



## **A 25 AÑOS DEL GOLPE**

# **LA ECONOMIA ARGENTINA LUEGO DE LA DICTADURA**

Eduardo Basualdo  
Claudio Lozano



<i>A) Endeudamiento externo.....</i>	<i>2</i>
<i>B) Reestructuración productiva .....</i>	<i>5</i>
<i>C) Distribución del ingreso.....</i>	<i>10</i>
<i>D) Redefinición del Estado.....</i>	<i>20</i>
<i>Reflexiones finales .....</i>	<i>24</i>

La reestructuración que inicia la dictadura militar a mediados de la década de los '70 modificó profundamente las condiciones económicas y sociales de la Argentina instaurando un nuevo modelo de acumulación. Es así que durante los últimos 25 años, en el marco de un proceso de creciente apertura comercial y financiera, la sociedad argentina pasó de un esquema centrado en la industrialización con destino dominante hacia el mercado interno de demanda masiva, a otro que se sustenta en un creciente endeudamiento privilegiando la valorización financiera del capital, lo cual provoca una inédita desestructuración productiva, en paralelo a un incremento significativo en la concentración económica y del ingreso y la centralización del capital, y una fenomenal transferencia de recursos al exterior.

Cuatro son las claves más relevantes de este proceso. A saber:

### **A) Endeudamiento externo**

La deuda externa es el factor central en torno del cual se articula el proceso de reestructuración que en las últimas décadas ha vivido la economía argentina. La combinación de un flujo masivo de fondos externos (1976-1982) con la valorización financiera predominante a nivel local, posibilitó que un conjunto reducido de grupos económicos locales y extranjeros crecieran en el control del proceso económico.

Este mecanismo vinculado con la operatoria de un Sector Público que financió, vía endeudamiento externo, una espectacular fuga de capitales al exterior, está en la base del proceso de internacionalización que vivieron los agentes económicos dominantes. Este rasgo, que fuera típico de la expansión de las empresas transnacionales, se extiende desde mediados de la década de los '70 a los conglomerados empresarios más importantes de capital nacional. En concreto, esto supone que las decisiones de inversión que adoptan los grupos más concentrados de origen local se toman en base al escenario mundial y sin tomar en cuenta el límite de las fronteras nacionales.

En este contexto, cabe destacar que el endeudamiento externo operó como una masa de capital valorizable para los grupos económicos y las empresas transnacionales que concentraron el grueso de la deuda externa privada. Dicha valorización fue posible por las diferencias que se establecieron a favor de la tasa de interés interna (a la cual colocaban los fondos) respecto de la internacional (a la cual se endeudaban), diferenciales que se mantuvieron a lo largo del período debido a que el endeudamiento estatal en el mercado financiero impedía la reducción de la primera de ellas. De esta manera, el capital concentrado local se apropia de una ingente masa de excedente que proviene de la notable pérdida de ingresos que soportan los asalariados a partir de la instauración de la dictadura militar.

A esta primera redistribución del ingreso se le suma la que implementa la nueva dinámica estatal, que, de acuerdo a las evidencias disponibles, comprometió durante la década de los años ochenta casi el equivalente al Producto Bruto Interno generado en un año (del orden de los U\$S 67.500 millones), encontrándose dentro de esta nueva redistribución la estatización de la deuda externa privada. El nuevo comportamiento económico instaló dos restricciones que aún hoy persisten. En primer término, adquirió carácter estructural el desequilibrio externo de la economía argentina (la estimación del déficit del balance de pagos para 1998 asciende a U\$S 17.000 millones) y, en segundo lugar, transformó en permanente la crisis fiscal al hacer cargo al Estado, y, por ende, a la sociedad toda, del endeudamiento que contrajera el capital interno más concentrado. Lo anterior es particularmente de tener en cuenta por cuanto uno de los

argumentos centrales a partir de los que se justificó la política privatizadora encarada bajo la gestión del Dr. Menem durante los años noventa (que, cabe destacar, favoreció a los mismos capitales oligopólicos que habían liderado los procesos descriptos, junto con algunos bancos y empresas extranjeras) fue, precisamente, la necesidad de hacer frente a ambos desequilibrios.

