle (2004) precisa la gran heterogeneidad de este sector. Este incluye al trabajador asalariado sin vínculo legal, a los trabajadores autónomos y los pequeños empresarios y propietarios, y supone importantes diferencias en las formas de su inserción en el proceso productivo. Ahora bien, una de las causas del mantenimiento y la ampliación del sector informal sería la coexistencia de una oferta abundante de mano de obra con una detallada reglamentación y protección del trabajo asalariado, que llevaría a las empresas a recurrir a estas formas de empleo para esquivar las restricciones a la flexibilidad y abaratar el costo de la mano de obra. El principal espacio de articulación entre los sectores formal e informal es la empresa que presta servicios y proporciona trabajadores subcontratados a la gran empresa moderna. En ese sentido, la informalidad alcanza un espacio propio dentro de la producción capitalista, la que aumenta cuando la flexibilidad productiva y la reducción de costos de mano de obra se tornan más necesarias para mantener los niveles de ganancia (Do Valle, 2004).

En este proceso se combinan problemáticas tradicionales -como la marginalidad o la exclusión- con otras nuevas como el encadenamiento de la informalidad o la precarización del trabajo calificado (Goldfarb, 2007). Asimismo, se observan situaciones en las que la economía moderna demanda bienes y servicios que antes producía internamente, a pequeñas o medianas empresas o directamente a trabajadores domésticos. Luego, más que un fenómeno circunscripto a sectores específicos -agrícolas, industriales o de servicio-, lo que parece constituirse es una nueva división social del trabajo que, de paso, relativiza las categorías sociales tradicionales para interpretar los fenómenos de exclusión e integración

al modelo de desarrollo que elaboró la sociología latinoamericana en el periodo anterior. En definitiva, los trabajadores informales se encuentran distribuidos en distintos ámbitos del mercado laboral, sus condiciones de trabajo serían flexibles y, en diversos grados, se encuentran mayoritariamente integrados a las dinámicas de producción capitalistas modernas.

1.6.3. Tercerización

La noción de sector terciario surge del interés de clasificar actividades económicas que no pertenecían al sector primario -agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, minería- ni al secundario -industria manufacturera, construcción-, esto es, las ocupaciones que aparecieron en forma residual en el mercado del trabajo. Pero la creciente expansión de este tipo de ocupaciones requirió precisar algunas características de las actividades terciarias que las diferenciaron de las primarias y secundarias en relación a la rama de actividad, las características del producto, la propiedad de la empresa y los grados de calificación o control de la fuerza de trabajo que detentan esas posiciones laborales (Weller, 2001). Al punto que comenzaron a modificar la fisonomía de la propia sociedad industrial.

Esta discusión sobre los límites de la sociedad industrial fue inaugurada por Daniel Bell (1968 y 1973) y Alain Touraine (1969). Estos señalan que con el advenimiento de la “sociedad posindustrial”, el desarrollo de la ciencia y la tecnología se reduce la proporción de trabajadores manuales no calificados, y la mayor parte de la fuerza laboral produce bienes y servicios no tangibles. En ese aspecto, el conocimiento se convierte en el factor principal para el crecimiento económico, y la educación y la calificación profesional son elementos clave para el bienestar individual y el ascenso social. Diferenciación que, para algunos, constituyó una “clase de servicios” que encabezaría los nuevos procesos de modernización capitalista en este periodo (Goldthorpe, 1992) o simplemente “nuevas clases medias” (Wright, 1992). Sin embargo, para las sociedades latinoamericanas se agrega que una vez finalizado el desarrollo en su “etapa fácil”, se registran dificultades estructurales para seguir absorbiendo mano de obra en el sector industrial y de servicios calificados, ensanchando las filas del sector marginal urbano (Prebisch 1945, 1970). Efectivamente, las

ocupaciones de servicios generadas en América Latina en ese periodo presentaban barreras de entrada más bajas debido a los nulos requisitos de capital, tierra, tecnología y capital humano que exigían, por lo que estas posiciones servían de “refugio” a la fuerza laboral que no encontraba empleo en actividades más productivas y mejor remuneradas, sobre todo en momentos de crisis económica (Pinto, 1973 y 1984).

En la década de los noventa se precisó que la tercerización de las ocupaciones en la región produjo procesos simultáneos de inclusión y exclusión laborales, a raíz de la elevada heterogeneidad del empleo en este sector (Baño y Faletto, 1992). Por un lado, el papel creciente de algunas actividades del sector terciario se expresó en la generación de empleos de productividad y calidad comparativamente elevadas. Por otro, la expansión se produjo por la presión de la oferta laboral y generó empleos poco productivos y precarios (Weller, 2001). El primer curso de tercerización fue caracterizado como “genuino”; el segundo, como “espurio”. La expansión de este último tipo de ocupaciones de servicios fue impulsada por fuerza de trabajo femenina (Gálvez, 2001) que producto de su incorporación tardía al mercado laboral tuvo que soportar condiciones de precariedad laboral que en otras ramas productivas, dada la organización sindical o la legislación existente, son imposible de introducir sin conflicto social.

Por otro lado se puede observar el creciente peso que adquiere el sector terciario en la producción como también en la estructura ocupacional. No sólo de servicios asociados a la producción industrial, como en la etapa desarrollista, si no que un tipo de servicio calificado como no calificado, que comienza a constituir una suerte de “capitalismo de servicio” que impacta en forma significativa en toda la fisonomía de la estructura social (Ruiz, 2006). Esto último se aceleró a raíz de que las condiciones de reproducción de la vida social descansan, cada vez más, en las oportunidades diferenciadas de los individuos en el mercado y menos en mecanismos de redistribución estatal como ocurre en el periodo nacional-popular. Luego, las sociedades latinoamericanas “demandan” hoy una mayor proporción de servicios sociales al mercado.

En suma, el crecimiento de las ocupaciones de servicios no sólo indica un cambio en la fisonomía del mundo de los trabajadores y eventuales cursos de constitución de nuevas clases sociales, también da cuenta de la incorporación de considerables fracciones tradicionalmente excluidas que ahora aparecen encadenadas, bajo diversas formas, a los servicios “modernos”. Precisamente, es el mundo de los servicios el que vincula a los grupos sociales más expansivos y en éste se encuentran las pautas más acentuadas de la modernización en boga, lo que los constituye en un ámbito muy dinámico de las variantes de desarrollo vigentes en América Latina.

1.6.4. ¿Nuevas bases de constitución del trabajo asalariado?

El sentido de examinar estos cambios no remita a un problema productivo o de condiciones laborales. Su relevancia está dada, más bien, por el impacto que estos cursos de cambio tienen en la constitución o desarticulación de fuerzas y clases sociales. En particular, los grados de flexibilidad observados en las relaciones laborales como también el problema de la informalidad y la tercerización de las ocupaciones, modifican las bases de constitución de los trabajadores asalariados.

Por un lado, la creciente flexibilidad del trabajo así como los efectivos procesos de precarización se vinculan con la disminución del peso de relaciones contractuales, salariales y organizacionales “puras”, y a la mayor gravitación de situaciones marcadas y definidas por la rotación y yuxtaposición de modalidades laborales. Atendiendo al peso cuantitativo como a las variantes que adquiere el fenómeno en distintos sectores de la estructura social. En ese aspecto, no se trata sólo de la idea de “ocupación secundaria” contenida en el paradigma del trabajo de la “sociedad industrial” sino a la constitución de un fenómeno social permanente y fundamental relativo a la creciente movilidad que afecta a los procesos de trabajo en la actualidad y, con ello, al desenvolvimiento de los individuos dentro de estos. Precisamente, el cambio que ello comporta en su relación con la vida social resulta fundamental al momento de considerar su vínculo con los procesos de formación actual de clases y los grupos sociales.

Por otro, el mayor peso de las ocupaciones no manuales en posiciones asalariadas trastoca la fisonomía de sectores obreros que, históricamente, se concentraron en el empleo industrial. Además, los grados de encadenamiento productivo que registran los sectores formales se relacionan, cada vez más, con alguna situación de informalidad que antes se consideraba excluida totalmente de los procesos de modernización. Luego, las distinciones que constituyen con propiedad el trabajo asalariado se ven significativamente modificadas y, con ello, el tipo de acción y conflictos asociado a éste.

Vale la pena recordar que el empleo asalariado procura no sólo ingresos sino también vínculos sociales. Más allá de su importancia económica, el trabajo deviene en un anclaje decisivo de la configuración de identidades colectivas, de sentimientos de pertenencia y de participación de los individuos, en suma, de su integración en la vida social. Por eso el reconocimiento social del trabajo no se agota en la remuneración, concierne a la forma en que se organiza la sociedad. Luego, los cambios observados en los procesos de trabajo -y la propia condición asalariada- junto a la proliferación de variantes al interior de estas relaciones laborales, imposibilitan el uso de muchas de las interpretaciones de la sociología y plantea, con ello, nuevos desafíos de investigación para comprender el significado del actual proceso de asalarización en la sociedad latinoamericana.

1.7. El sentido del análisis comparado, la perspectiva teórica adoptada y la selección de casos nacionales

A partir de todo lo señalado se concluye que la sociología latinoamericana recupera un interés disciplinar por los dilemas de la diferenciación social, en particular desde la perspectiva de la estructura, estratificación y movilidad social, como también desde enfoques de tipo económicos que abordan el problema de las “clases medias”. En un grado menor, avanza en la comprensión de los grados de constitución y desarticulación de clases y grupos sociales. No obstante, estos esfuerzos parece todavía insuficiente para avanzar en una comprensión social de la transformación ocurrida en América Latina en las últimas tres décadas. La perspectiva gradacional se ha limitado en los análisis a cuestiones relativas a la dirección en que se mueven los individuos según la tenencia o no de determinados recursos,

ocupación, niveles de ingreso o pautas de consumo. En tanto, la perspectiva relacional ha caracterizado los cambios ocurridos en la estructura social y la formación histórica de las clases y grupos sociales fundamentalmente desde el paradigma de la modernización y el desarrollo, sin incluir una serie de cambios en la morfología del trabajo y las diversas variantes de neoliberalismo impulsadas en cada situación nacional, las modalidades de conflicto y formación de fuerzas sociales.

Esta investigación busca contribuir a resolver estos déficits combinando un examen de los cambios apreciados de diversas matrices de categorías sociales a lo largo del curso histórico en línea con la hondura de las transformaciones económicas e institucionales acaecidas en las últimas décadas. De esta forma, busca relacionar la interpretación de los datos económicos y ocupacionales con una comprensión de los procesos que soportan las clases y los grupos sociales fundamentales, en diálogo con una tradición de largas raíces en la sociología latinoamericana, para situar en ese horizonte comprensivo una lectura del conflicto social reciente que atraviesa las distintas experiencias nacionales en la región.

Se precisan los grados de desestructuración o permanencia de las bases sociales de sustentación del denominado Estado de Compromiso, esto es, en el empresariado, sectores medios y obreros. Pero también, la persistencia o no de grupos marginales y del campesinado. Por otra parte, se examina la constitución de nuevas clases o fracciones de éstas, vinculadas al giro neoliberal y, en un grado menor, qué tipo de conflictos sociales se estructuran en base a las nuevas orientaciones de la política económica. Lo anterior remite a analizar ciertos procesos fundamentales de configuración y desestructuración de clases y grupos sociales, en relación a la acción estatal y la orientación de la economía, como también en relación a los procesos de tercerización, la informalidad o los cambios en los regímenes de trabajo. Todo ello con la finalidad de interpretar el carácter social de los procesos de desarrollo en curso y el grado de relación con las clases y grupos provenientes del periodo nacional-popular.

Más allá de los cuestionamientos teóricos relativos a la centralidad del trabajo en la configuración de la sociedad actual, esta investigación lo asume como variable principal,

razón que lo convierte en un registro histórico de gran utilidad en la perspectiva de advertir procesos de transformación y conformación de clases a partir de mutaciones acaecidas en el ámbito de la división ocupacional, y su aproximación a modalidades de acción que éstos despliegan en el proceso histórico. De tal modo, el enfoque aquí empleado prioriza la articulación de una dimensión de totalidad social, para apreciar el peso relativo y la significación de las distintas clases y grupos sociales, así como su transformación, reacomodo o declive dentro cada una de las experiencias nacionales revisadas. Lo que no niega consideraciones sobre la estructura social basadas en criterios de distinción relacionados a fenómenos como el consumo, los estilos de vida o los ingresos. No obstante, el hecho de situar en primer lugar a la ocupación en el proceso productivo como elemento de diferenciación social, supone que existen en la estructura social diferencias que trascienden factores de índole económica.

De otro lado, la consideración unilateral de la ocupación también puede conducir a equívocos. En algunas de las discusiones actuales sobre el carácter más o menos clasista que detenta la estructura ocupacional, éste suele reducirse a la estabilidad de una posición producto de la ausencia de movilidad. Con esto ocurre que a partir de las dificultades de aplicar ese esquema de enfrentamiento de clases, se relega toda perspectiva sociológica que considere los conflictivos procesos de formación, desarrollo y desarticulación de fuerzas sociales. Desaparecen los sujetos sociales y ocupan su lugar agregados estadísticos, susceptibles de disímiles modos de intervención -como la focalización de políticas públicas o consideraciones de mercado-, sin embargo, lo social se diluye en una suma de individualidades.

En tal sentido, los criterios relativos a la historicidad de las categorías sociales resultan relevantes para evitar agregados de variables continuas que indican grupos estadísticamente coherentes pero cobijan asociaciones espurias entre los elementos reunidos. Por eso, la perspectiva adoptada vincula las categorías sociales utilizadas con un análisis histórico del proceso social involucrado. Buscando asumir así grupos sociales constituidos en cursos histórico-concretos, para ser examinados a partir de los cambios en la estructura ocupacional.

En lo concreto, esta pesquisa se propone desarrollar esta problemática a partir de un análisis comparado de tres casos nacionales. Dilema no exento de dificultades producto de la gran diversidad de fuentes estadísticas y perspectivas teóricas utilizadas en las investigaciones con las que se construye el análisis de cada situación nacional. No obstante el problema de la comparación estadística, se busca avanzar en una comprensión histórica de la formación y/o desarticulación de clases y grupos sociales de cada uno de los países, y establecer una comparación del proceso social en curso. En ese sentido, la selección de las tres variantes históricas de transformación estriba en que existen investigaciones que formulan matrices de categorías sociales que permiten una aproximación a la fisonomía de clases y grupos sociales, como también por resultar ilustrativas de la transformación ocurrida en otros países de la región.

Los casos nacionales seleccionados y las hipótesis de trabajo son: Argentina, en que las clases y grupos sociales forjados durante la modernización peronista iniciada a mediados del siglo XX persisten en grado significativo, al tiempo que se configuran nuevos grupos sociales relevantes producto de las reformas neoliberales de los años noventa; Brasil, cuya gradualidad de cambios permitió que las clases y grupos sociales propios de la égida desarrollista del “milagro brasileño” mantengan un peso gravitante y que pactadamente hayan impulsado reformas estructurales de tipo liberal en su modelo de desarrollo; y Chile, donde la transformación generó nuevas clases y grupos sociales al tiempo que desestructuró en forma radical, las clases del periodo nacional-popular⁸.

En definitiva, se propone un análisis que relacione la formación y/o desarticulación de clases y grupos sociales en cada uno de los casos nacionales seleccionados con los procesos sociales y políticos en curso, en correspondencia con la política económica y la acción estatal, y con ello recuperar la problemática relación entre clases y grupos sociales con las modalidades de desarrollo y, de paso, a América Latina como objeto de conocimiento.

⁸ Para una revisión detallada de esta tipología a nivel de modelos de desarrollo y formas de Estado en América Latina revisar Ruiz (2012, a).

Capítulo 2

Argentina: Conflictiva formación de clases y grupos sociales en torno al distributivismo estatal

Entre las últimas tres décadas del siglo XIX y la primera del XX se consolida en Argentina un modelo primario exportador de base agropecuaria liderado por oligarquías terratenientes que afianzan su hegemonía sobre el resto de las clases y grupos sociales (Germani, 1962). Estos grandes propietarios rurales de la denominada zona pampeana, beneficiados por la creciente demanda alimentaria y materias primas de las potencias industrializadas, aumentaron su producción mediante la expansión de tierras cultivables, la incorporación de mano de obra europea y la extensión de vías de comunicación financiadas por el capital extranjero⁹. Este auge permitió que, hacia la década del veinte, el país se erigiera como uno de los principales exportadores mundiales de alimentos (Rapoport, 2010). Más aún, el *boom* primario exportador consiguió acelerar considerablemente los procesos de urbanización, expandir el empleo en todas las ramas de la economía y mejorar significativamente las condiciones generales de vida de los habitantes de la zona en cuestión. Lo que en definitiva, sentó las bases para el desarrollo de una sociedad en vías de alcanzar la modernización capitalista¹⁰.

La creciente demanda internacional de productos agropecuarios llevó a las oligarquías terratenientes a consolidar la concentración productiva mediante la expansión del territorio

⁹ La zona pampeana incluye las provincias de Buenos Aires, Entre Ríos, Córdoba, La Pampa y Santa Fe (Sidicaro, 1982). En 1865-1869 las exportaciones promedio anuales en \$ oro fueron de 29,6 millones y la superficie sembrada, de 0,6 millones de hectáreas (ha) al año, en 1910-1914 las exportaciones alcanzan los 431,1 millones y las tierras sembradas 20,6 millones de ha (Rapoport, 2010). En 1895-1914 la población total aumentó de 3.955.000 a 7.885.000 y la proporción de extranjeros creció de 25,4 a 29,9%, en el Gran Buenos Aires en 1914 el 47,9% era extranjero (Germani, 1955). En 1857-1930 las vías férreas se extienden de 10 a 38.634 kilómetros (Ferrer, 2008)

¹⁰ En 1914 la urbanización alcanza un 53% de la población; en 1895-1914 las ocupaciones en términos absolutos aumentan un 59,9% en el sector primario, un 133,3% en el secundario y un 102,7% en el terciario (Germani, 1955). Antes de la crisis de 1929 el PIB per cápita argentino supera al de países industrializados como Japón o Italia, sus índices de mortalidad y salubridad están por sobre la mayoría de los países de la Europa mediterránea, y ostenta más autos, teléfonos y médicos que Francia (Rouquié, 1982).

cultivable¹¹, incorporación de nuevas tecnologías de cultivo, especialización de áreas agrícolas y ganaderas y contratación de mano de obra inmigrante bajo la forma de arrendatario o asalariado. Además, los trabajadores rurales tuvieron dificultades para constituirse en pequeños campesinos independientes producto de ciertas innovaciones tecnológicas que los reemplazaron, la escasa demanda de trabajo de la zona ganadera o por la falta de acceso directo a la propiedad de la tierra. De modo que estuvieron constreñidos a aceptar bajas remuneraciones o migrar a zonas urbanas (Ferrer, 2008). Por ende, la temprana introducción en la zona pampeana de mecanismos de producción y modalidades de trabajo capitalistas, distinguió esta experiencia de otras latinoamericanas en que el dominio ejercido por la hacienda tradicional de raigambre colonial retardó, en varias décadas, el proceso migratorio del campo a la ciudad y la modernización del mundo rural.

En cambio, en las zonas urbanas se configura un sector industrial de propietarios nacionales orientado a satisfacer las necesidades básicas de consumo de un mercado interno en expansión¹² y otro dominado por capitales extranjeros, sobre todo de origen británico, dedicado a la fabricación de productos agropecuarios exportables¹³ (Rapoport, 2010). Pero, esta insipiente burguesía industrial nacional más que apostar a encabezar el proceso de modernización argentino, se subordinó a los intereses económicos y al modelo sociocultural impuestos por la oligarquía primario exportadora (Sidicaro, 1982). Asimismo, la instalación del propio modelo de desarrollo “hacia afuera” demandó la organización de una acotada burocracia pública y privada, en el sector secundario y terciario de la economía, posibilitando la constitución temprana de clases medias¹⁴. Éstas una vez alcanzada cierta posición de poder en la sociedad, encabezan partidos en pos de una mayor democratización del sistema político (Germani, 1962) y en ausencia de grupos organizados de trabajadores,

¹¹ En 1914 el 80% de la propiedad agrícola estaba en manos de grandes propietarios (1000 o más ha) que correspondían a un 8,8% del total de los propietarios (Germani, 1955).

¹² La industria vegetativa incluye bienes manufacturados de consumo directo de bajo valor agregado como alimentos, bebidas y tabaco; textiles, confecciones y cuero; madera y papel (Torrado, 1992).

¹³ Por ejemplo carne refrigerada y productos derivados de la lana (Delich, 1982).

¹⁴ En 1914 el 38,4% de la población argentina pertenecía a las heterogéneas “clases medias” que se distinguían según origen rural o urbano, sector de la economía en que se insertaban, grados de calificación formal y por su carácter asalariado o independiente (Germano, 1955).

las emergentes clases medias son capaces de concitar el apoyo de fracciones populares, particularmente de obreros industriales calificados del Gran Buenos Aires (Delich, 1982).

Con la puesta en vigencia de la Ley Sáez Peña en 1912, que introdujo el voto secreto y obligatorio, los gobiernos oligárquicos fueron desplazados por otros de carácter más mesocrático y orientación democrático-liberal, y cuya expresión política fue la Unión Cívica Radical (Di Tella, 1993). La etapa radical (1916-1930) avanzó, bajo los dos gobiernos de Yrigoyen y el De Alvear, en la construcción de un sistema político democrático que intentó complementar la expansión económico y social alcanzada con el auge primario exportador (Romero, 1994). No obstante, durante su transcurso terminaron primando intereses económicos de grandes propietarios agropecuarios y la dinámica económica de los países centrales, que arrastró a la sociedad argentina a su peor crisis económica de todo el siglo XX (Rapoport, 2010).

La depresión mundial de 1929 provocó una drástica contracción de la producción, los ingresos y tasas de ocupación en los países desarrollados. Esto ocasionó una fuerte disminución del volumen exportador de los países de matriz primaria y empeoró, aún más, las relaciones de intercambio entre estos últimos y los productores industriales (Ferrer, 2008). Aunque los principales indicadores económicos y sociales de la época –ingreso per cápita, tasa de alfabetismo, urbanización o esperanza de vida- continuaron siendo similares a los de algunas naciones desarrolladas, la gran depresión económica evidenció que el sistema económico argentino era demasiado dependiente de un sólo sector productivo y tenía escasa capacidad de autoabastecer su demanda de manufacturas. Para Ferrer (1982) Argentina, más que ser un país subdesarrollado, era uno “subindustrializado”.

1930 marca el ocaso de casi quince años de gobiernos constitucionales elegidos democráticamente como también del progreso económico ininterrumpido¹⁵. Ese año se inaugura una larga tradición de golpes de Estado que llevó a la presidencia de la nación a diversos líderes civiles o militares, representativos del interés de diversas facciones sociales

¹⁵ En 1930 y 1931 la tasa de crecimiento del PIB registró valores negativos de 4,6 y 7,6% respectivamente, sólo comparables con la contracción económica ocurrida en la Primera Guerra Mundial (Rapoport, 2010).

(Rouquié, 1982). Primero, de las oligarquías terratenientes, grandes propietarios industriales nacionales y extranjeros, y luego expresivos de clases medias independientes y asalariados o sectores obreros organizados. Estos liderazgos militares, además de poner fin a los avances del régimen democrático liberal impulsado por los radicales, buscaron direccionar desde la acción estatal el modelo de desarrollo en pos de obtener beneficios para el sector que representaban. Esta progresiva modernización económica y social, sin una mayor democratización política, fue advertida por Germani (1962) como una especificidad propia de la realidad latinoamericana.

Los gobiernos militares liderados por Uriburu (1930-1932) y Justo (1932-1943), representativo de los intereses de la oligarquía primario exportadora y la industria controlada por el capital extranjero, buscaron fomentar desde la iniciativa estatal una industrialización sustitutiva “limitada” (Peralta, 2007), de modo que se produjeran en Argentina los insumos necesarios para sostener la producción del sector agropecuario y, así, depender menos de los vaivenes de la economía internacional. Esta inédita intervención del Estado permitió ajustar el modelo de desarrollo “hacia afuera” a las nuevas condiciones imperantes en la economía global y, con ello, proteger el modelo productivo primario exportador de futuras crisis. En efecto, en la llamada “etapa de transición” a modalidades de expansión capitalista menos dependientes, los grupos sociales que lideraban el proceso argentino eran, paradójicamente, “oligarquías modernizadoras” en alianza con capitales extranjeros y no emprendedoras burguesías industriales nacionales (Germani, 1962).

Lo que en principio fue una diversificación productiva de los grandes propietarios rurales exportadores, prontamente se encaminó hacia un conflicto abierto dentro del propio capital industrial nacional y extranjero. Las oligarquías y los capitales industriales foráneos apostaron por acotar el proceso de sustitución de importaciones a manufacturas que encarecían una dinámica de revitalización del modelo primario exportador agropecuario. En cambio, el sector de la industria nacional mediano y pequeño comenzó a bregar por un mayor proteccionismo del Estado orientado a las producción de manufacturas para el consumo interno, es decir, una profundización del proceso de industrialización sustitutivo en áreas productivas no vinculadas a las exportaciones (Sidicaro, 1982). Más aún, la

extensión del fomento estatal a la producción industrial propuesto por medianos y pequeños emprendedores contó, cada vez más, con el respaldo de una clase obrera golpeada por la reciente crisis económica, el congelamiento de los salarios¹⁶ y la amenaza latente del desempleo (Delich, 1982).

En definitiva, a comienzos de la década del cuarenta el dominio oligárquico fue cuestionado y los intentos de “captura del Estado” de parte de nuevas fuerzas sociales, como forma de asegurar mecanismos de distribución económica y poder en favor de intereses particulares, se constituyó en uno de los ejes articuladores del conflicto social y político en la Argentina del siglo XX. En ese sentido, la denominada “puja distributiva” (Peralta, 2007) no forjó, a diferencia de otras experiencias latinoamericanas, una alianza de fracciones de clase que reemplazara permanentemente al dominio oligárquico y pudiese conciliar mecanismos de distribución de la renta nacional.

2.1. Clases y grupos sociales forjados durante la égida peronista (1946-1976)

A mediados del cuarenta la industrialización limitada mediante sustitución de importaciones aceleró el proceso de diferenciación interno de las fracciones sociales urbanas. Pero también agudizó las tensiones entre los sectores “residuales” forjados durante el primer ciclo de expansión de fines del XIX y los grupos “emergentes” del proceso iniciado en los años treinta (Graciarena, 1967). Etapa en que se forjan nuevos sectores medios independiente de pequeños empleadores nacionales del comercio y manufacturas, que seguían subordinados a intereses del gran capital agropecuario e industrial (Peralta, 2007). En tanto que, una clase media asalariada que proporcionaba directores para las nuevas empresas y profesionales para los empleos burocráticos públicos y privados, estaba sometida, cada vez más, a las limitaciones del modelo de desarrollo “hacia afuera” que impedía un crecimiento sostenido de este tipo de ocupaciones calificadas (Germani, 1963). A su vez, los sectores populares urbanos estaban integrados por una clase obrera formada durante el primer ciclo de industrialización -duramente reprimida por los gobiernos

¹⁶ En 1929-1942 los salarios reales de obreros industriales crecen 0,07% anual (Murmis y Portantiero, 1969).

militares- y otra que llegaba a las ciudades¹⁷ por el declive de las ocupaciones rurales. Esta última se empleaba en posiciones obreras menos calificadas, “empujando” a los primeros a puestos de empleados, cada vez más escasos en el mercado laboral¹⁸ (Delich, 1982).

La pequeña burguesía, asalariados medios de baja calificación y sectores obreros de origen campesino presionan por una política económica que profundice la industrialización sustitutiva, amplíe el mercado interno y mejore las condiciones básicas de vida. No obstante, la inexistencia de canales políticos institucionales para que los nuevos sectores incidan en la política estatal y la negativa de las oligarquías terratenientes y los industriales de origen extranjeros por hacer económica y socialmente más inclusivo el modelo primario exportador, gatillaron un nuevo golpe militar en 1943 (Peralta, 2007). Encabezado, esta vez, por los generales Ramírez y Farrel, y el coronel Juan Domingo Perón, quién asume primero la Secretaría del Trabajo y luego la presidencia en las elecciones de 1946.

El sector más nacionalista del ejército, liderado por Perón, aglutinó intereses de fracciones de clase, en teoría contradictorios, en torno a un nuevo modelo de desarrollo industrial nacional dirigido desde el Estado que debía conciliar las relaciones entre capital y trabajo (Germani, 1962; Murmis y Portantiero, 1969). Con ese propósito se impulsan políticas de protección a la industria nacional que aceleran su expansión gracias a la mayor demanda externa de manufactura surgida en la posguerra; nuevas actividades industriales por la vía de subvenciones estatales, fiscales e impositivas, para la adquisición de bienes de capital y materias primas; y transferencias intersectoriales de ingresos desde el sector agroexportador al industrial nacional¹⁹. Además se fortalece la empresa estatal petrolífera, se crean otras en el sector naviero y aeronáutico, se nacionalizan ferrocarriles y el Banco Central de la República Argentina (BCRA) -controlado hasta entonces por el capital extranjera-, y se centraliza el sistema de seguros en un cuasi monopolio estatal, asegurando para el Estado el

¹⁷ En 1947 la urbanización alcanza 62% a nivel nacional y 98,8% en el Gran Buenos Aires (Germani, 1955).

¹⁸ En 1914-1936 en el Gran Buenos Aires las clases medias crecen de 38,4 a 45,9%, en 1947 disminuyen a 45,5% por estancamiento del modelo de industrialización limitado; en 1914-1936 los sectores populares disminuyen de 61,6 a 54,1% por aumento de empleados asalariados de baja calificación (Germani, 1955).

¹⁹ Para financiar el desarrollo industrial el gobierno de Perón monopolizó la venta de exportaciones agropecuarias. El Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio compraba a precios fijos los productos agropecuarios y luego los revendía en el mercado internacional a un precio mayor (Peralta, 2007).

control del sistema financiero y de créditos (Rapoport, 2010). Sumado a un alza en los ingresos de trabajadores asalariados, especialmente obreros industriales organizados, lo que expandió el consumo interno de bienes que producía la pequeña burguesía nacional (Sidicaro, 2010). En definitiva, esta inédita alianza entre fracciones nacionales de la pequeña burguesía nacional y la nueva clase obrera de origen rural dio vida a un fenómeno político y social sin precedentes en la historia argentina: el peronismo.

Es al calor de ese conflicto social y político que se configura y/o desarticulan las distintas clases y grupos sociales de la Argentina, forjadas en los albores del desarrollo primario exportador y durante la industrialización impulsada por el peronismo. Coexistencia que se desarrolló en forma conflictiva hasta finales de la década del setenta. Y si bien, tras la caída del gobierno de Perón se producen cambios en la orientación del modelo de industrialización sustitutiva, todavía son observables ambas fisonomías sociales a inicios del ochenta.

A continuación se presenta la matriz de clases y estratos sociales para el periodo 1947-1980 elaborada por Susana Torrado (1992)²⁰. Se analizan en forma separada los periodos 1946-1965 y 1966-1980. El primero corresponde al ciclo industrializador sustitutivo de importaciones con altos niveles de redistribución salarial impulsado por el peronismo y los posteriores gobiernos radicales. El segundo corresponde al periodo de industrialización “intensivo de capital” liderado por diversos gobiernos militares y el breve retorno del peronismo al poder, en el que los mecanismos redistributivos se orientaron, mayoritariamente, en favor de los intereses de los grandes industriales nacionales y extranjeros, al menos hasta la crisis de los años ochenta.

²⁰ Torrado (1992) continúa la serie formulada originalmente por Germani (1955) en el año 1947. Sin embargo Torrado explica que por razones de ajuste metodológico y de clasificación teórica los datos obtenidos para ese año difieren de los de Germani, no así la tendencia general de cambio registrada por éste. Los datos presentados en el Cuadro 1 son una elaboración propia obtenida de los registros de Torrado (1992) que presenta en forma separada el sector rural y el urbano. Aquí se hace de forma conjunta.

CUADRO 1
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CLASES Y ESTRATOS SOCIALES EN ARGENTINA, 1947-1980
(En porcentaje)

Clases y estratos sociales	1947	1960	1970	1980
Clases y estratos sociales rurales				
Clase Alta	0,1	0,0	0,3	0,1
Clase Media Total	3,8	2,7	1,8	2,2
Clase Media Autónoma	3,6	2,6	1,6	1,0
Clase Media Asalariada	0,2	0,2	0,2	1,2
Clase Obrera Total	21,0	15,7	13,2	10,9
Clase Obrera Autónoma	6,6	6,7	5,4	4,9
Clase Obrera Asalariada	14,4	9,1	7,8	6,0
Sin especificar	1,5	0,9	0,6	0,0
Sub Total	26,3	19,4	15,9	13,1
Clases y estratos sociales urbana				
Clase Alta	1,5	2,2	1,7	1,0
Clase Media	28,3	33,0	36,2	39,3
Clase Media Autónoma	9,8	11,0	9,5	10,5
<i>Empleadores</i>	7,4	s/i	3,4	3,8
<i>Cuenta propia</i>	2,4	s/i	6,1	6,7
Clase Media Asalariada	18,5	21,9	26,7	28,8
<i>Profesionales en funciones específicas</i>	1,2	1,3	1,9	2,7
<i>Cuadros técnicos y asimilados</i>	4,4	4,5	6,1	7,6
<i>Empleados administrativos y vendedores</i>	12,9	16,1	18,8	18,5
Clase Obrera	41,1	43,7	43,9	43,6
Clase Obrera Autónoma	9,7	10,2	12,6	15,2
<i>Trabajadores especializados autónomos</i>	3,6	4,7	6,8	9,3
<i>Empleados domésticos</i>	6,2	5,5	5,8	5,9
Clase Obrera Asalariada	31,4	33,4	31,3	28,4
<i>Obrero asalariado de la industria</i>	15,8	16,3	16,7	12,7
<i>Obrero asalariado de la construcción</i>	3,6	4,2	5,7	5,4
<i>Obrero asalariado de los servicios</i>	11,9	13,0	8,8	10,3
Sin especificar	2,7	1,8	2,3	3,0
Sub Total PEA Urbana	73,7	80,6	84,1	86,9
Total PEA	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente. Elaboración propia a partir de Torrado (1992).

2.1.1. Clases y grupos sociales en el primer ciclo de industrialización sustitutivo de importaciones (1946-1966)

En términos generales, se observa que el proceso de urbanización, iniciado en las primeras décadas del siglo XX para el Gran Buenos Aires y la “zona pampeana”, se acentúa entre 1947 y 1960 (Cuadro 1). Expansión urbana que alcanza regiones ubicadas en el norte y sur del país (Torrado, 1992).

En el sector rural²¹ se agrega, a la disminución general de los ocupados, una mayor concentración de la propiedad del gran sector primario exportador²² en detrimento de los medianos productores (Cuadro 1) que pasan a engrosar las filas del pequeño campesinado o migran a las ciudades para ocupar, principalmente, posiciones medias independientes (Ferrer, 2008). Además, la política peronista de monopolización de exportaciones agropecuarias generó, en un contexto de deterioro del precio relativo de los productos agropecuarios, un estancamiento parcial de la oligarquía primario exportadora y la crisis irreversible del mediano productor rural. Esto acentuó, todavía más, el proceso de concentración de la gran propiedad agrícola y ganadera. Evidenciando que, más allá del discurso anti-oligárquico enarbolado por Perón, no se modificó, en términos estructurales, el régimen oligopólico de propiedad de la tierra durante su mandato.

Respecto a los asalariados rurales se registró una disminución significativa de estos (Cuadro 1) que, en su mayoría, migran hacia las grandes ciudades en búsqueda de mejores condiciones de vida (Germani, 1962). Tránsito acelerado por un estancamiento general del sector, la crisis que atravesó el mediano productor y una vuelta al predominio del sector ganadero por sobre el agrícola que ocupa un número significativamente menor de trabajadores asalariados permanentes. Ahora bien, esta situación general del sector rural en

²¹ Torrado (1992) homologa las categorías urbanas con las rurales para efectos comparativos, sin embargo, la significación socio cultural que diversas tradiciones sociológicas le otorgan a cada una de ellas es diferente. Luego, para avanzar en una comprensión social del cambio en el sector rural se incorporan otros estudios.

²² En 1947-1960 los grandes propietarios (más de 1000 ha) disminuyen su participación en el total de propietarios agropecuarios del 5,9 al 5,7% y aumentan su participación en el control de las tierras disponibles del 72,4 al 74,4% de ha disponibles (Torrado, 1992).

Argentina ocultaba un cambio regional en la composición interna de éste²³. En efecto, la zona pampeana disminuyó su participación relativa en la retención de trabajadores permanentes, fruto del predominio de la ganadería; en cambio, en otras regiones del país la expansión de actividades agropecuarias oligopólicas, sobre todo de cultivos agrícolas destinados a satisfacer el creciente mercado interno, evitaron una disminución, aún más drástica, de los trabajadores rurales durante el periodo (Torrado, 1992).

La contracara de este fenómeno fue la expansión de la mayoría de las clases y estratos sociales del sector urbano, sobre todo aquellas vinculadas a posiciones medias asalariadas. Aunque también se registró un crecimiento significativo de la gran burguesía industrial y de los sectores obreros asalariados (Cuadro 1).

Los grandes propietarios y directores de empresas industriales crecieron durante este periodo (Cuadro 1). En específico, durante 1946-1955 los sectores dinámicos de la industria²⁴ crecieron aceleradamente hasta superar a los vinculados con sector vegetativo²⁵. Pese a verse beneficiados por las políticas de industrialización impulsadas por el Estado, las fracciones de la gran burguesía industrial nacional –fuertemente asociada al capital extranjero-, nunca adhirieron al peronismo. Esto último producto de la política de estatización de empresas o porque favoreció, vía subsidios, a la mediana burguesía, haciéndoles perder a los grandes industriales el monopolio alcanzado sobre ciertas áreas productivas (Peralta, 2007) pero no el liderazgo empresarial²⁶. No obstante el aumento gradual de la producción industrial manufacturera y de la construcción, durante este periodo el PIB industrial, en términos relativos, decreció en relación al PIB nacional²⁷. Evidenciando la indisoluble dependencia económica que Argentina seguía manteniendo

²³ Para 1947-1960 la zona pampeana disminuye su participación en la PEA rural del 61,1 al 53,6%, que migra a Cuyo (Mendoza y San Juan), Noreste (Jujuy, Salta y Tucumán) y Santiago del Estero (Flichman, 1977).

²⁴ Industria dinámica: el sector petroquímico, metálico, de maquinaria y el transporte (Torrado, 1992).

²⁵ En 1946-1955 el capital global (en pesos argentinos de 1950) de la industria manufacturera vegetativa aumentó de 11.013 a 13.804 millones mientras que la industria manufacturera dinámica creció de 6.637 a 14.483 millones de pesos (Sidicaro, 2010).

²⁶ Pese a que medianos y pequeños empresarios se organizaron en la Confederación General Económica (CGE) y apoyaron “tibiamente” al gobierno de Perón, la Unión de Industriales Argentina (UIA) –que aglutina a los grandes industriales- mantuvo el monopolio del discurso empresarial y la crítica sistemática a su programa económico (Peralta, 2007).

²⁷ En 1946-1955 el PIB industrial decrece su participación en PIB nacional de 23,6% a 23% (Rapoport, 2010).

con el sector agroexportador que, pese a perder su hegemonía sobre la sociedad, mantuvo “poder de veto” sobre las orientaciones económica impulsadas por Perón (Rouquié, 1982).

Las clases medias se expanden en forma acelerada. Su fracción autónoma o pequeña burguesía lo hace producto de las políticas de fomento a la industrialización y por el arribo a la ciudad de medianos productores rurales, excluidos por la expansión oligopólica del sector agroexportador. La fracción asalariada, particularmente, la burocracia de servicios – tanto pública como privada- de más baja calificación es “reclutada” de las ocupaciones obreras industriales y alcanzó, por la vía del clientelismo sindical, posiciones de empleado en la burocracia estatal o en el sector privado; en tanto, las posiciones calificadas profesionalmente, prácticamente no experimentan un crecimiento significativo (Cuadro 1). Justamente, el limitado proceso de modernización industrial, dependiente del sector primario exportador, no demandaba una gran expansión de cuadros profesionales y técnicos calificados para el proceso productivo de la industria y los servicios, como tampoco del desenvolvimiento de una pequeña burguesía dinámica e innovadora. Esto ocasionó una “mesocratización” de la sociedad pero caracterizada por el limitado nivel de dinamismo que registró su fracción independiente, vinculada a la industria de bienes de consumo directo de exiguu valor agregado, y por el escaso nivel de calificación formal que presentó una mayoría de la fracción asalariada empleada en posiciones burocráticas que, de todas formas, registró una mejora significativa de sus ingresos y calidad de vida (Ferrer, 2008). Luego, una franja mayoritaria de la clase media se tornó en extremo dependiente a la política de fomento industrial y el empleo ofertado por el Estado peronista, que se diferenció en términos sociales y políticos de una minoritaria franja media asalariada que alcanzó una posición calificada en la burocracia y detentó posiciones de control y supervisión en el sector industrial público y privado.

La clase obrera, sobre todo la franja industrial, se expandió en forma considerable (Cuadro 1), tanto la calificadas como las no calificadas (Germani, 1955). Pese a su excesiva dependencia con el Estado, logró una articulación sindical que le permitió presionar con fuerza por mejoras sustantivas a sus condiciones salariales y de bienestar²⁸. Esta modalidad

²⁸ En 1945-1955 los salarios industriales crecen un 882,5%; el costo de la vida, un 565,7% (Rapoport, 2010).

de acción obrera permitió a su fracción calificada alcanzar posiciones medias bajas en puestos de empleados, y a los no calificados ocupar las nuevas posiciones obreras (Torrado, 1992). Además, la propuesta peronista de sindicalismo les permitió a estos trabajadores, en su mayoría provenientes del campo, incorporarse a la vida nacional. Efectivamente, el gobierno de Perón dejaba en el pasado una legislación social inadecuada al grado de industrialización alcanzado y, en ausencia de una ideología obrerista, convocaba “desde arriba” a los nuevos grupos de trabajadores industriales que adhirieron clientelariamente a un nacionalismo que bregaba por un Estado protector de los derechos de los trabajadores en particular, y de las corporaciones nacionales de Argentina en general (Germani, 1963; Solari, Franco y Jutkowitz, 1976).

El golpe de Estado de 1955 puso abruptamente fin a la primera experiencia peronista y reabrió la disputa política por la orientación que debía adoptar el modelo de desarrollo argentino (Rapoport, 2010). Las fracciones sociales más poderosas del campo y la industria recuperaron el control del Estado pero, a diferencia de lo ocurrido en los años treinta, no existió una clara hegemonía política de una fracción sobre otra, sólo “poder de veto” que se expresó en sucesivas crisis políticas e intervenciones militares (Rouquié, 1982). Los grandes propietarios agropecuarios exportadores intentaron reeditar el modelo de desarrollo industrial “limitado” aplicado desde 1930. En cambio, la gran burguesía industrial, liderada por las ramas más intensivas en capital, buscó imponer una industrialización basada en fuertes subsidios y protección arancelaria, modalidades de asociación con el capital extranjero y un uso de tecnologías que sustituyeran parte de la “costosa” mano de obra calificada (Peralta, 2007).