La notable magnitud de la redistribución del ingreso, que el endeudamiento externo permitió que se concentrara en manos de la cúpula económica local, no se expresó en un aumento de la inversión sino en un incremento del consumo de los sectores de altos ingresos y en una notable salida de capitales locales al exterior. En efecto, durante los años ochenta la fuga de capitales al exterior fue equivalente al pago de los servicios de la deuda externa total que percibieron los acreedores externos.

En el marco de los profundos cambios estructurales que se implementan durante la década de los '90, se producen modificaciones sustanciales respecto a la etapa anterior. El Estado modifica su articulación con el capital concentrado interno porque, al mismo tiempo que pierden importancia sus transferencias directas de excedente, le transfiere sus activos mediante la privatización de las empresas públicas, y la capacidad de definir el funcionamiento de los mercados mediante la denominada, paradójicamente, "desregulación" de la economía. Estrechamente vinculado a este proceso, y a la normalización de las relaciones con los acreedores externos mediante la firma del "Plan Brady", se genera un nuevo ciclo de endeudamiento externo que reconoce al que genera la cúpula económica como su componente más dinámico. Al igual que en los años '80, el nuevo endeudamiento externo le permite al capital concentrado interno continuar el proceso de valorización financiera, basado en las diferenciales entre las tasas de interés vigentes en el plano internacional y a nivel local (cuyo valor siempre es elevado dado el recurrente endeudamiento del Estado Nacional para hacer frente, por ejemplo, a la brecha fiscal, la fuga de capitales de los actores oligopólicos, el desequilibrio externo del sector privado, etc.).

De esta manera, la expansión del capital concentrado interno se sustenta en las ganancias extraordinarias obtenidas en los servicios públicos privatizados y la valorización financiera proveniente del nuevo ciclo de endeudamiento externo. Por ambas vías los grupos económicos y los distintos capitales extranjeros concentran en sus manos el excedente que pierden los trabajadores argentinos.

Sin embargo, a pesar de que el comportamiento del capital concentrado interno adopta nuevas características durante la década de los años noventa, mantiene otra de crucial importancia: la remisión de capital local al exterior. En efecto, luego de la repatriación de capital local orientado a asegurar la propiedad de las empresas privatizadas, la salida de capitales al exterior crece ininterrumpidamente a partir de 1994 y su importancia es de tal significación que, nuevamente, supera largamente los servicios de la deuda externa que reciben los acreedores externos.

Los principales aspectos cuantitativos del endeudamiento externo, que fue analizado en términos generales en los párrafos anteriores, pueden percibirse en el Cuadro Nro. 1 y en el Gráfico Nro. 1. En el primero de ellos, se constata la evolución de la deuda externa pública y privada, mientras que en el segundo se verifica la trayectoria seguida por la deuda externa, la fuga de capitales locales al exterior y el pago de intereses a los acreedores externos. Cabe consignar que el monto del endeudamiento externo en ambas estimaciones difiere por la distinta definición que se adopta en cada uno de ellos. Más aún, si se considerara como deuda externa a todo pasivo en moneda extranjera, se debería agregar a las cifras expuestas U\$S 53.000 millones más, que es el endeudamiento en divisas que los residentes en el país tienen con el sistema financiero local.

**Cuadro Nro. 1**

**Evolución de la deuda externa, 1975-2000 (tercer trimestre)**

(en millones de dólares e índice base 1975=100)

	DEUDA EXTERNA		TOTAL	1975=100
	PUBLICA	PRIVADA <sup>(1)</sup>		
1975	4941	3144	8085	100
1976	6648	3091	9739	120
1977	8127	3695	11822	146
1978	9453	4210	13663	169
1979	9960	9074	19034	235
1980	14459	12703	27162	336
1981	20024	15647	35671	441
1982	28616	15018	43634	540
1983	31709	13360	45069	557
1984	35527	10644	46171	571
1985	40868	8458	49326	610
1986	44726	6696	51422	636
1987	51793	6531	58324	721
1988	53298	5038	58336	722
1989	57926	4917	62843	777
1990	56708	5062	61770	764
1991	58185	5848	64033	792
1992	52900	8651	61551	761
1993	64060	14387 <sup>(2)</sup>	78447	970
1994	71913	18181 <sup>(2)</sup>	90094	1114
1995	81209	22717 <sup>(2)</sup>	103926	1285
1996	88937	26101 <sup>(2)</sup>	115038	1423
1997	95543	50029	145572	1801
1998	106527	58270	164797	2039
1999	116212	59868	176080	2178
<b>III trim. 2000</b>	119227	61754	180981	2238

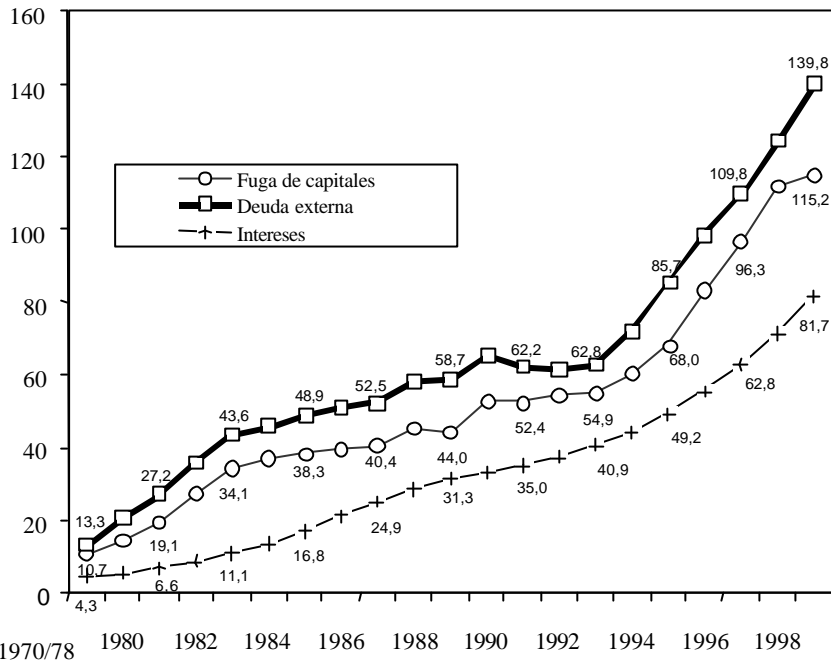
(1) A partir de 1993 incluye títulos y bonos en poder de residentes locales.

(2) Excluye deuda comercial y financiera directa.

Fuente: Instituto de la CTA e IDEP en base a información del Ministerio de Economía.

**Gráfico Nro. 1**  
**Evolución de la deuda externa y la fuga de capitales, 1970-1998**

(fín de cada período en miles de millones de dólares)



Fuente: Instituto de la CTA e IDEP en base a E.M. Basualdo y M. Kulfas, "Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina", en revista Realidad Económica, Nro. 173, 2000.

## B) Reestructuración productiva

Los rasgos característicos de este proceso pueden sintetizarse en:

- “desindustrialización”;
- estancamiento;
- concentración de la producción y centralización del capital; y
- redimensionamiento y redefinición del perfil industrial.

Con respecto al primero de los procesos mencionados, desde mediados de los años setenta el sector manufacturero ha venido perdiendo participación en el PBI global de manera sostenida. A este respecto, basta con mencionar que mientras en 1975 la industria representaba aproximadamente el 30% del PBI total, a fines de la década de los noventa dicho porcentual se ubicaba en el orden del 16%. Ello se explica porque, como producto de las políticas económicas aplicadas en el país en el último cuarto de siglo, la actividad fabril perdió uno de los atributos centrales que la caracterizaron durante la industrialización sustitutiva: la de ser el sector más dinámico de la economía argentina, con la capacidad de “arrastrar” con