Apenas asumió el general Aramburu el gobierno provisional se inicia la “Revolución Libertadora” que apostó a desbaratar el “aparato peronista”, al parecer, único consenso entre las heterogéneas fuerzas que derrocan a Perón. Para ello se disolvió el partido peronista, se intervino la Confederación General del Trabajo y los sindicatos fueron puestos a cargo de las Fuerzas Armadas (Romero, 1994). En el plano económico se adoptó una política “desarrollista” para redistribuir el ingreso entre los grupos afectados con la anterior política económica –sector agroexportador e industrial extranjero y nacional-, vincular al

país con los círculos financieros y económicos internacionales²⁹ y restablecer la libre exportación agropecuaria e ingreso de capitales extranjeros en la industria, desmantelando los aparatos económicos intervencionistas montados por el gobierno anterior (Ferrer, 2008).

El ajuste realizado permitió incluso el retorno de un radical a la presidencia. En 1958 Frondizi, constitucionalmente electo con el apoyo de sectores peronistas, impulsa un programa de reformas en la senda de su predecesor militar, pero fortaleciendo al sector más dinámico de la industria manufacturera en detrimento de los sectores tradicionales (Rapoport, 2010). Pero un nuevo golpe en 1962 instala al radical Guido en la presidencia e interrumpe la “primavera democrática” y la política desarrollista, para iniciar un programa de liberalización económica en favor del sector primario exportador. No obstante, en 1963 fracasa rotundamente por la presión de medianos propietarios industriales y franjas asalariadas que no habían sido desarticuladas. Otro radical, Illia (1963-1966), con apoyo electoral de una fracción peronista, intentó retomar el camino desarrollista pero, esta vez, extendiendo los beneficios de protección estatal al conjunto de la industria y elevando gradualmente salarios a sectores medios y obreros, para así reactivar el mercado interno (Romero, 1994). Ambas medidas fueron posibles de financiar durante un breve periodo de tiempo gracias a los ingresos obtenidos de la bonanza agroexportadora³⁰. Una vez terminado este ciclo de crecimiento, únicamente la gran industria competitiva, que no dependía sólo de los subsidios estatales, mantuvo niveles de crecimiento positivo durante el periodo (Ferrer, 2008).

A mediados de los sesenta coexisten en Argentina un gran empresariado primario exportador oligopólico -que excluye al mediano productor rural- y otro industrial nacional y extranjero, medianos y pequeños emprendedores nacional vinculado al sector menos dinámico de la industria, franjas media asalariada de baja calificación que alcanzan grados de homogeneidad social y cultural importantes, y una clase obrera con gran capacidad de presión y movilización de sus bases sindicalizadas.

²⁹ Como el Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional o el Círculo de París.

³⁰ Tras dos años de crecimiento negativo, en 1964 el PIB nacional crece 10,3%, el industrial 18,9% y los términos de intercambio 8,4%, en 1965 estos indicadores alcanzan 9,1; 13,8; y 7,6%, respectivamente (Rapoport, 2010)

Este panorama social se alcanzó, en una medida importante, gracias a la transferencia de recursos desde el sector exportador hacia el resto de las clases y grupos organizados de la sociedad, y no por el desarrollo económico sostenido por la industrialización y la demanda del mercado interno. Así, el grado de bienestar conquistado por las fracciones medias, asalariadas e independientes y, sobre todo, por la clase obrera industrial, descansó en mecanismos estatales de redistribución. Ello explica la adhesión clientelar y dependencia al gobierno peronista de estas fracciones sociales y las dificultades registradas por éstos durante los periodos de contracción económica internacional. Con todo, la imposibilidad de que sectores primario exportadores y el gran empresariado industrial pactaran una alianza permanente sumada a la resistencia ejercida por las bases obreras peronistas, impidieron, una vez expulsado Perón en 1955, que nuevos liderazgos nacionales reorientaran el modelo de desarrollo en una dirección radicalmente distinta a la inaugurada por el caudillo militar.

2.1.2. Clases y grupos sociales del segundo ciclo de industrialización sustitutiva (1966-1980)

En 1966 las fuerzas armadas deponen al presidente Illía y entregan el poder al general Onganía. Con ello se pone fin a la “democracia limitada” alcanzada por militares y civiles radicales y al “empate de fuerzas” sociales que derrocó la hegemonía peronista (Romero, 1994). Intentando emular la experiencia industrializadora de sus pares militares en Brasil, la denominada “Revolución Argentina” buscó acabar con la presión distributiva de los pequeños industriales del sector vegetativo y obreros sindicalizados, y así modernizar definitivamente la estructura productiva. Esta nueva orientación se sustentó en la asociación entre la gran industria nacional y el capital multinacional, políticas de estabilidad monetaria y una transferencia de ingresos desde el sector de baja al de alta productividad (Ferrer, 2008). Para ello se apoyan las ramas líderes de la industria mediante una serie de mecanismos que subsidiaron las exportaciones de esos sectores (Sidicaro, 2010).

Por primera vez desde 1955 se evitó trasladar ingresos al sector exportador agropecuario³¹, se reforzó el proceso de concentración industrial de las ramas más dinámicas -vía protecciones arancelarias y subsidios- y se aplicó una política de restricción de alzas salariales. Esto último afectó al sector obrero calificado pero, con mayor drasticidad, al no calificado, aumentando las tensiones entre sindicatos y de éstos con el gobierno militar (Peralta, 2007). En efecto, más que fortalecer al conjunto de la industria argentina se configuró un “sector moderno” de empresarios de la industria altamente concentrado³² ligado a los grupos financieros con mayor capacidad de inversión. En tanto, el empresariado tradicional, vinculado al consumo masivo, tendió a estancarse debido a su nula capacidad de competir sin subsidios estatales.

La brecha fundamental se generó entre los sectores industriales de capital extranjero y nacional -en una modalidad “dependiente-asociada” (Cardoso y Faletto, 1975)- y empresarios nacionales del sector “vegetativo” cuya única posibilidad de no desaparecer fue forzar la disminución de las remuneraciones de sus trabajadores, lo que generó un quiebre radical en el seno de la alianza peronista. En definitiva, se profundizó el desarrollo capitalista bajo modalidades oligopólicas de producción que vinculó al empresariado industrial más dinámicos de la economía, nacional y extranjero, los grupos primario-exportadores y las tecnocracias civiles y militares³³, en una modalidad “burocrático autoritario” de Estado (O’Donnell, 1977).

Las franjas medias se expanden considerablemente a partir de su componente asalariado en todos los sectores de la economía (Filgueira y Geneletti, 1981). Tanto en la industria como en los servicios se demandaron más profesionales y técnicos que, en términos relativos, crecieron más rápido que los empleados administrativos de baja calificación (Cuadro 1). Su presencia puso de relieve el papel decisivo que tuvo, en esta etapa, la expansión de la educación formal media y superior, vía de ascenso por excelencia de los sectores medios,

³¹ Se buscó impedir que la devaluación produjera traslaciones de ingresos a favor del sector agropecuario mediante retenciones a exportación de productos agropecuarios en una proporción equivalente a la devaluación realizada (Peralta, 2007).

³² En 1963 el 52,9% de empresas oligopólicas estaba en manos de capitales extranjeros (Peralta, 2007).

³³ Proviene de altos ejecutivos, políticos civiles y militares y algunos dirigentes sindicales escindidos del peronismo que, en su mayoría, ascienden a estas posiciones desde los cincuenta (Romero, 1994).

pero en la medida que los egresados universitarios aumentaron más rápido que los empleos profesionales hubo una pequeña fracción de éstos que debió migrar al sector independiente de profesionales por cuenta propia. Evidenciando las limitaciones del nuevo proceso de industrialización impulsado. En todo caso, se constató la existencia de dos fracciones de clase media asalariada: una “masa de clase media” no calificada forjada con el ascenso del peronismo, que siguió siendo mayoritaria; y otra, asociada a posiciones ejecutivas en el sector público y privado que intentó diferenciarse de la primera y vincularse cada vez más al gran empresariado nacional y extranjero (Romero, 1994). En cambio, la franja media autónoma disminuye su peso, producto de la concentración empresarial que afecta principalmente a los pequeños empresarios manufactureros, aunque se expande el sector comercial (Torrado, 1992). Además, internamente pasaron a estar mayoritariamente compuestos por trabajadores cuenta propia y no por empleadores (Cuadro 1), fruto de las nuevas condiciones del modelo de desarrollo industrial oligopólico que dejó “poco espacio” en el mercado para que los pequeños productores pudiesen competir.

Esta transformación productiva afectó también el tamaño y la composición de la clase obrera. Además de experimentar una drástica disminución de los salarios y la capacidad negociadora de sus sindicatos (Romero, 1994), vio reducida su fracción asalariada en favor de los obreros por cuenta propia (Cuadro 1). Ahora bien, esta pauperización no afectó de igual forma a todos los trabajadores. El empleo industrial asalariado moderno tendió a crecer durante este periodo, en cambio el sector tradicional menos calificado disminuyó. Esto último, provocó una desaceleración del crecimiento de éstos a nivel agregado y produjo una mayor estratificación en el seno de la clase obrera (Peralta, 2007). En efecto, algunas fracciones obrera del sector moderno pudieron “escalar” a posiciones burocráticas medias o mantenerse en el “privilegiado” gran sector industrial, gracias a la acción negociadora de sus sindicatos; en cambio, los obreros vinculados a la industria tradicional o de servicios, debieron aceptar bajos salarios o migrar al inestable sector autónomo o de la construcción (Cuadro 1). Esta ruptura interna, sumada al quiebre de la clase obrera con la pequeña burguesía nacional, debilitó, todavía más, la base de apoyo del peronismo

Entre 1955 y 1973 la producción industrial creció significativamente³⁴ a raíz de la acción combinada de la asociación de capital nacional e internacional -que permitió diversificar la producción agropecuaria e industrial- y de la política de intervención estatal. Sin embargo, la economía siguió dependiendo del gran empresariado primario exportador que, más que intentar conciliar intereses con el resto de los grupos sociales argentinos en pos de un proyecto nacional, promovió estrategias corporativas que acentuaron la crisis política del país. Además, la incapacidad del empresariado industrial para imponerse o llegar de pacto con los grandes propietarios rurales, significó que esta nueva modalidad de industrialización intensiva, a diferencia de otras experiencias latinoamericanas como la brasilera, fracasara en el mediano plazo (O'Donnell, 1972).

El proyecto del nuevo gobierno peronista, democráticamente electo en 1973, impulsó primero con Cámpora y luego con Perón una política agraria que combinó la transferencia de ingresos a otros sectores de la economía con propuestas de modernización para aumentar la producción y los saldos exportables; medidas para favorecer el desarrollo industrial y a las empresas de capital nacional; mejoras en los ingresos de asalariados públicos y privados; y una restricción de las actividades de las empresas transnacionales (Sidicaro, 2010). Es decir, se volvió a replicar un modelo industrializador de corte nacionalista y con mayores niveles de distribución para la mediana burguesía nacional, sectores asalariados medios y obreros. Sin embargo, la fisonomía de las clases y grupos sociales nacionales difería significativamente de la observada durante la primera experiencia peronista.

En 1976 los militares pusieron nuevamente fin a esta experiencia, liderada, en ese entonces, por Isabel Perón. De los múltiples factores que se conjugaron para llegar a este desenlace resulta decisiva la adhesión explícita de todas las fracciones del gran empresariado -agropecuario, industrial y financiero- al golpe militar (Sidicaro, 2010). Inédita alianza empresarial liderada por el sector agroexportador a la que se suman fracciones de la clase media -sobre todo asalariados profesionales y la pequeña burguesía- golpeada fuertemente por la inflación. Todos estos sectores apoyaron la intervención militar para enfrentarse contra un enemigo común: el peronismo. En efecto, la radicalización de una fracción de la

³⁴ Si en 1958 el PIB industrial representaba un 31,7%, en 1973 era de un 37,9% (Sidicaro, 2010).

clase media asalariada menos calificada, la movilización combativa de los trabajadores y el creciente peso del aparato sindical en el Estado, lograron amenazar los intereses de todos los grupos propietarios y los sectores altos de la clase media, ampliando así la base de la coalición opositora. Esta última no dudó en dismantelar el Estado populista creado por Perón y apoyar con inusitada fuerza una política de terror desde los aparatos de represión del Estado (Romero, 1994) que pusiera término a la extrema presión de los sectores medios asalariados bajos y obreros calificados sindicalizados, y a las guerrillas urbanas que impulsan la lucha armada en remplazo de la presión sindical (Rouquié, 1982).

A partir del golpe de Estado de 1976, el gobierno encabezado por Videla, Massera y Agosti, dio inicio al “Proceso de Reorganización Nacional” que, desde un comienzo, implementó medidas económicas que tuvieron como objetivo modificar la estructura industrial protegida del país y disminuir la participación de los asalariados en la apropiación de la producción nacional, causantes, según los partidarios de la nueva dictadura miliar, de la excesiva deuda pública y privada³⁵; y, de paso, acabar de raíz con las bases de apoyo del peronismo. El ministro de economía Martínez de la Hoz buscó favorecer al capital agroexportador y financiero mediante ajustes que combinaron elementos de liberalización de los principales mercados internos y una mayor vinculación con los mercados externos. Con el objeto de disminuir la presión distributiva al Estado se promovió el desenvolvimiento de un sector financiero privado para que concentrara las funciones de asignación y captación de recursos, en detrimento del Banco Central que sería prestamista sólo en última instancia³⁶.

En los primeros años de esta dictadura el plan resultó efectivo para reactivar la economía y detener el espiral hiperinflacionario³⁷. Éxito sustentado en el congelamiento de salarios reales y el crecimiento sistemático de la deuda externa, amplificada por la sobre oferta de petrodólares en el mercado financiero internacional, y no tanto por un cambio sustantivo al

³⁵ En 1966-1975 la deuda Argentina se eleva 244% (de US\$ 2263 a US\$ 7800 millones) (Rapoport, 2010).

³⁶ En 1978-1979 se crean 1197 sucursales financieras en un momento en que el PIB se encontraba virtualmente estancado (Rapoport, 2010).

³⁷ En 1976 el crecimiento del PIB se estancó en 0,2 % y la inflación alcanzó un 444%, en 1977-1979 el PIB creció un 5,6% promedio anual y la inflación disminuyó al 170% promedio anual (Rapoport, 2010).

modelo industrial de sustitución de importaciones o una reactivación productiva de la economía (Rapoport, 2010). Justamente, la crisis económica de los años ochenta dejó en evidencia que el problema estructural del modelo de desarrollo argentino seguía siendo la dependencia extrema a los grandes propietarios rurales cuyas exportaciones permitía incorporar saldos favorables en la balanza comercial del país y, a partir de ello, establecer políticas estatales distributivas para el resto de los sectores productivos y trabajadores urbanos, siempre que el contexto económico internacional fuese favorable.

A comienzos de la década del ochenta, el crecimiento alcanzado todavía resultaba suficiente para mantener los patrones generales de movilidad social ascendente observados históricamente en Argentina. La transformación productiva mostró un incremento de las ocupaciones calificadas, manuales y no manuales, gatillado tanto por la complejización del proceso de industrialización –que requería mano de obra calificada– como por los resultados de la ampliación de los sistemas de enseñanza públicos. No obstante el proceso seguía dominado por las exportaciones agropecuarias y la gran industria, en 1982 se aprecia todavía un tránsito entre ocupaciones manuales a no manuales de servicios, especialmente las de mayor calificación, junto con la disminución de las ocupaciones manuales de menor calificación (Beccaria, 1978; Jorrat, 1997).

2.2. Impacto de la crisis de los ochenta en la fisonomía de las clases y grupos sociales

En 1983 la cesación de pagos y la estampida del capital internacional -que afectó escalonadamente a todos los países de América Latina- profundizan el escenario de crisis general de una Argentina demasiado dependiente de las exportaciones, el comercio y las finanzas globales. Con ello, acababa abruptamente el breve periodo de prosperidad alcanzado con las políticas de ajuste de Martínez de la Hoz que, más que avanzar en cambios estructurales, intentaron frenar los subsidios al sector industrial y contener la inflación mediante el incremento de la deuda pública que su política económica debía, en el papel, disminuir. La novedad la constituyó la creación de un sector financiero privado que restó protagonismo al Estado en el control del mercado crediticio (Ferrer, 2008).

Al retirarse del poder en 1983, el gobierno militar dejó una herencia económica catastrófica³⁸: el país se hallaba en plena recesión, con una deuda externa casi seis veces mayor que las exportaciones y sin reservas internacionales, una crisis social fruto de la fuerte disminución de los salarios reales, agravado por la hiperinflación, la creciente desocupación y el aumento de la pobreza. Sumado a la desconfianza absoluta en la institucionalidad política fruto de una serie de escándalos de corrupción (Rapoport, 2010).

El gobierno radical de Alfonsín asume a fines de 1983 e inmediatamente propicia un acuerdo político con el peronismo, reduce el déficit fiscal, mejora la recaudación impositiva, restringe el gasto público y aumenta las tarifas de los servicios sociales estatales a valores de mercado, para asegurar el financiamiento de las inversiones públicas (Orlansky, 2001). En 1984 un programa de ajuste con el Fondo Monetario Internacional - promovido por el sector primario exportador nacional y los capitales extranjeros- intenta reducir el déficit fiscal mediante la contracción del gasto público, un alza de los impuestos y la eliminación de los subsidios crediticios (Romero, 1994). Tras una escalada inflacionaria³⁹ se promueve el crecimiento ya no apostando a la demanda interna sino al sector primario exportador. En 1986 se implementa el Plan Austral que instaure una nueva moneda, produce una devaluación y congela el tipo de cambio (Rubinzal, 2010). Esto favorece al sector exportador, tanto agropecuario como industrial, en detrimento de productores medianos y pequeños volcados al mercado interno, asalariados medios y obreros, reactivándose la protesta social, ahora, contra el gobierno radical.

Esta crisis modificó, en parte, la fisonomía de las clases y grupos sociales de Argentina que, diferenciadamente, se vieron afectadas por las reformas implementadas. Durante los ochenta se produce una disminución del tamaño de ciertas fracciones sociales pero también la pauperización de sectores que mantuvieron su condición. Algunos de estos son atribuibles a las reformas impulsadas por la dictadura y otros al gobierno de Alfonsín.

³⁸ En 1980-1990 el PIB cayó en un 15% (Ferrer, 2008); en 1975-1983 la deuda externa aumenta un 448% (US\$ 45.087 millones); y en 1975-1981 los salarios reales caen un 39,1% (Rapoport, 2010).

³⁹ En 1985 alcanza 1500% (Rubinzal, 2010).

A continuación se presentan los principales cambios registrados en la estructura de las clases y estratos de Argentina⁴⁰ durante los ochenta. Los datos presentados corresponden a la actualización de la matriz de Torrado (1992) realizada por Pablo Dalle (2010, a) pero sólo para la población urbana del país.

CUADRO 2
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CLASES Y ESTRATOS SOCIALES URBANOS EN ARGENTINA, 1980-1991
(En porcentaje)

Clases y estratos sociales	1980	1991
Clase Alta	0,9	1,2
Clase Media Total	47,4	38,0
<i>Clase Media Asalariada</i>	34,9	26,4
<i>Clase Media Autónoma (Empleador y cuenta propia)</i>	12,5	11,6
Clase Obrera Total	40,2	42,9
<i>Clase Obrera Autónoma</i>	6,6	8,3
<i>Clase Obrera Asalariada</i>	33,6	34,6
Estrato no clasificado, precario	11,5	17,9
Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Dalle (2010, a).

Los propietarios y directores de la gran empresa se expandieron levemente, fruto del sustantivo crecimiento del sector financiero privado (Rapoport, 2010) como también por la expansión de un sector de altos ejecutivos que se insertó en los nuevos grupos financieros nacionales y extranjeros (Ferrer, 2008). El sector industrial orientado al mercado interno continuó perdiendo peso en la economía mientras que el empresariado integrado al comercio internacional, tanto agropecuario como industrial, recupera su fuerza. Luego, es el empresariado financiero y exportador el que deviene en sostén de la breve recuperación económica experimentada durante el gobierno de Alfonsín (Peralta, 2007).

La clase media sufre una drástica reducción que la retrotrae a tamaños similares a los observados a principios del siglo (Cuadro 2). Esta disminución es impulsada por la abrupta

⁴⁰ Los datos presentados en Cuadro 1 incluyen población urbana y rural, de ahí las variaciones para 1980 con el Cuadro 2. En todo caso en 1980 la PEA rural apenas supera el 10%, manteniéndose el patrón de urbanización registrado en décadas anteriores.

caída de su fracción asalariada afectada por la depresión del sector industrial y servicios orientados al mercado interno. Como también por los ajustes producidos en la administración estatal, las privatizaciones de empresas productivas y por el deterioro en la prestación de servicios públicos. Estas franjas asalariadas, en su mayoría, pasan a engrosar, en forma inédita las filas del estrato ocupacional más precario. Además, durante los ochenta, la disminución real de salarios y el alza de tarifas de los servicios sociales pauperizaron, todavía más, las condiciones de vida de los sectores medios que logran mantener su posición asalariada (Kessler y Espinoza, 2003). En tanto, la fracción autónoma de la clase media registra una leve disminución, producto del nuevo giro aperturista de la economía.

La clase obrera aumentó levemente su tamaño a partir de su fracción autónoma. Esta expansión se explica por la capacidad negociadora de algunos sindicatos peronistas que, a condición de no perder los puestos de trabajo de sus afiliados, aceptaron abruptas disminuciones de los salarios de los obreros industriales, tanto calificados como no calificados (Murillo, 2008). Pero también, por el arribo de franjas medias asalariadas e independientes que pierden su ocupación o emprendimiento. Pese a que los obreros no descienden a los estratos formalmente precarios, ven pauperizadas sus condiciones de vida en forma significativa.

Atrás quedaba la Argentina caracterizada por una movilidad social ascendente creciente, vinculada a migraciones internacionales e internas, transiciones demográficas y el paso de empleos en la producción industrial a empleos de servicios calificados, como lo fue hasta finales de la década del setenta (Germani, 1963; Beccaria, 1978; Filgueira y Geneletti, 1981; Jorrot, 2000). En cambio, lo que mostraban los registros eran un mayor desempleo, una creciente desigualdad social y el empobrecimiento de las ocupaciones medias y obreras, manteniéndose el incremento de los empleos no manuales pero de baja calificación y con altos niveles de precariedad. Estos grupos sociales registraron una depreciación sistemática de sus salario⁴¹ y una pérdida creciente de beneficios, directos e indirectos,

⁴¹ En la década del ochenta el conjunto de las categorías ocupacionales pierde el 40% del valor de su salario real (Kessler y Minujin, 1995).

ligados a sus puestos de trabajo, tanto en el sector público como privado (Ferrer, 2008; Rapoport, 2010). Por otra parte aumentó la disparidad salarial al interior de cada uno de estos grupos sociales, conformándose una “nueva pobreza” compuesta por los “perdedores” de cada categoría ocupacional que cayeron en situaciones de desempleo abierto u ocuparon puestos asalariados desprotegidos e inestables (Mora y Araujo, 2002). Estos nuevos pobres ya no eran fruto de la incapacidad del sector urbano moderno de absorber a la población que arribaba de las zonas rurales⁴², más bien provenían de posiciones medias que, sistemáticamente, vieron como sus condiciones de reproducción de vida se precarizaban.

Las investigaciones sobre estructura y grupos sociales –al igual que en otras experiencias latinoamericanas- abandonan las distinciones vinculadas con la posición en el proceso productivo, rama de la economía o calificación formal, y se reemplazan por el enfoque de acceso a recursos económicos (Mora y Araujo, 2002; Kessler y Espinoza, 2003; Jorrot 2008). En ese sentido, el estudio del prestigio ocupacional, desde una perspectiva estructural como la de Germani o Graciarena, pierden importancia en pos de la investigación de fenómenos como el desempleo y la pobreza de nuevo tipo. La dramática situación experimentada por una mayoría significativa de la sociedad que no lograba insertarse en el mercado del trabajo y, en caso de hacerlo, no aseguraba la reproducción de sus condiciones básicas de vida, dejó atrás los enfoques sobre estructura o estratificación que buscaban establecer patrones de diferenciación social estables en el tiempo. Sumado al giro intelectual de la sociología que abandonó paulatinamente el enfoque de las clases y grupos sociales, y su relación con el desarrollo. No obstante todo lo anterior, el panorama social observado en la década del ochenta correspondía a un escenario vinculado más a la aguda crisis económica, que a un cambio de la fisonomía general de las clases y grupos sociales forjadas durante el peronismo.

En 1989 el gobierno de Alfonsín se queda sin herramientas para frenar el espiral inflacionario⁴³ y detener la crisis política y social heredada del “Proceso” (Sidicaro, 2010). Asfixiado por las obligaciones impuestas por la renegociación de la deuda externa no pudo

⁴² Argentina en general y Buenos Aires en particular, registraron históricamente cifras considerablemente bajas de pobreza y marginalidad urbana, en relación al resto de América Latina.

⁴³ En 1989 la inflación fue de 3079,5%, en 1990 de 2314,0% y en 1991 marcó 171,7% (Ferrer, 2010).

asegurar el valor del signo monetario, los precios de los bienes y servicios se volatilizaron, y la especulación cambiaria volvió a ser la tónica del periodo. Todo esto restó el reconocimiento y la legitimidad inicial al gobierno radical, y posibilitó el ascenso del peronista Carlos Menem a la presidencia. Este intendente proveniente de la Rioja convenció a una gran mayoría de la Argentina de que era el único liderazgo capaz de salvarla de “caer en el fondo del abismo” (Peralta, 2007).

2.3. Cambios en las clases y grupos sociales bajo la égida neoliberal (1991-2001)

En medio de la hiperinflación y cuando se esperaban un aumento salarial que recuperara el poder adquisitivo de los trabajadores, el gobierno de Menem emprendió una transformación radical en la orientación del modelo de desarrollo argentino (Romero, 1994). Los nuevos equipos económicos, integrados por tecnocracias provenientes del mundo empresarial⁴⁴, adoptaron medidas para alcanzar una apertura radical de la economía, desregular los servicios y actividades financieras, privatizar las empresas productivas y de servicios públicos, reformar el Estado y la legislación laboral. Además, se suspenden “temporalmente” la protección arancelaria, los subsidios y contratos estatales al sector nacional industrial y de la construcción (Peralta, 2007). El propósito de esas medidas fue, según sus promotores, desregular la economía e incentivar la competencia a fin de disminuir el poder que los industriales volcado al mercado interno ejercía sobre la formación de precios, como también incorporar recursos frescos a las alicaídas arcas fiscales.

Después de dos años de enfrentamientos entre el gobierno con los sectores industriales y la banca privada nacional, que en palabras del presidente del Banco Central de la República Argentina habían “desfalcado” a la nación (Ferrer, 2008), el ministro de economía Domingo Cavallo profundizó el programa de reformas. En 1991 redujo definitivamente los aranceles de importaciones e implementó unilateralmente el Plan de Convertibilidad

⁴⁴ Los dos primeros ministros de Economía fueron Roig y Rapanelli, ambos vicepresidentes del poderoso grupo empresarial Bunge y Born (Rapoport, 2010).

Cambiaría⁴⁵. El plan instauró un régimen de cambio fijo que debía facilitar el proceso de integración de la economía nacional a los mercados financieros internacionales y reducir los ataques especulativos, favoreciendo, de esa forma, la estabilidad macroeconómica y el crecimiento⁴⁶.

El nuevo modelo, conocido como neoliberal, combinó condicionamientos de paridad cambiaria -fijada por el Plan de Convertibilidad- con aumentos de la deuda externa, pública y privada. Asimismo facilitó el arribo de nuevas inversiones extranjeras mediante exenciones tributarias y un acceso privilegiado a la “subasta” de empresas estatales⁴⁷ que desató una lucha entre el empresariado nacional, el capital financiero internacional y grandes empresas transnacionales (Sidicaro, 2010). Se reformó el sistema de pensiones desde un modelo público de reparto intergeneracional a otro privado de capitalización individual, y se crearon las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP). Finalmente, se impulsaron reformas laborales que limitaron el derecho a huelga, el alza real de salarios y que acrecentaron la flexibilidad laboral, no obstante, la presión ejercida por la poderosa Confederación General del Trabajo permitió alcanzar un acuerdo entre la fuerza obrera sindicalizada y el primer gobierno de Menem (1989-1994). Este último les aseguró representación parlamentaria a los sindicalistas y que los alcances de estas reformas sólo afectarían a trabajadores que se encontraban fuera de la órbita sindical del peronismo; todo a cambio de una disminución de la protesta social (Senén y Bosoer, 2009).

⁴⁵ La convertibilidad plena introdujo un modo de funcionamiento económico que, supuestamente, aseguraba su reproducción automática. De ocurrir una ampliación de reservas se produciría una expansión en el volumen del crédito y una reducción en la tasa de interés que impulsarían la actividad económica. Si la expansión ocasionaba un desequilibrio en la balanza de pagos, con las importaciones creciendo más rápido que el producto, habría una caída de las reservas internacionales, una reducción de liquidez del sistema bancario, la contracción del crédito y elevación de la tasa de interés, con la consecuente reducción de la actividad económica y volumen de importaciones. Aún así, el aumento en la tasa de interés doméstica atraería el capital externo restableciendo el equilibrio y proporcionando una nueva recuperación económica. De esta manera, la estrecha relación entre reservas y liquidez doméstica garantizaría la perpetuación del sistema, con el nivel de actividad dependiente del flujo de capitales internacionales (Macedo y Farhi, 2002).

⁴⁶ En 1991-1994 el PIB acumulado crece un 31,7%, en 1994 la inflación fue de 4,2% (Rapoport, 2010).

⁴⁷ En 1990-1993 se privatizaron las empresas de telefonía (ENTEL), aeronavegación (Aerolíneas Argentinas), las empresas de electricidad y gas, la siderúrgica estatal (SOMISA) y la petrolera YPF.

La radical transformación neoliberal impulsada durante la década de los noventa deja marcas importantes en la fisonomía general de la sociedad argentina, pero también en su composición de clases y grupos sociales.

En términos generales se observa un tránsito desde una estructura ocupacional basada en la industria a otra asentada en servicios. Esta expansión de ocupaciones no manuales se sustentó en la crecientemente demanda de ocupaciones profesionales y técnicas formales (Beccaria, 2001) pero también en la proliferación de empleos no calificados, temporales, mal remuneradas y sin cobertura social (Altimir y Beccaria, 1999; Palominos, 1999). Esta falta de “correspondencia” entre algunas trayectorias de movilidad ascendente y el acceso a un mayor bienestar daba cuenta de un profundo cambio en la relación entre posición objetiva y percepción subjetiva de las ocupaciones. Mutación que impactó, sobre todo, en posiciones medias asalariadas que, por décadas, ostentaron una posición de privilegio y devinieron en una suerte de conducción cultural de la modernización argentina. En tanto que los obreros, pese a una reducción de su tamaño en la sociedad, mantuvieron una mayor capacidad de auto reclutamiento y organización, que los convirtió en la fuerza social más homogénea en términos de su origen de clase (Kessler y Espinoza, 2003).

El empresariado argentino sufre un fuerte proceso de desindustrialización y extranjerización que favorece al sector exportador y al capital financiero⁴⁸. La fracción empresarial vinculada con la explotación de recursos naturales, otrora oligarquía agropecuaria, se transforma nuevamente en la locomotora de la economía. Esta recuperación fue ayudada por el tipo de cambio, la inversión extranjera, la demanda internacional y la modernización tecnológica de las formas de producción agroindustriales (Rapoport, 2010). En específico, la reorganización de la producción agroalimentaria diferenció al propietario de la tierra –grandes propietarios tradicionales e inversionistas extranjeros- y al operador que la explota – mediano y pequeño productor nacional-, reincorporándose la figura del arrendatario, pero ahora convertido en un mediano empresario moderno (Ferrer, 2008) que explota encadenadamente tierras pertenecientes a

⁴⁸ En 1990-1999 el sector industrial bajo su participación del PIB desde un 52 a un 32 % y el sector de servicios aumentó de un 48 a un 68% (Ferrer, 2008). En 1994-1998 la proporción de empresas extranjeras entre las 200 más importantes del país aumenta del 34,5 al 65,5 % (Sidicaro, 2010).

capitales multinacionales. Lo que en consecuencia modificó la organización tradicional del mundo rural argentino, pero también el sentido sociológico de las distinciones campo-ciudad.

El gran empresariado industrial ajustó su producción hacia el mercado extranjero. Esto tuvo como secuela que cientos de medianos empresarios pertenecientes a los grandes cordones industriales del Gran Buenos Aires, Rosario y Córdoba desaparecieran, y que se acentuaran los procesos de concentración productiva y grados de participación de las empresas multinacionales (Bisang, 1998). Asimismo, el sector financiero tendió a una mayor concentración⁴⁹ producto de la fusión de pequeñas y medianas entidades privadas abiertas en los ochenta, del cierre de bancos provinciales y cooperativos, y el arribo de filiales extranjeras (Peralta, 2007).

Las clases medias experimentan un acelerado proceso de diferenciación interna. La expansión de ocupaciones de servicios de alta calificación abrió canales de ascenso intergeneracional desde posiciones intermedias de la estructura social, permitiendo la formación de un segmento de clase media alta ligado a corporaciones financieras y empresas de servicios multinacionales (Dalle, 2010, b). Esta nueva fracción media ostentó elevados salarios, un estilo de vida suntuoso y un nuevo consumo cultural que deviene en la producción de nuevas imágenes de modernidad. El segmento competitivo de clase media se “adaptó” a las nuevas condiciones de una economía neoliberal, revirtiendo la tendencia al deterioro salarial, pero sin recuperar los mejores niveles de vida alcanzados durante la década del setenta (Mora y Araujo, 2010).

El sector medio menos calificado y dependiente de las subvenciones estatales sufrió duramente el impacto de las reformas, y pese a que la economía pasó por años de crecimiento, sus condiciones de vida empeoraron considerablemente. En efecto, el sector de las clases medias asalariadas conformado por empleados y cuadros técnicos de la administración y empresas estatales privatizadas, transitaron por trayectorias descendentes

⁴⁹ En 1990-1999 los 20 mayores bancos aumentan su participación en el total de los depósitos de 68 % a 84% (Rapoport, 2008).

hacia ocupaciones de servicios de rutina altamente precarias o emprendió negocios de escasa productividad. En tanto, el proceso de concentración y centralización de capital, que implicó la apertura y desregulación de la economía, “expulsó” del mercado a una fracción significativa de las clases medias autónomas como profesionales cuenta propia y pequeños y medianos propietarios (Dalle, 2010, b; 2012). En estos sectores medios “no competitivo” las restricciones de dinero durante la crisis fueron tan abruptas que tuvieron que modificar sus pautas de consumo material y cultural, pero su *ethos* de sacrificio y solidaridad les permitió seguir diferenciándose de los grupos marginales que siempre se podían “dar el lujo” de no trabajar producto del apoyo estatal, como de los más ricos que podían satisfacer sus necesidades directamente en el mercado (Wortman, 2010). En todo caso, la pauperización de las condiciones de vida de esta fracción de la clase media difuminaba, de forma cada vez más decidida, la distancia entre éstos y las fracciones obreras.

Las reformas a la legislación laboral, la disminución de la cuota obrera, el menor control sobre las obras sociales, el aumento del desempleo -sobre todo asalariado- y el aumento del trabajo en “negro”, provocan que el conjunto de los obreros pierdan capacidad de presión sobre el Estado, particularmente durante el segundo gobierno de Menem. Y si bien, algunas de sus fracciones pudieron pactar con el Estado para evitar que las reformas afectaran a su sector (Murillo, 2008), una mayoría de los trabajadores manuales quedó sumido en el desempleo abierto, la pobreza y en algunos casos en la marginalidad extrema (Kessler y Espinoza, 2003). Esta situación catapultó a finales de los noventa a sectores marginales que dieron vida al “movimiento piquetero”, cuyos integrantes eran, en su mayoría, obreros desempleados que articularon prácticas de la organización sindical con estrategias comunitarias propias de una situación de marginalidad extrema (Peralta, 2007; Senén y Bosoer, 2009).

En suma, el giro neoliberal impulsado por Menem configura una sociedad caracterizada por el predominio del empresariado exportador y financiero, nacional y extranjero. La clase media sufre un proceso de diferenciación interna que constituye una reducida fracción vinculada a servicios sociales y financieros, y otra mayoritaria que es expulsada de la burocracia pública, de la industria privada y el pequeño y mediano comercio, a posiciones

de trabajo no manual de rutina precarias. En tanto, un sector de la clase obrera peronista sorteó, temporalmente, las condiciones de precariedad que alcanza el trabajo -fruto de la negociación de los sindicatos-, pero la fracción mayoritaria debe ocuparse en el sector informal de la economía y desenvolver actividades de subsistencia.

En 1997 el modelo de apertura y liberalización de la economía enfrentó sus primeras dificultades. La tasa de desempleo aumentó aceleradamente, el empleo asalariado no registrado se incrementó progresivamente y la participación de los asalariados en la distribución del ingreso descendió abruptamente (Palominos, 1999). La crisis asiática de 1997-1998 y la moratoria rusa de 1998 aceleran la fuga de capitales, y obligan a una intervención constante del Banco de la Nación y el Central a través de operaciones de inyección de liquidez para sostener el patrón “automático” de convertibilidad (Macedo y Farhi, 2002). Con el propósito de atraer un flujo mayor de capitales externos –y así acumular reservas para sostener el patrón de convertibilidad- se profundiza la apertura económica y se favorece al sector exportador. En cambio, las fracciones medias y obreras sufren el congelamiento de sus salarios, la reducción de sus fondos previsionales y deben emplearse, cada vez más, en empleos precarios y temporales (Peralta, 2007).

Ese crítico escenario produjo la derrota electoral del peronismo. A fines de 1998 asume la presidencia el radical De la Rúa apoyado por la izquierda moderada. Iniciado su gobierno se intentan mejorar las condiciones para la entrada de capitales externos, enfatizando el ajuste estructural y la reducción del déficit fiscal (Peralta, 2007). Siguiendo la recomendación del Fondo Monetario Internacional se lanza, a inicios de 2000, una reforma laboral que busca cambiar las condiciones de negociación salarial, priorizando la negociación local sobre la nacional, para así imponer un sindicalismo de empresa y reducir los costos de la fuerza de trabajo. Esto último moviliza a la base sindical peronista contra el nuevo gobierno. A fines del 2000 la oferta a los acreedores de postergación voluntaria de los vencimientos de deudas, a cambio de un alza en los intereses de ésta, resulta incapaz de contener la fuga de capitales y la recesión (Macedo y Farhi, 2002). Ante tal corrida bancaria se anuncia el “corralito” que restringe el retiro de fondos e impone el control de

cambios y de capitales, dejando cautivo el ahorro local. Con esto, estalla también el malestar de los alicaídos sectores medios.

A finales del 2001 el Plan de Convertibilidad adoptado se mostró insustentable frente a la volatilidad de los flujos internacionales de capitales y el pago de la deuda externa. El gobierno declaró la moratoria de la deuda pública y devaluó el peso en medio de la peor recesión económica de toda la historia argentina (Ferrer, 2008). De ahí en más, se desata la crisis social y política. De la Rúa renuncia y a inicios de 2002 la Asamblea Legislativa nombra al peronista Duhalde en la presidencia, que asume en alianza con el radicalismo y un sector de la izquierda. La tónica del 2002 y parte del 2003 será la rotativa presidencial y una inédita alianza social de sectores medios y obreros empobrecidos, que estalló contra el modelo económico neoliberal y el sistema político en su conjunto.

2.4. Recomposición de clases y grupos sociales tras el *default* del 2001-2002

En mayo del 2003 asume el gobierno peronista de Néstor Kirchner para intentar resolver la peor crisis económica y social de la historia nacional. Su gestión inicial se caracterizó por la exitosa disminución de la deuda externa mediante una propuesta de canje aceptada por la mayoría de los acreedores nacionales e internacionales, una variación positiva de los términos de intercambio, un aumento de las reservas internacionales, la recuperación general de la industria, una inflación relativamente baja y la disminución del desempleo y la pobreza (Rapoport, 2010). Lo anterior permitió consolidar los equilibrios macroeconómicos en el presupuesto, un tipo de cambio consistente con la competitividad de la producción de bienes transables, reducir progresiva del endeudamiento externo, tanto público como privado, y poner fin de la hegemonía del sector financiero en la economía, acusado de ser uno de los principales responsables de la crisis del 2001-2002.

Una vez aminorada la crisis, se impulsó un aumento progresivo de los salarios y subvenciones estatales como forma de recuperar la alicaída demanda interna y mejorar las condiciones de vida de las franjas medias y obreras (Ferrer, 2008). Además, se impulsa un plan de re estatización de correos, argumentando incumplimientos contractuales de sus

controladores privados, que continúa con parte del sector radial, ferrocarriles provinciales, la empresa del carbón y una fracción considerable del servicio de agua potable (Rubinzal, 2010). El 2008, bajo el mandato de Cristina Kirchner, el plan de estatización se extiende al sector aeronáutico y en el ámbito previsional se pone fin al sistema de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones, retornando a un sistema de reparto universal.

En definitiva, en la primera década del siglo XXI el capitalismo argentino abandona su orientación neoliberal, al menos en su variante más radical. Este *aggiornamento* reorientó la acción estatal a la regulación de la economía y los conflictos entre fuerzas sociales y, con ello, acabó con el Estado “subsidiario” impuesto por Menem en los noventa. Como también, aproximó el modelo de desarrollo a modalidades más cercanas a las promovidas por el peronismo (Peralta, 2007; Ferrer, 2008; Rapoport, 2010; Sidicaro, 2010).

A continuación se analizan las principales transformaciones de la fisonomía social de Argentina para el periodo 1998-2009. De lo que se trata es de precisar si las clases y grupos sociales más afectadas por “los golpes del mercado” de la década del noventa se recuperan y si las fracciones sociales forjadas durante la égida neoliberal mantienen también su peso.

CUADRO 3
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA PEA OCUPADA Y DESEMPLEO URBANO EN ARGENTINA, 1998-2009
(En porcentaje)

Categorías	1998	2002	2003	2009
Asalariados	72,5	71,8	72,7	75,7
<i>Formales</i>	45,4	44,4	37,1	48,2
<i>Informales</i>	27,0	27,4	35,6	27,4
Patrones	4,7	3,6	3,5	4,4
Cuenta Propia	21,7	23,6	21,8	19,1
Trabajadores Familiares	1,2	1,1	2,1	0,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Desempleo Urbano	12,8	21,3	17,4	8,8

Fuente: Elaboración propia a partir de Dalle (2010).

Durante el periodo 1998-2009 la sociedad argentina recuperó el ritmo de crecimiento de la población asalariada, sobre todo de las ocupaciones no calificadas en la gran y mediana

empresa del sector formal de la economía (CEPAL, 2010). En efecto, desde el año 2003 se observa una fuerte disminución de los asalariados informales, los trabajadores por cuenta propia y la tasa de desempleo urbano (Cuadro 3). Además, se experimenta un fuerte aumento de la participación de los trabajadores en la producción⁵⁰. Sin embargo, diversos autores coinciden en que aún los sectores medios y obreros no recuperan los grados de bienestar alcanzados durante la década del sesenta y setenta (Ferrer, 2008; Peralta, 2007). Existiendo todavía una fracción significativa de la clase trabajadora que continúa en situaciones de informalidad o desempleo abierto.