**Cuadro Nro. 2**

**PRODUCTO BRUTO INTERNO POR SECTOR DE ACTIVIDAD: 1975-1999**

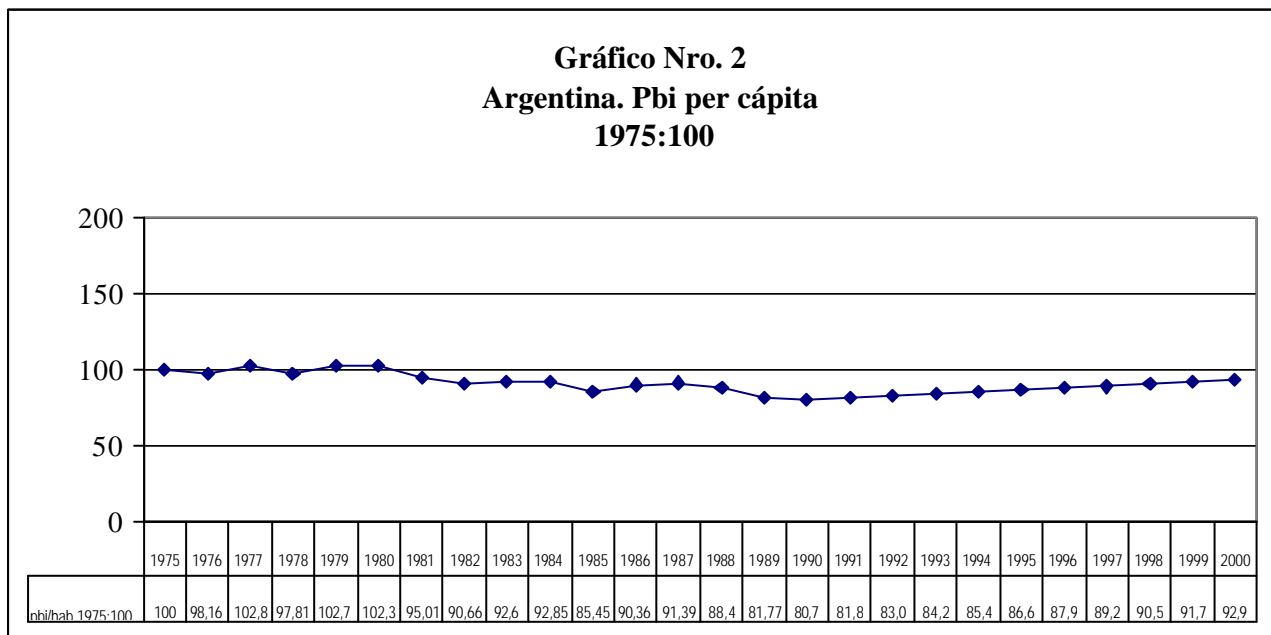
PERIODO	PRODUCTO BRUTO INTERNO A COSTO DE FACTORES									
	AGRICULT. SILVICULT. CAZA Y PESCA	EXPLOR.DE MINAS Y CANTERAS	INDUSTRIAS MANUFACTU RERAS	ELECTRICI- DAD GAS Y AGUA	CONSTRUC CION	COMERCIO RESTAUR. Y HOTELES	TRANSP. ALMAC. Y COMUNICAC.	ESTABLEC. FINANC.SEG Y B.INM.	SERVICIOS COMUNALES SOC.Y PERS.	TOTAL
1975	13,1%	2,2%	27,8%	2,9%	5,9%	15,0%	10,7%	7,1%	15,4%	100,0%
1976	13,7%	2,2%	26,9%	3,0%	6,8%	14,5%	10,6%	6,8%	15,4%	100,0%
1977	13,2%	2,3%	27,3%	3,0%	7,1%	14,7%	10,5%	7,3%	14,6%	100,0%
1978	14,2%	2,4%	25,5%	3,2%	7,1%	14,4%	9,7%	8,1%	15,4%	100,0%
1979	13,4%	2,3%	25,7%	4,3%	6,5%	14,8%	10,6%	8,0%	14,4%	100,0%
1980	7,0%	2,2%	28,0%	1,5%	8,2%	17,9%	4,1%	14,1%	17,1%	100,0%
1981	7,5%	2,3%	26,0%	1,6%	7,5%	17,2%	4,0%	15,7%	18,1%	100,0%
1982	8,2%	2,3%	26,0%	1,7%	7,0%	16,2%	4,2%	15,7%	18,7%	100,0%
1983	8,0%	2,3%	26,9%	1,7%	6,7%	16,4%	4,2%	15,2%	18,5%	100,0%
1984	7,9%	2,2%	27,2%	1,8%	5,8%	17,1%	4,4%	14,7%	18,6%	100,0%
1985	8,4%	2,3%	26,4%	2,0%	5,3%	16,4%	4,7%	15,3%	19,2%	100,0%
1986	7,8%	2,0%	27,4%	2,0%	6,0%	16,3%	4,7%	15,2%	18,6%	100,0%
1987	7,4%	2,1%	27,0%	2,0%	6,7%	16,0%	4,7%	15,1%	18,8%	100,0%
1988	8,2%	2,3%	26,3%	1,9%	6,6%	15,6%	4,7%	15,1%	19,2%	100,0%
1989	8,0%	2,4%	26,2%	2,0%	5,4%	15,6%	5,1%	15,0%	20,4%	100,0%
1990	8,9%	2,6%	26,1%	2,1%	4,6%	15,8%	5,0%	14,4%	20,6%	100,0%
1991	8,4%	2,4%	26,0%	2,0%	5,2%	16,5%	5,0%	15,1%	19,4%	100,0%
1992	7,6%	2,4%	26,2%	2,0%	5,6%	17,3%	5,1%	15,1%	18,7%	100,0%
1993	7,4%	2,5%	25,9%	2,1%	5,8%	16,9%	5,1%	15,5%	18,7%	100,0%
1994	7,0%	2,5%	25,4%	2,1%	6,2%	16,9%	5,2%	16,1%	18,5%	100,0%
1995	7,5%	2,8%	24,5%	2,3%	5,7%	16,2%	5,4%	16,7%	18,9%	100,0%
1996	7,3%	2,9%	24,7%	2,3%	5,6%	16,2%	5,5%	16,9%	18,6%	100,0%
1997	7,3%	3,0%	24,8%	2,3%	6,3%	16,3%	5,3%	16,4%	16,6%	100,0%
1998	9,3%	2,8%	24,4%	2,3%	5,6%	15,7%	5,5%	16,9%	16,3%	100,0%
1999	5,2%	1,8%	16,3%	2,4%	5,8%	16,0%	8,2%	20,8%	18,3%	100,0%