Un estudio reciente sobre clases y grupos socio-ocupacionales desarrollado por Dalle (2012) para el sector urbano, que mantiene la perspectiva de Germani (1955) y Torrado (1992), pero que, a la luz de nuevos registros profundiza en una serie de diferenciaciones al interior de cada una de las categorías, permite observar los cambios producidos durante el giro impulsado por los gobiernos de los Kirchner del 2003 en adelante.

CUADRO 4
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CLASE Y GRUPOS SOCIOOCUPACIONALES URBANOS EN ARGENTINA,
2003-2011
(En porcentaje)

Posición de clase y grupos sociocupacionales	2003	2011
Clase alta	0,7	0,8
Empresarios grandes y medianos (más de 40 empleados)	0,2	0,3
Directivos y gerentes de nivel alto	0,5	0,5
Clases medias	43,7	46,7
Clases Medias Asalariadas	27,0	30,9
<i>Superior</i>		
Funcionarios y directivos de nivel medio	0,6	0,6
Profesionales asalariados	4,1	4,9
Jefes intermedios y supervisores de trabajadores no manuales y manuales	2,8	1,9
<i>Inferior</i>		
Técnicos, docentes y trabajadores de la salud	11,6	13,0
Empleados administrativos de rutina	7,9	10,5

⁵⁰ En el 2003, el salario representaba el 34,3% del PBI, lo que implica que había caído 11% respecto de 1974. En 2008, alcanzó el 43,6% y en el 2009, a pesar de la crisis, llegó al 44,7% (Dalle, 2010, a).

Clases Medias Independientes	16,7	15,8
<i>Superior</i>		
Empresarios pequeños (de 6 a 40 empleados)	1,0	0,9
Profesionales autónomos	1,9	1,7
<i>Inferior</i>		
Micro-empresarios (1 a 5 empleados)	2,5	3,5
Cuenta propia con equipos propios	11,3	9,7
Clases populares	55,6	52,3
Obreros Calificados	19,5	24,3
Obreros calificados de la industria manufacturero	4,9	6,2
Obreros calificados de los servicios asociados a la industria	4,9	6,1
Trabajadores del comercio y los servicios personales calificados	7,4	8,3
Obreros calificados de la construcción	2,3	3,7
Obreros no calificados	13,9	13,6
Obreros no calificados de la industria	1,1	0,7
Obreros no calificados de los servicios asociados a la industria	1,9	1,3
Obreros no calificados de la construcción	1,6	1,8
Trabajadores del comercio y los servicios personales no calificados	9,3	9,8
Trabajadores manuales cuenta propia con oficio sin equipo propio	6,3	5,8
Trabajadores manuales no calificados (de tipo precario o marginal)	15,9	8,6
Empleados de servicio domestico	6,9	6,6
Vendedores ambulantes y trabadores cuenta propia no calificados	2,1	1,2
Perceptores de un Plan Social	6,9	0,8
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Dalle (2012).

2.4.1. El retorno del empresariado industrial

Luego de la crisis económica del 2001-2002 se observa una recuperación del empresariado industrial. Expansión sustentada en las transformaciones al modelo de desarrollo económico y social promovidas por el Estado. En efecto, el fomento de un tipo de cambio alto regulado por el Banco Central, bajas tasas de interés, mayores reservas y el control inflacionario mediante la retención a las exportaciones, favoreció la reactivación de las actividades vinculadas con el mercado interno, especialmente las industriales (Beccaria y

Mauricio, 2007; Rubinzal, 2010). Además, la devaluación redujo fuertemente los costos laborales y aumentó la competitividad de la producción local, al tiempo que encareció las importaciones. En este marco, la sustitución de importaciones encontró, otra vez, un campo propicio para desenvolverse (Dalle, 2010, a).

En este sentido, Argentina retornó a una modalidad de desarrollo que vincula un sector empresarial nacional industrial y de servicios orientado al mercado interno, con otro empresariado exportador de productos primarios o manufacturas de origen agropecuario, que mantiene una importante presencia de capitales multinacionales (CEPAL, 2012). Sumado a la industria de *commodities*, de bajo valor agregado y dentro de modalidades de administración nacional integrado de forma compleja –ejemplo típico es el sector automotriz encadenado con la industria brasileña-, con el capital multinacional.

A las transformaciones consignadas se agrega una disminución del peso del sector financiero en la fisonomía del empresariado local como también la menor presencia del capital multinacional, que “escapan” de Argentina durante la crisis (Rapoport, 2010). Pese a que durante la década reciente este ha retornado paulatinamente –en particular se concentra en el complejo sojero-, el “riesgo” que significa los cambios en la institucionalidad o la amenaza latente de renacionalizaciones de industrias controladas por capitales foráneos, provoca en que sean otros países latinoamericanos los elegidos para invertir. Finalmente se constata que los gobiernos de los Kirchner han favorecido el desenvolvimiento de ciertos grupos empresariales, nacionales y extranjeros, en base a la lealtad presentada a la gestión gubernamental. Lo que en definitiva, muestra una recuperación del vínculo histórico entre algunas fracciones empresariales y los gobiernos peronistas.

2.4.2. Nuevas y viejas fracciones medias

Desde el 2003 las clases medias experimentan un crecimiento significativo a partir de la recuperación del sector asalariado (Cuadro 4). La de mayor calificación se expande levemente e incluso, disminuye su franja dedicada a labores control y supervisión, en

cambio las fracciones menos calificadas acrecentaron su peso en la fisonomía de las clases medias. Mientras que el sector medio independiente registró una disminución de su tamaño producto de una mayor asalarización de los profesionales y no profesionales, que durante los noventa desempeñaron actividades por cuenta propia. Por último, el sector de microempresarios evidencia un crecimiento significativo motivado por la expansión del consumo de bienes y servicios de bajo valor agregado.

Pese a esta recuperación general de una de las configuraciones sociales más características de la sociedad argentina, la heterogeneidad interna que alcanzan estos sectores iniciada a finales de los setenta y que se acentúa durante toda la década de los noventa, todavía se mantiene.

Por un lado, se consolida un sector medio competitivo formado a comienzos de la década del noventa, que desempeña ocupaciones de mediano propietario, profesionales de “cuello blanco” en empresas privadas -principalmente de servicios- y empleado público calificado (Wortman, 2010). Esta nueva clase media “competitiva” forjada al calor de las transformaciones neoliberales y que depende más de las fluctuaciones del mercado ocupacional privado, se diferencia de aquella que irrumpe durante la industrialización peronista por su *ethos* individualista, formación profesional y reproducción cultural en instituciones fuera de los circuitos educacionales públicos, por su aversión a participar de las organizaciones sindicales y sus variantes de movilización, como también en las formas de habitar la ciudad.

Por el otro, el sector medio de baja calificación se expande a partir de la proliferación de microempresarios, cuenta propistas, técnicos, docentes y trabajadores de la salud, además de empleados administrativos de rutina, tanto públicos como del sector privado (Cuadro 4). Alrededor de la mitad de esta fracción media se encuentra sindicalizada y las mejoras salariales dependen de la presión de sus organizaciones sindicales y, en menor grado, de la demanda del mercado por ciertas ocupaciones específicas. Esta alcanza una mayor estabilidad laboral gracias a la política expansiva de empleos públicos y un mejor nivel de

vida producto de los subsidios gubernamentales a los servicios públicos (Mora y Araujo, 2010).

En ese sentido, pese a esta recuperación ocupacional y económica, las clases medias argentinas no exhiben los rasgos de homogeneidad social y cultural de antaño. Por esta razón se distinguen, al menos, dos fracciones medias que difieren en su situación material, expectativas de movilidad, demandas sociales, preferencias de consumo, valoración de la política nacional y las formas colectivas de participación. Siendo hoy criterios de diferenciación social menos significativos la calificación formal obtenida en la educación superior pública y más las capacidades vinculadas al manejo de idiomas o el acceso a redes sociales de elite que proporciona la educación privada. Este hecho modifica una de las vías más importantes de acceso a posiciones de clase media, a saber, la educación pública, que hoy, fruto de su gran deterioro, es considerada como un espacio de reproducción de la desigualdad y no un mecanismo de ascenso social genuino (Wortman, 2010).

En suma, se consolida un fracción media que mejoró sustantivamente su condición social a partir de los cambios económicos impulsados durante los años noventa, que se distingue de las franjas medias forjadas durante la hegemonía peronista y que hoy recupera parcialmente sus niveles de vida a raíz de las políticas sociales y económicas impulsadas por los Kirchner. Esta última experimento una recuperación parcial fruto del crecimiento económico del periodo 2003-2007, de la expansión del empleo y el crecimiento de los ingresos, sumado a una mayor oferta del crédito de casas comerciales -que han permitido el acceso a éste a personas otrora no bancarizadas-, como también por los subsidios al transporte público, los combustible y energía, entregados por el Estado (Wortman, 2010). Protagonizando en los últimos años de la presente década un *boom* de consumo de bienes materiales y culturales propios de esta fracción social (Mora y Araujo, 2010). Sin embargo, una parte considerable de éstas aún están sometidas a fuertes procesos de ascenso y descenso social (Jorrot, 2008), de forma que aún no es posible concluir su recuperación definitiva.

2.4.3. ¿Rearticulación de la clase obrera peronista?

Un rasgo distintivo de este periodo es la recuperación de los obreros asalariados calificados de la industria manufacturera, los servicios asociados a la industria, del comercio, servicios personales calificados y construcción; en tanto, los obreros no calificados, si bien aumentaron en términos absolutos, presentan una leve disminución relativa en la estructura social Argentina (Cuadro 4). Este proceso fue gatillado por la reactivación industrial impulsada durante el gobierno de Néstor Kirchner⁵¹. Por otro lado, los trabajadores manuales por cuenta propia que, a comienzos de los años noventa habían experimentado un crecimiento significativo, registraron una disminución durante la década reciente.

Este crecimiento de posiciones obreras fue de la mano con un incremento del trabajo formal y de mejoras salariales (Dalle, 2010, a). Particularmente, los obreros industriales calificados lograron obtener salarios superiores a la media nacional, gracias a una combinación de la presión sindical con una escasez de mano de obra en los sectores de la economía que encabezaron el crecimiento económico en el último tiempo (Mora y Araujo, 2010). En efecto, mientras que el 2003 los ingresos de los sectores medios del estrato de mayor estatus duplicaban o triplicaban a las de un obrero calificado, al 2011, esta brecha se ha reducido considerablemente, en tanto que su distancia con los obreros no calificados ha tendido a aumentar todavía más (Dalle, 2012).

Este último ha sido posible producto de la recuperación de las organizaciones sindicales y su capacidad de presión al Estado (Palomino y Trajtemberg; 2012). Efectivamente, a partir de 2003 el propio Estado promovió una articulación entre políticas de reajuste salariales⁵² con la promoción de la negociación colectiva que registró un repunte progresivo⁵³ que, a su

⁵¹ En las zonas urbanas de Argentina la población ocupada en actividades industriales creció desde un 20,3 % para el año 2002 a un 23,1% el año 2007 (CEPAL, 2010).

⁵² A partir de la creación del Consejo del Salario Mínimo -en que negocian empresarios, sindicatos y el gobierno- el salario mínimo, que estuvo estancado en \$200 entre 1993-2003, se incrementó de \$350 a \$450 en 2003-2004 y de \$630 a \$800 en 2005-2006 (Palomino y Trajtemberg, 2006).

⁵³ En los noventa los convenios colectivos de trabajo promedian los 200 al año, en 2011 alcanzan los 1600 (Palomino y Trajtemberg, 2012).

vez, elevó la proporción de conflictos laborales con paro de actividades y la cantidad de participantes en ellos, en particular en el ámbito público.

En definitiva, la transformación impulsada por los gobiernos de los Kirchner generó condiciones para la rearticulación social y política de fracciones históricas de la clase obrera, particularmente los sectores calificados industriales. De esta manera se recupera la alianza entre la Confederación General del Trabajo (CGT) y la política oficial peronista, constituyéndose en un pilar importante de la base de apoyo del kirchnerismo. Esta rearticulación no ha estado exenta de conflictos producto de la tensa relación entre la presidencia y una CGT que aspira a que los obreros participen, cada vez más, de la distribución de los beneficios que genera el actual ciclo de crecimiento argentino.

2.4.4. Grupos marginales

Los grupos marginales han disminuido en forma significativa su tamaño (Cuadro 4), sobre todo los grupos sujetos a planes sociales del Estado que se encuentran clientelizados por el kirchnerismo. No obstante aquello, todavía alcanzan tamaños elevados si se compara esta realidad con la sociedad argentina en décadas anteriores a los ochenta. Efectivamente, la crisis de los ochenta y las reformas neoliberales de los años noventa forjaron grupos marginales en el cono urbano de las principales ciudades del país que, pese a la recuperación económica y social del país, aún no puede abandonar la situación de pobreza y precariedad laboral que les afecta. Esto último da cuenta de las limitaciones del actual proceso de modernización capitalista y la capacidad efectiva que detenta para incluir a grupos sociales que no tienen capacidades de organizarse y participar de la “puja distributiva”.

2.5. Distributivismo estatal y formación de clases y grupos sociales

La sociedad argentina experimentó en las últimas décadas drásticos cambios en la orientación de la acción estatal y su economía. Transformaciones que se extienden hasta comienzos de la primera década del siglo XXI cuando el Plan de Convertibilidad Cambiaria

y el Estado subsidiario entran en un *default* económico. La crisis del 2001-2002 abre cauces para que el modelo de desarrollo se reoriente hacia modalidades más cercanas a las impulsadas en el periodo desarrollista, reinstalándose el Estado como regulador de los conflictos sociales y políticos, y promotor de la industrialización sustitutiva nacional.

Superada la crisis se observa una recuperación de parte del empresariado industrial nacional de gran tamaño, de fracciones medias asalariados de baja calificación y fracciones obreras industriales calificadas cuyos antecedentes remontan al peronismo de mediados del siglo XX. Esta recuperación, posible por el cambio de orientación del modelo de desarrollo, ha revertido ciertas tendencias estructurales de la sociedad forjada al calor de las reformas neoliberales de la década del noventa. Sin embargo, estas fracciones de clase que se rearticulan coexisten con grandes oligopolios empresariales agro exportadores, cuyos orígenes se remontan a los albores del siglo XX, y sectores industriales multinacionales, además de franjas medias profesionales forjadas durante el periodo neoliberal y grupos marginales que aún no se recuperan de las ya cíclicas crisis económicas que se gatillan, en parte, por la disputa entre clases y fracciones de éstas por la distribución de los beneficios estatales.

Por otro lado, la recuperación parcial del bienestar económico y social se desenvuelve diferenciadamente según la posición que ocupe las fracciones de clases en la estructura de poder argentino. El empresariado industrial se ha beneficiado por la nueva política económica y el cambio en la orientación del desarrollo, las franjas medias menos calificados depende de una política de alzas de salario y subvenciones estatales, en cambio los grupos obreros alcanzan mayores beneficios a raíz de la capacidad de presión de sus organizaciones sindicales. Pero a diferencias del periodo peronista de mediados del siglo pasado, las fracciones medias más calificadas y aquellos trabajadores asalariados que no se encuentran bajo condiciones de sindicalización han quedado fuera de la órbita clientelar del peronismo. Constituyéndose en la base social de apoyo de la oposición a los gobiernos liderados por los Kirchner.

Una vez más, algunas fracciones medias tradicionales y, sobre todo, obreros industriales se han reconstituido a través de políticas estatales distributivas y clientelares lideradas por el peronismo. Beneficiado por la recuperación de la economía internacional (CEPAL, 2012), particularmente del ciclo de crecimiento brasileño de la primera década del siglo XXI, y del *boom* de la industria sojera, de los que el país resulta todavía en extremo dependiente, se ha sostenido una política redistributiva a favor de las clases y grupos sociales con capacidad de incidir en la acción estatal. No obstante, más que intentar conciliar intereses con el resto de los grupos sociales, en pos de la construcción de una alianza nacional dominante, las fracciones que actualmente controlan la acción estatal favorecen estrategias particulares que, históricamente, han contribuido a sucesivas crisis y tensiones que vuelven a aparecer en momentos de contracción económica de la economía internacional. Esto retrotrae la discusión a un viejo dilema observado para el proceso social y político argentino, a saber, la débil constitución de alianzas de dominio que reemplacen el vacío de poder dejado por la oligarquía agroexportadora.

Todo parece indicar que las clases y fracciones sociales articuladas en torno a la política nacional populista impulsada por los Kirchner han recuperado poder en la sociedad. Pero los grupos sociales forjados en el periodo neoliberal, pese a no tener capacidad para constituirse en alternativa de poder, dificultan la hegemonía de un peronismo en extremo heterogéneo. Problema histórico que ha llevado a Torcuato Di Tella (1964) a plantear que en la Argentina sólo el peronismo puede gobernar, dado que como oposición actúa como fuerza diluyente de la sociedad.

Lo que en definitiva, confirma que el distributivismo estatal configura, en un grado importante, a las principales clases y grupos sociales, pero también constituye un elemento que explica la histórica inestabilidad política y social del país. A diferencia de otras experiencias latinoamericanas en las que estos mecanismos se regularon por la vía de pactos nacionales entre diversas fuerzas sociales, en Argentina las distintas clases y grupos sociales se tensionan de modo tal, que la distribución de los excedentes que genera la producción se constituye en el detonante fundamental de las sucesivas crisis políticas.

Capítulo 3

Brasil: Industrialización y pacto social en la formación de clases y grupos sociales

La sociedad brasileña de principios del siglo XX se caracterizó por el dominio de oligarquías cuya base social se sustentó en el latifundio tradicional y el desarrollo de un modelo económico primario exportador de gran escala⁵⁴. En efecto, la alianza entre los grandes propietarios rurales de Minas Gerais, productores de leche, y los de Sao Paulo, productores de café, lideró el proceso político nacional desde la independencia hasta finales de la década del veinte del siglo pasado (Camargo, 1993). Además, la bonanza exportadora de productos agropecuarios dinamizó algunas capitales regionales que, a comienzos de siglo, modernizan sus centros urbanos y promueven el desenvolvimiento de un acotado polo industrial y comercial vinculado, principalmente, a las necesidades del sector primario exportador (Do Valle, 2004).

Las oligarquías consolidaron su poder territorial sobre una extensa y heterogénea masa de trabajadores rurales anclado en el latifundio de origen colonial. En cambio, los campesinos independientes -pequeños y medianos- desempeñan actividades productivas de subsistencia y tienen dificultades para coexistir con la voraz expansión del sistema primario exportador⁵⁵. Por otro lado, en las áreas urbanas se configuró un reducido grupo de propietarios vinculados a la industria en Sao Paulo o el comercio en Rio de Janeiro; un sector medio burocrático civil y militar y de profesiones liberales, y otro compuesto por una suerte de pequeña burguesía comercial, que constituyeron, tanto en su modalidad asalariada como independiente, una importante vía de movilidad social; y un sector de trabajadores manuales calificados en la industria orientada a cubrir necesidades del mercado interno; además de una gran masa de trabajadores manuales compuesto en su mayoría por ex

⁵⁴ En 1920 el 72% de la PEA brasileña se ocupa el sector primario de la economía de las que un 94% estaba vinculado a actividades agrícolas (Do Valle, 2004).

⁵⁵ La fuerza de trabajo rural estuvo integrada por trabajadores asalariados, aparceros o medieros, trabajadores no remunerados y un importante sector de campesinos independientes (Do Valle, 2004).

esclavos desprovistos de toda protección social, calificación o vínculo laboral formal, que asientan tempranamente un sector informal en el Brasil urbano (Do Valle, 2004).

Las pretensiones hegemónicas de la oligarquía paulista y la crisis internacional de 1929, que golpeó principalmente al sector primario exportador, pusieron fin a la política de alternancia del “café con leche” y posibilitaron el ascenso de nuevas fuerzas regionales. Efectivamente, esta ruptura permite la formación de la Alianza Liberal entre la tradicional oligarquía de Minas del Noreste y un grupo de *tenentes* del emergente estado de Rio Grande do Sul pero, una vez derrotada electoralmente por el intervencionismo electoral paulista, el *tenentismo* liderado por Getulio Vargas se levantará en armas contra el nuevo gobierno (Iglesias, 1994). Este proceso contará con el apoyo de los nacientes sectores industriales y las clases medias urbanas, asfixiadas por el excluyente modelo primario exportador que limitaba sus posibilidades de crecimiento (Camargo, 1993).

Entre la “revolución de los gauchos” y la instalación del “Estado Novo”, instaurado en la Constitución de 1937, Brasil transita por un periodo de profundas tensiones en torno a las que se forja un nuevo orden económico y social, sustentando en nuevas alianzas políticas. La base del nuevo entendimiento se sustentó en un Estado orientado hacia la expansión, centralización y racionalización de sus funciones públicas –mediante la creación de una burocracia nacional y estadual-, y la disminución del conflicto entre los poderes regionales y las clases sociales (Fausto, 1970). Además, la acción estatal promovió la explotación y control de los recursos naturales y la creación de una industria nacional. Esta nueva orientación del modelo de desarrollo impulsada desde el Estado, conocida como “nacionalismo desarrollista”, obligó a pactos corporativos, en que algunas fuerzas sociales pierden peso –como las oligarquías regionales- al mismo tiempo que otras se integran al proceso de desarrollo –militares, intelectuales, industriales y trabajadores urbanos-, pero sin que ninguna fuerza del periodo anterior quede completamente excluida (Camargo, 1993).

El primer gobierno de Vargas (1930-1945) posibilitó el inicio de una primera transición desde una sociedad basada en la agricultura a otra sustentada en la industria. Esta mutación se llevó adelante a través de una conducción populista que buscó organizar a la sociedad en

diversas corporaciones, el debilitamiento de los partidos políticos y una intervención autoritaria que aplacara los conflictos sociales (Weffort, 1974). Orientando la economía desde la exportación primaria a la producción para el mercado interno urbano en concomitancia con las “clases productoras”, pero preservando las bases agrarias y conservadoras del poder oligárquico⁵⁶ que se opuso, durante todo este periodo, a la liberalización del mercado de tierras y a la inclusión de los trabajadores rurales en las leyes laborales que beneficiaban a las fracciones urbanas (Camargo, 1993).

Hasta finales de la década del cuarenta los principales problemas del gobierno de Vargas fueron el orden interno, la consolidación del Estado Novo sobre los poderes regionales y la inserción de Brasil en el nuevo escenario mundial (Iglesias, 1994). Pero la inestabilidad política creciente, las diversas tensiones regionales, el levantamiento armado de los comunistas liderados por Carlos Prestes y el resultado de la segunda guerra mundial desfavorable para la política internacional brasileña –que apoyó militarmente el Eje-, dificultaron en extremo ese cometido. De modo que el fortalecimiento general de la industria moderna y la integración de las “clases productoras” a la dinámica de desarrollo nacional quedó postergado para las décadas venideras. Esto se tradujo en un desenvolvimiento limitado de clases y grupos sociales, y si bien se avanzó en la consolidación de los grupos urbanos, todavía la fisonomía social de Brasil era más cercana a la forjada por las oligarquías tradicionales y su modelo primario exportador de fines del siglo XIX (Do Valle, 2004).

3.1. Clases y grupos sociales en el “nacionalismo desarrollista” (1945-1964)

No fue hasta mediados de siglo, producto del impulso industrializante del segundo gobierno de Vargas (1951-1954) y del de Juscelino Kubitschek (1956-1961), que Brasil alcanza un mayor dinamismo económico⁵⁷. Este crecimiento le permite iniciar una transición gradual

⁵⁶ Finalizado su primer gobierno en 1945, Vargas prolonga su liderato a través de dos partidos políticos creados ese año: el Partido Social Demócrata (PSD) de origen rural y oligárquico y el Partido del Trabajo Brasileño (PTB) apoyado en los sindicatos y sectores medios urbanos (Di Tella, 1994).

⁵⁷ En 1951-1954 el PIB brasileño crece un 7,1% promedio anual; en 1956-1961, un 7,4% (Holloway y Marconi, 2009).

desde una sociedad rural tradicional a otra de tipo urbano industrial moderna, en donde, cada vez más, predominaron las clases sociales (Cardoso y Ianni, 1960; Fernandes, 1968, 1975). En efecto, con Vargas se crea la empresa de hidrocarburos Petrobras y el Banco Nacional de Desarrollo Económico, en tanto que en el periodo de Kubitschek se implementa el “Plano de Metas” que promueve el desarrollo planificado de la energía, transporte, alimentos, industria básica y educación, además de los programas de modernización para los estados del noreste dependientes de la iniciativa estatal y privada (Iglesias, 1994).

Esta política de industrialización se sustentó en una alianza formada entre el Estado, los empresarios nacionales, el capital extranjero y los trabajadores sindicalizados. Con todo, la adopción del modelo de industrialización sustitutivo de importaciones estatal y privado se caracterizó, no por la desaparición de “lo tradicional” frente a “lo moderno”, sino por una modalidad en la que parte de la expansión del sector industrial urbano dependió de la consolidación de un sector primario exportador rural. En el que la base social de este último continuó siendo la fuerza laboral campesina sujeta al latifundio tradicional y a las formas de poder típicas de la oligarquía terrateniente que, en forma mayoritaria, continuaba explotando a sus trabajadores bajo modalidades de trabajo “extra” o “semi” capitalistas (Fernandes, 1968).

Esta “paradoja” inaugura en Brasil un arduo debate respecto a si era la perspectiva de las clases sociales o la de la raza la que mejor abordaba el problema de los cambios en la configuración de la sociedad brasileña de mediados del siglo XX (Costa Ribeiro, 2006). Los defensores de la perspectiva de la raza insistían en que, pese a la movilidad social observada hasta la década de los cincuenta fruto de la migración campo-ciudad, el componente racial era todavía el factor que mejor explicaba los orígenes de la diferenciación social (Costa Pinto, 1952), reproduciéndose éste dentro de los modos de vida urbanos, los marcos de la industrialización capitalista y la sociedad clasista, incluso al interior de los grupos obreros (Hasenbalg, 1979). En tanto que, aquellos que proponían un enfoque clasista señalaron que Brasil estaba, rápidamente, transformándose en una sociedad de clases en la que los procesos de diferenciación generados por la raza eran, cada vez más,

herencia del pasado colonial portugués (Cardoso y Ianni, 1960; Fernandes, 1965). Pese a las diferencias, fue común en estas formulaciones el establecer una relación histórica entre ciertos grupos sociales –fueran clases o razas- y sus posibilidades de liderar o retardar los procesos del desarrollo nacional, o bien, encabezar procesos de transformación radical del orden social capitalista (Solari, Franco y Jutkowitz, 1976).

Florestán Fernandes (1968) advirtió que, pese a que el orden social capitalista no abarcaba la totalidad el sistema social brasileño, sobre todo al considerar las enormes diferencias regionales, el capitalismo, la sociedad de clases y el orden social competitivo actuaban como el gran motor del desenvolvimiento nacional. Precisamente, era en este orden social -concentrado en Sao Paulo, Rio de Janeiro y Rio Grande do Sul- en el que se configuraban los centros de toma de decisiones y las clases sociales propiamente tales. Pese a sus diferencias internas producto de las limitantes estructurales del propio capitalismo local, las clases sociales eran las que lideraban los procesos de modernización capitalista. Sin embargo estas clases, reconocía Fernandes, divididas en relación a la propiedad de los medios de producción se superponían a otros grupos sociales forjados en el periodo de dominación oligárquico, tanto en los sectores altos como en los bajos, divididos según la distinción de posesión o no de bienes. Luego, la “clase alta” brasileña estuvo conformada por sectores propietarios urbanos como rurales –burguesías industriales y oligarquías regionales-, pero también por una clase media de funcionarios públicos y altos ejecutivos de empresas privadas. En tanto, la “clase baja” se constituyó por obreros del sector industrial calificado y por los “condenados del sistema” o “no poseedores”, es decir, trabajadores rurales sujetos a la hacienda tradicional, campesinos independientes y grupos marginales urbanos (Fernandes, 1968).

En una dirección similar, Fernando Henrique Cardoso (1964) caracterizó el comportamiento de la emergente burguesía industrial nacional como “oscilante” entre orientaciones de acción de tipo tradicional y otras propias de un empresariado capitalista moderno. Esto explicaba, según Cardoso, la búsqueda de complejas alianzas entre éstas y los obreros industriales o las oligarquías terratenientes, dependiendo si buscaban impulsar reformas de profundización capitalista, como a principios de la década del treinta, o evitar

un ascenso de los sectores populares, como lo será a fines de los cincuenta. Pero en la mayoría de los casos su “miedo irrestricto” al desborde popular de masas hizo que las burguesías industriales brasileras, por lo general, evitaran confrontaciones abiertas con el sector de propietarios rurales tradicional con los que se aliaban para invocar a militares en pos de asegurar el orden social. En ese sentido, el empresariado local se conformó con ser una suerte de “socio menor” del capitalismo internacional (Cardoso, 1964).

En suma, fue común en este tipo de interpretaciones establecer que fracciones sociales comandaban el proceso de modernización capitalista brasileño y las modalidades de alianza que constituían. Sobre todo si se considera la ya mencionada coexistencia, no exenta de conflictos, de un orden rural tradicional liderado por oligarquías terratenientes de carácter regional con otro de tipo industrial moderno encabezado por burguesías industriales que se encontraba en pleno proceso de formación. En otros casos, el interés fue precisar la constitución de fuerzas sociales subalternas, sobre todo dentro de las fracciones de trabajadores industriales calificados, y cuáles eran sus posibilidades de encabezar transformaciones que superaran el orden social capitalista brasileño.

Esta industrialización “a medias” sólo permitió entregar “privilegios” a un reducido grupo de burocracias públicas y privadas de servicios, además de los obreros de la “industria de la transformación” sujetos a leyes de protección social y laboral. Con todo, la modernización resultó incapaz de incorporar a la mayoría de los trabajadores rurales y sectores marginales de la ciudad, que reproducían sus condiciones de existencia bajo modalidades “extra” capitalistas. Esto último producto de la tenaz resistencia de las oligarquías regionales que se opusieron sistemáticamente a los intentos de reforma agraria del presidente Joao Goulart en 1962, que buscó extender la legislación laboral urbana al campo y promover una reforma constitucional para garantizar la expropiación de tierras (Camargo, 1993).

A comienzos de la década del sesenta la masiva salida de capitales extranjeros puso en evidencia que la política de industrialización sustitutiva de importaciones impulsada durante los cincuenta permitió una incorporación parcial de Brasil a los mercados internacionales y también su excesiva dependencia a los países desarrollados (Cardoso y

Faletto, 1977; Cardoso, 1984; Touraine, 1989). En 1962 la fuga de capitales extranjeros devino en estancamiento económico que se prolonga hasta 1966⁵⁸. Esta situación provoca una mayor polarización social y política de las fuerzas sociales que participan del Estado Novo en pos de beneficios, cada vez más limitados, que incluso lleva a sus fracciones más radicalizadas a adherir a la vía armada. En 1964 Castelo Branco lideró un golpe militar que derroca al presidente Goulart y cuyo propósito fue acabar con el populismo varguista.

3.2. Clases y grupos sociales en la industrialización “dependiente asociada” (1964-1994)

A diferencia de la mayoría de las intervenciones militares en América Latina, la experiencia autoritaria brasileña iniciada en 1964 será sindicada como fundacional. Su emergencia se relaciona esta vez con el agotamiento del Estado de Compromiso y la alianza social forjada bajo el liderato de Vargas (Weffort, 1974; Cardoso, 1977). Obligando a los gobiernos militares a ensayar nuevas alianzas con el gran capital nacional y multinacional, modalidades de industrialización más intensivas en capital, además de posibilitar el ascenso de cuadros tecnocráticos en la dirección del Estado (Cardoso y Faletto, 1975; O'Donnell, 1977). Todo con el propósito de profundizar la modernización capitalista industrial inaugurada por Vargas pero menos constreñida por las pretensiones distributivas de los grupos medios y populares.

En esa dirección, el nuevo régimen militar le imprime al Estado un papel más productivista en desmedro de las demandas redistributivas del empresariado tradicional y los obreros sindicalizados, forjados durante el modelo “varguista”. En ese sentido, se consolida una modalidad autoritaria de desarrollo menos popular, esto es, que restringe la participación en la distribución de la producción de esas fracciones sociales, pero que fortalece un gran sector industrial estatal y otro privado nacional, además de permitir el desembarco de un mayor volumen de capitales multinacionales (Atria y Ruiz, 2009). Esto posibilita que Brasil, a diferencia de otras experiencias nacionales en América Latina, no sólo retome

⁵⁸ En 1960 y 1961 el PIB alcanzó cifras del 9,7 y 10,5% respectivamente, en 1962-1966 el PIB fue de tan sólo un 3,3% promedio anual (Holloway y Marconi, 2009).

exitosamente el ritmo de crecimiento observado en décadas anteriores, sino que inicie una significativa expansión de su industria intensiva en uso de capital en 1967-1980⁵⁹.

CUADRO 5
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA PEA POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN BRASIL, 1960-1980
(En porcentaje)

Sector de Actividad	1960	1970	1980
Primario	54,0	44,3	29,9
<i>Agropecuaria, extracción, vegetal y pesca</i>	54,0	44,3	29,9
Secundario	12,9	17,9	24,4
<i>Industria de transformación</i>	8,6	11,0	15,7
<i>Industria de la construcción</i>	3,4	5,8	7,2
<i>Otras actividades industriales</i>	0,9	1,1	1,5
Terciario	30,5	33,9	40,8
<i>Comercio de mercaderías</i>	6,5	7,6	9,4
<i>Transporte y comunicaciones</i>	4,3	3,9	4,1
<i>Prestación de servicios</i>	13,3	13,3	16,2
<i>Actividades sociales</i>	3,3	5,2	7,0
<i>Administración pública</i>	3,1	3,9	4,1
PEA No Clasificada	2,6	3,9	4,9
PEA Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Do Valle (2004).

La nueva fórmula para alcanzar el desarrollo, sustentada en un mayor gasto público mediante el financiamiento interno y externo con la consiguiente formación de deuda pública, generó un fortalecimiento del Estado. Al que se le atribuyó el papel de protector de los sectores en gestación –grandes empresarios nacionales, burocracias estatales y, en menor grado, obreros industriales calificados-, financiador de inversiones públicas consideradas estratégicas para el desarrollo y la soberanía nacional, y proveedor de subsidios para las inversiones privadas. Esta variante de desarrollo “dependiente asociada” entre la burguesía industrial brasileña y las grandes corporaciones multinacionales (Cardoso y Faletto, 1975) aceleró la transición estructural observada en décadas anteriores y permitió cambios en la fisonomía de las clases y grupos sociales más sustantivas en el

⁵⁹ Luego de la recesión de 1962-1966 el PIB se encumbra para 1967-1973 al 11,2% promedio anual, alcanzando un máximo histórico de 14% en 1973. Pese a la contracción económica mundial, en 1973-1980 el crecimiento promedio fue de 7,1%; en 30 años el crecimiento per cápita se elevó 3,5 veces (Do Valle, 2004).

proceso político brasilero (Do Valle, 2004). Además, el tipo de acción estatal dirigida a intervenir centralmente, cada vez más, en el proceso de desarrollo industrial y la sociedad en general, devino en una modalidad burocrático autoritaria (O'Donnell, 1977) caracterizada por la expansión de extensos “anillos burocráticos” (Cardoso, 1984) que permitieron a la alianza dominante sostener los ritmos de crecimiento y mantener el control social por cerca de dos décadas.

A fines de los años setenta los alcances de la modernización capitalista impulsada desde el Estado son observables en todos los sectores de la economía. Siendo distintivo de ese proceso la acelerada expansión del sector industrial y de servicios⁶⁰ a manos de las ocupaciones del sector agrícola (Cuadro 5). Luego, el sector terciario se torna en el que más proporción de la fuerza laboral concentra a comienzos de los ochenta. Estas ocupaciones no manuales estuvieron vinculadas más a servicios calificados demandadas por la producción industrial y la expansión de servicios sociales públicos, que a la prestación de servicios individuales relacionados con ocupaciones de baja calificación y nula protección laboral.

En pocas palabras, durante este periodo el sector de servicios también se modernizó. Con ello se relativizaron las interpretaciones que pregonaron que el modelo de sustitución de importaciones en todos los países de América Latina, una vez finalizado el desarrollo de su “etapa fácil”, presentaba dificultades estructurales para seguir absorbiendo mano de obra en el sector industrial y de servicios modernos, lo que daba lugar a la expansión de ocupaciones en la economía informal de baja productividad y marginalidad urbana (Prebisch 1945, 1970; Pinto, 1973).

Transformaciones que configuran clases y grupos sociales que maduran en la década del setenta y que lideran la modalidad dependiente asociada de desarrollo capitalista impulsada por el régimen militar brasileño.

⁶⁰ Nelson Do Valle (2004) clasifica las ocupaciones de servicios en: servicios de producción (comercio de mercaderías, comercio de inmuebles y valores inmobiliarios, créditos, seguros y capitalización, transporte y comunicaciones), servicios de consumo individual (prestación de servicios) y servicios de consumo colectivo (administración pública y actividades sociales).

CUADRO 6
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE GRUPOS OCUPACIONALES EN BRASIL, 1970-1980
(En miles de personas y porcentaje)

Grupo ocupacional	1970		1980	
	Número	%	Número	%
Ocupaciones rurales	13139	45,2%	12923	30,3%
<i>Trabajadores rurales</i>	12938	44,5%	12553	29,5%
<i>Propietarios</i>	201	0,7%	370	0,9%
Ocupaciones manuales	10867	37,4%	19521	45,8%
<i>Tradicional</i>	6797	23,4%	11871	27,9%
<i>Modernas</i>	4070	14,0%	7650	18,0%
Ocupaciones no manuales	5044	17,4%	10169	23,9%
<i>Rutina</i>	3271	11,3%	6250	14,7%
<i>Calificados</i>	1773	6,1%	3919	9,2%
Total	29050	100,0%	42613	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Do Valle (2004).

Las oligarquías primario exportadoras mantienen sus niveles de crecimiento mediante una modernización “conservadora” del sector rural (Do Valle, 2004) que, sin disminuir los elevados niveles de concentración en el acceso y la propiedad de tierras, aumentan paulatinamente los niveles de asalarización de la fuerza de trabajo⁶¹. Esto respondió, en un contexto de fuerte disminución general de las ocupaciones rurales (Cuadro 5 y 6), al declive de las modalidades contractuales “semi” capitalista al interior del gran latifundio tradicional (Macarini, 2005). A ello se agrega la impronta modernizadora impulsada por el Estado⁶² que apuntó a la mecanización de la gran producción agrícola y no a la generada por los campesinos independientes –base para la futura instalación de la agroindustria-, que

⁶¹ La PEA rural asalariada aumentó su peso interno dentro de las ocupaciones rurales de 25,4 a 35,1%, los “no asalariados” disminuyen de un 73,1 a 62,0% (Do Valle, 2004).

⁶² El Estado favorece al sector agrícola mediante la reducción del impuesto a la renta agrícola, incentivos fiscales a la compra maquinaria agrícola y fertilizantes -tratándolos como inversiones-, exención del Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) sobre tractores y otras maquinaria, materias primas, productos intermedios y material de embalaje, y la exención del Impuesto a la Circulación de Mercancías (ICM) sobre los insumos utilizados en la producción de fertilizantes y fabricación de tractores (Macarini, 2005).

mantendrán su orientación a la producción de subsistencia y su peso relativo mayoritario en el mundo rural brasileño⁶³.

Por otro lado, en el sector urbano la industrialización protegida de la competencia externa por medio de subsidios, el establecimiento de barreras arancelarias y de diversos mecanismos de reserva de mercado, forja un empresariado nacional altamente concentrado, sobre todo en los sectores considerados estratégicos para el desarrollo como son el siderúrgico, petroquímico, hidroeléctrico o de construcción naval. No obstante aquello, el Estado mantuvo un control importante de esa industria nacional. Ahora bien, este proceso se verá dinamizado por una mayor presencia de capitales multinacionales incentivados a instalarse por la concesión de facilidades legales y la garantía de condiciones productivas protegidas, como fue en el caso de los complejos industriales automovilísticos y químicos (Do Valle, 2004). Asimismo, el crecimiento alcanzado posibilitará la expansión de medianos empresarios que, sometidos a los “rigores de la competencia” y menores protecciones estatales, se vinculan al sector moderno mediante la producción de insumos básicos para la industria “estratégica” (Kerecki y Dos Santos, 2009). Esta menor dependencia a las importaciones de bienes intermedios contribuyó, al mismo tiempo, a la reducción del déficit en la balanza de pagos brasileña.

Las clases medias se expanden, sobre todo su fracción asalariada. Los nuevos papeles asumidos por el Estado generan una expansión y consolidación de la burocracia en los distintos niveles de organización político-administrativa nacional. Además, el sostenido crecimiento de grandes empresas estatales como Correos, Banco do Brasil, Electrobrás, Petrobras o el Banco Nacional de Desarrollo Económico (De Aragao, 2010), consolidó una plana burocrático directiva cuyo comportamiento social fue asimilado con el de una “burguesía estatal”, mientras que a nivel intermedio se expandieron enormes “anillos burocráticos” civiles y militares (Cardoso, 1984). A su vez, la expansión del sector oligopólico privado fue acompañada de un rápido crecimiento de los estratos de “trabajadores de corbata” (Do Valle, 2004) en el sector administrativo de alta dirección,

⁶³ Las categorías rurales “no asalariadas” se encuentra compuesta por: trabajadores rurales independientes (disminuyen su peso relativo en la PEA rural de 40,7 a 39,4%), medieros y aparceros (disminuyen, de 12,8 a 6,7%) y trabajadores no remunerados (disminuyen, de 19,7 a 15,7%) (Do Valle, 2004).

configurándose una suerte de “clase de servicio” en el sentido que John Goldthorpe (1992) le otorga, como también en el sector burocrático más orientado a tareas rutinarias de ejecución y sin autoridad administrativa (Cuadro 6). En la medida que la protección estatal se mantiene para sectores protegidos por el “milagro” aumenta la importancia de las ocupaciones profesionales calificadas ligadas a los servicios sociales estatales (Cuadro 6). La consolidación de cuadros tecnocráticos en la alta dirección pública y privada fortalece el modelo autoritario de industrialización nacional protegida (O’Donnell, 1977). Mientras que, el declive del sector industrial tradicional en áreas no vinculadas a la producción de insumos básicos para el sector estratégico abre cierto espacio al desenvolvimiento de un sector medio independiente en la industria y el comercio.

En torno a esta transformación del modelo de desarrollo se producen también importantes modificaciones en la fisonomía de los trabajadores manuales. La significativa expansión de los obreros industriales (Cuadro 6) fue impulsada, principalmente, por la mayor demanda de ocupaciones en la industria moderna. En tanto, los obreros relacionado con la de tipo tradicional, creada durante el periodo “varguista”, registraron un crecimiento más moderado que comenzó a absorber a la masa de migrantes de origen rural expulsados por los procesos de modernización del sector agrícola (Do Valle, 2004). Esto generó significativas diferencias entre los obreros industriales del sector moderno y tradicional en relación a sus condiciones salariales⁶⁴, pero también en sus modalidades de acción colectiva y en la configuración de intereses político partidarios⁶⁵.

El sector industrial, y en menor grado el comercial, siguió también la lógica general de la “modernización conservadora” -o excluyente-, propiciando la formación protegida de grandes empresas y conglomerados oligopólicos⁶⁶ como también de un gran número de

⁶⁴ En 1981 la diferencia salarial entre los trabajadores de la industria moderna y la tradicional es de 85% en favor del primero (Do Valle, 2004).

⁶⁵ Los obreros de la industria tradicional se aglutinan en torno a los resabios del sindicalismo varguista y el Partido del Trabajo Brasileño, en cambio los obreros de la industria moderna del ABC paulista se concentran en la novedosa CUT Brasil y el Partido de los Trabajadores (Harnecker, 1994).

⁶⁶ En 1988 la facturación de los cuatro mayores grupos económicos de cada subsector industrial alcanza un 63% del mercado, en el comercio es de un 71%; esta tendencia es más alta en los sectores modernos (Do Valle, 2004)

sindicatos⁶⁷. En ese aspecto, la asociación del sindicalismo fuerte con la monopolización sectorial de la industria generó un contexto en que las reivindicaciones laborales tendían a negociarse con facilidad, debido a que los propietarios trasladaban los costos del alza salarial a los precios de los productos y servicios, generando un conflicto inflacionario con el gobierno de turno (Do Valle, 2004). Condiciones de privilegio que no eran posibles de reproducir para los trabajadores vinculados a la industria y el comercio tradicional, cuyos empleadores se encontraban sometidos a los “rigores de la competencia”.

A finales de los setenta Brasil avanzó, cada vez más, hacia la consolidación de una sociedad integrada por clases y fracciones de éstas. Efectivamente, en ese periodo se consolida un gran empresariado industrial nacional en alianza con capitales multinacionales, burocracias estatales de carácter civil y militar, y una clase obrera calificada concentrada en el ABC Paulista⁶⁸ que, a diferencia de la clase obrera “varguista”, se configura social y políticamente pese a la coacción del gobierno militar, producto de la centralidad que ocupaba en el proceso de industrialización brasileña.

Fue en ese contexto de desarrollo capitalista industrial en que predominó un tipo de acción social que Fernandes (1968) y Cardoso (1975) sindicarán como de “clases” y al tipo de sociedad que se forjaba como “capitalista moderna”, pero según el segundo en una modalidad “dependiente asociada”. Ahora bien, la existencia de un Estado regulador de los conflictos sociales y promotor de la formación de un empresariado y grupos obreros, el desenvolvimiento de extensas franjas burocráticas cuyas fracciones altas tendían a un tipo de comportamiento propio de “burguesías”, además del peso de oligarquías regionales que, pese a los grados de modernización productiva alcanzados, seguía sometiendo a una fracción considerable de la fuerza de trabajo rural a condiciones de vida “pre modernas” y expulsando a la ciudad a un considerable número de campesinos independientes, obligará a estos intelectuales a reinterrogar la teoría social occidental en relación a las especificidades histórico concretas que la realidad brasileña presentaba.

⁶⁷ El 82% de estos había sido creado después de 1951, un 67,6% entre 1851 y 1980 y un 14,4 % entre 1981 y 1988 (Do Valle, 2004).

⁶⁸ Conurbación de las ciudades de Santo André (A), São Bernardo do Campo (B) y São Caetano do Sul (C), perteneciente a la Región Metropolitana de Sao Paulo.

La apertura política iniciada por Geisel en los años setenta, que en 1979 pone fin al bipartidismo forzado, abre paso a elecciones generales en 1982 en las que el opositor partido Movimiento Democrático Brasileiro (PMDB) fuerza una dinámica de pacto con la oficialista Alianza Renovadora Nacional (ARENA)⁶⁹. Esta apertura se acelera a raíz de las dificultades que tuvo la dictadura militar para enfrentar los pagos de la deuda externa, agravados por la moratoria mexicana de 1982 que disminuyó al mínimo la oferta de préstamos hacia países latinoamericanos. Sumado a un mayor desempleo y pobreza que abren tensiones dentro de la propia alianza que impulsa el “milagro”, a saber, diversas fracciones del capital nacional y extranjero, fracciones medias y obreras favorecidas por la industrialización. En específico, unos pocos empresarios nacionales, una fracción considerable de las franjas medias y la mayoría de la clase obrera paulista se suman a la presión opositora para exigir una democratización del régimen político, cuyo liderazgo comenzaba a agotarse producto de la crisis económica y social en curso (Di Tella, 1993).

3.3. Impacto de la crisis de los ochenta en la fisonomía de las clases y grupos sociales

En 1981-1983 Brasil enfrentó su peor recesión económica desde la posguerra⁷⁰ producto del efecto conjunto de la crisis mundial posterior al segundo conflicto petrolero y la denominada “crisis de la deuda” iniciada en 1982 que afectó a toda América Latina. Esto obliga al gobierno militar a congelar los precios y el tipo de cambio, desindexar los reajustes salariales, implementar un “seguro-inflación”⁷¹ y, en 1986, implementar el Plan Cruzado que, entre otras medidas, reemplazó el Cruzeiro por el Cruzado Novo. Pese a la estabilización alcanzada entre 1987 y 1992 las tasas de crecimiento fueron prácticamente nulas⁷², el desempleo disminuyó levemente, en cambio las tasas de inflación⁷³ y el déficit

⁶⁹ El PMDB logra un 42% de adhesión y evidencia la incapacidad del oficialismo para mantener la mayoría parlamentaria absoluta (49%) (Di Tella, 1994).

⁷⁰ En 1981-1983 el crecimiento promedio del PIB fue de -2,1% (Holloway y Marconi, 2009).

⁷¹ Dispositivo que los corrige automáticamente siempre que la inflación acumulada supere el 20% y transformar las deudas contraídas a las tasas de inflación corregida (Pio, 2001).

⁷² En 1987-1990 el crecimiento promedio es de 0,5%, en 1991-1992, es de 0,2% (Holloway y Marconi, 2009).

⁷³ La tasa media de inflación anual en 1982-1988 fue de 301,9% al año (Do Valle, 2004).

público se mantuvieron altos. No obstante este negativo escenario, Brasil resultó ser uno de los países latinoamericanos menos afectados por la crisis de los ochenta⁷⁴.

Es en ese escenario de crisis económica y social que se instala una creciente presión externa para conducir al país hacia un “ajuste ortodoxo”. Este cambio debía propiciar la apertura comercial y financiera, disminuir sustancialmente las actividades del Estado, estabilizar la macroeconomía e implementar políticas que permitieran atraer nuevas inversiones extranjeras privadas (Do Valle, 2004). En todo caso, cabe consignar que estas presiones de ajuste monetarista no se traducirán en reformas sustantivas a la política económica hasta el gobierno de Fernando Collor de Melo en 1990.

Ahora bien, en términos de cómo se vio afectada la fisonomía social brasileña durante la crisis de los ochenta, vale la pena precisar en qué medida las configuraciones sociales más típicas del periodo de la industrialización del “milagro”-gran empresariado industrial nacional, burocracia de servicios públicos y privados, y obreros calificados del “ABC paulista”- mutaron o mantienen su morfología intacta durante la década perdida.

A continuación se analizan los cambios ocurridos en la fisonomía de clases y grupos sociales en Brasil en 1980-1990. Para ello se utiliza la matriz de categorías ocupacionales elaborada por Nelson Do Valle (2004) para este periodo.

En términos generales, el patrón de urbanización de la fuerza laboral observado en décadas anteriores se mantuvo vigente (Cuadro 7), pese a la recesión económica registrada⁷⁵. La contrapartida del descenso relativo de las categorías rurales fue el aumento proporcional de las categorías urbanas, pero en actividades relacionadas principalmente con servicios calificados y no calificados, absorbiendo estas ocupaciones a la masa de trabajadores “expulsada” del sector rural. Al contrario de lo que ocurrió durante el auge económico de los años sesenta y setenta, en los ochenta las ocupaciones industriales dejaron de ser el

⁷⁴ La tasa media de crecimiento anual del PIB per cápita de Brasil fue de 0,9% en 1982-1988, en el resto de América Latina la reducción del producto per cápita es de 1,4% al año (Do Valle, 2004).

⁷⁵ La tasa de crecimiento del PIB para la década del ochenta fue del 1,6% (Holloway y Marconi, 2009).

principal receptáculo de los trabajadores rurales⁷⁶, iniciándose una sostenida tercerización de la estructura social.

CUADRO 7
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍAS OCUPACIONALES EN BRASIL, 1981-1990
(En porcentaje)

Categoría ocupacional	1981	1990
Propietarios rurales	1,0	1,1
Trabajadores rurales	28,9	22,7
Propietarios empleadores	2,1	3,8
Dirigentes	1,7	2,2
Profesionales liberales	1,0	1,1
Profesionales de nivel superior	1,6	2,0
Técnicos y artistas	5,4	6,0
Empresarios independientes	2,3	3,1
Supervisores trabajo manual	0,7	0,7
Trabajadores industrias modernas	5,6	5,7
Trabajadores industrias tradicionales	14,2	13,5
Trabajadores servicios generales	11,3	11,8
Funciones no manuales de rutina	12,9	13,9
Trabajadores comercio ambulante	1,8	2,3
Trabajadores servicios personales	3,3	4,2
Trabajadores servicios domésticos	6,0	5,9
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Do Valle (2004).

En el mundo rural la concentración de los grandes propietarios rurales se mantiene y la pérdida de peso de la población rural se acelera (Cuadro 7), pero la mecanización agropecuaria impulsada por el Estado en la década pasada y la crisis internacional que afecta la demanda de materias prima modifican su configuración interna. En la zona sur y sudeste la expansión del cultivo de soja y el auge exportador ligado a capitales externos obliga el desplazamiento de miles de campesinos independientes que quedan sin tierras para sobrevivir. En tanto, en el tradicional nordeste, las oligarquías terratenientes comienzan a perder paulatinamente peso o se reconvierten a modalidades agroindustriales,

⁷⁶ En 1980-1990 la PEA urbana ocupada en actividades industriales descendió del 24,4 al 23,4%, en tanto aquella ocupada en servicios aumentó desde un 45,7 a 56,8% (CEPAL, 2011).

lo que terminó también por desplazar a los pequeños y medianos productores rurales (Harnecker, 2002). Esta expansión y transformación de las formas de producción y trabajo agrícola producen una significativa organización de grupos campesinos pero que, pese a todos sus esfuerzos de movilización y diálogo, no consiguen la anhelada reforma agraria⁷⁷.

El empresariado se expanden a partir de su fracción tradicional y de menor tamaño, que logran ajustarse productivamente durante la crisis de los ochenta (Do Valle, 2004). No obstante, el cambio más significativo ocurre a fines de la década cuando declina el proceso de sustitución de importaciones de productos de mayor contenido tecnológico y tradicional⁷⁸ para el consumo interno. En ese contexto se produce una leve disminución del peso de la industria de los recursos naturales –mayoritariamente compuesta por hidrocarburos y en menor grado agroindustrias-, en tanto que se expanden levemente los industriales que fabrican manufacturas de mayor contenido tecnológico pero ahora orientando su producción “hacia afuera” (Kupfer, Ferraz y Carvalho, 2009). En definitiva, a fines de la década perdida, una fracción del gran empresariado industrial comenzaba a presionar por políticas que posibilitaran su inserción en el competitivo mercado global.

Las fracciones medias se expanden durante el periodo, sobre todo las pertenecientes a la alta dirección pública y privada, y profesionales vinculados a los sectores industriales oligopólicos, pero a condición de aceptar una disminución real de sus salarios⁷⁹ (Quadros, 2008, a; De Aragao, 2010). De ahí que estas franjas medias –sobre todo funcionarios públicos, profesionales y empleados bancarios-, participen activamente en los movimientos de oposición al régimen militar y articulen sus demandas con las del sector obrero

⁷⁷ Desde 1985 el Movimiento de los Sin Tierra (MST) presiona con ocupaciones de terreno por la reforma agraria, apartándose de la posición colaboracionista de la Confederación Nacional de Trabajadores Agrícolas (CONTAG) con el nuevo gobierno. Con ello crecen sus asentamientos con impulsos productivos y mediante créditos blandos buscan la organización cooperativa. Pero ni las presiones radicales del MST ni las peticiones de la CONTAG por una reforma agraria a la Asamblea Constituyente pueden contra el empresariado agrícola y la oligarquía nordestina que llegan a defender sus tierras mediante la organización de grupos paramilitar en el campo (Harnecker, 2002).

⁷⁸ En 1980-1990 la participación de los bienes de mayor contenido tecnológico en el valor total importado de bienes industriales pasó del 20,4 al 30,4%, en tanto que la de la industria tradicional crece de un 8,1 a un 11,6% (Kupfer, Ferraz y Carvalho, 2009).

⁷⁹ Las categorías Dirigentes, Profesiones Liberales, Otros profesionales y Técnicos disminuyen sus ingresos reales en 7,5; 14,3; 12,0 y 9,8%, respectivamente. Elaboración propia a partir de Do Valle (2004).

calificado de la zona industrial del “ABC Paulista” (Harnecker, 1994). A diferencia de los empresarios independientes o “pequeña burguesía” que, además de ser la fracción social que más se expande en este periodo (Cuadro 7), serán el único grupo que no ve reducido sus ingresos reales⁸⁰, transformándose estas posiciones en un “refugio” para sectores de pequeños campesinos independientes o asalariados agrícolas que migran de forma ininterrumpida a la ciudad (Do Valle, 2004).

Los obreros industriales tradicionales disminuyen su peso relativo en la sociedad producto de que parte de los empresarios del sector se ven forzados a tornarse más competitivos mediante la disminución de costos por la vía de una mayor flexibilidad productiva y la reducción del valor de la fuerza de trabajo (Do Valle, 2004). En cambio, los obreros de la industria oligopólica se benefician del proteccionismo estatal –que se mantiene durante la crisis- y, no sólo consolidan su tamaño, sino que mejoran el nivel de sus ingresos⁸¹. Esto último, producto del efecto conjunto, pero no articulado, de las presiones corporativas de grandes gremios empresariales (O’Donnell, 1977) y la creciente movilización de obreros calificados que resisten los intentos de apertura económica durante los años ochenta (Harnecker, 1994). Justamente, los grados de constitución social y política alcanzados, permiten a los obreros del ABC Paulista ser una de las principales fuerzas sociales que encabeza las demandas por una mayor democratización en los ochenta y contra las nuevas reformas monetaristas impulsadas a comienzos de los noventa. Finalmente, cabe señalar que durante este periodo los trabajadores de servicios de rutina se expanden producto de la mayor demanda de empleos estatales de baja calificación. De modo que, la tendencia histórica de expansión de este sector urbano no manual de servicios se vio acelerada en las dos últimas décadas del siglo XX frente al estancamiento relativo de las ocupaciones manuales del sector industrial.

Por otro lado, se acrecienta el tamaño de los grupos marginales y cambia la fisonomía interna de éstos. Su expansión es impulsada por el crecimiento de las ocupaciones de

⁸⁰ Durante la década de los ochenta esta categoría social ve elevado sus ingresos reales en 1,3%. Elaboración propia a partir de Do Valle (2004).

⁸¹ En la década de los ochenta los salarios industriales en Sao Pablo aumentan un 43%, mientras que en promedio la PEA disminuye un 11% y el sector industrial en su conjunto cae un 16,1% (Do Valle, 1994).

servicios de baja calificación o del comercio ambulante (Cuadro 7). Pero a diferencia de la década del setenta, en que los migrantes rurales sin calificación fueron absorbidos por el sector tradicional de la industria, durante toda la década del ochenta una fracción considerable de éstos se ocupa en el sector de baja productividad en clara condición de precariedad⁸². No obstante, esta nueva informalidad y precariedad laboral -que no necesariamente se complementan- se desarrollaron encadenadamente con el sector productivo moderno de la economía, distinguiéndose del sector informal tradicional de comienzos del siglo XX que estuvo siempre excluido de los procesos de modernización capitalista (Do Valle, 2004).

En suma, la disminución relativa de las ocupaciones rurales y el “freno” a la expansión de las directamente vinculadas con la industria tradicional y moderna, permite que sean los empleos no manuales de servicios aquellos que ocupen a una mayoría de los trabajadores del Brasil, tanto en ocupaciones de rutina como en las que requieren mayores grados de calificación. Pero esta transición se produce diferenciadamente. Las clases sociales gestadas en el periodo de la “industrialización autoritaria”, esto es obreros calificados de la industria y burocracias estatales medias, pactan políticamente mecanismos de ascenso social que permiten el acceso a ocupaciones no manuales con mayor protección e ingresos (Do Valle, 2004). En cambio, el resto de los grupos sociales debe ocuparse en posiciones de servicio de rutina en el sector de baja productividad.

En 1985 el proceso de apertura política iniciado por Geisel desemboca en la elección indirecta de representantes civiles en el gobierno. Con el nuevo gobierno, liderado por Neves y Sarney, se articula la Asamblea Nacional Constituyente y se aprueba la nueva Constitución en 1988. En ella se hace una defensa de los monopolios estatales, amplían las restricciones al capital extranjero en favor del local y se crea la figura de “empresa brasileña de capital nacional” como sujeto susceptible de protección y beneficios especiales (Figuereido, 2008). En ese sentido, el nuevo marco constitucional proyecta la relación entre Estado y mercado forjada en el “milagro brasileño”, y preserva beneficios para la

⁸² En 1980-1990 la proporción de estos estratos respecto a la Población Ocupada Total aumentó del 22,4 al 26,1%, pero en términos absolutos aumentó de 10,0 millones a 17,3 millones de personas (Do Valle, 2004).

“burguesía estatal”, el gran empresariado local y los empleados públicos que logran un régimen jurídico único que los beneficia en términos salariales y laborales (Da Oliveira y Fontenele e Silva, 2000; Sallum Jr., 2003).

En las primeras elecciones presidenciales directas en casi tres décadas se impone el empresario nordestino Collor de Mello sobre el sindicalista metalúrgico Lula da Silva. Su gobierno inicia un ortodoxo giro neoliberal que busca abrir la economía nacional a los mercados internacionales y reformar el Estado. En 1990 se inicia el “Programa Nacional de Desestatización” que privatiza empresas y monopolios estatales, sobre todo en la metalurgia y petroquímica; liberaliza la política industrial y de comercio exterior, reduce aranceles aduaneros y elimina barreras no tarifarias a la importación (Villela, 1997). En tanto, presionado por un sector productivo local que busca otras formas de inserción internacional, prosigue la política de integración regional -de Neves y Sarney- y participa de la creación de un espacio de libre circulación de bienes, servicios y factores productivos bajo una política comercial común, esto es el Mercado Común del Sur (Escribano y Fernández, 2004). Para estabilizar la moneda congelan precios, confiscan provisoriamente y reducen parte de la riqueza financiera de grupos medios y empresariales, amenazando la seguridad jurídica de la propiedad privada (Sallum Jr., 2003). Desatándose la protesta de la clase política, parte de los gremios empresariales, los empleados públicos y las organizaciones de trabajadores que se ven duramente afectados por este abrupto intento aperturista del modelo de desarrollo brasileño.

En 1992, tras un escándalo de corrupción y una enorme presión de los sectores afectados por la política neoliberal, Collor dimite. Es resistido por sectores productivos y financieros locales que, si bien han cedido terreno a capitales externos, mantienen compensaciones que difieren de la apertura total y la competencia externa. También se rebela la “burguesía estatal” ligada a la administración y las grandes empresas estatales. Incluso las fuerzas armadas, aunque debilitadas políticamente, se oponen al desmontaje estatal impulsado por Collor (Carvalho, 1993). Tras su caída en 1992, la presidencia interina de Franco tuvo que enfrentar un escenario de inestabilidad política y económica, además de un crecido flujo de capital extranjero que estimula el avance del liberalismo económico en términos

ideológicos e institucionales. En ese contexto, el Ministro de Hacienda, Fernando Henrique Cardoso, articula el Plan Real en base a acuerdos con los sectores que impulsan la liberalización de la economía con otros que defienden el marco desarrollista promulgado en la Constitución del 1988 (Pio, 2001).

3.6. Clases y grupos sociales en el periodo “liberal desarrollista” (1994-2010)

Con la implementación del Plan Real (1994) y los dos gobiernos de Cardoso (1995-2003) Brasil vivió un paulatino proceso de recuperación económica, control de la inflación, crecimiento de la oferta de empleos formales⁸³, aumento de la escolarización media de la población y la ampliación de los programas de distribución de ingreso⁸⁴, el aumento real del valor mínimo del salario⁸⁵ y una inédita expansión de la oferta de crédito para sectores populares (De Oliveira, 2011). Estos cambios vinieron aparejados de una liberalización de la economía y la privatización de algunas empresas estatales que, a diferencia de otras experiencias latinoamericanas, no dieron lugar a grandes monopolios privados multinacionales, manteniendo una parte significativa del sistema productivo bajo control nacional, ya fuera privado y estatal, o por ambos en conjunto (Cardoso, 2011).

Configurándose un escenario de mayor estabilidad social que comienza a consolidar ciertos rasgos de la actual fisonomía social brasileña. Algunas de los rasgos que se observaron a comienzos de la década del noventa quedan atrás a mediados de los noventa, confirmando que obedecían más a una condición de crisis económica que de transformación estructural de la sociedad, sobre todo aquellas mutaciones relacionadas con la expansión de los empleadores independientes o de ocupaciones en la economía de baja productividad. Otros

⁸³ Por otra parte existe una recuperación de los empleados con contrato y funcionarios públicos para el periodo 1999-2005, dando cuenta de una mayor formalización de las condiciones laborales y un crecimiento de la burocracia estatal (sumados crecen de un 37,4 a un 41,3 %), mientras que los trabajadores por cuenta propia tienden a disminuir en el mismo periodo de un 24,3 a un 22,7 % (Adalberto Cardoso, 2008).

⁸⁴ En 2001 se implementa una red de programas de transferencias directas focalizadas -“Bolsa Escuela”, la “Bolsa Alimentación” y “Auxilio Gas”-, tomándose como criterio para determinar las familias beneficiarias un ingreso per cápita inferior a medio salario mínimo (CEPAL, 2001). En 2004 se crea el programa “Bolsa Familia” que unifica los antiguos programas de transferencia condicionada de rentas originados por gobierno de Cardoso y amplía el nivel de cobertura de los programas anteriores (Lessa, 2009).

⁸⁵ El salario mínimo aumento en términos reales un 44 % durante el gobierno de Cardoso 44 % y 48 % durante el de Lula da Silva (Cardoso, 2011).

en cambio, se consolidan como parte integral de la nueva fisonomía del empresariado, las fracciones medias y obreras, destacando elementos de continuidad y cambio respecto a las tendencias del periodo anterior.

A continuación se presentan dos cuadros que, sin ser del todo comparables entre sí, permiten observar cambios y continuidades de la estructura y las clases sociales del Brasil en las últimas dos décadas.

El Cuadro 8 en base a los datos presentados por Do Valle (2004) permite una aproximación a la década del noventa y cuyas categorías posibilitan una comparación con la década anterior.

CUADRO 8
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍAS OCUPACIONALES EN BRASIL, 1990-1999
(En porcentaje)

Categoría ocupacional	1990	1999
Propietarios rurales	1,1	0,7
Trabajadores rurales	22,7	20,2
Propietarios empleadores	3,8	2,9
Dirigentes	2,2	2,3
Profesionales liberales	1,1	1,4
Profesionales de nivel superior	2,0	2,6
Técnicos y artistas	6,0	6,8
Empresarios independientes	3,1	3,9
Supervisores trabajo manual	0,7	0,5
Trabajadores industrias modernas	5,7	5,4
Trabajadores industrias tradicionales	13,5	13,6
Trabajadores servicios generales	11,8	11,4
Funciones no manuales de rutina	13,9	13,6
Trabajadores comercio ambulante	2,3	2,8
Trabajadores servicios personales	4,2	3,8
Trabajadores servicios domésticos	5,9	8,1
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Do Valle (2004).

El Cuadro 9 en base a diversos trabajos de José Figueiredo (2001, 2005, b y 2008) permite analizar los cambios ocurridos en la sociedad brasileña entre 1996 y el 2005, pero no considera la distinción rural-urbana como fundamental. De esta forma su propuesta, aunque

no permite un análisis comparado con otras series histórica ilustra los cambios más novedosos de las clases y grupos sociales del Brasil.

CUADRO 9
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍAS OCUPACIONALES EN BRASIL, 1996-2005
(En porcentaje)

Categorías ocupacional/ Año		1996	2002	2005	
“Grandes Propietarios”		0,5	0,6	0,6	
Sectores medios	“Sectores medios independientes”	Pequeño empleador	3,7	4	3,9
		Cuenta propia no agrícola	7	7,3	7,1
		Cuenta propia agrícola	9,5	7,8	5,6
		Especialista autónomo	0,7	1	1,1
		Subtotal	20,9	20,1	17,7
	Clase media asalariada	Gerente	2	2,6	2,8
		Empleado especialista	1,6	3,4	3,7
		Subtotal	3,6	6	6,5
	Total “clase media”		24,5	26,1	24,2
	Clase trabajadora	Clase trabajadora ampliada	Empleado calificado	3,8	6,7
Supervisor			1,1	1,6	1,8
Subtotal			4,9	8,3	9,2
Clase trabajadora restringida		Trabajador Típico	47,8	31,3	34,8
		Trabajador Elemental		11,1	11,7
		Subtotal	47,8	42,4	46,5
Total clase trabajadora		52,7	50,7	55,7	
Sector informal		Cuenta propia precario	14,7	14,6	10,8
		Empleador Domestico	7,8	8,1	8,7
		Subtotal	22,5	22,7	19,5

Fuente: Elaboración propia a partir de Figueiredo 2001, 2005 y 2008⁸⁶.

⁸⁶ Figueiredo no desarrolla una comparación entre 1996, 2002 y 2005. Los datos corresponden a tres estudios que analizan para esos años diferencias de ingresos y contratos, por género y raza. El Cuadro 9 es una elaboración propia en base a los artículos publicados para esos años.

A nivel general, se constata que en las últimas dos décadas la urbanización de la estructura social brasileña comenzó a perder velocidad (Cuadro 8) dando paso a una “urbanización” y una gradual “descampesinización” de las zonas rurales⁸⁷, siendo todavía el campesino independiente la figura más característica del disminuido mundo rural brasileño. Este proceso fue el resultado de un crecimiento en el mundo rural de las ocupaciones agroindustriales y nuevas actividades no agrícolas, como del aumento de las ocupaciones vinculadas a la prestación de servicios -personales, actividades recreativas y servicios relacionados con otras actividades económicas-, comercio y actividades industriales tradicionales. Lo anterior resulta expresivo de un proceso de modernización de las zonas rurales, especialmente las regiones centrooccidental y sudoriental del Brasil (Graziano y Del Grossi, 2004). No siendo ya vinculables mecánicamente los espacios rurales con el atraso económico o con actividades ocupacionales exclusivamente agrícolas y de tipo tradicionales (Favareto, 2009).

Datos entregados por “Panorama Social de América Latina” elaborado por CEPAL (2011) confirman una significativa disminución de las ocupaciones rurales que, desde 1995 en adelante, no sólo pierden peso en términos relativos, sino que por primera vez lo hacen en valores absolutos. Además, se constata una disminución de las ocupaciones vinculadas a actividades agrícolas, confirmando la tendencia paulatina a la “urbanización” de zonas rurales. De este modo se da inicio a un proceso gradual de descampesinización del mundo rural brasileño⁸⁸, siendo cada vez más los trabajadores agrícolas que se encuentran en condiciones asalariadas.

La categoría “grandes propietario” y “sectores medios independientes” son denominaciones propias para agrupar algunas de las categorías ocupacionales de Figueiredo. Se sustentan en categorizaciones ampliamente utilizadas en estudios de estructura, clases y grupos sociales, y mantienen el sentido que el autor le otorga a éstas en sus análisis y conclusiones.

⁸⁷ En 1993 los asalariados rurales privados representan el 28,5% de los cuales un 17,7% participaba de actividades agrícolas, mientras que el 10,7% lo hace en otro tipo de actividades; en 2009, un 34,4% se constituye como asalariado rural, en un contexto en el que un 16,8% lo hace en actividades agrícolas y un 17,5% en otro tipo de actividades (CEPAL, 2011).

⁸⁸ En 1995-2010 la PEA rural ocupada disminuye en términos relativos de 22,5 a 15,5%; en 1995-2010 la PEA rural ocupada disminuye en términos absolutos desde 16.635.000 a 15.915.000 personas; en 1993-2009 la PEA rural ocupada en actividades agrícolas disminuye en términos relativos de 76,1 a 66,7%; en 1993-2009 los trabajadores agrícolas independientes disminuyen desde un 58,4 a 49,9% (CEPAL, 2010).

Por otra parte, la tendencia a la asalarización de la fuerza laboral urbana, sólo interrumpida por la crisis de 1998-1999, se mantiene⁸⁹. Durante la última década este proceso ha sido impulsado por los sectores asalariados profesionales y técnicos, fuertemente golpeados por la mencionada crisis y que aún no se recuperan del todo (De Oliveira, 2011). Pero también por los trabajadores sin calificación formal que han registrado una mayor capacidad de reconstitución con posterioridad a la recesión de finales de los noventa. Ambos sectores asalariados pertenecen principalmente a las empresas de mayor tamaño, esto es, ocupaciones que registran una mayor formalidad.

Respecto a las ocupaciones de baja productividad o sector informal, diversos estudios confirman que ésta ha venido disminuyendo sostenidamente en la última década (Figueiredo, 2001, 2005, b y 2008; Tokman, 2007; CEPAL, 2010). Mientras que los empleadores independientes han frenado su proceso de expansión, los trabajadores asalariados y los trabajadores independientes, vinculados todos a sectores de baja productividad, han registrado una caída significativa⁹⁰. Esto sería explicado principalmente por la recuperación del sector moderno de la economía, como también por las distintas acciones estatales de protección y redistribución salarial impulsadas en la última década (De Oliveira, 2011, Cardoso, 2011).

A continuación se precisan los rasgos más característicos de las principales clases y grupos sociales del Brasil contemporáneo.

3.6.1. Gran empresariado nacional y proyección internacional

A comienzos de los noventa las privatizaciones de algunas empresas estatales, la disminución sistemática de las protecciones a la industrias oligopólica y el arribo de nuevos capitales extranjeros, “diversificaron” el mundo empresarial (Sallum Jr., 2003; Cardoso,

⁸⁹ En 1993-2009 la PEA urbana ocupada asalariada aumentó de 68,1 a 72%, fundamentalmente a partir del crecimiento de los trabajadores profesionales y técnicos de 4,6 a 7,6%, y en menor grado aquellos que no tienen calificación de 32,4 a 33,5% (CEPAL, 2010).

⁹⁰ En 2002-2009 el sector de baja productividad disminuye de 46,2 a 41,1%, esto considerando empleadores, asalariados y trabajadores por cuenta propia, siendo estos últimos los que explican esta disminución (CEPAL, 2010)

2011). La desconcentración productiva y un mayor predominio de la esfera financiera sobre actividades productivas y comerciales, trasladaron la inversión de capital a áreas con oferta de mano de obra más barata y menos calificada. En tanto, las nuevas estrategias de inserción del empresariado brasileño en diversos mercados internacionales modificaron las estrategias de encadenamiento productivo con la industria abocada a satisfacer la demanda interna.

El gran empresariado⁹¹ rural y urbano mantiene su peso en la sociedad (Cuadro 9) a partir de elevados niveles de concentración de la propiedad, propios del patrón de modernización observado en décadas anteriores. Sin embargo, tras ella se esconde una significativa transformación de éste, cuya base se encuentra en la “liberalización económica” iniciada a comienzos de los años noventa y las reformas de ajuste impulsadas con posterioridad a la crisis 1998-1999 (Sallum Jr., 2003).

La transformación productiva en el sector agropecuario termina de consolidar la formación de un gran empresariado agroindustrial altamente concentrado que deja atrás los modos sociales y culturales de la vieja oligarquía tradicional (Ferraz, Kupfer y Iooty, 2004). Modernización capitalista del mundo rural que obliga a reinterpretar los marcos propuestos por la sociología rural, en particular respecto a las formaciones económico-sociales y el tipo de sujetos que en estos órdenes sociales “tradicionales” se forjaban.

El empresariado industrial se ajusta a la liberalización económica mediante cambios en los procesos productivos y de trabajo. Para mantener elevados niveles de productividad sin necesidad de contratar más mano de obra las industrias recurren a medianos y pequeños empleadores subcontratistas para la realización de una serie de tareas que antes eran propias de la gran empresa organizada “verticalmente” (Antunes, 2011). Esta “racionalización productiva” encadenó “horizontalmente” a empresas de tamaño medio, pequeño o micro con las empresas públicas, los grandes industriales nacionales y multinacionales. En tanto,

⁹¹ Figueiredo (2005, a) define a capitalistas e fazendeiros como empleadores no agrícolas con más de 10 trabajadores permanentes, empleadores agrícolas con más de 10 trabajadores permanentes o simultáneamente más de 5 trabajadores permanentes y más de 10 temporales, o empleadores agrícolas con más de 1000 hectáreas. En cambio Do Valle (2004) clasifica a todos los empleadores con más de 5 trabajadores.

la importación de una serie de bienes intermedios de bajo valor agregado provenientes de países como México y China, obligó al empresariado de la industria tradicional -que disminuyen su peso producto de esta situación- a migrar a zonas del país en que la mano de obra es más barata (Ferraz, Kupfer y Iooty, 2004).

Estos cambios en la política económica pero también las modalidades de acción que el empresariado desenvuelve en torno a esos ajustes modifican el peso de cada una de sus fracciones. El empresariado vinculados a la explotación de recursos naturales agropecuarios -complejo sojero o carnes- o industriales -minería, siderurgia y petroquímica-, registra una expansión significativa que los convirtió en la última década, en el sector de mayor participación en la producción industrial del país. Sobre todo por el descubrimiento de nuevos yacimientos petrolíferos, liderados por la estatal Petrobras. Mientras que, el conjunto de sectores industriales de mayor contenido tecnológico, se contrae durante los noventa para recuperarse en la última década (Kupfer, Ferraz y Carvalho, 2009). Sobre todo a partir de las políticas adoptadas por el gobierno de Cardoso, con posterioridad a la crisis de 1999, que promoverán estímulos financieros a sectores industriales con capacidad de competir internacionalmente con las multinacionales, disminuyendo, en parte, el déficit económico de Brasil (Sallum Jr., 2003).

En ese sentido, la liberalización de importaciones de una serie de productos, sumado a mecanismos de desarrollo promovidos por el Estado, beneficiaron la expansión del sector vinculado a la explotación de recursos naturales, tanto para abastecer el mercado interno y la exportación, como también al empresariado nacional vinculado a la producción de manufacturas de mayor valor agregado. En cambio, el empresariado tradicional, sometido en mayor grado a la competencia externa, ha visto una merma significativa de su participación en el total de la producción industrial, aunque una parte de éste desarrolló estrategias de migración productiva a regiones en donde la mano de obra presenta un menor costo (Ferraz, Kupfer y Iooty, 2004). A esta fisonomía empresarial, se debe agregar la significativa participación directa del Estado en algunas áreas productivas y la presencia de capitales multinacionales. Lo que en definitiva, consolida a un gran empresariado que,

apoyado en los nuevos mecanismos de estímulo y protección estatal, adquiere inéditas dimensiones regionales, y en algunos rubros, es líder planetario.

3.6.2. ¿Nuevas clases medias?

En la década de los noventa se registra una expansión gradual de las fracciones medias (Cuadro 8) que recuperan niveles de ingresos y capacidad de consumo superiores a los observados a comienzos de la crisis de los ochenta (Do Valle, 2004). En tanto, durante la última década la fracción asalariada continúa su expansión, pero la independiente frena su crecimiento a raíz de la caída sostenida del campesinado medio (Cuadro 9).

La fracción asalariada pese a tener un tamaño reducido en la sociedad, prácticamente se duplica en el transcurso de una década (Cuadro 9). La revitalización de empresas estatales que no fueron privatizadas, como Electrobrás, o la expansión de programas sociales del Estado tras la crisis de 1998-1999, permiten la recuperación de las burocracias estatales⁹². Estas se mantienen como una importante vía de ascenso y bienestar, y producto de su capacidad de presión organizada han mantenido distintas protecciones estatales para su sector⁹³. Además, la expansión de la industria y los servicios han demandado una mayor proporción de profesionales y técnicos en el sector privado, sobre todo de empleados especialistas y gerente, siendo esta alza la que lidera la expansión de las clases medias brasileñas.

A comienzos de los noventa las fracciones medias independientes se expanden (Cuadro 8) y cumplen el papel de “enganche” entre el sector formal moderno y el informal de baja productividad (Portes y Hoffman, 2003), permitiendo el “refugio” de asalariados expulsados del Estado y de empresas reestructuradas productivamente. Sin embargo, una vez resuelta la crisis 1998-1999, su expansión se estanca e incluso su fracción “rural” se contrae a raíz de que es marginada por la agroindustria. Luego, se observa que este crecimiento obedeció a un contexto de ajuste coyuntural y no a una tendencia de carácter

⁹² En 2001-2009 los asalariados públicos del sector urbano elevan su peso de 12,7% a 12,9% (CEPAL, 2011).

⁹³ Ejemplo de ello es la oposición a la reforma previsional impulsada por el gobierno de Lula, que significó que el 2005 se restablecieran beneficios eliminados dos años antes para este sector (Bertranou y Grafe, 2007).

estructural. En la última década su condición de independencia comienza a quedar atrás en favor de un mayor encadenamiento productivo entre estos emprendedores medios que modernizan sus formas de producción y el gran empresariado oligopólico (Antunes, 2011).

Por otro lado, el crecimiento económico en la última década permitió la expansión general de los ingresos de la población, que abandonó paulatinamente la situación de pobreza y marginalidad extrema, que debió afrontar durante los años ochenta y una parte de los noventa (CEPAL, 2011). Esto llevó a algunos autores a señalar que en Brasil se formó una “nueva clase media” configurada a partir del crecimiento de los ingresos⁹⁴, el nivel educacional –sobre todo primario y secundario- y el poder de compra de las familias⁹⁵ (Nery, 2008).

Esta tendencia estaría relacionada con la consolidación, durante el gobierno de Lula (2003-2011), de las políticas económicas iniciadas con el Plan Real en 1994 (Sallum Jr., 2008) que permitieron un crecimiento prácticamente ininterrumpido del PIB per cápita⁹⁶, sumado al efecto conjunto de los programas sociales en educación y redistribución del ingreso, la mayor creación de empleos formales en la economía, una reducción sistemática de las tasas de interés en los créditos de consumo (De Oliveira, 2011) -que posibilitaron a franjas de la población acceder a los servicios de la banca- y la mejora socioeconómica de regiones atrasadas (Sallum Jr., 2008).

Según Nery (2008) este proceso de mesocratización se explicaría, principalmente, a partir de un aumento en la tasa de escolaridad y un crecimiento significativo de los empleos formales. En ese sentido, lo que se expande son los ingresos del sector asalariado formal de los trabajadores del Brasil, que por lo general pertenece a las industrias y prestadoras de servicios de alta productividad. Es precisamente las mejoras sustantivas de sus ingresos y

⁹⁴ Las clases económicas se establecen a partir renta domiciliaria per cápita (A, B, C, D y E). La clase económica C fue denominada como “la nueva clase media brasileña” y sus rentas se encuentran 50% sobre la clase más pobre y un 10% bajo la más rica (Nery, 2008).

⁹⁵ Este criterio calcula el poder de compra de las familias urbanas de acuerdo a posesión de bienes de consumo duraderos y servicios, y educación del jefe de hogar (De Oliveira, 2011).

⁹⁶ Corresponden a 73.291.816 brasileños para el 2009. Para el 2003-2008 creció un 3,8%, registrando un descenso de 1,5 % para el año 2009, para volver a crecer un 8% el 2010 (Nery, 2008).

un mayor acceso a educación media, lo que explicaría, en gran medida, la expansión de la denominada “nueva clase media⁹⁷” o “clase media popular” brasileña (De Aragao, 2010) que, pese a tener un menor grado de escolarización e ingresos que las fracciones medias asalariadas “tradicionales”, se apropiaría de sus valores y símbolos, buscando ascender y diferenciarse socialmente por la vía del consumo (De Oliveira, 2011).

Además, los programas gubernamentales, como el Plan Bolsa Familia, permitieron que sectores asalariados de baja calificación o microempresarios del sector informal accedieran por primera vez, gracias a la regularidad de ingresos que les genera este Plan, al crédito de la banca privada (De Oliveira, 2011; Sallum Jr., 2008). Pero por la escasa protección social que le brindan sus empleos, están más expuestos, frente a una crisis externa o una contracción de la economía nacional, a abandonar esta nueva condición social recientemente adquirida y retornar a una “situación de pobreza” (OCDE, 2010). A diferencia de los obreros calificados y la clase media tradicional que contarían con mayores niveles de protección estatal y redes de apoyo familiar. En ese sentido, lo que cabría plantear es una “mesocratización salarial” de la estructura social brasileña dependiente de la política estatal, en particular de aquellas posiciones ocupacionales de baja calificación formal pero que experimentaron una significativa alza en sus salarios y acceso al consumo de bienes y servicios.

Adalberto Cardoso (2008) concluye que los cambios de la estructura ocupacional brasileña, motivados por las transformaciones económicas de las últimas dos décadas y la expansión del sistema educativo, no se han traducido necesariamente en mayores oportunidades de ascenso social⁹⁸. Esto último no significa necesariamente que no hayan existido mejoras en las condiciones básicas de vida de la sociedad brasileña –ha aumentado el PIB per cápita y ha disminuido la desigualdad (CEPAL, 2011)-, pero la expansión del sistema educacional

⁹⁷ La denominada Clase C pasa del 37,6% de la población el 2003 al 50,4% el 2009, mientras que la E pasa del 28,1% al 15,3%, la D, disminuye desde un 26,7 a 23,6% para igual periodo; además, la Clase A y B, aumentan del 3,6% y 4,0% en 2003, respectivamente, al 5,1 y 5,5%, el 2009, respectivamente (Nery, 2008).

⁹⁸ Si hacia la década del setenta un hombre con once o más años de escolaridad, con toda probabilidad, accedía a las clases medias urbanas o superiores, en la presente década, su hijo, con la misma escolaridad, accede a “las clases bajas” o está desempleado (Adalberto Cardoso, 2008).

no genera necesariamente una mayor movilidad a nivel general. Al menos no para el conjunto de la población brasileña.