FUENTE: Instituto de la CTA en base a datos de la Secretaría de Política Económica.

su crecimiento al conjunto de la economía (tanto en términos productivos como en lo que se refiere a la generación de puestos de trabajo).

La disminución en la incidencia relativa de la industria en el producto y el empleo globales, así como la concomitante expansión de los servicios, es vista por algunos autores como un indicador de un incremento en el grado de modernización y/o desarrollo de una economía. Sobre tal afirmación, se afirma que los países “en vías de desarrollo” deben concentrarse más en la creación y el fomento de los servicios que en las actividades primarias y manufactureras. Sin embargo, del análisis de lo ocurrido en la Argentina durante las últimas décadas se desprenden importantes interrogantes acerca de la validez de tal afirmación, por cuanto la “desindustrialización” –y su correlato: una mayor gravitación agregada de los servicios– ha estado mucho más vinculada con la desarticulación productiva y la reestructuración regresiva del sector que tuvieron lugar y, asociado a ello, con un aumento en la brecha que separa a la economía argentina de la de los países desarrollados (estancamiento relativo), que con un mayor nivel de desarrollo.

En relación con lo anterior, la consolidación de la “desindustrialización” constituye uno de los principales factores explicativos del estancamiento que experimentó la economía local en las últimas décadas. Como se puede apreciar en el Gráfico Nro. 2, en la actualidad el producto bruto *per cápita* se ubica prácticamente en los mismos niveles que en 1975.



Fuente: Instituto de Estudios de la CTA e IDEP en base a datos del Ministerio de Economía.