En suma, la clase media asalariada se expande y recupera el nivel de vida alcanzado antes de la crisis del ochenta, pero su tamaño relativo sigue siendo reducido en la sociedad. En cambio, su fracción independiente estanca su crecimiento -pese a ser el principal componente de las clases medias-, se “urbaniza” y se encadena productivamente con el gran empresariado nacional. Respecto a la “nueva clase media” es posible afirmar que aumentan los salarios y la capacidad de consumo de bienes y servicios de una fracción considerable de los trabajadores asalariados sin calificación formal, pero esta expansión todavía no da cuenta de la configuración de una nueva clase social. En efecto, la formación y maduración de una clase requiere que varias generaciones puedan mantener esta posición social recientemente adquirida, pero también que se consoliden formas de acción, organización y un *ethos* cultural que las distinga. A los sumo, lo que parece configurarse es una suerte de “clase media baja” que accede a esta posición fruto de la acción estatal y sus programas de redistribución del ingreso, y no a una mejora producto del acceso a ocupaciones cuyas condiciones de “protección pactadas”, propias de la particular fisonomía de clases brasileña, permiten alcanzar una estabilidad laboral y bienestar socioeconómico permanente en el tiempo.

3.6.3. Los grupos obreros

En la década de los noventa se observa una contracción del tamaño de los obreros de la industria moderna (Cuadro 8) producto de las reformas de liberalización económica y la reestructuración productiva. Esto afecta de forma significativa a los obreros del sector industrial de las principales regiones metropolitanas, sobre todo en el Estado de San Paulo en que se aglutinaba el parque industrial moderno brasileño (Do Valle, 2004). En cambio, en la última década se registra una recuperación parcial de la denominada “clase obrera restringida” (Cuadro 9) pero sin alcanzar los tamaños de mediados de los noventa. En específico, su fracción “típica” y “elemental” aumentan su tamaño relativo en la fuerza laboral y registran una mejora sustantiva de sus ingresos (Quadros, 2008, a). Además, la

denominada “clase obrera ampliada”, esto es, obreros dedicados a las actividades de supervisión y control de la fuerza de trabajo se expande.

Por otro lado, la fisonomía del mundo obrero brasileño se ve modificada parcialmente a raíz del “freno” que experimenta el sector obrero industrial, la expansión de las ocupaciones no manuales de servicios de rutina, los cambios en algunas condiciones generales del empleo -como el aumento de la flexibilidad contractual, salarial y organizacional- y por la expansión de un sector de medianos y pequeños empresarios subcontratistas dependientes de la gran empresa industrial moderna que amplía las modalidades de trabajo subcontratado (Do Valle, 2004; Antunes, 2011; Cardoso, 2011).

Los empleados calificados aumentan su tamaño, siendo su principal base de reclutamiento los trabajadores manuales “típicos” del sector industrial y de servicios (Figueiredo, 2008). Este tránsito se convierte en una importante vía de ascenso social que evidencia que la movilidad en Brasil responde a condiciones de cierre y pacto social que alcanzan ciertas clases sociales y no una mayor “fluidez” de la sociedad brasileña en su conjunto. Asimismo, las posiciones de trabajadores elementales reclutan trabajadores provenientes del sector de baja productividad, lo que implica también una modernización del sector marginal.

Son precisamente, obreros más calificados y vinculados a una industria moderna e internacionalizada aquellos que han mejorado más sus condiciones salariales y de consumo (Quadros, 2008, a y b). Lo que en definitiva, más que resultar un elemento de novedad ratifica la posición privilegiada que históricamente ha ostentado la fracción calificada de la clase obrera industrial en Brasil. Esta condición es alcanzada gracias a la lucha de sus organizaciones sindicales que, gradualmente, se tornaron más incidentes en la orientación que asume la acción estatal, que incluso les permite acceder a algunas de sus capas dirigentes a puestos altos y medios de la burocracia estatal (Sallum Jr., 2003).

En suma, pese a la heterogeneidad histórica de la clase obrera brasileña y los cambios en su morfología interna producto de las reformas ocurridas a mediados de los noventa, sus

fracciones de la industria modernas todavía detentan una significativa capacidad de incidir en la orientación del modelo de desarrollo. Además, la influencia subordinada de sus organizaciones sindicales en la acción estatal le permite acceder a empleos con mejores salarios y protecciones, como también ascender a posiciones medias de la burocracia pública.

3.6.4. Los grupos marginales

El sector de trabajadores informales⁹⁹ -domésticos y en condiciones laborales precarias, que incluyen a los trabajadores rurales que producen para el autoconsumo-, ha disminuido su peso en la fuerza laboral brasileña (CEPAL, 2011). Esto a raíz de la recuperación económica de la economía que ha demandado más ocupaciones manuales “elementales” y no manuales de rutina. Esto permite que el sector de baja productividad deje de ser una “condición de refugio” para los sectores más golpeados por las diversas crisis y se incorporen al mercado de trabajo formal. Con ello se reduce la precariedad laboral y la informalidad, siendo esta última una condición que ya no es asociable a la primera y se observa en toda la estructura ocupacional brasileña (Do Valle, 2004; Tokman, 2007). Por último, el sector de baja productividad también se moderniza al encadenarse con la pequeña y mediana empresa que lo demanda para la producción de bienes y servicios que no requieren de procesos productivos complejos (Antunes, 2011).

Todo lo cual modifica el histórico panorama de la marginalidad brasileña que hoy no resulta completamente excluida de la modernización capitalista, vinculándose, en diversos grados, con los procesos productivos industriales y de servicios modernos.

⁹⁹ El sector informal en Brasil está compuesto por un sector tradicional de comienzos del siglo XX y otro que es producto de la crisis de la década de los ochenta (Do Valle, 2004). Figueiredo (2005, a) propone una clasificación del trabajador informal a partir de condiciones de precariedad, reconociendo la existencia de una informalidad que atraviesa el conjunto de la estructura ocupacional que no obedece a una condición de precariedad, de ahí sus diferencias con cifras entregadas por CEPAL (2010) o Tokman (2007), sin embargo, la tendencia general de disminución de este sector en la última década es constatada por todas estas investigaciones.

3.7. Formación de clases y grupos sociales bajo el pacto liberal desarrollista

En el Brasil contemporáneo se mantiene, bajo modalidades de alianza social y política, parte de la fisonomía de clases y grupos sociales alcanzada durante la industrialización autoritaria. No obstante, fruto de liberalización económica impulsada en los noventa se producen modificaciones en la configuración social del país. Asimismo, parte de los efectos de la crisis de la década de los ochenta se extendieron más allá de la implementación del Plan Real en 1994, manteniéndose condiciones de inestabilidad, sobre todo con la crisis económica que afecta al país en 1998-1999¹⁰⁰. De ahí, que sólo a comienzos de la primera década del siglo XXI sea posible afirmar que los rasgos actuales de la sociedad brasileña, a raíz de las reformas impulsadas en los noventa y continuadas en los dos mil, han alcanzado un grado de madurez importante.

A fines de los noventa se consolida un empresariado nacional que resulta fundamental en la orientación del desarrollo brasileño. Su fracción vinculada a la explotación de recursos naturales y producción de manufacturas de mayor tecnología alcanza dimensiones internacionales y llevan a su economía a liderar el crecimiento latinoamericano en los dos mil. En detrimento de un sector tradicional de la industria que sin las antiguas protecciones estatales o se reconfigura geográficamente y/o productivamente o desaparece a favor de productos importados o industrias de capital multinacional que se instalan en el país. Se constata también que el peso de la industria y la banca estatal mantienen un peso relativo, que en sectores como el de hidrocarburos incluso aumenta. En definitiva, la incorporación pactada del empresariado nacional a los mercados globales, apoyada decisivamente por los gobiernos de Cardoso y Lula, ha permitido que hoy éste pueda competir a la par con los capitales multinacionales tanto en Brasil como en el extranjero.

Durante los noventa las fracciones medias asalariadas e independientes experimentan una serie de dificultades, que llevan a las primeras a ver disminuidas sus ingresos y condiciones de vida y a las segundas a tener que tornarse en una suerte de “pequeña burguesía” independiente de baja productividad. Pero, la recuperación económica ha permitido que

¹⁰⁰ Para 1998 y 1999 el PIB alcanzan tasas de 0,0 y 0,3%, respectivamente (Holloway y Marconi, 2009).

estos sectores, no sólo recuperes sus niveles de ingreso sino que, la fracción asalariada estatal y privada se expandan considerablemente. Asimismo, el pequeño y mediano productor ha modificado su relación con el gran empresariado, encadenándose productivamente. Esto los ha modernizado y, también, les ha permitido emplear a trabajadores que antes se desempeñaban en el sector informal. Finalmente, se constata una mesocratización salarial que ha llevado a plantear a algunos autores la formación de una “clase media populares”, pero que todavía dependen en extremo de la bonanza económica de la década reciente y la política estatal que apunta a mejorar la distribución de los ingresos, y no de una mejora sustantiva en su calificación o condiciones estructurales del mercado del trabajo.

Este inédito fenómeno de “expansión de la clase media” mediante el alza de los salarios y la capacidad de consumo de bienes y servicios de una franja de trabajadores no calificados en diversos sectores de la economía, también observados en otras realidades como la argentina, todavía no deviene en la configuración de un grupo social definido en términos políticos o culturales, menos desarrolla algún tipo de acción común propia de una clase o fracción de ésta. Pero si se torna en base social que apoya clientelaramente al gobierno de turno.

Los obreros industriales recuperan parcialmente su peso en la estructura social –tanto los calificados como no calificados- como también sus salarios. Asimismo, la mayor complejidad que alcanza el proceso productivo industrial ha demandado mayores puestos de trabajo vinculados con tareas de control y supervisión. En todo caso, son los empleos de servicio de rutina y las posiciones obreras dependientes de la mediana y pequeña empresa – en una variante de subcontratación- las que más se expanden en la última década lo que, de todas formas, permite absorber una fracción considerable del sector marginal. Extendiendo la modernización capitalista brasilera a regiones históricamente excluidas de este proceso y que recién comienzan a salir de situaciones de marginalidad y pobreza extrema. Finalmente, constatar que los mecanismos de pacto forjados por la alianza dominante, le permiten a la clase obrera industrial acceder a puestos burocráticos estatales y beneficios sociales que elevan considerablemente su nivel de vida.

En definitiva, el crecimiento económico brasileño permite la recuperación parcial de una fracción considerable de las clases y grupos sociales forjadas durante periodo autoritario, pero todavía se evidencian enormes contrastes entre aquellas integradas plenamente al proceso de industrialización del “milagro”, de aquellos grupos sociales que sólo logran participar limitadamente y cuya capacidad de consumo se ve mejorada hoy producto del ciclo económico positivo y la consiguiente expansión de la acción estatal redistributiva a grupos sociales no organizados. Esto último, da cuenta de la dificultad histórica de tiene Brasil para alcanzar, en el marco de una modernización capitalista, niveles de integración social y política más allá de las “clases productoras” que pactadamente componen la alianza dominante. Esta integración nacional todavía resultan en extremo diferenciada en relación a factores regionales, participación en las clases productivas organizadas y la capacidad de presión de detentan éstas para orientar la acción estatal y el propio modelo de desarrollo.

Capítulo 4

Chile: Formación de clases y grupos sociales en el neoliberalismo avanzado

A comienzos del siglo XX la excluyente economía del enclave salitrero modificó la fisonomía social chilena, hasta formar una reducida configuración “moderna” en los reductos mineros y principales centros urbanos (Pinto, 1970). En efecto, la minería del nitrato se constituyó como el núcleo de exportación principal, pero controlada mayoritariamente por el capital extranjero y en menor grado por una plutocracia nacional, tanto en su explotación como en sus operaciones comerciales y de transporte. Por ende, a diferencia de otras experiencias latinoamericanas, no hubo un dominio nacional de su principal recurso económico, el salitre, cuya extracción estaba entroncada con el aparato comercial y financiero de las economías industrializadas (Cardoso y Faletto, 1969). Así, la oligarquía terrateniente¹⁰¹ debió conformarse con mantener su hegemonía en el latifundio rural y sobre una fuerza de trabajo inquilina, que le aseguraba una base electoral con la que dominar la acción estatal y el parlamento (Faletto y Ruiz, 1971). Pero al no alcanzar una modernización productiva agroexportadora suficiente para asegurar el desarrollo económico nacional por medios propios, hacia la década del veinte comienza el fin de su hegemonía.

Fue a través de la acción estatal, y no a partir de la iniciativa directa de los propietarios rurales que se administra, gasta y distribuye una proporción considerable de la renta generada por el intercambio exterior, en pos de alcanzar una modernización capitalista (Pinto, 1970). Justamente, la fase ascendente de crecimiento “hacia afuera”, prolongada hasta finales de la primera guerra mundial, acarreó transformaciones importantes en la estructura social del país. En particular, el desarrollo de la minería primario exportadora y la urbanización alcanzada forjan fracciones medias vinculados a la expansión de burocracias estatales, un pequeño sector de propietarios manufactureros y del comercio, además de franjas obreras de la gran minería salitrera y la pequeña industria urbana (Faletto y Ruiz, 1971).

¹⁰¹ Los orígenes de la oligarquía se remontan al periodo colonial y desde la independencia asume el liderazgo nacional, se organizan en los partidos Conservador y Liberal, y la Sociedad Nacional de Agricultura, e influye mediante su presencia en la alta dirección de la Iglesia Católica y las Fuerzas Armadas (Arriagada, 2004).

La dinámica expansión exportadora controlada por el capital inglés y estadounidense gatilló una mayor demanda alimentaria, de productos manufacturados básicos y servicios. Esto reactivó los ingresos de la alicaída oligarquía terrateniente cuya producción se orientó al abastecimiento del enclave salitrero y principales ciudades, pero también promovió la expansión de grupos medios asalariados profesionales e independientes concentrados en el sector privado (Pinto, 1970). En tanto que, el mayor gasto fiscal contribuyó a la ampliación de los servicios públicos y, con ello, se consolidó una burocracia media estatal que, en sus comienzos, surge articulada con la oligarquía que controla todavía la política nacional (Faletto y Ruiz, 1970). Estas fracciones sociales cohabitan dentro del heterogéneo Partido Radical que se convierte en un canal de promoción económica y social al poder orientar, mediante la acción del Estado, parte de la renta fiscal generada por el auge primario exportador (Pinto, 1971, b). Sumado a la gestación de grupos obreros en la minería del nitrato pero también producto del crecimiento de la pequeña manufactura, que se organizan en mutuales, mancomunales y partidos políticos, como el Obrero Socialista en 1912 y en el Comunista y Socialista, en los años 1922 y 1933, respectivamente (Jobet, 1973).

La década del veinte se caracterizó por cambios en los programas de gobierno de la época, en particular bajo Alessandri Palma (1920-1925) e Ibáñez del Campo (1927-1931). Éstos buscaron responder, desde orientaciones liberales hasta nacionalistas, a la principal fuente de conflicto desde fines del siglo XIX: la cuestión social y la integración de fracciones sociales no oligárquicas a la modernización alcanzada. Sin embargo, el obstruccionismo de la oligarquía nacional que dominaba el parlamento, el declive del modelo primario exportador producto del ocaso salitrero y la crisis mundial de 1929, sumado a la inestabilidad social y política gatilladas por las demandas de fuerzas medias y obreras, impidieron que estas reformas se llevaran a la práctica.

Por otro lado, la limitada diversificación política y social conseguida, fruto de la pujante economía de enclave salitrero, se desarrolló prácticamente al margen de una mayoría significativa de la población rural sujeta a relaciones de producción pre capitalistas (Jobet, 1955). Luego, la transformación no tuvo su contrapartida “natural” en la estructura productiva que continuó siendo, con excepción del enclave exportador de la minería

controlado por capitales ingleses y estadounidenses, eminentemente tradicional (Cardoso y Faletto, 1969). No obstante esta estructura productiva “subdesarrollada” en términos socioeconómicos y de composición de la demanda nacional, es decir, el intercambio de materias primas por bienes manufacturados, se constituye una organización sociopolítica “avanzada”, sobre todo si se compara con sus pares latinoamericanos. Esta se expresa en la temprana organización de partidos políticos representativos de fracciones de clase en los acotados polos urbanos y mineros (Pinto, 1970).

Paradojal transformación que estuvo en la base del conflicto social y político de comienzos del XX, y que termina por estallar luego de la Gran Depresión de 1929 que golpeó con más fuerza a Chile que a cualquier otra economía primario exportadora en el mundo¹⁰². De hecho, la ruptura del sostén económico “dejó en el aire” a la organización social y a las expectativas económicas surgidas de éste. Ni el cuadro político ni los patrones de gastos tradicionales tenían cabida en esta coyuntura, pero las propias fuerzas sociales y políticas fraguadas en décadas anteriores, impedían “volver atrás” o aceptar las consecuencias del estrechamiento de la base primario exportadora. En consecuencia, la inestabilidad política se extiende toda la década del treinta, hasta que en 1938, a raíz de la presión de fuerzas sociales medias y obreras, triunfa el Frente Popular¹⁰³ y asume la presidencia el radical Aguirre Cerda (1938-1942). Alianza que, para constituirse electoralmente, debió “suavizar” las posiciones de izquierda más radicalizadas, entregando el liderazgo del Estado a la fracción conservadora del radicalismo. Esta situación fue posible a partir de la ruptura entre los grupos medios y la derecha oligárquica, como también por la orientación internacional del comunismo soviético que promovió la creación de alianzas con las facciones “democráticas” de la burguesía nacional para enfrentar el ascenso del fascismo a nivel global (Pinto, 1970).

¹⁰² En 1930-1932 el PIB decreció un 17,6% promedio anual (Braun Llonas, Briones, Díaz, et al; 2000).

¹⁰³ Inicialmente estuvo integrado por el Partidos Radical, Comunista, Socialista, Democrático y Radical Socialista; y organizaciones sociales como la Confederación de Trabajadores de Chile (CTCH), el Frente Único Araucano y el Movimiento Pro-Emancipación de las Mujeres de Chile (MEMCh) (Salazar y Pinto, 1999). Para la elección presidencial de 1942 éste se reconfigura como “Alianza Democrática” pero diversas tradiciones históricas denominan “Frente Popular” la alianza política en el poder entre 1938 y 1952, independiente de las denominaciones electorales.

Desde 1938 en adelante, tres gobiernos encabezados por presidentes radicales estuvieron en el poder, en temporales coaliciones con socialistas y comunistas, consolidándose una mayoría que dio estabilidad al país por cerca de tres quinquenios. Estos gobiernos multipartidistas, basados en alianzas multclasistas, buscaron simultáneamente el desarrollo industrial nacional y mecanismos redistributivos que beneficiaron a las emergentes clases medias y fracciones obreras organizadas. Esta nueva orientación de un Estado “comprometido” con las tareas de la industrialización, el bienestar y la promoción de servicios sociales, aceleran la concentración urbana, el empleo industrial y de servicios, además de la expansión de burocracias estatales (Faletto y Ruiz, 1970).

Para algunos de sus críticos el Frente Popular no atacó las raíces estructurales del subdesarrollo, a saber, el poder oligárquico y el gran latifundio cuyo modo de producción y relaciones sociales que se forjaban en su interior siguió siendo tradicional; además, la gran minería exportadora dominada por capitales estadounidenses no permitió el control nacional del principal medio de producción y una diversificación productiva que asegurara el crecimiento por medios propios (Jobet, 1955; Pinto, 1958). Efectivamente, la oligarquía pese a representar una fracción minoritaria de la sociedad influyó decididamente en la política nacional-popular, y si bien fue cediendo poder a representantes de clase media y obrera, ostentó al igual que en otras realidades latinoamericanas un significativo “poder de veto”, sobre todo frente a reformas que amenazaban su poderío rural y sus privilegios económicos y sociales (Faletto y Ruiz, 1970). Impidiendo así que la gran masa campesina sujeta en las haciendas accediera a condiciones de trabajo y beneficios sociales similares a la de obreros de la minería y manufactura.

4.1. Clases y grupos sociales en la industrialización sustitutiva de importaciones (1938-1973)

Bajo el liderato del Frente Popular comienza una modificación gradual de la estructura productiva chilena, en pos de alcanzar la sustitución de una serie de importaciones y cubrir parcialmente la demanda interna. Modalidad de desarrollo impulsada desde un Estado que, fruto de la renta generada por el intercambio exterior y endeudamiento, emprendió

directamente las tareas de industrialización nacional o fomentó el desarrollo de un empresariado industrial local por la vía de créditos, subsidios y protecciones especiales (Pinto, 1971, a). Este control estatal de una parte relevante del ingreso nacional creó tempranamente una estructura de demanda y empleo, la ampliación de los servicios públicos y de clases y grupos sociales dependientes de éstos (Faletto y Ruiz, 1970).

El principal instrumento de promoción de la nueva política económica fue la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) que desde 1939 impulsó la industrialización del país. Durante los años cuarenta este organismo, casi autónomo del gobierno de turno, contribuyó decididamente a la inversión de bienes de capital y, pese a que dependió de recursos estadounidenses¹⁰⁴, una mayoría de los fondos provinieron de capitales nacionales. Mediante los “Planes de Acción Inmediata” fomentó la producción de energía eléctrica e impulsó inversiones en la minería, agricultura, industria y transportes, siendo sus principales focos la política de industrialización e incentivos a las exportaciones, especialmente agrícolas (Fernandois, 2002). Las primeras necesidades para la industrialización y construcción de maquinarias son cubiertas por la Empresa Nacional de Electricidad (1943) y la compañía de capital mixto Aceros del Pacífico (1946), en tanto que el posterior desarrollo de la Empresa Nacional de Petróleos (1960) disminuyó la dependencia del país a los mercados internacionales de crudo y la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (1964) mejoró las comunicaciones de larga distancia nacional (Drake, 2002).

En sus inicios, la nueva política impulsada desde el Estado fue apoyada por socialistas y comunistas, sobre todo por promover un “nacionalismo económico”, mientras que la oligarquía vio con suspicacia el avance del intervencionismo estatal. Pero en el transcurso de los gobiernos radicales de Ríos (1942-1946) y González Videla (1946-1952), los partidos marxistas alegaron que la política estatal posibilitó sólo el avance de un capitalismo demasiado vinculado a intereses extranjeros y la promoción de una burguesía local altamente concentrada, convirtiéndose en sus principales beneficiarios (Jobet, 1955).

¹⁰⁴ La CORFO provee un tercio de la inversión total en bienes de capital y una cuarta parte del total nacional (Drake, 2002), un tercio de los capitales proceden del extranjero, principalmente del estadounidense Export-Import Bank (Caputo y Pizarro, 1970)

En definitiva, ante la necesidad de escoger entre dos objetivos, la industrialización y la reforma social, se optó por la primera, lo que al mismo tiempo, aumentó la dependencia chilena al capital estadounidense y aceleró el quiebre del Frente Popular como alianza de dominio (Pinto, 1970). Industrialización que impacta en la fisonomía social chilena de la segunda mitad del siglo XX.

A continuación se presenta información relativa a población económicamente activa y una matriz de clasificación de grupos y clases sociales, ambas para 1960-1970, elaboradas por Javier Martínez y Eugenio Tironi (1985)¹⁰⁵.

CUADRO 10
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN CHILE, 1960-1970
(En porcentaje)

Actividad	1960	1970
Agricultura y pesca	27,7	21,2
Minería	3,8	3,0
Industria manufacturera	18,0	16,6
Construcción	5,7	6,5
Electricidad, agua y gas	0,8	0,7
Comercio	10,1	11,2
Transporte y comunicaciones	4,9	6,1
Servicios	22,8	25,8
Actividades no especificadas	6,2	8,9
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Martínez y Tironi (1985).

¹⁰⁵ El Cuadro 10 se construye en base a Censos Nacionales y permite analizar población activa de todo el territorio nacional, el Cuadro 11 se realiza en base a la Encuesta de Ocupación de la Universidad de Chile que arroja datos para el Gran Santiago. Entre ambos se construye un panorama aproximado sobre las principales tendencias de cambio de la estructura social chilena para 1960-1970. Dado el alto porcentaje de población no clasificada, los registros deben considerarse sólo como tendencias generales.

CUADRO 11
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CLASES Y ESTRATOS SOCIALES EN GRAN SANTIAGO, 1960-1970
(En porcentaje)

Clases y estrato sociales	1960	1970
Clases empresarias (Empleadores, gerentes y directores)	1,9	2,2
Agricultura y minería	0,1	0,2
Industria, construcción y transporte	1,0	1,1
Comercio	0,5	0,5
Servicios y no especificado	0,3	0,4
Clases medias	34,6	40,0
Clase media independiente	10,0	10,3
<i>Sector productivo</i>	6,5	6,8
<i>Sector terciario</i>	3,5	3,5
Clase media asalariada	24,6	30,7
<i>Profesionales y técnicos</i>	6,1	9,6
<i>Personal administrativo</i>	12,4	14,0
<i>Comerciantes, vendedores y otros trabajadores servicios</i>	6,1	7,1
Clase obrera	24,9	20,2
Industria	18,5	14,8
Construcción	4,6	6,8
Resto	1,8	1,7
Trabajadores manuales no asalariados	28,2	24,6
Cuenta propia sector productivo	5,4	3,4
Estratos inferiores no productivos	22,3	21,2
Sin información	10,4	13,0
Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Martínez y Tironi (1985).

La pérdida de peso de las ocupaciones rurales observada en décadas anteriores se acelera en los sesenta, siendo su contracara la mayor urbanización (Cuadro 10) y concentración de la población en las principales ciudades, acrecentando el peso de éstas sobre las más alejadas del centro¹⁰⁶. En tanto, las actividades vinculadas a la industria manufacturera comienzan a perder peso en la estructura social, siendo la construcción pero sobre todo las actividades de servicios -comercio, transporte, servicios sociales y trabajo domésticos-, aquellas que más

¹⁰⁶ En 1920 la población urbana alcanza un 46,2% (de un total de 3.730.235 de personas), en 1940 alcanza un 52,5% (de 5.023.539), en 1960 un 68,2% (de 7.374.115) y en 1970 un 75,1% (de 8.884.768); la concentración de las tres principales ciudades (Santiago, Valparaíso y Concepción) representaba un 20,2% en 1920, un 24,9% en 1940, un 32,1% en 1960 y un 34,5% en 1970, del total de la población nacional (Braun Llonas, Briones, Díaz, et al; 2000).

demandan empleo (Cuadro 10). En ese sentido, la modalidad oligopólica de industrialización tendió a no seguir expandiendo su fuerza de trabajo, por lo que parte de la población expulsada del mundo rural debió ocuparse en actividades de servicio que requerían un escaso nivel de calificación (Filgueira y Geneletti, 1981; Martínez y Tironi, 1985). Esto último se traduce en la expansión de una marginalidad urbana que se asienta en los arrabales de los principales centros urbanos y que no puede ser integrada a la modernización en curso.

La oligarquía terrateniente cede parte significativa de su poder político al Frente Popular y a las fuerzas sociales que lo constituyen, pero una fracción de ésta continuó obteniendo sustantivas ganancias con las inversiones estatales en el sector agrícola y la creciente demanda de productos agropecuarios en las principales ciudades (Arriagada, 1970). Además, la naturaleza de su poder, basado en la cooptación electoral del campesinado y una voluntad decidida de ejercerlo desde la propiedad de la tierra, le permitió mantener una posición de avanzada en la política nacional. Luego, mientras que en el “Chile nacional desarrollista” el empresariado observó con preocupación la incorporación electoral de las fracciones medias y obreras a la estructura de poder (Cardoso y Faletto, 1970), en el mundo rural el mecanismo de sufragio universal fue visto por la oligarquía como una oportunidad para afianzar su dominio mediante el fortalecimiento del clientelismo al interior de las haciendas.

Pese a que la reforma agraria fue parte del programa del Frente Popular desde los treinta, los latifundistas agrupados en la poderosa Sociedad Nacional Agrícola tuvieron la fuerza para evitar, al menos hasta 1964, que la política nacional-popular traspasara los límites de la hacienda¹⁰⁷ (Jocelyn-Holt, 1999). Durante el periodo la concentración de la gran propiedad apenas disminuyó a favor de los medianos y pequeños productores, y la

¹⁰⁷ En 1962 el gobierno de Alessandri Rodríguez (1958-1964) promulgó la primera Ley de Reforma Agraria que da vida a la Corporación de la Reforma Agraria (Cora) y al Instituto de Desarrollo Agropecuario (Indap), pero apenas alcanzó a redistribuir 5000 hectáreas de tierras estatales a campesinos, de ahí que sea conocida como la “reforma de los maceteros” (Chonchol, 1970). Es en el gobierno de Frei Montalva (1964-1970) que se inicia este proceso a gran escala.

oligarquía mantuvo el control de prácticamente la totalidad de las tierras cultivables del “Chile rural”¹⁰⁸.

En suma, el “compromiso” de la oligarquía con el Estado y la política nacional-popular se produjo a condición de afianzar su poder rural y mantener sujeto a los trabajadores en la hacienda mediante mecanismos de control clientelar tradicionales. Serán las reformas agrarias implementadas desde la segunda mitad de la década del sesenta y comienzos del setenta, las que minan el poder de la oligarquía terrateniente de origen colonial, transformando el mundo rural en un escenario de agudos conflictos sociales y políticos (Jocelyn-Holt, 1999).

El empresariado urbano se forjó mayoritariamente en el sector manufacturero y la construcción (Cuadro 11). Aunque el crecimiento experimentado durante los sesenta fue impulsado por una mayor burocratización de la gran industria oligopólica que demandó cada vez más puestos de gerencia y dirección (Martínez y Tironi, 1985). No obstante puede distinguirse un sector de empresarios tradicionales y un sector moderno, el carácter oligopólico y de alta concentración del capitalismo chileno implicó estrechas interconexiones entre ambos (Faletto y Ruiz, 1970). El elemento que más contribuyó a atenuar las diferencias del gran empresariado fue su carácter oligopólico que se fortaleció mediante una intrincada red de vinculaciones entre distintos sectores de la burguesía mercantil, financiera e industrial¹⁰⁹. Este escenario de un reducido número de grandes empresas y un número significativo de empresas pequeñas y talleres artesanales¹¹⁰, acentuó las diferencias entre el gran empresariado y el resto de las fracciones de menor tamaño,

¹⁰⁸ En 1925 el número de propietarios de grandes predios agrícolas -más de 200 hectáreas (ha)- asciende a 9.886 (9% de los propietarios) y controlan 23.301 ha (91,6% del total la propiedad rural), en 1965 el número de grandes propietarios asciende a 13.489 (5,2% de los propietarios) y controlan 26.602 ha (86,2% del total nacional de tierras) (Meller, 1998).

¹⁰⁹ Arriagada (2004) señala que en 1965, con la integración de la Cámara Chilena de la Construcción a la CPC, se termina por consolidar las distintas facciones del empresariado nacional en un solo gran espacio gremial. Las utilidades del “boom de la construcción” de 1962-1963 permitió a los empresarios del sector acumular cuantiosas riquezas que ellos invirtieron en actividades agrícolas, industriales y bancarias, ahondando la solidaridad empresarial al interior de la CPC.

¹¹⁰ En 1963 se estiman cerca de setenta mil empresas artesanales (Brodersohn, 1970).

como también de la fuerza laboral obrera que organizó en cada sector de la economía (Cuadro 10) según el tamaño de las empresas (Cuadro 12).

CUADRO 12
ESTRATIFICACIÓN Y OCUPACIÓN POR TAMAÑO EN INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1937-1967
(En porcentaje)

Tamaño Empresa	Tramos de ocupados por establecimiento	1937		1957		1967	
		% empresa	% ocupados	% empresa	% ocupados	% empresa	% ocupados
Gran empresa	Más de 500	-	-	0,9	26,8	0,6	18,6
	Entre 200 y 500	-	-	2,0	17,3	2,0	18,1
	Sub total	-	-	2,9	44,1	2,6	36,7
Mediana Empresa	Entre 101-199	5,6	47,4	3,4	13,1	3,2	14,0
	Entre 50 y 100	6,1	12,7	6,6	12,3	5,7	12,7
	Sub total	11,7	60,1	10,0	25,4	8,9	26,7
Pequeña empresa	Entre 21-49	12,4	13,1	19,3	15,1	17,1	16,2
	Entre 15-20	-	-	10,4	4,6	10,0	5,1
	Entre 11-15	34,6	17,3	17,7	5,1	17,8	6,5
	Más de 5	41,3	9,5	39,7	5,7	43,6	8,8
	Sub total	88,3	39,9	87,1	30,5	88,5	36,6
Total		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Aranda y Martínez (1970).

Si bien, en términos políticos, los empresarios mantuvieron un discurso que osciló entre el liberalismo y nacionalismo económico, en la práctica fueron activos impulsores de un desarrollo industrial corporativo bajo la protección del Estado, mediante el aumento de aranceles al sector, las autorizaciones previas de importación, el control de la política cambiaria o la fijación de tipos de cambio diferenciados (Brodersohn, 1970). En ese sentido, el empresariado local trabajó de un modo pragmático con las fuerzas políticas nacional- populares¹¹¹ y durante casi todo este periodo delegó las franjas medias la conducción política del país¹¹².

¹¹¹ La Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA) fue el espacio en donde se organizó gremialmente el empresariado industrial. Fundada en 1883 no será hasta 1928 en que empieza asumir tareas vinculadas específicamente con la representación del sector participando en la creación de iniciativas para incidir en la acción del Estado. Otros gremios fueron la Cámara Central de Comercio y la Sociedad Nacional de Minería, esta última de escaso poder debido al peso de capitales extranjeros en el sector. En 1934 se crea la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC) que aglutina a los gremios empresariales señalados,

La clase media se expande en forma significativa durante la década del sesenta. Principalmente su fracción asalariada que ve aumentar su proporción de profesionales, técnicos y personal administrativo en el sector público y privado¹¹³ (Cuadro 11). En tanto los sectores independientes registran un leve crecimiento a raíz del incremento de los profesionales cuenta propia y los empleadores del comercio (Martínez y Tironi, 1985). En todo caso, son principalmente las burocracias públicas las que hacen valer sus derechos mediante organizaciones partidarias, profesionales y estudiantiles, y en consecuencia se benefician de la redistribución estatal durante el periodo nacional-popular (Pinto, 1970). Precisamente, fue la educación pública, en específico la universitaria, y el empleo estatal, las vías por excelencia para alcanzar esa condición social. Además, es desde estas instituciones educacionales que las clases medias forjan los idearios políticos y culturales de la modernización nacional de mediados del siglo XX.

Al comenzar las dificultades para transitar hacia una industrialización intensiva en capital y mantener los mecanismos de distribución de riqueza, algunas fracciones de clase media empezaron a mostrarse cada vez más defensivas en relación a las ganancias obtenidas del crecimiento del Estado, la educación y la industria, y cada vez menos entusiasmadas en articular coaliciones con los partidos obreros. En torno a esa tensión fue posible distinguir una clase media culturalmente más secular y que políticamente integró el Partido Radical, y luego, el Partido Socialista. De otra clase media tradicional formada por sectores católicos que se inclinaron por la Democracia Cristiana y la derecha. Siendo las fracciones más acomodadas en la dirección de empresas privadas y de valores conservadores, aquellas que legitiman el golpe de Estado contra el gobierno de la Unidad Popular (Faletto y Ruiz, 1970).

además de la SNA. La CPC sería liderada por Arturo Alessandri Rodríguez por décadas. En 1953 se crea la Cámara Chilena de la Construcción (Arriagada, 2004).

¹¹² El único intento en 1938-1973 por poner a “uno de los suyos” en la conducción del Estado por vía democrática fue con Alessandri Rodríguez, histórico dirigente de la SOFOFA que resultó presidente en 1958.

¹¹³ Estos últimos, si bien eran en muchos casos obreros que pasaban a posiciones de supervisión, se consideraban a sí mismos miembros de la clase media y se distinguían de los trabajadores manuales por sus diferentes códigos jurídicos, privilegios especiales y ganancias más elevadas (Martínez y Tironi, 1985).

Un rasgo que caracterizó al movimiento obrero del Chile nacional-popular fue su acentuada heterogeneidad. Una variedad que provenía de la propia estructura productiva que, hacia fines de los años sesenta, exhibía disímiles niveles de tecnificación, formas de producción e intensidades en la utilización de bienes de capital (Aranda y Martínez, 1970). Efectivamente, el excluyente y concentrador proceso de industrialización nacional forjó un acotado sector obrero moderno, que reduce su tamaño (Cuadro 11 y 12) fruto de la concentración productiva y burocratización de la gran empresa industrial, que hace que algunos de éstos accedan a posiciones de empleado (Martínez y Tironi, 1985). En tanto que las ocupaciones de la construcción, fruto de las inversiones públicas, mantienen el ritmo de crecimiento (Cuadro 10 y 11).

Es en ese escenario que madura una clase obrera “moderna” integrada por los obreros calificados de la industria sustitutiva de importaciones y la gran minería del cobre. Esa clase obrera que se caracterizó por una mayor organización sindical, la participación de sus líderes en partidos políticos, desenvolver un tipo de acción reformista y una mayor aceptación de las estructuras sociales existentes (Drake, 2003). Un panorama al que no resulta ajeno el hecho que, sus miembros, gracias a unos efectivos niveles de integración social alcanzados¹¹⁴, llegaron a considerarse parte de las clases medias, distanciando así en forma sistemáticamente los intereses de estos sectores “modernos” del resto de la clase obrera y, de modo más marcado aún, de otros sectores populares¹¹⁵. Al mismo tiempo, se forjan sectores obreros de la mediana y la pequeña industria tradicional, comparativamente menos calificados que los primeros, con unas mayores dificultades para sindicalizarse -bajo los impedimentos legales relativos al tamaño de sus unidades laborales-, y una menor presencia de sus liderazgos en partidos políticos. Limitaciones que acotan efectivamente sus posibilidades dentro de la institucionalidad para alcanzar mejoras similares a las obtenidas por las fracciones obreras más “modernas”, encaminándolas a forma de acción social más violentas o, al menos, propias del desborde de los canales establecidos.

¹¹⁴ En 1960 en Gran Santiago un 5,1% de obreros pertenecía al quintil más alto de ingresos, un 49% al tercer y cuarto quintil de ingresos mientras que un 45,9% al segundo y primero; para 1970 un 4,6% pertenecía al quinto, un 49,8% al cuarto y tercero, y un 45,5% al segundo y primer quintil (Martínez y Tironi, 1985).

¹¹⁵ Di Tella y Touraine (1966) señalan que en la industria del acero en Huachipato un 51% de los trabajadores se identifica con la clase media, un 23% con la baja y sólo un 14% con la obrera; en la minería del carbón en Lota, el 45 % se identifica con la clase baja, un 15% con la obrera y sólo un 14% con la media.

Por otro lado, los campesinos estaban conformados mayoritariamente por inquilinos atados a las grandes haciendas y peones que trabajaban temporalmente y padecían una pobreza todavía mayor que los primeros, y un sector de minifundistas que eran pequeños propietarios (Martínez y Tironi, 1985). Los gobiernos radicales prestaron escasa atención a sus condiciones de trabajo y obstaculizaron su sindicalización, y hasta fines del cincuenta estuvieron, en su mayoría, bajo el control paternalista de la oligarquía terrateniente. Pero las leyes de sindicalización campesina y reforma agraria impulsadas por el gobierno de Frei Montalva, movilizan una parte significativa de los trabajadores campesinos contra el poder del gran latifundio, constituyéndolos, gradualmente, en una fuerza social y electoral (Chonchol, 1970).

Desde la década del cincuenta, la acelerada migración campo-ciudad y la incapacidad del sector secundario para emplear a los nuevos trabajadores urbanos configuran grupos marginales (Cuadro 11). Estos deben emplearse, mayoritariamente, en actividades no manuales sin calificación y excluidas del proceso de modernización, por lo que una mayoría de estos quedó en situación de pobreza¹¹⁶ y sin acceso a protecciones estatales. Además, a comienzos de los setenta, el problema de resolución de las condiciones de vida en los campamentos marginales configuró organizaciones de pobladores que combinaron reivindicaciones comunitarias con modalidades de acción social y política radicales. Estas últimas fueron organizadas por partidos políticos como el Socialista, la Democracia Cristiana o el Movimiento de Izquierda Revolucionario, que tuvieron una significativa participación en estas organizaciones poblacionales (Castells, 1974).

En definitiva, la modalidad concentradora que adopta la industrialización sustitutiva de importaciones vino aparejado de una mayor burocratización, tanto en el sector público como privado. Aumentando los puestos de trabajo de supervisión y control que, aparejados con la ampliación de los servicios sociales, permitió la expansión de las clases medias, por la vía de la asalarización de la fuerza de trabajo. En tanto, en los sectores populares se registran importantes diferencias entre los sectores campesinos todavía sujetos al latifundio,

¹¹⁶ Los registros para el periodo muestran una disminución sistemática de la pobreza en 1929-1970 de un 47% al 28% de la población; la desigualdad, expresada en términos de Gini, experimenta una disminución del 0,49 en 1929 al 0,40 en 1938, para elevarse a 0,48 en 1960 y volver a disminuir a 0,47 en 1970 (Prados, 2007).

grupos obreros modernos y tradicionales, y una masa marginal de tamaño significativo; dificultando el desarrollo de algún tipo de acción social o política común. Además, la extrema dependencia del empresariado local a la acción estatal, la presencia mayoritaria del capital multinacional en los sectores productivos y las dificultades del Estado para impulsar una industrialización intensiva en el uso de capitales, mantienen a importantes sectores de la población fuera del desarrollo alcanzado por el Chile nacional-popular.

Las contiendas presidenciales de 1964 presentó una polarización de fuerzas políticas cuyos proyectos buscan resolver los problemas de integración social y desarrollo nacional, mediante programas de transformación radical. El triunfo del demócratacristiano Frei Montalva (1964-1970) sobre el socialista Salvador Allende se produjo por el masivo respaldo popular de sectores no obreros al primero (Drake, 2002), como también por el apoyo de una fracción de la clase media, el empresariado industrial, parte de la oligarquía y los Estados Unidos que evitó por todos los medios que un candidato socialista llegara al gobierno por la vía electoral. La “revolución en libertad” ofrecía una modernización económica unida a reformas sociales y la búsqueda de la “armonía” entre clases, que los partidos de izquierda no estaban en condiciones de garantizar.

Tres reformas fueron la prioridad del gobierno de Frei: la chilenización del cobre y una alianza con el capital extranjero, la reforma agraria y sindicalización campesina, y los programas de promoción popular de sectores marginales¹¹⁷. Además, se intentó “democratizar” el movimiento sindical hegemónico por los partidos marxistas, realizar una extensa reforma en educación y otra constitucional para dar fuerza al ejecutivo. Pese al respaldo electoral y una mayoría en el Congreso -aunque no en el Senado- las tensiones que generaba alcanzar todos los objetivos del programa, unidas al aumento de la polarización política y social, no encontraron suficientes canales institucionales para ser procesados dentro del Estado, y con ello parte del programa quedó trunco (Faletto y Kirkwood, 1979).

¹¹⁷ La Chilenización del Cobre (1965) y la Nacionalización pactada (1969), promueven la asociación entre el Estado y capitales estadounidenses, permitiendo realizar inversiones que elevan los ingresos fiscales de la minería; la Ley de Reforma Agraria (1967) y Ley de Sindicalización Campesina (1967) substituirían los grandes latifundios improductivos por granjas explotadas de forma comunitaria, incrementando la producción; el Programa de Promoción Popular pondría fin a la marginación de los sectores populares, especialmente aquellos de barrios marginales (Chonchol, 1979; Salazar y Pinto, 1999).

En las elecciones de 1970 el electorado vuelca sus expectativas en Allende (1970-1973) que presenta un programa de profundos cambios económicos, políticos y sociales. Pero la crisis social y política heredada del periodo de dominio oligárquico se mantiene, y su gobierno es interrumpido abruptamente el 11 de septiembre del 1973 por un golpe de Estado encabezado por militares, la oligarquía, el empresariado, una fracción de las clases medias asalariada y otra perteneciente a la pequeña burguesía¹¹⁸; que buscan por todos los medios frenar el “desborde” popular de masas (Correa Sutil, 2004). Ascenso popular no exento de intensos conflictos entre la “base ortodoxa” compuesta por la clase obrera calificada de la minería y la industria, que buscaba consolidar lo avanzado; y la “base heterodoxa” compuesta por sectores obreros de la pequeña industria, campesinos y marginales, que pretendía radicalizar las transformaciones en favor de su integración a la modernización alcanzada (Baño, 2003). En suma, la propia heterogeneidad de la estructura productiva y la fisonomía de clases y fracciones de ésta, impidieron continuar con modalidades de desarrollo industrial y, al mismo tiempo, integrar a las fuerzas sociales gestadas en este proceso.

4.2. Clases y grupos sociales en la crisis económica de los ochenta y el giro neoliberal (1973-1990)

La dictadura militar encabezada por el general Pinochet no sólo acabó con la “vía chilena al socialismo”, también promovió una radical transformación de la política nacional-popular y la industrialización protegida. No obstante, el “giro” neoliberal no es inmediato y en 1973-1975 se abre una pugna entre los equipos económicos de gobierno neoliberales y neodesarrollistas¹¹⁹. Pero, la desconfianza de Pinochet a la política nacional-popular lo inclina en favor de los “Chicago Boys” que copan los equipos económicos de gobierno (Huneus, 2001). Forjándose una nueva alianza integrada por las fuerzas armadas, las

¹¹⁸ Durante el gobierno de la Unidad Popular el proceso de estatización de las mayores industrias recibió un duro rechazo de la SOFOFA, pero la mayor oposición provino de la “pequeña burguesía” que paralizó el país en reiteradas oportunidades, y más que ninguna otra fuerza social o política apoyó el golpe (Arriagada, 2004).

¹¹⁹ Los neoliberales conformados por cuadros del gremialismo de la Universidad Católica, economistas monetaristas de Chicago y profesionales de la Universidad de Chile que proveen las ideas de subsidiariedad estatal; los neodesarrollistas, por la Democracia Cristiana que apoya el golpe, la vieja derecha oligárquica y el nacionalismo militar, que defienden un desarrollismo menos popular (Fontaine, 1988; Correa, 2004).

tecnocracias civiles, los capitales multinacionales y un emergente empresariado local vinculado, principalmente, al sector financiero y primario exportador (Fazio y Parada, 2010). En cambio los grupos empresariales industriales pierden fuerza a raíz del giro anti nacionalista y las reformas impulsadas durante la dictadura¹²⁰ que hacen a la economía del país más dependiente del apoyo externo¹²¹. Pese a esto último, todas las ramas de la Cámara de la Producción y el Comercio (CPC) apoyan irrestrictamente el golpe (Arriagada, 2004).

En 1975 la resolución de la pugna en favor de los neoliberales, que responsabilizan a la política desarrollista de la recesión económica¹²², permite iniciar las primeras reformas de orientación monetarista. La liberalización del comercio exterior suprime cuotas y barreras no tarifarias -reduciendo aranceles¹²³-, se fija un tipo de cambio que perjudica la producción para el mercado interno y acelera el reordenamiento del empresariado hacia modalidades primario exportadoras; la liberalización financiera elimina exigencias al crédito interno y los préstamos externos, se libera la tasa de interés y se enajena casi toda la participación estatal en el sistema financiero¹²⁴, excepto el Banco del Estado. Se abre la cuenta de capitales a inversionistas extranjeros -a los que se le entregan amplias garantías e incentivos¹²⁵- y a agentes locales no bancarios (Fazio y Parada, 2010). El ingreso del capital externo, sobre todo financiero, y su poder en la economía local, delinea la fisonomía de los nuevos grupos económicos nacionales. Además, se devuelven empresas intervenidas bajo la UP -sobre todo industriales-, se inicia una acelerada privatización de empresas

¹²⁰ En 1975-1981 el promedio anual de quiebras fue de 277; la crisis de 1982 la eleva a 810 (Meller, 1998).

¹²¹ En 1974 se reactiva la inversión extranjera directa suspendida durante el gobierno de Allende. En 1974-1989 arriban a los \$US 5.110.900 millones (Fazio, 2000).

¹²² Las medidas de 1973 traen una leve recuperación económica para 1974 -aunque no controlan la inflación -, pero en 1975 la caída del precio del cobre y el alza del petróleo producen una contracción del PIB en 12,9% (Braun Llonas, Briones, Díaz, et al, 2000).

¹²³ De 94% promedio a rangos entre 10% y 35% en 1975, y una tasa única de 10% en 1977.

¹²⁴ Los bancos licitados por la CORFO fueron adjudicados por grandes empresarios y grupos económicos. En 1975 controlan el 60,5% del crédito bancario - el Estado el 28,5%-, el 64% de las colocaciones y un 60% del crédito en moneda nacional y extranjera (Dashe, 1979).

¹²⁵ Fija la invariabilidad del contrato suscrito, la posibilidad de retiro del capital invertido tras un año y el retiro de utilidades en todo momento, acceso a todos los sectores productivos y al mercado cambiario formal - para retiro de capital y utilidades-, la opción de elegir entre el régimen tributario común o uno especial de invariabilidad impositiva, y exención del IVA sobre importaciones de tecnología (Ruiz, 2012, a).

públicas y flexibilizan las restricciones para el arribo de capitales privados a la explotación minera¹²⁶.

El celebrado “milagro chileno” de la segunda mitad de los setenta sustentado en una radical apertura económica, privatizaciones y la entrada masiva de capitales extranjeros, permitió recuperar el ritmo del crecimiento, disminuir parcialmente el desempleo¹²⁷ -pese al despido de funcionarios públicos y trabajadores en las empresas privatizadas- y alcanzar mejores resultados en el control de la inflación¹²⁸ (Huneus, 2000). No obstante, en 1982 la crisis económica llevó al país a su peor recesión desde 1929¹²⁹, dificultando la consolidación de la transformación neoliberal impulsada. Tras la recuperación económica, se continúa el proceso de privatizaciones mediante la subdivisión de algunas empresas estatales o la venta de acciones¹³⁰, única forma en que los “poderosos” grupos económicos locales podían acceder a estas ventas. De ahí en más, la economía recupera su ímpetu e inicia una etapa de crecimiento ininterrumpido que sobrepasa el periodo dictatorial.

A continuación se presentan una matriz de categorías sociales para el periodo 1971-1990¹³¹. A partir de la que se precisan qué mutaciones de la fisonomía social son ocasionadas por la crisis económica –y tiene un carácter temporal-, de aquellas propias de las transformaciones en la orientación del modelo de desarrollo que comienzan a asomar a fines de la década.

¹²⁶ En 1973 se devuelven 325 empresas intervenidas bajo la UP, en 1975-1978 se venden otras 200. En 1973 quedan 400 empresas públicas; en 1980, 15. En 1981 la Ley Orgánica Constitucional sobre Concesiones Mineras sortea las restricciones a la venta de derechos de explotación minera por las empresas nacionalizadas, fijadas en 1976 por el nacionalismo militar, y activa un modelo de privatización. (Moguillansky, 2001).

¹²⁷ En 1974 la tasa de desempleo fue de 14,9% y en 1981 de un 11,3% (Banco Central, 2001).

¹²⁸ En 1974-1981 la inflación anual descendió sistemáticamente de 694,4% hasta alcanzar un 7,5% (Braun Llonas, Briones, Díaz, et al, 2000).

¹²⁹ Para 1982 el PIB decreció un 13,6% y en 1983 un 2,8% (Braun Llonas, Briones, Díaz, et al, 2000).

¹³⁰ Como en ENAP, CAP, ENDESA y CHILECTRA; en los casos de ENTEL, SCHWAGER, SOQUIMICH, se produjo la venta de acciones, tratando que la mayoría quedara bajo control privado (Faletto, 1987).

¹³¹ Para los años 1971 y 1980 se asumen los resultados obtenidos por Martínez y León (1987). El resto de los años que se presentan en el cuadro 13 y 14 se elaboran en Ruiz y Boccoardo (2011). Para ver detalles de las categorías sociales ver esos documentos de trabajo.

CUADRO 13
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍAS SOCIALES, 1971-1990
(En porcentajes PEA nacional)

Categorías sociales	1971	1980	1986	1990
Empresarios agrícolas ¹³²	0,3	0,4	0,9	0,9
Asalariados agrícolas	10,1	6,5	9,8	9,5
Campesinado y colonos pobres	8,3	7,5	8,1	7,9
Resto PEA agrícola no clasificada en otro grupo	-	0,1	0,1	0,1
Categorías sociales en agricultura, silvicultura, caza y pesca	18,3%¹³³	14,6	18,9	18,4
Empresarios no agrícolas	1,3	1,4	2,2	3,2
Sectores medios asalariados	18,4	20,3	21,0	23,6
<i>Público</i>	-	8,6	7,1	6,8
<i>Privado</i>	-	11,7	13,9	16,9
Sectores medios independientes	7,8	9,2	5,7	6,2
Artesanado tradicional	6,2	5,2	4,8	5,1
Clase obrera minera	1,3	1,3	0,7	1,0
Clase obrera industrial y de la construcción	25,8	11,1	10,0	12,1
Clase obrera del comercio y los servicios	7,4	12,0	11,9	12,7
Grupos marginales	9,6	10,4	11,9	12,0
PEM & POJH	-	3,8	4,1	0,0
Cesantes y BTPV	3,1	10,4	8,8	5,7
Resto	0,8	0,3	0,0	0,0
Categorías sociales fuera de agricultura, silvicultura, caza y pesca	81,7	85,4	81,1	81,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Ruiz y Boccardo (2011).

Uno de las marcas más apreciables del giro neoliberal en la estructura social de los ochenta es la drástica desindustrialización y privatización de ésta. Mientras que la pérdida de peso del sector rural observada en décadas anteriores se “frena” e incluso se revierte durante la crisis 1982-1983 constituyéndose, al igual que las posiciones independientes, en una “condición de refugio” para la fuerza laboral (Cuadro 13). Asimismo, se registra una expansión del desempleo de ocupaciones precarias y de la marginalidad urbana.

¹³² En 1970 los terratenientes y grandes latifundistas han sido diezmados por la reforma agraria. En los ochenta la modernización del mundo rural (Gómez, 1988), impulsada en dictadura, modificará la fisonomía de este sector. De ahí que su composición es bastante heterogénea e incluye empresarios agrícolas exportadores, empresarios agrícolas no exportadores y terratenientes tradicionales (Martínez y León, 1985).

¹³³ Existe un error de un - 0,4 % en las cifras, pero frente a la imposibilidad de reconstruirlas se mantiene lo presentado por estos autores.

Los propietarios rurales recuperan las tierras expropiadas durante la Reforma Agraria mediante la reasignación, restitución o remate de tierras¹³⁴. Pero, al calor de esta contrarreforma impulsada por la dictadura, la oligarquía terrateniente, más que recuperar su poder, se reconvierte a modalidades empresariales o desaparece, modificándose la tradicional fisonomía social del mundo rural. Luego, la modernización capitalista impulsada en el campo será liderada por un nuevo empresariado agrícola¹³⁵ que expande su peso en la estructura social (Cuadro 13) y que, paulatinamente, orienta la pujante actividad agroindustrial hacia los mercados externos (Gómez y Echeñique, 1998). En el sector agroexportador¹³⁶ se formó una “mentalidad empresarial” –afín a la incorporación de nuevas tecnologías de producción y racionalización de recursos-, pero que dependió directamente de la acción estatal y la nueva inserción de Chile en los mercados internacionales. Éxito que no sólo provino del “empuje” empresarial sino de la capacidad de contar con una capitalización previa –tierras heredadas y fortuna acumulada-, para no recurrir a créditos en el inestable mercado financiero de los ochenta. En ese sentido, una parte de la oligarquía tradicional reorientó su producción hacia el mercado internacional, en tanto que otra, simplemente fue desplazada por nuevos capitales nacionales y extranjeros que vieron en el mundo rural un novedoso nicho de acumulación (Faletto, 1987).

El empresariado nacional registra un sostenido crecimiento (Cuadro 13), pero esta vez impulsado por los grupos económicos vinculados al sector financiero y de servicios, y no por la industria¹³⁷. En esta expansión tuvo una extraordinaria importancia la acción directa del Estado, que favoreció principalmente a empresarios de gran tamaño vinculados al sector

¹³⁴ Se “regulariza” la tenencia de tierras -devoluciones totales o parciales de predios expropiados a sus antiguos dueños-, parcelan predios que durante la reforma se explotaban colectivamente, y se eliminan trabas legales para una mayor fluidez del mercado de tierras (Faletto, 1987).

¹³⁵ En 1970 los terratenientes y grandes latifundistas han sido diezmados por la reforma agraria, su composición es heterogénea e incluye empresarios agrícolas exportadores, empresarios agrícolas no exportadores y los terratenientes tradicionales (Martínez y León, 1985).

¹³⁶ En 1980 el empresariado agrícola exportador representa un 38,2% del empresariado agrícola, en 1990 alcanza un 40,6% (Ruiz y Boccardo, 2011).

¹³⁷ En 1980 el empresariado comercial e industrial constituyen un 62,4% del total de los empresarios y el vinculado al sector financiero y servicios ostenta un 37,6%; en 1990, el peso del primero es de un 45,5% y el del segundo de un 54,5% (Ruiz y Boccardo, 2011).

financiero¹³⁸. Los grandes grupos económicos que emergen, sean anteriores o nuevos, controlan la banca y compran empresas públicas con créditos de sus propias entidades financieras¹³⁹, en detrimento de los que pierden peso, sobre todo aquellos ligados a la actividad industrial (Montero, 1997). Esto permite que se vinculen internacionalmente con el mercado de créditos, pero también que grupos multinacionales se asocien con el empresariado criollo, todavía incapaz de acceder a la compra de grandes monopolios estatales a través de sus propios recursos. Efectivamente, diversos conglomerados transnacionales aparecen asociados a los grupos locales para asegurar el control y administración de estas empresas, o bien para fortalecer aquellas ya controladas por capitales extranjeros. En cambio, la ausencia de la acción protectora del Estado a favor de los empresarios de la industria tradicional orientados al mercado interno, significó, en muchos casos, la desaparición de éstos frente a la competencia de productos importados o su absorción a manos de algún conglomerado multinacional (Faletto, 1987).

En ese sentido, no todos los sectores empresariales lograron una inserción favorable en el nuevo esquema, pero su apoyo irrestricto al nuevo modelo, hizo que este fenómeno fuera visto como un “daño colateral” de la modernización neoliberal, que inevitablemente dejaba a sectores empresariales poco competitivos rezagados (Arriagada, 2004). De ahí en más, los grupos empresariales locales abandonan las formas de la égida industrial para adoptar variantes de financiarización, en que las nuevas condiciones de acumulación reestructuran mucha de la “plata vieja” (Dashe, 1979; Rozas y Marín, 1989). Estas privatizaciones abrieron cauces para una verdadera “acumulación originaria” que impacta drásticamente en el mapa de la extrema riqueza. Más aún, la formación de nichos de acumulación regulada reveló el estilo rentista de los nuevos grupos económicos que, aparte de dismantelar el

¹³⁸ Las diferencia de tasas de interés interna/externa, producto de la apertura económica, significó entre 1976 y 1979 una ganancia de 800 millones de dólares para las grandes empresas, bancos y entidades financieras (Dashe, 1979).

¹³⁹ Todos los grupos económico importante (Cruzat, Larraín, Matte o Vial), excepto Angelini, tienen el control total o compartido de uno o más bancos privados y financieras. A través de ellos, controlan el mercado financiero y el crédito externo. A través de los Bancos los grupos económicos se vinculan a grandes corporaciones financieras internacionales, canalizando un flujo cada vez más creciente de crédito externo a tasas de interés muy por debajo de las existentes en el mercado financiero nacional. (Dashe, 1979).

“Estado empresario”, avanzaron hacia el “nuevo mercado” de Administración de Fondos de Pensiones (AFP), servicios de salud y educación (Ruiz, 2012, b).

Tras la crisis económica, las fracciones medias recuperan el ritmo de crecimiento registrado en décadas anteriores, pero la privatización de empresas y el desmantelamiento de servicios públicos modifican de forma significativa su fisonomía interna (Cuadro 13). El peso de la burocracia estatal disminuye en forma ininterrumpida, y aquellos “expulsados” deviene forzosamente en pequeño emprendedor o se vuelca hacia las nuevas empresas privadas (León y Martínez, 2001). En la misma línea de cambio que los grupos empresariales, la tendencia en los sectores medios es hacia una mayor asalarización pero en posiciones de servicio privado calificado¹⁴⁰. Transformación que trastoca los códigos de interpretación de la sociedad, las mentalidades y el sentido con que se aprecian las instituciones y procesos sociales como la urbanización, educación pública, ciudadanía política y participación social (Ruiz, 2012, a). El sector financiero privado deviene en soporte relevante de estas nuevas clases medias asalariadas que ahora simboliza “lo moderno”, distinguiéndose esta fracción del resto de sectores medios que antes se configuraban al alero del empleo estatal. Con esa gravitación del sector privado y el peso que adquieren los grupos económicos, irrumpe una nueva tecnocracia de gerentes y directores en las altas esferas privadas (Faletto, 1987). Una elite tecnocrática de alta calificación que de la mano de los nuevos grupos económicos buscan reproducir desde el área privada, y no desde el Estado, un nuevo modelo de organización de la sociedad.

La radical desindustrialización y seguidos cursos de desasalarización y reasalarización reducen el peso de la clase obrera industrial, expanden los asalariados de servicios privados y aumentan el tamaño del sector informal (Cuadro 13). Desde el punto de vista de las remuneraciones, se produce una caída general de éstas dentro del sector obrero, pero aumentan las diferencias entre los propios grupos obreros -entre ramas industriales como dentro de la misma- y se registra una baja en las tasas de afiliación¹⁴¹. La nueva Ley Laboral

¹⁴⁰ En 1980 la burocracia moderna de servicios privados representa un 9,3% de la PEA nacional, en 1990 representa un 13,5% del total (Ruiz y Boccardo, 2011).

¹⁴¹ En 1973-1983 el número de afiliados en la población ocupada se redujo del 28% al 11%, y en el sector industrial los sindicalizados quedó reducida de 51% a 26% (Faletto, 1987).

de 1979 incide en las posibilidades de la acción sindical primando una orientación de defensa de los puestos de trabajo y de los pocos derechos que aún se le reconocen, más que una política de reivindicaciones globales. Luego, la clase obrera industrial pierde capacidad de incidir en la política estatal como fuerza social organizada (Faletto, 1987). La nueva orientación del desarrollo disminuyen al máximo las relaciones entre sindicato y Estado, constituyéndose una negociación directa entre empresarios y múltiples organizaciones de trabajadores, y como espacio de negociación colectiva la empresa. De modo que no tuvieran lugar los acuerdos globales y las otrora poderosas federaciones, confederaciones o centrales de trabajadores, perdieran toda relevancia (Ruiz, 2002).

Por otro lado, la crisis de los años ochenta fomenta la expansión de una economía de tipo campesina basada en la explotación del trabajo familiar orientada, preferentemente, a la sobrevivencia del núcleo familiar y donde el excedente comercializable está destinado a solventar el consumo de bienes y servicios que el núcleo productivo puede satisfacer (Faletto, 1987). Pero una vez superada la recesión, la expansión del sector agroindustrial impulsa el crecimiento de los asalariados rurales y, con ello, el inquilino sujeto a la hacienda y el tradicional campesino independiente pierden crecientemente peso en el mundo rural (Cuadro 13). Esta asalarización se produce en un contexto de expulsión de fuerza de trabajo rural en la que predomina la contratación de trabajadores ocasionales en condiciones de precariedad y en que la sindicalización agrícola sufre un retroceso importante¹⁴².

El fenómeno de la marginalidad tuvo su aspecto más visible en las denominadas “poblaciones callampa” que constituyen formas precarias de vivienda y acceso a servicios sociales. Se expande en los ochenta en las comunas más pobres de los principales centros urbanos. Además, la desasalarización registrada, sobre todo en los sectores obreros, forja un gran número de personas que ya no pueden participar del mercado laboral formal. Los desocupados y los incorporados a programas de empleo de emergencia, como el PEM y el POJH, constituyen una fracción considerable de la estructura social (Cuadro 13). La

¹⁴² Si se compara la cifra de sindicalización en 1984 (50.935) con la de 1972 (282.617) es posible advertir que la primera sólo alcanza al 18% de la existente en 1972 (Faletto, 1987).

pobreza e indigencia también alcanzan un tamaño significativo¹⁴³. Configurándose una serie de organizaciones que, en su mayoría, concentran sus esfuerzos en atender necesidades específicas y conflictos particularizados, que tienden a ser disueltas una vez que se obtiene lo demandado. De modo que las aspiraciones de los grupos marginales tienen como meta satisfacer sus necesidades de subsistencia mínimas y el lograr incorporarse a la vida laboral y, en un grado menor, constituirse como foco de resistencia contra la dictadura militar (Faletto, 1987).

En suma, la etapa autoritaria del giro neoliberal configura un novedoso empresariado primario-exportadores y otro vinculado a la égida financiera, una mayor presencia de capitales multinacionales y forja nuevas fracciones medias en la burocracia de servicios privada. En tanto, se constata una pérdida del peso de los obreros industriales y de las franjas medias asalariadas públicas en la fisonomía social chilena, pero también, de su capacidad de incidir en la orientación de la acción estatal (Martínez y Tironi, 1985; Atria, 2004).

En ese sentido, la desarticulación de las condiciones de reproducción social y económica de estas clases y fracciones sociales nacional-populares -y no sólo la coerción física de sus cuadros de conducción política y social- mina sus bases de proyección política y cultural. Efectivamente, si el ascenso de los grupos medios ligados a la expansión estatal ocurre en gran medida en alianza con esa clase obrera, con su pérdida de peso la clase media desarrollista pierde capacidad de reeditar su papel legitimador del sistema social y cultural. De modo que se abre un distanciamiento entre las franjas gerenciales, que ahora lideran las fracciones medias, y la “tradicional política” nacional-popular (Faletto, 1987). Una pérdida de peso de los viejos modelos sociales, políticos y culturales, que refuerza la imagen de las nuevas fracciones medias frente al resto de las clases y grupos sociales, ahora radicada en la burocracia privada de servicios. Esto acarrea cambios en las orientaciones valóricas, aspiraciones y expectativas que se imponen en la sociedad, donde la antigua lógica

¹⁴³ Hacia 1987 la pobreza alcanza un 45,1% de la PEA, de la cual 17,4 es indigencia (Banco Central, 2005), para el año 1970 la pobreza alcanzaba el 31,0% (Prado, 2007).

reivindicativa de movilización cede a un nuevo estilo mesocrático orientado por el esfuerzo individual y las pautas del mercado (Ruiz, 2012, a).

A mediados del ochenta la oposición a la dictadura perfila dos estrategias para derrocarla: una vía negociada con el régimen y otra de movilización popular. En 1985 el Acuerdo Nacional para la Transición a la Plena Democracia une a los partidos más centristas del oficialismo y la oposición¹⁴⁴, con un itinerario de transición a un régimen democrático que conserva las bases del modelo económico y la institucionalidad establecida por la dictadura (Cañas, 1997). En 1987 se dicta la Ley Orgánica Constitucional de Partidos Políticos que reconoce su existencia pero deja en la ilegalidad a la izquierda. Un acuerdo de la Alianza Democrática más otros partidos origina la Concertación de Partidos por la Democracia¹⁴⁵ que triunfa en el Plebiscito de 1988 y al año siguiente se impone en las elecciones presidenciales (Otano, 1995). Se elimina la proscripción a la izquierda y la atribución presidencial de disolver la Cámara de Diputados y declarar estados de excepción, pero se mantienen las bases del orden constitucional, incluso aumenta los quórums parlamentarios para introducir reformas sustantivas a ésta.

4.3. Clases y grupos sociales bajo el neoliberalismo democrático (1990 en adelante)

Entre 1990 y el 2010 se suceden cuatro gobiernos de la Concertación que consolidan la transición chilena y la nueva modalidad de desarrollo neoliberal heredada de la dictadura. Desde un inicio, se traza lo que, con matices, será la línea de acción de todos los gobiernos de la Concertación: continuidad de los fundamentos de la institucionalidad, el modelo económico y las políticas sociales, excepto concesiones corporativas a fuerzas sociales con capacidad de presión, como los profesores, movimientos estudiantiles o los sindicatos del empleo público y minería, que no fueron desarticulados del todo durante la década anterior (Ruiz, 2012, b).

¹⁴⁴ Por la izquierda queda excluido el partido comunista y parte del socialista, por la derecha la recién formada Unión Demócrata Independiente (Otano, 1995).

¹⁴⁵ Está integrada por los partidos Demócrata Cristiano (DC), Por la Democracia (PPD), Radical Socialdemócrata (PRSD) y Socialista (PS). A estos, originalmente, se suman el Partido Democrático de Izquierda (PDI), el MAPU Obrero Campesino, el Partido Liberal y otros movimientos civiles que desaparecieron o se fusionaron con otros partidos (Otano, 1995).

Efectivamente, durante el gobierno del demócratacristiano Aylwin (1990-1994) se acentúa la rebaja de aranceles aduaneros¹⁴⁶ y se amplía la salida de capitales, facultando a bancos y las administradoras de fondos de pensiones a invertir mayores montos en el exterior. Las relaciones comerciales se ajustan a la iniciativa estadounidense, con reformas y acuerdos bilaterales selectivos que alejan al país del Mercosur y de una política económica común con el conjunto de América del Sur. A diferencia de otros países en la región, se introduce un encaje al crédito que protege a la economía de capitales especulativos multinacionales, blindando al país de la crisis de 1994 (Lozano, 1993; Fazio y Parada, 2010).

Con el DC Frei Ruiz Tagle (1994-2000) se suman las privatizaciones de puertos y sanitarias, en minería se radicaliza la concentración de capitales externos y se imponen nuevos acuerdos comerciales bilaterales¹⁴⁷ que favorece a los sectores financieros (Stallings, 2001). No obstante, la crisis asiática de 1998 obliga al Banco Central, fruto del relajamiento del encaje al crédito, a tomar medidas para reducir la devaluación de la moneda vendiendo divisas y elevando la tasa de interés. Además, para incentivar la recuperación de la economía se promueve la construcción de obras públicas bajo el modelo de concesiones, integrando a privados en la administración de la infraestructura pública hasta entonces estatal (Moguillansky, 2001). En materia social se firma un acuerdo salarial con los trabajadores sindicalizados pero sin cambios a la legislación laboral; en educación, se intentan ajustes en materia docente y política universitaria que buscan flexibilizar el sistema educacional, sin embargo, se desencadenan protestas sociales que obligan al gobierno a retroceder (Mizala y Romaguera, 2001 y 2003; Drake, 2003).

A comienzos del siglo XXI el socialista Lagos (2000-2006) enfrenta los efectos de la crisis económica reciente, acusaciones de corrupción y un novedoso movimiento de estudiantes secundarios que irrumpe en la escena social (Ruiz, 2012, b). Pero, las reformas neoliberales avanzan de forma ininterrumpida: la política de concesiones se radicaliza; en materia

¹⁴⁶ De 15 a 11% (Stallings, 2001).

¹⁴⁷ En 1994 Chile ingresa al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) que favorece el intercambio con las principales economías de esa zona; firma un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) con el Mercosur, como país asociado sin ingreso pleno a fin de preservar libertad fuera de la región; rubrica TLC con Centroamérica, Canadá y México, y un ACE con Perú (Waissbluth, 2005).

laboral se reducen “excesos” de la Ley de 1979¹⁴⁸; en previsión se traslada el riesgo de la inversión al trabajador que debe “elegir” el fondo en el que depositar sus ahorros y, con ello, asumir las eventuales pérdidas (Arenas, 2010); en salud se avanza en subsidios estatales a servicios privatizados¹⁴⁹; en educación superior se crea un Crédito con Aval del Estado que licita carteras de deudas de estudiantes a la banca privada, asegurándole a ésta un umbral mínimo de ganancias (CIPER, 2011). Estas reformas configuran una política estatal que subsidia la ganancia del empresariado que evitan, de esta forma, asumir el “riesgo” de participar en los nuevos nichos de acumulación que se configuran en el área de servicios sociales y administración de la infraestructura pública. Finalmente, se realizan ajustes constitucionales que suprimen los “enclaves autoritarios”, pero mantienen el esquema político-institucional heredado¹⁵⁰

Durante el gobierno de Bachelet (2006-2010) una Ley de Responsabilidad Fiscal fija un superávit estructural y crea el Fondo de Estabilización Económica y Social, cuyos ingresos extraordinarios se invierte en activos financieros externos (Varas, 2010; Velasco et al., 2010). Pero una nueva protesta estudiantil liderada por los secundarios, esta vez cuestionando las Leyes Constitucionales de la Educación, moviliza a vastos sectores de la ciudadanía e intenta generar cambios del orden social heredado (Ruiz, 2007). Sin embargo todo termina en un acuerdo de ley que el 2007 deja, prácticamente, intacto el modelo subsidiario de educación. En materia laboral se implementa la Ley de Subcontratación y Suministro de Personal que busca entonces asegurar condiciones mínimas de trabajo¹⁵¹ para la creciente fuerza de trabajo subcontratada. Además, se autoriza a las AFPs a elevar los montos de inversión en el exterior, pero se introduce un ajuste que corrige sus efectos más

¹⁴⁸ La nueva reforma laboral eleva las indemnizaciones por despido injustificado o práctica antisindical, reduce la jornada y horas extras, amplía la vigencia de los convenios colectivos pero conserva la causales de despido, pauta de negociación y el reemplazo de los trabajadores en caso de huelga (Rojas, 2007).

¹⁴⁹ El Plan de Acceso Universal con Garantías Explícitas (AUGE) cubre patologías con fondos fiscales sin distinguir la institución que presta la atención (Gogna, 2004).

¹⁵⁰ Se eliminan los senadores designados, se sujeta la convocatoria al Consejo de Seguridad Nacional y la remoción de Comandantes en Jefes a atribución presidencial, pero se mantienen las esferas de decisión no electivas, el sistema electoral binominal, el Tribunal Constitucional y altos quórum para nuevas reformas (Garretón, 2007).

¹⁵¹ Establece obligaciones para la empresa mandante como asumir el pago de remuneraciones o indemnizaciones que los contratistas adeuden a los subcontratados, además garantiza condiciones similares de seguridad e higiene a todos los trabajadores, independiente de su condición contractual (Silva, 2007).

regresivos dentro del marco de la acción estatal subsidiaria¹⁵² destinado a los sectores sociales que sin ella arriesgan retornar a una condición de pobreza extrema.

Todo lo anterior da cuenta que la transformación neoliberal no sólo no es revertida, sino que se profundiza durante las últimas dos décadas. Siendo posible apreciar a comienzos del siglo XXI su estampa en la fisonomía de clases y principales grupos sociales.

A continuación se presenta una matriz de categorías sociales elaborada por Ruiz y Boccardo (2011) para el periodo 1990-2009 comparable con aquella presentada para 1971-1990.

¹⁵² Se crea el Sistema de Pensiones Solidarias para los que carecen de previsión y el Aporte Previsional Solidario para pensiones bajo un mínimo, ambos a cargo del Estado (Riesco, 2007; Ruiz-Tagle, 2007).

CUADRO 14
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍAS SOCIALES, 1990-2009
(En porcentajes PEA nacional)

Categorías sociales	Años				
	1990	1995	2000	2005	2009
Empresarios agrícolas	0,9	0,6	0,5	0,4	0,4
Asalariados agrícolas	9,5	7,7	7,2	6,6	5,9
Campesinado y colonos pobres	7,9	6,6	5,6	5,3	4,2
Resto PEA agrícola no clasificada en otro grupo	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Categorías sociales en agricultura, silvicultura, caza y pesca	18,4	15,0	13,4	12,5	10,6
Empresarios no agrícolas	3,2	2,6	2,4	2,4	2,2
Sectores medios asalariados	23,6	26,4	26,5	28,9	29,7
<i>Público</i>	6,8	6,6	7,3	6,9	7,2
<i>Privado</i>	16,9	19,7	19,3	22,0	22,6
Sectores medios independientes	6,2	8,1	8,0	7,9	7,4
Artesanado tradicional	5,1	5,3	5,3	4,9	4,9
Clase obrera minera	1,0	0,8	0,5	0,4	0,5
Clase obrera industrial y de la construcción	12,1	13,2	10,4	10,9	10,1
Clase obrera del comercio y los servicios	12,7	13,1	14,6	14,7	15,9
Grupos marginales	12,0	10,8	10,6	10,4	10,1
PEM & POJH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cesantes y BTPV	5,7	4,7	8,3	6,9	8,6
Resto	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
Categorías sociales fuera de agricultura, silvicultura, caza y pesca	81,6	85,0	86,6	87,5	89,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Ruiz y Boccardo (2011).

En términos generales, la pérdida de peso de las categorías rurales se reactiva de forma acelerada, pero en un contexto de mayor “descampesinización” y asalarización del trabajo agrícola (Cuadro 14). Esto provoca que la tradicional división entre el mundo rural y el urbano acabe por quedar obsoleta, y conmina a replantear el criterio de distinción rural-urbano como eje de diferenciación principal en el análisis de la sociedad chilena actual. Asimismo, se consolidan los procesos de asalarización y privatización de la fuerza de trabajo, cuya principal fuente de expansión son las ocupaciones terciarias en todas las categorías de la estructura social¹⁵³. Además, desde comienzos de los noventa se observa

¹⁵³ En 1990-2009 las ocupaciones de servicio se expanden de 60,6 a 70,2% (Ruiz y Boccardo, 2011).

una leve reducción de la marginalidad urbana, que luego se estabiliza, como también un menor espacio para condiciones informales de empleo¹⁵⁴, al punto que Chile llega a ostentar una de las tasas más bajas de América Latina (Tokman, 2007; CEPAL, 2012).

4.3.1. Nuevo empresariado nacional

La extrema transformación del modelo de acumulación respecto al viejo patrón desarrollista y la alianza con capitales multinacionales que lo acompaña, redundan en la formación de un nuevo empresariado local. Este se configura en una mixtura de “viejas fortunas” con nuevos grupos económicos, favorecidos por los ciclos de privatizaciones y apertura extrema, en que los grupos productivos anteriores y su magra oposición a las transformaciones los hace perder un peso significativo¹⁵⁵. Transformación que va de la mano de una mayor concentración de la propiedad expresada en una pérdida general del peso relativo en la estructura social (Cuadro 14) en un período de sostenida expansión económica, tanto en aquellos del sector agroindustrial exportador, servicios y, en menor grado, el industrial¹⁵⁶.

Si en la década del ochenta las privatizaciones posibilitaron la irrupción de nuevos conglomerados económicos locales, ya en los noventa su consolidación fue en la mayoría de los casos fruto de un acelerado proceso de absorciones y fusiones, mayor presencia del capital multinacional, así como del consiguiente desplazamiento de las medianas y pequeñas empresas (Fazio, 2000; Ruiz y Boccardo, 2010). Específicamente en los ámbitos agroindustrial, comercial y financiero, que son los más dinámicos dentro de la modalidad de crecimiento imperante (Fazio, 2005). En cambio, este fenómeno aparece menos acentuado en el área industrial que resulta negativamente privilegiada en este contexto, de considerable apertura a las dinámicas de la economía mundial. Asimismo, la política de cambio alto estimuló las exportaciones volcando los capitales extranjeros a sectores

¹⁵⁴ En 1990-2009 la informalidad desciende de 39,0 a 30,0% (CEPAL, 2011).

¹⁵⁵ En 1990 el peso del empresariado comercial e industrial alcanza un 45,5%, el financiero y de servicios de un 54,5%, el 2009 el primero alcanza un 34,4% y el segundo un 65,6% (Ruiz y Boccardo, 2011).

¹⁵⁶ En 2003-2009 el PIB del sector comercio, restaurantes y hoteles crece un 34,7%; en igual periodo el PIB del sector manufacturero crece un 14,5% (Banco Central, 2011).

orientados a la exportación, a través de la presencia directa de filiales de transnacionales como en la minería o en alianza con capitales locales en ocurre en el sector agroindustrial¹⁵⁷. También, se consolida la presencia de multinacionales en rubros de administración de infraestructura pública o servicios sociales, motivada por la rentabilidad que aseguran los incentivos estatales de la política de concesiones y de subvención estatal a las ganancias en el sector de servicios. Mientras que los acuerdos comerciales bilaterales permitieron el arribo de productos importados a bajo costo que fortalecen al sector comercial (Moguillansky, 2001). En definitiva, el carácter financiero, más que productivo, de los aliados externos reafirma y proyecta la debilidad histórica del componente industrial en el empresariado local, lo que explica además, la menguada resistencia que oponen a esta extrema apertura y desregulación económica.

Este nuevo empresariado, organiza los diferentes procesos de la cadena productiva y de comercialización, mediante una violenta desconcentración de los anteriores términos de articulación productiva, y su subsiguiente reintegración “vertical” en torno a una égida eminentemente financiera. Ello, al punto que se desentiende de muchos procesos donde, a través de la externalización impuesta, hace recaer sobre los pequeños y medianos prestadores de servicios encadenados a los de gran tamaño, aquellos costos de los cíclicos vaivenes propios de un desregulado juego mercantil (Ruiz y Boccardo, 2010). La nueva modalidad, propia de un heterogéneo holding empresarial, que no tiene más coherencia que la propiamente financiera, orquesta dispares modalidades productivas y de servicios, en torno a una matriz bancaria -u otra modalidad financiera-, en la que los cambios de propiedad resultan frecuentes bajo la especulativa modalidad de acumulación dominante. (Ruiz, 2012, a).

Este sello del modelo de acumulación y los grupos económicamente dominantes, se proyecta y ahonda en sus rasgos fundamentales, desde la experiencia autoritaria a la democrática, en la orientación de la acción estatal (Ruiz, 2012, a). Opuesto a la concepción de un Estado garante de derechos, la nueva modalidad subsidiaria se aboca a extender la

¹⁵⁷ En 1990 el empresariado primario exportador agrícola representa el 40,6% de los empresarios agrícolas, en el año 2009 representa el 52,2% (Boccardo y Ruiz, 2011).

subvención estatal a grupos privados oferentes de servicios públicos, ampliando en forma ininterrumpida la formación de nichos de acumulación regulada -en décadas recientes en salud y educación, a través de clínicas, colegios y universidades privadas -, convirtiendo estas áreas en pilares inusuales de las dinámicas de acumulación y concentración económica. En ese sentido, el grado de fortalecimiento que alcanzan estos grupos económicos locales, que de esa forma extienden su control sobre nuevas esferas de acumulación creadas por iniciativa estatal, y cuyo desenvolvimiento es garantizado precisamente por el Estado, abre paso a niveles de formación de capital que destacan en el concierto regional, permitiendo que estos conglomerados salgan comparativamente mucho más fuertes de la crisis de los años ochenta y noventa, sorteando la “década perdida” de una celebrada forma que distingue al “milagro chileno” (Ruiz y Boccardo, 2013). Esto permite, durante la década reciente, que el empresariado local alcance un grado significativo de concentración de la propiedad, un mayor peso en la economía local en relación a los grupos multinacionales - fuertemente diezmado por la crisis del 2008-2009- e inicie un curso de adquisiciones o directamente de expansión en el exterior, catapultándolo, en forma históricamente inédita, entre los mayores de América Latina (CEPAL, 2012).

En definitiva, el prestigio de los empresarios privados crece con el impacto cultural del mercado, en la medida que resultan asociados como el nuevo motor del crecimiento económico, sobre todo entre los grupos medios emergentes y sus fracciones gerenciales (Manzi y Catalán, 1998). Si antes, en las clases medias -y para vastos sectores sociales-, son los profesionales liberales, los altos funcionarios estatales, los políticos y los intelectuales, aquellos modelos a seguir, ahora es este empresario el protagonista central del éxito económico, que forja una autoridad sobre amplias esferas de la vida pública. Luego, el ideal de sociedad asociado al ingreso a una globalización que simboliza la “nueva modernidad” liderada por este nuevo empresariado, sepulta las viejas opciones vinculadas a un modelo nacional de desarrollo (Ruiz, 2012, a).

4.3.2. Nuevas y tradicionales fracciones medias

Una de las principales marcas sobre la estructura social del prolongado crecimiento económico chileno ha sido la expansión sostenida de los sectores medios (Cuadro 14). Este

proceso de mesocratización responde en forma clara al crecimiento de su fracción asalariada bajo la expansión de la empresa privada¹⁵⁸. Luego, contrario a lo que sugieren algunas ideologías en boga, la dinámica del “emprendimiento” -que habría dado lugar a un pujante pequeño y mediano empresariado criollo-, no parece estar asociada en forma significativa al actual panorama de las franjas medias. Efectivamente, son las fracciones medias y altas -en grados de calificación profesional y técnico-, las que resultan más expansivas en los últimos tres lustros, marcadas por el sostenido crecimiento de los grupos profesionales¹⁵⁹. Una parte significativa de esta burocracia privada se constituye a partir de fracciones de “clase media” de primera generación (Orellana, 2011), lo que acentúa su heterogeneidad y dilata hasta su “maduración socio-demográfica” las posibilidades de una acción de clase que puede desprenderse de su condición común asalariada (Ruiz y Boccardo, 2011).

Esa privatización de la estructura ocupacional y de las condiciones de reproducción, modifica de forma significativa la configuración social y política de estos sectores. Como sinónimo de modernización, el consumo se torna central dentro del llamado “espíritu de los noventa”, permitiéndoles a éstos el acceso a bienes y servicios que hasta hace poco habían estado vedados por la restricción económica que imponían las anteriores coyunturas o bien porque estaban reservados para las más altas elites locales (Moulian, 1997; Tironi, 1999). En ese sentido, más que una integración mediada por el acceso a la ciudadanía política y a derechos sociales compartidos, configurados a partir de la acción estatal como en el periodo nacional-popular, estos nuevos sectores medios “aspiran” alcanzar el “estilo de vida” ostentado por una cultura empresarial que se propaga a través de los puestos de gerencia y dirección. En la que la educación de las elites profesionales e intelectuales queda sujeta, desde sus inicios, a instituciones privadas ligadas a grupos religiosos y conservadores, en los que es posible acceder a vínculos sociales elitarios, en desmedro del sistema tradicional de educación pública (Ruiz, 2003). Diferenciándose del resto de los sectores medios de nuevo cuño y que todavía constituyen la mayoría de la burocracia de servicios privada, que

¹⁵⁸ Del total de asalariados del sector medio en 1980 un 43,9% son asalariados públicos y un 56,1% privados, en 2009 un 24,2% son asalariados públicos y un 75,8% privados (Ruiz y Boccardo, 2011).

¹⁵⁹ Mientras que en los sectores medios asalariados del sector privado, la burocracia alta y media (en calificación profesional y técnica) constituía en 1980 un 19,02% del total de asalariados privados en 2009 esta cifra alcanza un 31,9% (Ruiz y Boccardo, 2011).

se han socializado en instituciones de educación media y superior, de muy disímil calidad y acceso a vínculos sociales, y si bien alcanzan posiciones de bienestar en relación a los obreros y resto de asalariados, todavía no logran consolidar su posición (OCDE, 2010; Orellana, 2011). En todo caso, estos sectores medios emergentes “aspiran” mediante el acceso a la educación de mercado participar de los espacios de reproducción y socialización de estos grupos medios gerenciales y tecnocráticos.

En el caso de la vieja burocracia pública, no sólo merma su peso cuantitativo en la sociedad (Cuadro 14), sino que esa disminución se concentra en aquella fracción vinculada a los servicios públicos, mientras crece otra dedicada a una creciente demanda de control y supervisión del orden público, así como a la regulación de los mercados y los términos de competencia¹⁶⁰. Contrario a lo que sugieren ciertos ideologismos, de lo que se trata, no es tanto de una reducción de la gravitación del Estado en la sociedad, sino, más bien, de una transformación del carácter social de éste y sus modalidades de acción. Se trata de unas variantes en que priman nuevas formas de gestión y regulación estatal importadas de los modos de organización de la empresa privada; en detrimento de una orientación más integradora, como la que se desenvuelve bajo el viejo Estado de Compromiso, mediante la promoción de servicios sociales públicos extendidos a la gran mayoría de la población urbana trabajadora.

Ambos cambios, independientes entre sí pero superpuestos, y difícilmente atribuibles a variaciones de mercado, representan el efecto de políticas seguidas en los últimos veinte años en términos de reorientación de la composición de la burocracia estatal. Estas líneas de reforma en los procesos de formación del Estado tienden al crecimiento de instancias no electivas que, en muchas ocasiones, concentran una burocracia pública en espacios institucionales a los que se les atribuye un carácter no deliberativo, que resultan ajenos a la selección ciudadana y considerablemente autónomos respecto de las autoridades electas, lo

¹⁶⁰ Las primeras aumentan su significación en la PEA nacional de un 2,1% en 1990 a un 3,1% en 2009; las segundas, signadas como burocracia estatal moderna, disminuyen de un 4,7% a un 4,1% durante el mismo lapso. El sector tradicional pasa del 31 al 43,3% mientras que el moderno cae de un 69 a un 56,7% en 1990-2009 (Ruiz y Boccoardo, 2011).

que limita la determinación ciudadana sobre la orientación política de la acción estatal, al tiempo que constituye espacios de crecimiento de tecnocracias (Atria y Ruiz, 2009).

Los sectores medios independientes disminuyen en forma sostenida su peso relativo (Cuadro 14). Este segmento “emprendedor” difícilmente responde en este período a aquella “empresarialización forzada” de los sectores medios que apuntan Martínez y Tironi (1985) para los ochenta. En el caso chileno, a diferencia de lo que también se indica en otras experiencias regionales (Portes y Hoffman, 2003), esta categoría no parece asociable en la actualidad a una condición de “refugio” producto de la contracción del empleo estatal. El examen de su composición interna indica que, en general, son los profesionales liberales quienes más se expanden, sin embargo, al considerar las variaciones internas relativas de la composición de este sector, resulta que, manteniendo una vieja tradición, en la pequeña burguesía chilena siguen predominando ampliamente los comerciantes y transportistas. En cambio, los profesionales y técnicos independientes tienen una participación considerablemente menor (Ruiz y Boccardo, 2011).

En ese aspecto, la reproducción de una pequeña burguesía con niveles de calificación predominantemente bajos interroga por los alcances de los procesos de modernización que han marcado, ya sea progresiva o regresivamente, a otros sectores de la sociedad chilena. Lo anterior cuestiona, entre otras cosas, por los espacios que preserva esta dinámica para los llamados “negocios enanos del capitalismo”, que sólo proliferan fruto del “negocio” de la subcontratación. Efectivamente, producto de la externalización de funciones que arrojan las grandes empresas, la función de estas PYMEs es “proteger” a los grandes capitales de las eventualidades de los ciclos de acumulación. Las convocan en los ciclos expansivos y se deshacen de ellas -y de los trabajadores que dependen de éstas -, cuando la demanda se contrae, traspasando hacia abajo los costos de las oscilaciones del mercado (Ruiz, 2008). Pequeñas y medianas empresas que, además, reciben la presión de los trabajadores que soportan las condiciones más precarias del mercado laboral. De este modo, la gran empresa evita así un capitalismo competitivo, amparada en situaciones de poder político para asegurar altos retornos a sus inversiones.

Tal heterogeneidad, distingue a unas fracciones medias favorecidas con el modelo

neoliberal, tanto asalariadas como independientes; de otras, que durante un largo curso de desestructuración, debieron resignarse a desaparecer o simplemente reacomodarse a las modalidades de integración promovidas por las primeras. No obstante, la radical mercantilización que se extiende sobre la sociedad trastoca incluso las nuevas fórmulas de diferenciación de estos sectores medios, “exitosos”. Ello, al punto que la propia promesa de ascenso meritocrático promovida por el neoliberalismo termina por entrar en crisis. De tal suerte, las extremas modalidades subsidiarias de la acción estatal comienzan a ser cuestionadas por unas y otras fracciones medias, sobre todo, cuando queda en evidencia que el mercado de servicios sociales, produce nuevas formas de diferenciación al interior de las propias fracciones medias más “exitosas”.

4.3.3. Declive de obreros industriales y ascenso de nuevos asalariados de servicios

Hasta 1973 el principal componente de la clase obrera, e incluso de toda la estructura social chilena, fueron los trabajadores de la industria. Pero la privatización productiva y la desindustrialización de la economía, llevaron a su drástico descenso en los ochenta. En tanto que a mediados de los noventa los obreros industriales y de la construcción registran una leve recuperación, para descender nuevamente el 2009 (Cuadro 14). Esta freno a la desindustrialización comporta una transformación interna de esta fracción obrera a favor de los trabajadores de la construcción (Ruiz y Boccardo, 2011). Pero, la escasa tradición de organización sindical de esos obreros, así como la considerable movilidad propia de una fuerza de trabajo que se reorganiza de faena en faena, dificultan sus posibilidades de constitución en una fuerza social con capacidad de presión y de dirección sobre el conjunto de los trabajadores manuales asalariados.

La contracara de ese fenómeno es el predominio que alcanzan en el seno de los obreros las fracciones de trabajadores ligados a los servicios, dado el continuo proceso de tercerización de la economía y la estructura social en general (Cuadro 14). Esa fisonomía resulta hoy marcada por otra diferencia fundamental respecto al panorama de los años ochenta: si en los inicios del curso de tercerización su aumento se produjo a costa de los trabajadores expulsados del sector productivo, fruto de la “desindustrialización” que arrastró consigo la

apertura externa (Martínez y Tironi, 1985), en la actualidad el crecimiento de los trabajadores de servicios y comercio se alimenta mayoritariamente de franjas provenientes de un origen marginal. Lo anterior significa que los grados de tercerización que actualmente muestra la fisonomía obrera expresan procesos de incorporación vinculados - más allá de aprensiones posibles acerca de su calidad- a expectativas de mejoramiento de la calidad de vida. Las nuevas fracciones obreras están sometidas a una tercerización que ya no se vincula a esa condición de “refugio” que prima bajo la crisis de los años ochenta. Aunque gran parte de ella se vincule, presumiblemente, a la tercerización espuria, resulta la contracara de un curso de tercerización genuina ligado a la expansión de la burocracia privada moderna (Ruiz y Boccoardo, 2011).

La disminución relativa de la clase obrera de la minería y la mantención de privilegios (Cuadro 14) se sostiene por la expulsión de mano de obra y subcontratación de empresas contratistas. Ahora bien, esta modalidad de fuerza laboral subcontratada no resulta exclusiva del sector minero, sino que se extiende hacia ramas de la producción como la agroindustria, el comercio, servicios financieros, construcción y transportes (Ruiz y Boccoardo, 2011). A raíz de las precarias condiciones de trabajo que alcanzan estos trabajadores en relación a los de planta, se han movilizizado directamente contra las empresas matrices, sobrepasando a las pequeñas empresas contratistas y forzando una negociación interempresa vetada por la orden laboral desde 1979. Desde el 2007 en adelante los trabajadores que irrumpen en la escena laboral no son los obreros tradicionales, sino aquellos sometidos a esta intermediación laboral de extrema precariedad, que reduce el costo de la fuerza de trabajo y sostienen las elevadas tasas de acumulación de los rubros más dinámicos de la economía (Ruiz, 2007)

La presencia de estos encadenamientos entre la gran empresa y el resto, de amplio alcance y muy variados grados de modernización y formalidad, resulta de especial incidencia en la fisonomía que adopta la actual estructura social. En la medida que atraviesa gran parte del mundo de los servicios, estos encadenamientos aluden, en definitiva, a las relaciones entre distintas fracciones de clase y grupos sociales dentro de tal ámbito de servicios en acelerada expansión (Ruiz y Boccoardo, 2011).

Finalmente, en el caso de los nuevos trabajadores del agro no es posible compararlos con el antiguo inquilino ni con el afuerino, pero tampoco con el obrero industrial ni con el trabajador del sector de servicios. Un rasgo característico de este nuevo trabajador agrícola es ser temporalmente incorporado y temporalmente excluido, pasando de la integración social del consumo y el empleo a la fase contraria de exclusión y pobreza (Canales, 2006). Trabaja así en la irregularidad temporal, aún cuando desde un punto de vista institucional se encuentra bajo una situación contractual formal y el trabajo sea productivo y globalizado (PNUD, 2008).

En definitiva, esta transformación trastoca la fisonomía clásica de los obreros forjada durante el periodo nacional-popular. Al punto que, en la actualidad se constituyen principalmente en torno al trabajo no manual, específicamente aquel demandado por las oficinas privadas, donde también prolifera la burocracia de servicios moderna. Pese a su escasa calificación formal, que alcanza a lo sumo el nivel secundario, muchos de estos “obrerros de servicio” participan en ocupaciones ligadas a las dinámicas de producción de valor más típicas del patrón de acumulación actual. Un proceso que se vincula al acceso a unos devaluados empleos de “cuello blanco” en el que algunos enfoques aprecian una tercerización espuria (Weller, 2004).

La complejidad de la nueva condición abierta, más allá de sus dilemas de denominación, estriba en el hecho que estimula entre estos trabajadores una percepción de integración, aunque sea de forma periférica, a los términos de modernización neoliberal, dada su proximidad directa a los referentes culturales más relevantes del nuevo panorama. Se trata de espacios laborales privados en los que las clases medias gerenciales, mediadas por las modernas burocracias de servicios medias y bajas, ejercen una significativa influencia sobre las configuraciones sociales y culturales de estos grupos obreros de servicio. En este sentido, la desarticulación de la clase obrera se mantiene no sólo en base a las limitaciones que impone el marco legal o la propia ineficacia de las organizaciones sindicales, sino también por el grado de penetración que alcanzan los nuevos valores empresariales en los trabajadores asalariados de servicios.

4.3.4. El ocaso de los grupos marginales

En la década de los noventa los grupos marginales mantienen un peso estable en la estructura social (Cuadro 14), pero con un mayor predominio de aquellos vinculados a actividades de servicios y fuera de la condición de indigencia extrema (Ruiz y Boccardo, 2011). Esta situación ha permitido que algunos grupos marginales se encadenen productivamente con sectores modernos de la economía, relativizándose la división clásica entre sectores integrados y excluidos del modelo de desarrollo¹⁶¹. Asimismo, la política social focalizada redujo drásticamente la pobreza durante el periodo¹⁶², pero su nulo impacto redistributivo significa que Chile ostente hoy una de las distribuciones de ingresos más desiguales de América Latina y del mundo (Mideplan 2009). No obstante, esta desigualdad estaría vinculada más con los elevados niveles de concentración de la riqueza de los principales grupos económicos del país¹⁶³ que con los bajos ingresos de los sectores populares marginales.

4.4. Neoliberalismo avanzado y formación de clases y grupos sociales

La sociedad chilena ha experimentado profundas transformaciones producto de más de tres décadas de ininterrumpida hegemonía neoliberal, al punto que, ésta no sólo deja atrás un modelo de acumulación, un tipo de Estado y clases sociales propias de la égida nacional-popular, sino que, por su radicalidad, torna esta experiencia de acumulación capitalista en la “avanzada neoliberal” más extrema de América Latina.

Sus rasgos fundamentales son la configuración de un empresariado ligado al sector primario exportador y financiero, una significativa presencia de capitales multinacionales,

¹⁶¹ De los 810 mil indigentes que hay en 1996, un 78% dejó de serlo en 2001, pero 646 mil personas que no eran indigentes cayeron en esa condición en el mismo lapso. La principal razón es que unos perdieron el trabajo mientras otros encontraron uno. En 1996-2000 cerca de 4 millones 800 mil personas pasan por la pobreza, lo que equivale al 32% de la población (Larraín, 2002).

¹⁶² En 1987-2006 la pobreza disminuye en forma acelerada de 45,1 a un 13,7%; la indigencia de un 17,4 a 3,2%; el 2009 la pobreza se eleva a 15,1% de la cual un 3,7% es indigencia (Mideplan, 2009).

¹⁶³ En 1990 el decil más rico de la población concentra un 42,2% de los ingresos autónomos (sin considerar transferencias del Estado), el año 2009 este decil concentra un 47,5% de los ingresos autónomos (Sunkel e Infante, 2009).

pero también una sostenida expansión de nuevas franjas medias asalariadas en ocupaciones de servicios privados y reclutadas entre capas más bajas; mutaciones sustantivas en los regímenes de trabajo que trastocan radicalmente la fisonomía de las clases trabajadoras, sobre todo aquella vinculada a la industria y el trabajo manual en general; y una disminuida pobreza que se cuenta entre las más bajas en la región, pero que registra elevadas tasas de rotación. Asimismo, la nueva orientación de la acción estatal presupone una concepción restrictiva en términos de su carácter social, fundada en un desalojo definitivo de las clases y grupos sociales del periodo nacional-popular, a saber, las burocracias públicas y los obreros industriales. Luego, el llamado Estado subsidiario inaugurado bajo la dictadura, se extiende sobre basamentos como la supresión de derechos sociales universales, la focalización de las políticas sociales en grupos específicos a partir de un gasto social reducido y la transformación sustantiva de la burocracia estatal.

En torno a esa experiencia se forja un empresariado nacional oligopólico orientado al mercado externo, sobre la base de una pujante actividad agroexportadora, comercial y financiera. De la mano de una nueva orientación de la acción estatal y una fuerte presencia de capitales multinacionales estos empresarios son capaces de sortear las sucesivas crisis económicas en los ochenta y noventa -consolidándose en el mercado local incluso por sobre algunos capitales extranjeros- hasta constituirse en el principal motor del crecimiento. Además, posicionarse, en forma inédita, entre los principales grupos empresariales de América Latina. Esto interroga respecto si este empresariado deviene en una clase capaz, no sólo de imponer una determinada política económica, sino moldear la acción estatal y constituirse en un grupo que domina al resto de la sociedad.

El rasgo distintivo de las franjas medias es su creciente asalarización en el sector privado. Una “privatización” que no significa empresarialización, sino la formación de una burocracia privada moderna de servicios, con primacía de franjas profesionales, que deviene en el sector más expansivo de la estructura social. Ello parece indicar cursos de tercerización genuina, vinculados al desenvolvimiento de un heterogéneo sistema de educación superior que transcurre al mismo tiempo que pierde peso la figura de la universidad pública centralizada, cuyo impacto sobre los patrones de configuración de las

fracciones medias fue de enorme significación social y cultural. Esta nueva heterogeneidad indica una disparidad de orientaciones, su baja integración y sujeción a nuevas formas de diferenciación, tanto de ingresos, oportunidades, como de prestigio e incorporación a sistemas de socialización segmentados. De lo que se trata es de la formación de profesionales destinados a distintas jerarquizaciones sociales. Además, este curso implica la incorporación de nuevos contingentes, en su mayoría de origen obrero, impactando sus grados de cohesión. En términos de la constitución de condiciones que posibilitan la formación de clase, bases de acción comunitaria o simplemente de la acción colectiva, lo anterior resulta fundamental. Y en tales términos, más bien lo que se aprecian son oleadas de incorporación reciente a través de la anotada dispar formación profesional, poco o nada asociada, como en el resto de la región, a un “retorno del Estado”.

La creciente flexibilidad y rotación laboral, acarrearán una gran variedad de modalidades de trabajo y la producción de una heterogeneidad que, pese a la caída de los grados de informalidad, trastoca la vieja fisonomía de las clases trabajadoras. La emergencia de nuevas fracciones asalariadas, ligadas a diversos modos de encadenamiento productivo de las pequeñas y medianas empresas con aquellas propias del gran capital, cobijan en la última década una mayor conflictividad propia de nuevas configuraciones sociales, asociados al nuevo panorama de la condición asalariada, que guardan escasa relación con las viejas formas sindicales. En todo caso, se trata todavía de escaramuzas. Como se consignó, en el mundo del trabajo forjado por el neoliberalismo, todavía no se constituye una fuerza trabajadora capaz de incidir sostenidamente en la definición de las políticas laborales. Menos aún, de forzar, como antaño, a modalidades de alianza e inclusión a las fuerzas sociales dominantes.

Por otro lado, la privatización e incertidumbre de las condiciones de reproducción de vida detonan un malestar en una proporción significativa de las franjas medias que se acumula desde fines de los noventa, que no sólo gana cada vez más notoriedad, sino que se aparta progresivamente del clivaje dictadura-democracia y el temor a la regresión autoritaria que lo contiene en sus inicios. La sistemática crecida de la protesta estudiantil en la última década, además de resultar indicativa de la constitución de nuevas fuerzas sociales, registra

el apoyo cada vez más claro de estas fracciones medias y populares, mientras que se apartan de las identidades políticas que marcan la llamada transición a la democracia, abriendo una crisis de representación que atraviesa todos los sectores de la política institucionalizada. Luego, el proceso social y político abierto involucra un curso de constitución de nuevas identidades sociales y políticas, que resulta vinculado al proceso de formación de clases propios de una experiencia de “neoliberalismo avanzado” como la chilena.

En definitiva, se trata de una fisonomía social en que las distinciones típicas de la sociología desarrollista, como aquellas generadas entre el trabajo rural y el urbano, el trabajo manual y no manual, o el trabajo calificado y el que no lo es, dejan de ser tan fundamentales al momento de advertir criterios de configuraciones típicas de clases y grupos sociales. Un escenario que obliga a replantear los criterios de diferenciación social más significativos del nuevo contexto de asalarización y tercerización, que experimenta crecientemente la fuerza de trabajo chilena. Lo que significa advertir los elementos distintivos de la nueva configuración de clases y fracciones sociales en el Chile neoliberal, donde la inmensa mayoría de la sociedad registra, en diversas modalidades, los agudos términos de esta expansión capitalista.

Capítulo 5

Dilemas de constitución de clase y desafíos de interpretación de la sociología latinoamericana

Larga y sinuosa ha sido la transformación estructural en América Latina durante las últimas tres décadas. Al punto que, a comienzos del siglo XXI es posible observar la profunda huella dejada por ésta en la fisonomía de clases y grupos sociales de cada una de las experiencias nacionales revisadas. No obstante fueron tensionada por una influencia externa similar, la profundidad alcanzada por estas mutaciones resultó ser del todo heterogénea. En efecto, los grados de transformación que experimentan los modelos de desarrollo en cada país dependieron de la capacidad que detentaron las clases y grupos sociales locales para incidir en la orientación de la acción estatal y la política económica. E independiente de cuál fue la transformación registrada en los estilos de desarrollo se pudo constatar una relación entre éste y la fisonomía de clases y grupos sociales. En efecto, en Brasil se forjan alianzas integradas por diversas fracciones de clase que garantizan pactadamente el orden social; en Argentina, en cambio, las transformaciones abren cauces para el desenvolvimiento del conflicto entre distintas clases y grupos sociales por la captura de los recursos que distribuye el Estado; mientras que en Chile, las clases nacional-populares son completamente excluidas de los procesos de construcción nacional a manos de nuevas fracciones configuradas durante el ciclo neoliberal.

Reconstruir una sociogénesis de la constitución de clases y grupos sociales que intervienen en el presente histórico contribuyó a esclarecer cuánto de las formaciones sociales que persisten del periodo anterior mutan y cuánto de las configuraciones que emergen de la transformación neoliberal son del todo novedosas. En ese sentido, la desarticulación de clases del periodo nacional-popular no han significado, necesariamente, el retorno a variantes primario exportadoras en forma de enclave, pero tampoco la rearticulación de fracciones desarrollistas forja modalidades sustitutivas de importaciones totalmente cerradas a los mercados mundiales. Precisamente, la transformación en curso presenta rasgos de continuidad y cambio en que ni las “tradicionales” clases y fracciones sociales

que resisten el “giro” son idénticas de aquellas que cobijó el periodo anterior, como tampoco las franjas que sobreviven de la etapa oligárquica primario exportadora mantienen análoga fisonomía. En tanto que, el peso que ostentan las nuevas clases y fuerzas sociales neoliberales también depende de la relación que establecen con las configuraciones sociales anteriores, o de cómo organizan de un modo radicalmente distinto el esquema de dominio en una sociedad en la que lo nacional-popular aparece como una rémora del pasado.

Se trata de una honda transformación que la sociología aún no consigue comprender a cabalidad. Más aún, las reformas estructurales diluyen parte de los referentes sociales de los principales grupos intelectuales que, a comienzos de la década del noventa, reaparecen en la escena democrática posicionados, cada vez más, por sobre intereses que expresen una voluntad colectiva distinta a la de la alianza dominante. Al alero de nuevas modas intelectuales, la disciplina promoverá, apegada a la doctrina del “fin de los metarrelatos”, investigaciones relativas a pobreza, desigualdad o grupos sociales reducidos a conglomerados económicos; sobre cómo individuos -de la mano de una racionalidad instrumental y utilitaria- maximizan y movilizan recursos en el mercado, para así ascender en la sociedad; o respecto de la configuración de nuevos movimientos sociales con atención a elementos discursivos y la prescindencia de aspectos estructurales. Estas nuevas interpretaciones promueven un análisis fragmentado de la realidad social, cuya comprensión sociológica no se oscurece menos con el apego ortodoxo a una óptica propia de la dinámica desarrollista al momento de escrutar al empresariado, las clases medias, los grupos obreros o los sectores marginales. En suma, una reducción en los códigos de interpretación social que dificulta una apropiación más comprensiva que simplemente descriptiva del presente histórico latinoamericano.

La investigación desarrollada tuvo que superar además las explicaciones económicas de la transformación neoliberal en curso, que niegan la existencia de fuerzas sociales y políticas, esto es, desconocen el entramado de poder local e internacional. Pero sobre todo, tuvo que rebasar aquella sociología que refuta la existencia de clases o fracciones de ésta, y el establecimiento de alianzas de dominio o variantes de conflicto social. En ese sentido,

resultó necesario desembarazarse de posiciones dominantes en la disciplina que recelan de la comprensión social del proceso histórico nacional y latinoamericano.

En los siguientes apartados se reflexiona sobre los dilemas de desarticulación, formación y desenvolvimiento de clases y grupos sociales, con el propósito de contribuir en la comprensión del devenir histórico de las distintas situaciones nacionales como también de la región en su conjunto. Asimismo, se configura un diálogo con la teoría social latinoamericana que hipotetizó el problema de la estructura y los grupos sociales, revisando sus actuales potencialidades explicativas pero también las limitaciones que presentan para la interpretación de estos fenómenos sociales. Una examen interesado, por cierto, en la apropiación del presente, para esclarecer horizontes, procesos y fuerzas de transformación en América Latina.

5.1. Desarticulación, formación y desenvolvimiento de clases y grupos sociales en perspectiva comparada

A partir de la investigación realizada se pudo constatar ciertas tendencias generales de cambio y continuidad que modifican, parcial o totalmente, las bases sociales de formación y desenvolvimiento de clases y grupos sociales en América Latina.

En términos generales, parece común a las experiencias estudiadas la pérdida de peso de la sociedad rural tradicional y el tipo de configuraciones sociales que allí se cobijaron. Pese a que variantes como la brasilera todavía presentan un sector rural tradicional, esto es, una formación social en que se constituyen relaciones de producción “extra” capitalista, la presencia de una pujante actividad agroindustrial acelera, en forma irreversible, los procesos de modernización capitalista. Esta transformación se observa de forma mucho más acelerada en realidades como la Argentina, cuyo proceso de modernización agropecuario arranca a comienzos del siglo XX, o en un Chile en el que la radicalidad de las reformas neoliberales logró dejar atrás el modo oligárquico de dominio rural. En todo caso, la introducción de mecanismos de producción y relaciones sociales capitalistas en el “agro” se

dan de la mano de una mayor apertura económica y la orientación de la producción a los mercados internacionales.

Este inédito proceso de modernización de la sociedad rural se caracteriza por la expansión de la industria agroalimentaria orientada a los mercados internacionales y a una asalarización de la fuerza de trabajo rural, como también a la disminución de ocupaciones agrícolas en favor de empleos vinculados a los servicios. Esta irrupción empresarial desarticula definitivamente el predominio de oligarquías, más o menos primario exportadoras, y una base social inquilina sujeta al gran latifundio tradicional, pero también a pequeños y medianos campesinos independientes dedicados a la economía de subsistencia. En definitiva, la tendencia general, que no resulta ajena a otras experiencias nacionales, es a la dilución de las fronteras entre lo “rural tradicional” y lo “urbano moderno” y, con ello, de una serie de pilares teóricos de la sociología latinoamericana que descansó en nociones como “sociedad dual”, “yuxtaposición de modos de producción” o “tránsito de lo tradicional a lo moderno”.

Tras una década “perdida” y otra caracterizada por la inestabilidad económica, el crecimiento alcanzado a comienzos del siglo XXI, principalmente gracias al *boom* primario exportador, modifica el panorama social urbano latinoamericano. Mutación impulsada en forma inédita por un empresariado altamente concentrado que demanda fuerza de trabajo asalariada. Esto permite que una fracción significativa de la población, que buscó “refugio” en actividades microempresariales altamente precarias e informales, abandone esa condición. De modo que disminuyen el desempleo abierto, el trabajo informal y la situación de pobreza en la que se sumergen franjas que, con anterioridad a la crisis, estuvieron incluidas en la modernización nacional-popular.

La recuperación del trabajo asalariado viene acompañada de profundas alteraciones en su morfología, ahora más flexibles en términos contractuales, financieros y organizacionales. Pero también, una fracción de esta forma de trabajo es “expulsada” de la grandes empresas oligopólicas y, ahora, se encadena a éstas mediante empresas subcontratistas. De lo que se trata es de una reasalarización del mercado formal, pero donde las condiciones de

reproducción de la fuerza laboral y, con ello, el sentido histórico que estas franjas trabajadoras le imprimieron a los procesos sociales y políticos, se vea intensamente modificado. Transformación que avanza en forma más acelerada en aquellas experiencias nacionales en que las reformas neoliberales pudieron dismantelar las organizaciones obreras y los mecanismos de protección laboral forjados durante el periodo nacional popular. Mientras que, en países en los que todavía los obreros y las burocracias estatales detentan cierta capacidad para incidir en la orientación de la acción estatal, la nueva morfología del trabajo afecta, principalmente, a franjas trabajadoras que se encuentran completamente fuera de la órbita sindical o a aquella población que tardíamente ingresa al mercado del trabajo.

Por otro lado, los grados de asalarización, sobre todo en el sector terciario, devienen en circuitos de tránsito a posiciones no manuales vinculadas con mayores grados de calificación, pero también promueve la proliferación de ocupaciones de servicios denominadas como espurias. Ahora bien, el segundo tipo de ocupaciones no necesariamente se vincula al sector informal como si lo fue en el periodo nacional-popular. Más bien, algunas de las nuevas posiciones de trabajo no manual de rutina se demandan para procesos productivos intensivos en capital en la industria y los servicios. Luego, esta asalarización en ocupaciones de servicios calificados como de rutina, se expande al punto de disminuir las posiciones independientes “de refugio” que proliferan durante la crisis de los años ochenta. Esto último indica que esta condición observada para la década “perdida” y buena parte de los noventa fue más bien un rasgo temporal y no una transformación que forjaba una nueva “clase micro empresarial precaria”. En la actualidad, los pequeños y medianos emprendedores que sobreviven devienen en subcontratistas que se encadenan productivamente con los grandes grupos empresariales, y emplean a una fracción, cada vez mayor, de la fuerza asalariada obrera.

Finalmente, en la primera década del siglo XXI la informalidad decrece y no necesariamente se vincula con mayores niveles de precariedad. Más bien, la informalidad comienza a ser una condición de la nueva morfología del trabajo y atraviesa, diferenciada y transversalmente, la estructura socio ocupacional. Además, la marginalidad urbana

disminuye y tiende a encadenarse, cada vez más, con los circuitos de mediana productividad. Asimismo, la pobreza, sobre todo la indigencia, se retrotrae, prácticamente, en toda América Latina. Como se pudo observar, en el caso argentino y brasileño la disminución obedece principalmente a la intervención estatal, mientras que en el chileno es más bien la propia dinámica de crecimiento y la expansión del mercado de trabajo formal lo que incide en la disminución de este indicador. En todo caso, todavía existen grupos marginales que no han podido ser insertados en los actuales procesos de modernización, siendo el principal foco de atención de la política social del Estado.

5.1.2. Formación o reconstitución del poder empresarial

La primera década del siglo XXI se caracterizó por el significativo crecimiento económico alcanzado por la gran mayoría de los países latinoamericanos (CEPAL, 2011 y 2013). Pero a diferencia de los ciclos de expansión anteriores, el actual destacó por el predominio del sector privado, de propiedad nacional y extranjera. En particular, destaca la formación y desenvolvimiento de un gran empresariado de origen nacional que comienza a dominar en sus respectivos mercados. Al punto que compite directamente con capitales multinacionales por el predominio de los emergentes mercados de consumo.

Este fenómeno de expansión empresarial, inédito en la historia latinoamericana, se produce en países que impulsaron reformas neoliberales en forma radical e ininterrumpida, como ocurre tempranamente en Chile, y posteriormente en México, Perú y Colombia. Pero también en aquellas naciones que combinaron modalidades de apertura económica y privatización productiva, con políticas de incentivo al desenvolvimiento de la gran industria nacional, como sucede en el caso de Brasil. En tanto, en aquellas experiencias en las que los gobiernos revirtieron parcialmente la orientación neoliberal impulsada en los noventa, como ocurre por ejemplo en Argentina, este auge empresarial no se ha observado en forma tan nítida, pero si la mantención y/o recuperación de grandes grupos industriales que todavía dependen en forma considerable de la protección estatal.

Este escenario de formación y ascenso de un gran empresariado local, se diferencia de aquel que se desarrolló durante el periodo desarrollista caracterizado por el liderazgo

ejercido por el Estado que emprendió directamente las tareas de industrialización nacional y promovió la proliferación de un empresariado local. Asimismo, esta iniciativa estatal, según la situación nacional, abrió cauces para el arribo de capitales multinacionales en sectores que requerían inversiones de mayor envergadura. En tanto, los emprendedores locales, fruto de su histórica debilidad y gran dependencia política a las oligarquías terratenientes, sólo participaron de los medianos y pequeños negocios que dejó el capitalismo latinoamericano. Uno cuyo mercado de consumo urbano alcanzó un tamaño limitado y sus economías resultaron en extremo dependientes de la demanda de los países desarrollados.

En cambio, como han sugerido algunas discusiones sobre el desarrollo del neoliberalismo a escala planetaria (Harvey, 2005), la actual transformación estructural en América Latina puede ser entendida como un proceso histórico de reconstitución y/o formación original de poder empresarial. Cursos de acumulación que, dependiendo de cada situación nacional, modifican el mapa del empresariado latinoamericano. Desarrollo histórico que no implica necesariamente que esos grupos representen un bloque monolítico. Al contrario, la férrea disputa desatada a finales de los ochenta y primeros años de la década del noventa entre diversas fracciones empresariales, como también los grados de participación que alcanzaron otras fuerzas nacionales o extranjeras, definen los grados de apertura y desregulación económica alcanzada por los países en la región.

En ese sentido, es relevante distinguir entre países donde existen grupos empresariales de gran tamaño, con anterioridad a las reformas neoliberales, que establecieron alianzas con capitales multinacionales atraídos por la nueva política económica, que limitan los grados de apertura y desregulación, y se proyectan durante la década del noventa y la primera de los dos mil. De aquellos países en que las reformas neoliberales abrieron cauces para una transnacionalización de la economía, pero al mismo tiempo, generaron condiciones para una acumulación “original” que posibilitó la inédita formación y desenvolvimiento de un gran empresariado nacional que se proyecta en los mercados nacionales y latinoamericanos.

Dejando abierta la interrogante respecto a si el pujante empresariado local será capaz, por primera vez en su historia, de liderar los procesos de desarrollo económico y, más aún, de

devenir en una clase capaz de organizar social y culturalmente al resto de las fracciones sociales subalternas.

5.1.3. Nuevas y tradicionales franjas medias

Las distintas fracciones de clases media experimentan importantes mutaciones durante la crisis de los ochenta, pero también en el trascurso de las reformas de ajuste estructural en los noventa. Además, a finales del siglo XX se constata la formación de nuevas fracciones medias propias de la égida neoliberal. Lo que constituye una significativa heterogeneidad al interior de una fracción que durante el periodo nacional popular se configuró en torno al empleo estatal y a la educación pública superior.

La fracción asalariada experimenta un significativo proceso de diferenciación interna. Las franjas profesionales y técnicas ven mejorar sus condiciones de vida durante la apertura y desregulación económica, sobre todo, las que acceden a posiciones de la alta burocracia pública y privada. Incluso, algunos de estos destacamentos devienen en una suerte de “clase media gerencial” que se distancia, social y culturalmente, de la tradicional clase media desarrollista. En cambio, aquellas que ocupaban puestos administrativos de baja calificación ven pauperizadas sus condiciones de vida al momento de iniciarse la apertura y desregulación económica, las privatizaciones productivas y las reformas al Estado; pero se recuperan parcialmente, en la década reciente. Además, las primeras, sobre todo sus franjas gerenciales, se han reproducido, cada vez más, en instituciones de educación privadas, marcando un quiebre con las modalidades de ascenso social típicas del periodo nacional-popular que se desarrollaron al alero de la educación pública. Que producto de su gradual deterioro ha marginado a importantes franjas medias, que acceden sólo a este tipo de educación, de mayores posibilidades de ascenso social. En todo caso, en aquellos países donde todavía prima un Estado empresario y con mayor capacidad de regulación de diversos intereses sociales, las fracciones medias que participan de estos procesos todavía reproducen una cultura y modalidades de acción próximas a las gestadas durante el periodo anterior.

En particular, respecto a la burocracia pública, más allá de la reducción o recuperación de su peso en la estructura social, se deben distinguir internamente según la orientación que asume la acción estatal. Por un lado, se precisa la formación de burocracias que proliferan en torno a la expansión de los servicios sociales públicos, pero también en las empresas estatales que dirigen en un estilo que fue catalogado próximo al de una “burguesía”. Por otro, aquellas burocracias que demanda la acción subsidiaria del Estado se orientan a cumplir tareas relacionadas con el control y la administración de la seguridad pública o el desenvolvimiento de instituciones que regulan los mercados. En ese sentido, las denominadas “nuevas formas de administración” del Estado subsidiario modifican la orientación racional de sus burocracias y las formas de gestión técnicamente eficaces pero que restringen la participación democrática, abriéndose espacios para la proliferación de tecnocracias.

Las franjas medias independientes se desenvuelven a partir de las nuevas formas de organización productiva “horizontal” de la gran empresa, que externaliza una serie de funciones que antes desempeñaba internamente. Esto ha demandado la formación de pequeños y medianos emprendedores subcontratistas que prestan servicios y proveen de manufacturas intermedias al gran empresariado nacional. Así como también mano de obra subcontratada. En ese aspecto, aquellas interpretaciones que la sindicaron como una actividad de emprendimiento precario pierden capacidad explicativa, a manos de aquellas formulaciones que hoy las concibe como unidades productivas intermedias y encadenadas subordinadamente a los procesos más dinámicos del desenvolvimiento capitalista. Ahora bien, los grados de oligopolización de la gran empresa nacional y extranjera dificultan la expansión de una pequeña burguesía que, en todas las situaciones nacionales, alcanza todavía bajos niveles de calificación y registra una escasa tendencia a la innovación productiva.

A estas distinciones hay que agregar que en las modalidades de desarrollo neoliberal priman franjas medias privatizadas con significativos niveles de calificación profesional y técnica, cuyas condiciones de vida se reproducen diferenciadamente en el mercado. En cambio, en aquella modalidad en que el Estado todavía garantiza ciertos derechos y

subvenciona parte del costo de la reproducción de sus condiciones de vida, estas franja medias –cuya fracción profesional y técnica es considerablemente menor- dependen todavía de mecanismos de participación política que ratifican su condición de ciudadano sujeto a derechos sociales.

Finalmente señalar que en el último tiempo se constata una suerte de “mesocratización salarial” que ha llevado a algunas perspectivas sociológicas a defender que en varios países de América Latina –como Brasil, Argentina, Chile o Perú- se forma, producto de los niveles de ingreso y de consumo alcanzados, una novedosa “clase media”. Más allá de los cuestionamientos respecto a si los ingresos o el consumo pueden distinguir configuraciones sociales próximas a las de una clase –para lo que además no existe una formulación teórica fundamentada-, todavía estas “fracciones intermedias”, escasamente calificadas y dependientes de la política social estatal, no alcanzan una homogeneidad cultural ni una orientación de acción común. Luego, no parece posible constatar todavía la configuración de una nueva clase media “popular”, como defienden esos estudios.

5.1.4. Las heterogéneas fracciones obreras

Los diversos grados de apertura y desregulación económica que alcanzan cada una de las situaciones nacionales examinadas modificaron el peso de las clases obreras, en particular de su fracción asalariada industrial. No obstante aquello, una vez superada la crisis económica se observa que los niveles de desarticulación que sufren las clases obreras se relaciona, principalmente, con el nivel de desindustrialización que alcanza la producción y la desregulación del mercado del trabajo. Que su vez, da cuenta de la capacidad de resistencia o no que esas franjas obreras alcanzaron al momento de impulsarse las reformas neoliberales.

En aquellas experiencias nacionales en que el empresariado agroexportador y de servicios sociales o financieros se impone en forma considerable, los obreros industriales forjados al alero de los grupos industriales nacional-populares o aquellos dependientes de las empresas estatales, pierden su “peso estratégico” en la nueva sociedad. En paralelo, se expanden

significativamente los trabajadores asalariados en los servicios cuyas modalidades de organización resultan embrionarias y sus condiciones de trabajo cada vez más flexibles. En todo caso, esta tercerización de los trabajadores no significa, forzosamente, que deban desempeñar actividades no manuales de baja productividad. En el periodo reciente, numerosos contingentes de trabajadores de servicios de rutina se emplean en empresas de alta productividad.

En cambio, en aquellas situaciones en que la industria local detenta todavía un peso significativo en la producción, los sectores obreros calificados y sindicalizados persisten. A través de la presión sobre la acción estatal obtienen beneficios para su sector que no se extienden para aquellas modalidades de trabajo asalariadas temporales, subcontractadas o informales. En ese sentido, pese a seguir ostentando un peso significativo en estas sociedades, los cambios en las condiciones del trabajo que sufren los trabajadores no sindicalizados y las tendencias corporativas que desenvuelven los que sí lo están, debilitan abiertamente su accionar como clase social.

En el caso de los nuevos asalariados de la agroindustria, la tendencia general es a la configuración de empleos temporales y precarios. No obstante la negativa condición laboral, estos trabajadores “modernizan” sus condiciones de vida en relación a la que alcanzaban los inquilinos y peones sujetos a la tradicional hacienda oligárquica. En todo caso, estos nuevos asalariados registran dificultades para integrarse en forma permanente a los nuevos ciclos de desarrollo económico y modalidades de consumo vigentes. La razón es que son trabajadores que se encuentran temporalmente integrados al trabajo y al consumo, pero en el momento que la agroindustria no los requiere quedan transitoriamente excluidos.

En suma, las franjas obreras alcanzan grados de heterogeneidad significativos. En aquellas modalidades en que todavía predomina un modo de desarrollo industrial, su fracción organizada participa, activa y subordinadamente, como base de sustentación de él. En cambio en las variantes productivas en que se impone el gran empresariado financiero, de servicios sociales o agroexportador, el peso que detenta la clase obrera organizada resulta mínimo, al tiempo que proliferan embrionariamente formas de acción obrera que afectan,

en un grado cada vez mayor, a las empresas subcontratistas.

5.2. Dilemas de interpretación de la sociología latinoamericana en la formación y desenvolvimiento de las clases y grupos sociales

Las bases de constitución y desenvolvimiento de las clases y grupos sociales en América Latina han mutado en forma significativa. No obstante aquello, la sociología latinoamericana no ha acompañado en forma sistemática esta transformación con la producción de herramientas conceptuales que posibiliten interpretar el sentido de la actual fisonomía social. Además, la pérdida de interés por estudiar las configuraciones sociales al alero de los estilos de desarrollo ha dificultado, todavía más, un entendimiento de los nuevos procesos de diferenciación social ocurridos en cada una de las situaciones nacionales. De tal suerte, esta investigación se propone finalizar su reflexión delimitando algunos elementos que pueden contribuir al necesario ajuste teórico que requiere la sociología latinoamericana y, de ese modo, avanzar en una comprensión del presente histórico, entendido éste como procesos social.

La transformación del tradicional mundo rural mediante la instalación de una pujante actividad agroindustrial y la expansión de una fuerza de trabajo asalariada modifican radicalmente los modos societales que allí se desarrollan. Al alero de este ciclo de reformas monetaristas emerge una sociedad menos vinculada a formas de producción y relaciones sociales “extra” capitalista que hace que la sociedad rural y las variantes de dominio que allí se reproducían pierdan, irreversiblemente, peso. Esto no significa, necesariamente, que estas regiones superen la condición de subdesarrollo en la que se encuentran, pero sí que se consolide paulatinamente una modernización capitalista. En ese sentido, a contrapelo de lo que propusieron los teóricos del desarrollo respecto a que una modernización rural debía ser encabezada por medianos y pequeños minifundistas, la transición a modalidades capitalista de producción y relaciones de trabajo en el mundo rural se dio a partir del sostenido empuje de un empresariado agroindustrial altamente concentrado y orientado, fundamentalmente, a los mercados internacionales.

Las nuevas formas de encadenamiento productivo modifican las nociones clásicas de exclusión e inclusión social. Ciertamente, declinan las formas tradicionales de desarrollo capitalista limitado, en que coexistieron un acotado sector moderno y una extensa franja marginal completamente desvinculados. De tal suerte, esa variante deviene en formas de encadenamiento productivo que relativizan la incapacidad del capitalismo latinoamericano para integrar, diferenciadamente, a clases y grupos sociales en una sola modalidad de desarrollo. Esto no significa que caduque del todo el sector informal o los grupos marginales urbanos, más bien que éstos ahora participan subordinadamente de un solo proceso productivo. Uno que los torna en el eslabón más débil de una larga cadena productiva que atraviesa, prácticamente, toda la sociedad –franjas obreras, fracciones medias asalariadas e independientes-, hasta desembarcar en el gran empresariado oligopólico e internacionalizado.

El exitoso ascenso de un gran empresariado nacional orientado, principalmente a los mercados externos, a partir de una variante totalmente desregulada y otra liberal con importantes niveles de protección, como son el caso de Chile y Brasil, cuestionan la eficacia de las otrora políticas de sustitución de importaciones y la promoción de grupos empresariales volcado a los mercados internos. En efecto, la nueva dinámica de desarrollo “hacia afuera”, con mayores o menores grados de protección a los grupos empresariales locales, proyecta empresarios en condiciones de competir en los mercados locales e internacionales. Esta modalidad de desenvolvimiento, termina por modificar las formas de dependencia regional al punto que estas experiencias nacionales se convierten en “potencias” latinoamericanas de las que ahora dependen otros países de la región. Si bien esta situación denominada por algunos como “sub imperialismo” no resulta del todo nueva, el hecho que las principales economías latinoamericanas dependan, cada vez más, de las ventas en el extranjero de un variopinto empresariado local, obliga a repensar los términos en que la formas de desarrollo y dependencia se desenvuelve en el actual escenario.

Finalmente, vale la pena reparar en los tipos de conflicto que se registran entre diversas clases sociales en relación al papel que juega el Estado en las distintas experiencias nacionales. En las sociedades en que el Estado procesa institucionalmente los conflictos se

fraguan modalidades que generan pacto social e incluyen diferenciadamente a la mayoría de las fuerzas nacionales, o formas que tienden a la desestructuración de fracciones de clase que quedan temporalmente excluidas de los procesos de construcción nacional. En cambio, en las sociedades en que el Estado constriñe la participación de una mayoría en las orientaciones del modelo de desarrollo, las clases que madura al calor de estos procesos estallan por fuera del sistema político que, en la medida que resulta incapaz de canalizar institucionalmente el conflicto social, comienza a perder capacidad de control y de representar los intereses de las diversas franjas sociales. En todo caso, más allá de las ideologías en boga, parece ser que en América Latina el Estado todavía resulta central, por acción u omisión, en los procesos de constitución y desarticulación de clases y grupos sociales.

A partir de todo lo señalado se constata la necesidad de elaborar nuevas estrategias teóricas y metodológicas de investigación que permitan comprender el actual ciclo histórico en América Latina. Una de ellas, no la única por cierto, es la que pone atención en los procesos de formación, desarticulación y desenvolvimiento de las clases y grupos sociales. Pero, la transformación consignada hace que las formulaciones desarrolladas por la sociología latinoamericana en décadas pasadas para entender la formación de clases y grupos sociales, tengan que ser repensadas. Esto obliga a considerar, entre otras cuestiones, la especificidad latinoamericana que emerge de la propia heterogeneidad de las variantes de desarrollo y las formas de acción estatal que las acompañan, pero también la inédita extensión que alcanzan en la sociedad las relaciones sociales de tipo capitalista.

Replantear así la mirada significa, a contrapelo de las modas intelectuales -que porfían en instalar reducidas miradas económicas, politológicas o discursivas-, comenzar el análisis desde las condiciones histórico-concretas de la situación latinoamericana y, a partir de ello, avanzar en la construcción de herramientas teóricas que permitan una comprensión del presente como proceso social, y a una América Latina -muy disímil de aquella que resguardó el ciclo desarrollista- como objeto de conocimiento. En gran medida, de eso depende el fortalecer una sociología latinoamericana de vocación crítica.

Bibliografía

Altimir, Oscar y Luis Beccaria: “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”. En Serie Reformas Económicas, CEPAL, 28 (1999).

Antunes, Ricardo: “La nueva morfología del trabajo en Brasil: reestructuración y precariedad”. En Revista Nueva Sociedad, 232 (Marzo-Abril, 2011).

Antunes, Ricardo: *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*. Buenos Aires: Ediciones Herramientas, 2003.

Aranda, Sergio y Alberto Martínez: “Estructura Económica: algunas características fundamentales”. En CESO: *Chile, hoy*. Santiago: Siglo XXI Editores, 1970.

Arenas, Alberto: *Historia de la Reforma Previsional Chilena: Una experiencia exitosa de política pública en democracia*. Santiago: OIT, 2010.

Arriagada Genaro: *Los empresarios y la política*. Santiago: LOM Ediciones, 2004.

Arriagada Genaro: *La oligarquía Patronal Chilena*. Santiago: Ediciones Nueva Universidad, Santiago, 1970.

Atria, Raúl: “Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales”. En Series Políticas Sociales, 96 (2004).

Atria, Raúl y Carlos Ruiz: “Política y transformación social en América Latina: descentración de la acción estatal e ilusión tecnocrática”. En Ponencia al XX Congreso Mundial de Ciencias Políticas, Santiago, 2009.

Atria, Raúl, Rolando Franco y Arturo León (coordinadores): *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*. Santiago: LOM Ediciones – CEPAL, 2007.

Banco Central de Chile: “Anuario de Cuentas Nacionales de Chile 2003-2010”. Santiago: Banco Central de Chile, 2011.

Banco Central de Chile: “Anuario de Cuentas Nacionales de Chile 1996-2004”. Santiago: Banco Central de Chile, 2005.

Baño, Rodrigo: “Más allá de culpas y buenas intenciones”. En Baño, Rodrigo: *Unidad Popular 30 años después*. Santiago de Chile: Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, 2003.

Baño, Rodrigo y Enzo Faletto: *Transformaciones sociales y económicas en América Latina*. Santiago: Cuadernos del Departamento de Sociología, Universidad de Chile, 1999.

Baño, Rodrigo y Enzo Faletto: *Estructura social y estilo de desarrollo*. Santiago: Cuadernos del Departamento de Sociología, Universidad de Chile, 1992.

Barcena, Alicia y Nancís Serra (editores): *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Barcelona: CEPAL-CIDOB, 2010.

Barozet, Emannelle y Jaime Fierro: “Clases Medias en Chile, 1990-2011. Algunas implicancias sociales y políticas”. En Serie de Estudios Chile, Fundación Konrad Adenauer, 4 (2011).

Beccaria, Luis: “Una contribución al estudio de la movilidad social en la Argentina. Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires”. En Revista Desarrollo económico, 68 (1978).

Beccaria, Luis y Roxana Mauricio: “Movilidad ocupacional en Argentina”. En Series Informe de Investigación, Universidad Nacional del General Sarmiento, (2003).

Bell, Daniel: *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid: Alianza Universidad, 1973.

Bell, Daniel: *Las contradicciones culturales del capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial, 1968.

Bisang Roberto: “La estructura y dinámica económica de los conglomerados en Argentina”. En Pérez Wilson: *Grandes empresas y grupos económicos industriales latinoamericanos*. México D.F.: Siglo XXI Editores-CEPAL, 1998.

Bourricard, Francisco: *Notas acerca de las oligarquías en Perú*. Buenos Aires: Amorrartu, 1969.

Braun, Juan., Manuel Braun, Ignacio Briones, José Díaz, Rolf Lüders, y Gert Wagner: “Economía Chilena 1810-1995: Estadísticas Históricas”. En Documento de Trabajo, Instituto de Economía PUC 187 (2000).

Bresani, Jorge: “Mito y realidad de la oligarquía peruana”. En Bourricard, Francisco: *Notas acerca de las oligarquías en Perú*. Buenos Aires: Amorrartu, 1969.

Brodersohn, Víctor: “Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial”. En CESO: *Chile, hoy*. Santiago: Siglo XXI Editores, 1970.

Camargo, Aspásia: “Nacionalismo desarrollista e inestabilidad democrática”. En Carmagnani, Marcello: *Federalismos latinoamericanos: México, Brasil, Argentina*. México: D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1993.

Campero, Guillermo: *Los gremios empresariales en el periodo 1970-1983: comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas*. Santiago: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), 1984.

Canales, Manuel: “La nueva ruralidad en Chile: apuntes sobre subjetividad y territorios vividos”. En Serie Temas de Desarrollo Humano Sustentable: “Chile Rural, un desafío para el Desarrollo Humano”. Santiago: No. 12, 2006.

Cañas, Enrique: *Proceso político en Chile: 1973-1990*. Santiago: Andrés Bello, 1997.

Caputo, Orlando y Roberto Pizarro: “Dependencia e inversión extranjera”. En CESO: *Chile, hoy*. Santiago: Siglo XXI Editores, 1970.

Castel, Robert: *La metamorfosis de la cuestión social*. Buenos Aires: Editorial Paidós, 1997.

Castell, Manuel: *Movimientos sociales urbanos*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 1974.

Cardoso Adalberto: “Transições da Escola para o Trabalho no Brasil: Persistência da Desigualdade e Frustração de Expectativas”. En Revista Dados, 51 (3, 2008).

Cardoso, Fernando H.: “Un nuevo Brasil”. En The New York Times Syndicate, 10 de Mayo del 2010.

Cardoso, Fernando H.: “La sociedad y el Estado”. En Revista Pensamiento Iberoamericano, 5 (Enero-Junio, 1984).

Cardoso, Fernando H.: *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil)*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 1971.

Cardoso, Fernando H.: *Empresário industrial e desenvolvimento económico*. Sao Paulo: Difusao Européia do Livro, 1964.

Cardoso, Fernando H. y Enzo Faletto: “Estado y Proceso Político en América Latina”. En *Revista Mexicana de Sociología*, Año XXXIX, Vol. XXXIX, 2 (abril-junio, 1977).

Cardoso, Fernando H. y Enzo Faletto: *Post Scriptum a “Dependencia y desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: CEDES, 1975.

Cardoso, Fernando H. y Enzo Faletto: *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 1969.

Cardoso, Fernando H. y Octavio Ianni: *Cor e Mobilidade Social em Florianópolis: Aspectos das Relações entre Negros e Brancos numa Comunidade do Brasil Meridional*. Sao Paulo: Companhia Editora Nacional, 1960.

Carvalho, Carlos: “O fracasso do Plano Collor: erros de execução ou de concepção?”. En *Economia*, 4 (2, 2003).

CEPAL: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. CEPAL: Santiago de Chile, 2012.

CEPAL: *Panorama social de América Latina 2010. Anexo estadístico*. Santiago de Chile: CEPAL, 2010 y 2011.

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

CEPAL: *El desarrollo social de América latina en la postguerra*. Buenos Aires: Editorial Solar/Hachette, Colección Dimensión Americana, 1963.

Chonchol, Jacques: “Poder y reforma agraria en la experiencia chilena”. En CESO: *Chile, hoy*. Santiago de Chile: Siglo XXI Editores, 1970.

CIPER: “CAE: Cómo se creó y opera el crédito que le deja a los bancos ganancias por 150 mil millones”. En www.ciper.com (diciembre, 2011).

Correa Sutil, Sofía, “Con las riendas del poder. La derecha chilena en el siglo XX”. Santiago: Editorial Sudamericana, 2004.

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

Costa Pinto: *O Negro no Rio de Janeiro: Relações de Raça numa Sociedade em Mudança*. Sao Paulo: Companhia Editora Nacional, 1952.

Costa Ribeiro, Carlos: “Classe, Raça e Mobilidade Social no Brasil”. En *Revista Dados*, Río de Janeiro, Vol. 49, 4 (2006).

Cuadros, Waldir: “Estratificação social no Brasil: o `efeito demográfico””. En Documento de discusión, IE/UNICAMP, 151 (2008), a.

Cuadros, Waldir: “A evolução recenté da estrutura social brasileira”. En Documento de discusión, IE/UNICAMP, 147 (2008), b.

Dahse, Fernando: *Mapa de la Extrema Riqueza. Los Grupos Económicos y el Proceso de Concentración de Capitales*. Santiago: Editorial Aconcagua, 1979.

Dalle, Pablo: “Cambios recientes en la estratificación social en Argentina (2003-2011). Inflexiones y dinámicas emergentes de movilidad social”. En *Argumentos, Revista de Crítica Social*, 14 (octubre, 2012).

Dalle, Pablo: “Estratificación social y movilidad en Argentina (1870-2010). Huellas de su conformación socio histórica y significado de los cambios recientes” En Revista de Trabajo, Año 6, 8 (Enero-Julio, 2010), a.

Dalle, Pablo: “Cambios en el régimen de movilidad social intergeneracional en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2005)”. En revista latinoamericana de población, Año 4, 7 (Enero-diciembre, 2010), b.

Davis, Kingsley y Wilbert Moore: “Algunos principios de estratificación”. En Lipset, Seymour y Richard Bendix.: “Clases, status, y poder, Vol. I”. Madrid: Editorial Foessa, 1972.

De Aragao, Murillo: “Políticas públicas y clases medias: el caso brasileño”. En Bárcena, A. y Narcís Serra (editores): *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Barcelona: CEPAL-CIDOB, 2010.

De Imaz, José Luis: *Los que mandan*. Buenos Aires: Eudeba Editorial, 1964.

De Ipola, Emilio y Susana Torrado: *Teoría y método para el estudio de clases sociales*. Santiago: FLACSO-CELADE, 1976.

De Oliveira, Fabiana: “Movilidad social y económica en Brasil: ¿Una nueva clase media? En Franco Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León (coordinadores): *Las clases medias en América Latina. Retrospectivas y nuevas tendencias*. México D.F.: CEPAL-Siglo XXI, 2011.

De Oliveira, José Carlos y Fontenele e Silva, Paulo: “Reformas das instituições fiscais: Reflexões sobre o caso do Brasil”. Serie Política Fiscal, CEPAL: División de Desarrollo Económico 110 (2000).

Delich, Francisco: “Después del diluvio. La clase obrera”. En Rouquié, Alain (compilador) *Argentina hoy*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 1982.

Di Tella, Torcuato: *Historia de los partidos políticos en América Latina, Siglo XX*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1993.

Di Tella, Torcuato, Alain Touraine, et al.: *Huachipato et Lota. Étude sur la conscience ouvrière dans deux entreprises chiliennes*. París: Centre National de la Recherche Scientifique de París (CNRS), 1966.

Di Tella, Torcuato: *El sistema político argentino y la clase obrera*. Buenos Aires: EUDEBA, 1964.

Do Valle Silva, N: “Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)”. En Series políticas sociales, CEPAL, 89 (Julio, 2004).

Drake, Paul: “Chile, 1930-1958”. En Bethell, Leslie: *Historia de América Latina, Los Países del Cono Sur desde 1930. Tomo XV*. Barcelona: Crítica, 2002.

Drake, Paul: “El movimiento obrero en Chile: de la Unidad Popular a la Concertación”. En Revista de Ciencia Política, Instituto de Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica de Chile, 23 (2, 2003).

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

Faletto, Enzo: “Enzo Faletto rompe tres décadas de silencio: Necesitamos una nueva ética del comportamiento”. En Revista Rocinante, Arte, Cultura y Sociedad, Año V, 41 (marzo, 2002).

Faletto, Enzo: “Formación histórica de la estratificación social en América Latina”. En Revista de la CEPAL, 50 (1993).

Faletto, Enzo: “Chile: Transformaciones económicas y grupos sociales (1973-1986)” [1987]. En Faletto, Enzo: Obras Completas. Tomo I. Chile. Santiago: Editorial Universitaria, 2008.

Faletto, Enzo: “La dependencia y lo nacional-popular”. En Revista Nueva Sociedad, 40 (enero-febrero, 1979).

Faletto, Enzo: “Incorporación de los sectores obreros al proceso de desarrollo (imágenes sociales de la clase obrera)”. En Revista Mexicana de Sociología, Vol. 38, 3 (1966).

Faletto, Enzo y Julieta Kirkwood: “Política y comportamientos sociales en América Latina”. Santiago: Documento de Trabajo, FLACSO, 1976

Faletto, Enzo y Eduardo Ruiz: “Conflicto Político y Estructura Social”. En CESO: *Chile, hoy*. Santiago de Chile: Siglo XXI Editores, 1970.

Faletto, Enzo y Eduardo Ruiz: *La crisis de dominación oligárquica*. En Faletto, Enzo, Eduardo Ruiz y Hugo Zemelman: *Génesis del proceso político chileno*, Santiago: Editorial Quimantú, Santiago, 1971.

Fanon, Frantz: *Los condenados de la tierra*. México D.F.: Fondo Cultura Económica, 1961.

Fausto, Boris: *A Revolução de 1930*. Sao Paulo: Brasilense, 1970.

Favareto, Arilson: “La nueva ruralidad brasileña. Lo que cambió (y lo que no cambió) en el ámbito rural”. En Revista Nueva Sociedad, 223 (septiembre-octubre, 2009).

Fazio, Hugo: *Mapa de la Extrema Riqueza al Año 2005*. Santiago: LOM Editores, 2006.

Fazio, Hugo: *La transnacionalización de la economía chilena. Mapa de la extrema riqueza al año 2000*. Santiago: LOM Ediciones, 2000.

Fazio, Hugo y Magaly Parada: *Veinte años de política económica de la Concertación*. Santiago: LOM Ediciones, 2010.

Fernandes, Florestán: *La revolución burguesa en Brasil*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 1978.

Fernandes, Florestán: *A Revolução burguesa no Brasil: ensaio de uma interpretação sociológica*. Sao Paulo: Zohar Editores, 1975.

Fernandes, Florestán: *Sociedades de clase y subdesarrollo*. Río de Janeiro: Zohar Editores, 1968.

Fernandes, Florestán: *A Integração do Negro na Sociedade de Classes*. Sao Paulo: Companhia Editora Nacional, 1965.

Fernandois, Joaquín: “El sistema CORFO y la época del "subsídio" en Chile, 1939-1973”. En *Revista de Historia de Chile y América*, PUCV, Vol. 1, N° 2 (2002).

Ferraz, Joao, David Kupfer y Mariana Iooty: “Competitividad industrial en Brasil. Diez años después de la liberalización”. En *Revista CEPAL*, 82 (Abril, 2004).

Ferrer, Aldo: *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Argentina: Fondo de Cultura Económica, 2008.

Ferrer, Aldo: “La economía argentina bajo una estrategia `preindustrial`, 1976-1980”. En Rouquié, Alain (compilador): *Argentina hoy*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 1982.

Ffrench-Davis, Ricardo: “El contexto de las privatizaciones y la discusión actual. Entre el consenso de Washington y el crecimiento con equidad”. En Revista Nueva Sociedad, 207 (enero-febrero, 2007).

Figuereido, Marcelo: “La evolución político-constitucional de Brasil”. En Estudios Constitucionales, Centro de Estudios Constitucionales de Chile, Universidad de Talca, (2008).

Figueiredo José: “Classe Social e Desigualdade de Gênero no Brasil”. En Revista Dados, 51 (2008).

Figueiredo, José: Uma Classificação Socioeconômica Para O Brasil. En Revista Brasileira de Ciencias Sociales, 58 (2005), a.

Figueiredo, José: “Efeitos de Classe na Desigualdade Racial no Brasil”. En Revista Dados, 48 (2005), b.

Figueiredo, José: “Mudanças na Estrutura de Posições e Segmentos de Classe no Brasil”. En Revista Dados, 44 (1, 2001).

Filgueira, Carlos: “La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina”. En Serie Políticas Sociales CEPAL, 59 (2002).

Filgueira, Carlos y Carlos Geneletti: “Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina”. En Cuadernos de la CEPAL, 39 (1981).

Flichman, Guillermo: *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. México D.F.: Siglo XX Editores, 1977.

Fontaine Aldunate, Arturo: *Los economistas y el Presidente Pinochet*. Santiago: Editorial Zig-Zag, 1998.

Franco Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León: *Las clases medias en América Latina. Retrospectivas y nuevas tendencias*. México D.F.: CEPAL-Siglo XXI, 2011.

Gálvez, Thelma: “Para reclasificar el empleo: lo clásico y lo nuevo”. En Cuadernos de Investigación del Trabajo, Dirección del Trabajo, 14 (diciembre, 2001).

Garretón, Manuel Antonio: *Del post-pinochetismo a la sociedad democrática. Globalización y Política en el bicentenario*. Santiago: Random House Mondadori, Debate, 2007.

Garretón, Manuel: “¿Crisis de la idea de sociedad? Las implicancias para la teoría sociológica”. En Revista de Sociología, Departamento Sociología, Universidad de Chile, 10 (1996).

Germani, Gino: “Democracia y autoritarismo en la sociedad moderna (1979)”. En Mera, Carolina y Julián Rebón (coordinadores): *La sociedad en cuestión*. Buenos Aires: CLACSO- Instituto de Investigaciones Gino Germani/ UBA, 2010.

Germani, Gino: “Movilidad social en Argentina”. En Lipset, Samuel y Bendix, Richard: *Movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: Eudeba, 1963.

Germani, Gino: *Política y sociedad en una época de transición*. Buenos Aires: Paidós, 1962.

Germani, Gino: *La estructura social de la Argentina. Análisis estadístico*. Buenos Aires, Raigal, 1955.

Goldfarb, Enrique: *No todo está perdido, la encrucijada de las pymes y de la clase media*. Santiago: Tajamar, 2007.

Goldthorpe, John: “Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro”. En *Revista Zona Abierta*, No. 59-60 (1992).

Goldthorpe, John y Abigail McKnight: “The Economic Basis of Social Class”. En Documento de Trabajo, Departamento de Sociología, Universidad de Oxford, N°1 (2003).

Goldthorpe, John y Richard Breen: “Class, mobility and merit: the experience of two british birth cohorts”. En *European Sociological Review*, vol.17, 2 (2001).

Goldthorpe, John y Robert Erikson: *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press, 1992.

Gorz, André: *Adiós al proletariado. Más allá del Socialismo*. Barcelona: El Viejo Topo, 2001.

Gómez, Sergio y Jorge Echenique: *La Agricultura Chilena. Las Dos Caras de la Modernización*. Santiago: FLACSO, 1998.

Graciarena, Jorge: *Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina*. Buenos Aires: Paidós, 1967.

Graciarena, Jorge y Rolando Franco: *Formaciones sociales y estructura de poder en América Latina*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas, 1981.

Gray, George y Ernesto Yáñez: “Estratificación, movilidad social y etnicidad en Bolivia”. En Atria, Raúl, Rolando Franco y Arturo León, (coordinadores): *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*. Santiago: LOM Ediciones – CEPAL, 2007.

Graziano, José y Mauro Eduardo del Grossi: “Empleo e ingresos rurales no agrícolas en América Latina”. En Seminarios y Conferencias, CEPAL, 35 (Abril, 2004).

Gunder Frank, André: *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI, 1970.

Harnecker, Marta: *Sin Tierra. Construyendo Movimiento Social*. Madrid: Siglo XXI Editores, 2002.

Harnecker, Marta: *El sueño era posible: Los orígenes del Partido de los Trabajadores en Brasil*. Santiago: LOM Ediciones, 1994.

Harvey, David: *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal, 2005.

Hasembalg, Carlos: *Discriminação e Desigualdades Raciais no Brasil*. Rio de Janeiro: Graal, 1979.

Holloway, Matías y Salvador Marconi: *América Latina y el Caribe: Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008*. Santiago: CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas, 2009.

Huneus, Carlos: *El régimen de Pinochet*. Santiago: Editorial Sudamericana, 2000.

Iglesias, Francisco: *Breve historia contemporánea del Brasil*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1995.

Jobet, Julio César: *Recabarren y los orígenes del movimiento obrero y el socialismo chilenos*. Santiago: Editorial Prensa Latinoamericana, Santiago, 1973.

Jobet, Julio César: *Ensayo crítico del desarrollo económico-social de Chile*, Santiago, 1955.

Jocelyn Holt, Alfredo: *El Chile perplejo. Del avanzar sin transar al transar sin parar*. Santiago: Editorial Planeta, 1999.

Jorrat, Jorge: *Percepciones populares de clase*. Buenos Aires: Instituto Gino Germani (UBA), 2008.

Jorrat, Jorge: *Estratificación social y movilidad. Un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*. Tucumán: UNT-EudeT, 2000.

Jorrat, Jorge: “En la huella de los padres: Movilidad ocupacional en el Buenos Aires de 1980”. En *Desarrollo Económico*, 37 (1997).

Kaztman, Rubén: “La heterogeneidad de la pobreza. El caso de Montevideo”. En *Revista de la CEPAL*, 37 (1989).

Kerecki, Márcio y Dos Santos, Miguel: “Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG): Do milagre económico ao fim do sonho” En *Revista Historiador*, 2 (Diciembre 2009).

Kessler, Gabriel y Espinoza, Vicente: *Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas en el caso de Buenos Aires*”. En *División de desarrollo social, Serie de políticas sociales, CEPAL*, 66 (2003).

Kessler, Gabriel y Alberto Minujin: *La nueva pobreza en Argentina*. Buenos Aires. *Temas de Hoy*, 1995.

Klein, Emilio: “Diferenciación social: Tendencias de empleo y los ingresos agrícolas”. En *PREALC: Economía campesina y empleo*. Santiago: PREALC, 1981.

Kupher, David, Joao Ferraz y Laura Carvalho: "El largo y sinuoso camino del desarrollo industrial en Brasil". En Boletín Informativo Techint, CERA, 330 (Septiembre-Diciembre 2009).

Lauterbach, Alfred: *Enterprise in Latin America*. Ithaca: Cornell University Press, 1966.

Landsberger, Henry: *Contemporary Latinamerican Peasant Movements*. Nueva York: Cornell University, Ithaca, 1969.

Lessa, Celia: "Redistribuição e desenvolvimento? A economia política do Programa Bolsa Família". En Revista Dados, Rio de Janeiro, 52 (1, 2009).

Lozano, Lucrecia, "La iniciativa para las Américas. El comercio hecho estrategia" en *Nueva Sociedad* (Buenos Aires) 125, Mayo-Junio, 1993.

Macarini, José Pedro: "A política económica do governo Médici: 1970-1973". En Revista Nova Economía, Belo Horizonte, 15, 3 (Septiembre-Diciembre, 2005).

Macedo Marco y Maryse Farhi: "Contradicciones y limites del Plan de Convertibilidad". En Revista Nueva Sociedad, 179 (Mayo-Junio, 2002).

Manzi, Jorge y Carlos Catalán: "Los cambios en la opinión pública". En Toloza, Cristian y Eugenio Lahera (compiladores): *Chile en los noventa*. Santiago: Editorial Dolmen, 1998.

Marini, Ruy Mauro: "Razón y sinrazón de la sociología marxista". En Bagú, Sergio: *Teoría Marxista de las clases sociales*. México D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Cuadernos Teoría y Sociedad, 2. 1983.

Marini, Ruy Mauro: *Dialéctica de la dependencia*. México D.F.: Editorial Era, 1974.

Marini, Ruy Mauro y Mária Millán: *La teoría social latinoamericana. Textos escogidos*. Tomo I y II. México D.F.: UNAM-CELA, 1994.

Marini, Ruy Mauro y Margara Millan: *La teoría social latinoamericana. Textos escogidos*. Tomo III. Mexico D.F.: UNAM-CELA, 1995.

Martínez, Javier y Arturo Leon: “La estratificacion social chilena hacia fines del siglo XX”. En *Serie Políticas Sociales CEPAL*, 52 (2001).

Martínez, Javier y Arturo Leon: *Clases y clasificaciones sociales. Investigaciones sobre la estructura social chilena, 1970-1983*. Santiago: Coedicion CED y Sur Editores, 1987.

Martínez, Javier y Eugenio Tironi: *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificacion, 1970-1980*. Santiago: Sur Editores, 1985.

Martínez, Javier y Leon, Arturo: *Una matriz de categorías sociales. Tomos I y II*. Santiago: Sur Editores, 1985.

Medina Echavarría, Jose: *Aspectos sociales del desarrollo económico*. Santiago: CEPAL, 1967.

Medina Echavarría, Jose: *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico*. Buenos Aires: Editorial Solar-Hachette, 1964.

Meller, Patricio: *Un Siglo de Economía Política Chilena (1890-1990)*. Santiago: Editorial: Andrés Bello, 1998.

Mendez, M.: “Las clases medias en Chile: Transformaciones, sentido de pertenencia y tensiones entre distintos proyectos de movilidad”. En Franco R, Hopenhayn M. y Leon A.: *Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*. Mexico D.F.: Siglo XXI-CEPAL, 2010.

MIDEPLAN: *Encuesta de Caracterizacion Socioeconmica Nacional (CASEN)*. Santiago: 2006 y 2009.

Mizala, Alejandra y Romaguera, Pilar: “Regulación, incentivos y remuneraciones de los profesores en Chile” en Cox, Cristian (editores): *Políticas Educativas en el Cambio de Siglo*. Santiago: Editorial Universitaria, 2003.

Mizala, Alejandra y Romaguera, Pilar: “La legislación laboral y el mercado del trabajo: 1975-2000”. En Ffrench-Davis, Ricardo y Stallings, Bárbara (editores) *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973*. Santiago: CEPAL-LOM Ediciones, 2001.

Moguillansky, Graciela: “Privatizaciones y su impacto en la inversión”. En Ffrench-Davis, Ricardo y Bárbara Stallings (editores.): *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973*. Santiago: CEPAL-LOM Ediciones, 2001.

Montero, Cecilia: *La revolución empresarial chilena*. Santiago: CIEPLAN-Dolmen Ediciones, 1997.

Mora y Araujo, Manuel: “Valores e 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.

Mora y Araujo, Manuel: “La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual”. En División de desarrollo social. Serie de políticas sociales, CEPAL, 59 (2002).

Moulian, Tomás: *Chile Actual, Anatomía de un mito*. Santiago: LOM ediciones, 1997.

Murmis, Miguel y Juan Carlos Portantiero: *Estudio sobre los orígenes del peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 1969.

Murillo, María: *Sindicalismo, coaliciones partidarias y reformas de mercado en América Latina*. Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2008.

Neri, Marcelo (coordinador): *A Nova Classe Média*. Río de Janeiro: Fundación Getulio Vargas, 2008.

Nun, José: “Superpoblación relativa, ejército de reserva y masa marginal”. En *Revista Latinoamericana de Sociología*, Santiago, Vol. 5, 2 (1969).

OCDE: *Perspectivas Económicas de América Latina. En qué medida es de clase media América Latina*. OCDE, 2010.

O’Donnell, Guillermo: “Reflexiones sobre las tendencias de cambio del Estado burocrático-autoritario”. En *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 39, 1 (Enero- Marzo 1977).

O’Donnell, Guillermo: *Modernización y autoritarismo*. Buenos Aires: Editorial Paidós, 1972.

Orlansky, Dora: “Política y burocracia”. En *Documento de Trabajo*, Instituto de Investigación Gino Germani, UBA, 52 (Noviembre, 2001).

Orellana, Víctor: “Nuevos Estudiantes y Tendencias Emergentes en la Educación Superior: Una Mirada al Chile del Mañana” en Jiménez, Mónica y Lagos, Felipe: *Nueva Geografía de la Educación Superior y de los Estudiantes*, Aequalis, Santiago, 2011.

Otano, Rafael: *Crónica de la Transición*. Santiago: Editorial Planeta, 1995.

Palomino, Héctor y David Trajtemberg: “Negociación colectiva y recuperación económica en Argentina”. En OIT: *Macroeconomía, empleo e ingresos. Debates y políticas en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social – OIT, 2012.

Palomino, Héctor y David Trajtemberg: “Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina”. En *Revista de Trabajo*, Año 2, 3 (Julio-Diciembre, 2006).

Palomino, Héctor: “Heterogeneidad del sector informal en Argentina”. En Trabajo presentado en las Jornadas de Investigación UNGS, (1999).

Peralta, Mónica: *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2007.

Pinto, Aníbal: “Metropolización y tercerización: malformaciones estructurales en el desarrollo latinoamericano”. En *Revista de la CEPAL*, No. 24, Santiago, diciembre, 1984.

Pinto, Aníbal: “Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente en América Latina”. En *Trimestre Económico: Inflación: Raíces Estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto*. México D.F.: Fondo Cultura Económica, 1973.

Pinto, Aníbal: *Desarrollo económico y relaciones sociales en Chile*. En *Tres ensayos sobre Chile y América Latina*, Buenos Aires: Ediciones Solar, Colección Dimensión Americana, 1971, a.

Pinto, Aníbal: *Estructura social e implicaciones políticas*, en *Tres ensayos sobre Chile y América Latina*. Buenos Aires: Ediciones Solar, Colección Dimensión Americana, 1971, b.

Pinto, Aníbal: “Desarrollo Económico y relaciones sociales”. En *CESO: Chile, hoy*. Santiago: Siglo XXI Editores, 1970.

Pinto, Aníbal: *Chile, un caso de desarrollo frustrado*. Santiago: Editorial Universitaria, 1958.

Pio, Carlos: “A estabilização heterodoxa no Brasil: idéias e redes políticas”. En Revista Brasileira de Ciências Sociais, 16 (46) (Junio 2001).

PNUD: *Desarrollo humano en Chile rural. Seis millones por nuevos caminos*. Santiago: PNUD, 2008.

Prados de la Escosura, Leandro: “Inequality and poverty in Latin America: a long-run exploration”. Madrid: E-Archivo, el Repositorio Institucional de la Universidad Carlos III, 2007.

Prebisch, Raúl: *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1970.

Prebisch, Raúl: *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 1949.

Portes, Alejandro y Kelly Hoffman: “Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal”. En Serie Políticas Sociales CEPAL, 68 (2003).

Raczynski, Darma: “La ficha CAS y la focalización de los programas sociales”. En Gómez, Sergio: *La realidad en cifras. Estadísticas sociales*. Santiago de Chile: FLACSO, 1992.

Quijano, Aníbal: “Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización social”. En Weffort Francisco y Aníbal Quijano: *Populismo, marginalización y dependencia. Ensayo de interpretación sociológica*. Costa Rica: Universidad Centroamericana, 1973.

Quijano, Aníbal: “Movimientos campesinos contemporáneos en América Latina”. En Lipset Seymour y Aldo Solari (compiladores): *Elites y desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Editorial Paidós, 1967.

Rapoport, Mario: *Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia*. Buenos Aires: Booket, 2010.

Ratinoff, Luis: “Los nuevos grupos urbanos: las clases medias”. En Lipset Seymour y Aldo Solari (compiladores): *Elites y desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Paidós, 1967.

Ribeiro, Darcy: “El desafío de la marginalidad”. En *Estudios Internacionales*, año IV 16 (enero-marzo, 1969).

Riesco, Manuel: *Se derrumba un mito: Chile reforma sus privatizados sistemas de educación y salud*. Santiago: Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo (CENDA), 2007.

Rodríguez, Octavio: *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 1993.

Rojas, Irene: “Las reformas laborales al modelo normativo de negociación colectiva del Plan Laboral”. En *Ius et Praxis*, Talca, 13(2), (2007).

Romero, Luis Alberto: *Breve historia contemporánea de la Argentina*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1994.

Rosenblüth, Guillermo: *Problemas socio-económicos de la marginalidad y la integración urbana; el caso de las “poblaciones callampa” en el Gran Santiago*. Santiago: Memoria de Grado, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas, 1963.

Rostow, Walter W.: *Las etapas del crecimiento económico*. México D.F.: Fondo Cultura Económica, 1960.

Rouquié, Alain: “Hegemonía militar, Estado y dominación social”. En Rouquié, Alain (compilador): *Argentina hoy*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 1982.

Rozas, Patricio y Gustavo Marín: *El “Mapa de la Extrema Riqueza” 10 Años Después*. Santiago: CESOC / PRIES – Cono Sur, 1988.

Rubinzal, Diego: *Historia económica argentina (1880-2009). Desde los tiempos de Julio Argentino Roca hasta Cristina Fernández de Kirchner*. Buenos Aires: Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini, 2010.

Ruiz, Carlos: *Estructura Social, Estado y Modelos de Desarrollo en América Latina Hoy. Elementos para una interpretación sociológica de la transformación reciente*. Santiago: Tesis Doctorado en Estudios Latinoamericanos, 2012, a.

Ruiz, Carlos: *El fin de los silencios de la transición chilena*, Revista Debates & Combates: F. C. E., Buenos Aires, 2012, b.

Ruiz, Carlos: “¿Qué hay detrás del malestar con la educación?” *Análisis del Año 2006. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2007).

Ruiz, Carlos, “América latina y la excepcionalidad chilena: ¿asincronías temporales o destinos divergentes?”. En Baño, R. (editor): *Chile en América Latina. Homenaje a Enzo Faletto*. Santiago: 2006.

Ruiz, Carlos: “La discusión universitaria y la transformación de las clases medias”. En *Revista Análisis del Año 2002. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2003).

Ruiz, Carlos: “Sociedad y orden laboral. Acerca de la discusión del año que termina”. En *Revista Análisis del Año 2001. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2002).

Ruiz, Carlos y Boccardo, Giorgio: “Peripeccias del capital y el trabajo en el neoliberalismo avanzado”. En *Revista Análisis del Año 2012, Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2013).

Ruiz, Carlos y Boccardo, Giorgio: *Panorama actual de la estructura social chilena (en la perspectiva de la transformación reciente)*. Santiago: Documento de Trabajo CIES, Universidad de Chile, 2011.

Ruiz, Carlos y Boccardo, Giorgio: “Problemas sociales de la Concentración Económica (vistos desde la crisis)”. En Revista Análisis del año 2009. Revista del Departamento de Sociología, Universidad de Chile, Santiago, 2010.

Ruiz, Carlos y Víctor Orellana: “Campos Trabajo e Ingresos para cuestionario sobre Estructura Social”. Santiago: Documento de Trabajo, CIES, Universidad de Chile, 2009.

Ruiz-Tagle, Jorge: “Hacia una reforma provisional solidaria: Propuestas alternativas”. En Revista Chilena de Administración Pública, (9, 2007).

Salazar, Gabriel, y Julio Pinto: *Historia Contemporánea de Chile I. Estado, legitimidad, ciudadanía*. Santiago: LOM, 1999.

Sallum Jr., Brasilio: “La especificidad del gobierno de Lula. Hegemonía liberal, desarrollismo y populismo”. En Revista Nueva Sociedad, 217 (Septiembre-Octubre, 2008).

Sallum Jr., Brasilio: “Metamorfoses do Estado Brasileiro no final do Século XX”. En Revista Brasileira de Ciências Sociais, Vol. 18, Nº 52 (Junio, 2003).

Senén Santiago y Fabián Bosoer: *Breve historia del sindicalismo argentino*. Buenos Aires: Editorial El Ateneo, 2009.

Silva, Consuelo: “La subcontratación en Chile. Una aproximación sectorial”. Documento de trabajo elaborado para Consejo Asesor Presidencial “Trabajo y Equidad, (2007).

Sidicaro, Ricardo: *Los tres peronismos. Estado y poder económico*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2010.

Sidicaro, Ricardo: “Poder y crisis de la gran burguesía agraria argentina”. En Rouquié, Alain (compilador): *Argentina hoy*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 1982.

Solari Aldo, Rolando Franco y Joel Jutkowitz: *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*. México D.F.: Editorial Siglo XXI, 1976.

Stallings, Bárbara: “Las reformas estructurales y el desempeño socioeconómico”. En Ffrench-Davis, Ricardo y Stallings, Bárbara (Eds.): *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973*. Santiago: CEPAL-LOM Ediciones, 2001.

Stinchcombe, Arthur: “Agricultural enterprise and rural class relation”. En *American Journal of Sociology*, University of Chicago Press, 67 (1961-1962).

Stolowicz, Beatriz: “La tercera vía en América Latina: de la crisis intelectual al fracaso político”. En Estrada Álvarez, Jairo (editor): *Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2005.

Sunkel, Osvaldo: “En busca del desarrollo perdido”. En Guillén, Arturo (compilador): *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización*. Buenos Aires: CLACSO, 2007.

Sunkel, Osvaldo y Ricardo Infante: *Hacia un desarrollo inclusive. El caso de Chile*. Santiago: CEPAL-OIT-Chile21, 2009.

Tironi, Eugenio: *La irrupción de las masas y el malestar de las elites. Chile en el cambio de siglo*. Santiago: Editorial Grijalbo, 1999.

Tokman, Víctor: “Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina”. En *Serie de políticas sociales CEPAL*, 130 (2007).

Tokman, Víctor: “Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina”. En Kaztman, Rubén (editores): *Fuerza de trabajo y movimiento laboral en América Latina*. México D.F.: Colegio de México, 1979.

Touraine, Alain: *América Latina. Política y Sociedad*. Madrid: Editorial Espasa-Calpe, 1989.

Touraine, Alaine: *La sociedad post industrial*. Barcelona: Ariel, 1969.

Touraine, Alain: “Industrialization et conscience ouvrière à Sao Paulo”. En *Sociologie du travail*, 4 (1961).

Torrado, Susana: *Estructura social de la Argentina 1945-1983*. Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1992.

Torrado, Susana: “Estrategias de desarrollo, estructura social y movilidad”. En Susana Torrado (compiladora): *Población y Bienestar Social en Argentina del Primero al Segundo Centenario. Una historia social del siglo XX, Tomo I*. Buenos Aires: Editorial EDHASA, 2007.

Varas, Augusto: “Del éxito al fracaso concertacionista. El gobierno de Michelle Bachelet y la derrota electoral de 2010”. En Quiroga, Yesko y Ensignia Jaime (editores): *Chile en la Concertación (1990-2010): Una mirada crítica, balance y perspectivas*. Santiago: FES, tomo II, 2010.

Velasco, Andrés, Alberto Arenas, Jorge Rodríguez, Michael Jorratt y Cristóbal Gamboni: “El enfoque de balance estructural en la política fiscal en Chile: Resultados, metodología y aplicación al período 2006-2009”. En *Serie Estudios de Finanzas Públicas* Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda, 15 (Febrero, 2010).

Weffort, Francisco: *O populismo na Política Brasileira*. Río de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

Weffort, Francisco: *Clases populares y desarrollo social*. Santiago: ILPES, 1968.

Weller, Jürgen: “El empleo terciario en América Latina”. En Revista CEPAL, 84 (Diciembre, 2004).

Weller, Jürgen: “Procesos de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario”. En División de desarrollo económico, Serie macroeconomía del desarrollo, CEPAL, 6 (2001).

Villela, Aníbal: “The Collor Plan and the Industrial and Foreign Trade Policy (PICE), 1990-92”. En Institute of Applied Economic Research (1997).

Waissbluth, Mario: “La Reforma del Estado en Chile 1990-2005. Diagnóstico y propuestas de futuro (Del Balance del Terror al Consenso Promisorio)”. En Serie Gestión, Departamento de Ingeniería Industrial, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Universidad de Chile, 76 (Diciembre, 2005).

Williamson, John: “What Washington Means by Policy Reform”. En Williamson, John (compiled): *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington: Institute of International Economics, 1990.

Wright, E. Olin: "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases". En Revista Zona Abierta, Madrid, 59/60 (1992).

Wright, E. Olin: *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Wormald, Guillermo y Torche, Florencia: *Estratificación y movilidad social en Chile*. En Series de la CEPAL, Santiago, 2004.

Wortman, Ana: “Las clases medias argentinas, 1960-2008”. En Franco, Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León (coordinadores): *Las clase medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*. México D.F.: CEPAL-Siglo XXI Editores, 2010.