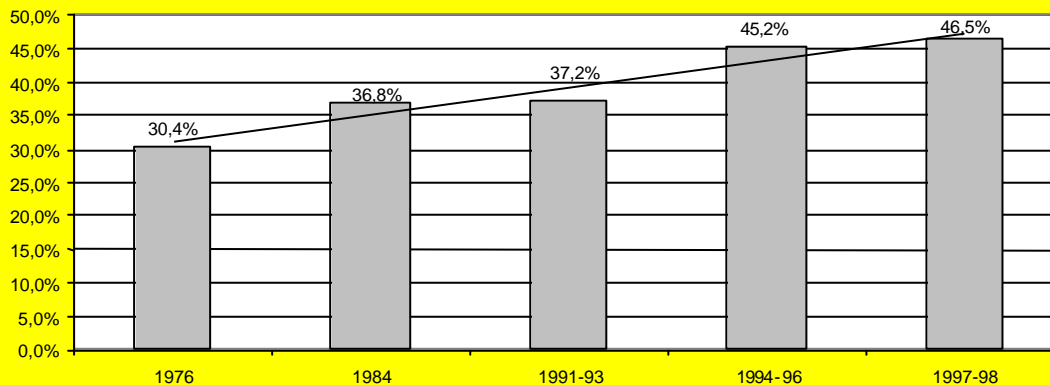
Ahora bien, el proceso “desindustrializador” no impactó de la misma manera sobre los distintos actores del sector. En efecto, al tiempo que los trabajadores vieron disminuir notablemente sus salarios y, derivado de ello, su participación en la distribución del ingreso (uno de los rasgos distintivos de la dinámica manufacturera post-sustitutiva es la consolidación de un proceso sumamente regresivo en materia distributiva), y numerosas pequeñas y medianas empresas desaparecieron o debieron encarar importantes –y sumamente costosos, en términos económico-financieros– procesos de reconversión, un conjunto reducido de grandes firmas oligopólicas incrementó de modo notable su gravitación al interior



del sector. Como se puede apreciar en el Gráfico Nro. 3, desde la interrupción del modelo sustitutivo se registró un aumento sistemático en el grado de concentración industrial global (medido por la participación de las 100 firmas industriales de mayor tamaño en el conjunto de la producción del sector). A tal punto alcanzó dicho proceso que en la actualidad este conjunto de firmas explica casi el 50% toda la producción fabril generada en el país, cuando en 1976 daba cuenta de poco más del 30%.

De las consideraciones precedentes se desprenden dos conclusiones importantes. Por un lado, en las últimas décadas se agudizó notablemente uno de los aspectos distintivos de la industria manufacturera local (su alto grado de heterogeneidad estructural), por cuanto, dentro del empresariado, las pequeñas y medianas firmas resultaron sumamente afectadas por la orientación que adoptó la política económica, al tiempo que un núcleo acotado de empresas oligopólicas acentuó de manera significativa su participación y control sobre distintas ramas de actividad (en particular, aquellas de mayor dinamismo del espectro fabril). Por otro, la forma en que la “desindustrialización” impactó sobre las grandes firmas y sobre las Pymes y los trabajadores, refleja la subordinación del aparato estatal a los intereses de los segmentos más concentrados del capital. En este sentido, la notable expansión económica que registraron las firmas industriales líderes en el último cuarto de siglo se encuentra estrechamente ligada a los distintos mecanismos de transferencia del excedente con que, desde la política estatal, se buscó favorecer a estos actores (promoción industrial, estatización de la deuda externa, política de compras del Estado, privatizaciones, aplicación de esquemas aperturistas claramente asimétricos, etc.).

**Gráfico Nro. 3**  
**Evolución de la concentración industrial global, 1976-1998**  
(en porcentajes)



Fuente: Instituto de la CTA e IDEP en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Otra de las formas en que se manifiesta la “desindustrialización” es en la fuerte disminución que se registró en la cantidad de establecimientos que conforman el entramado industrial local y en la ocupación sectorial. Así, por ejemplo, de la información emanada de los Censos Nacionales Económicos realizados en el país en las últimas décadas se desprende que entre mediados de los años setenta (es decir, antes de la interrupción del patrón sustitutivo) y principios de los noventa se registró la desaparición de algo más de 15.000 unidades productivas, al tiempo que la ocupación en el sector se contrajo casi un 25%.

A los efectos de aprehender las características que presentó esta brusca caída del empleo industrial, cabe enfatizar que a principios de la década de los setenta el conjunto del sector manufacturero operó con una elasticidad empleo-producción de 0,65 (o, en otros términos, que por cada punto porcentual que crecía

la producción, la ocupación se expandía un 0,65%), lo cual constituye un indicador de que durante la sustitución de importaciones el crecimiento del sector fabril no sólo “arrastraba” a los restantes actividades económicas en términos productivos, sino que también generaba puestos de trabajo. En los años noventa, dicho coeficiente se ubicó en el orden del -3,7, es decir, que la industria fue una importante expulsora de mano de obra.

La interrupción de la sustitución de importaciones no sólo trajo aparejada una disminución en la participación de la industria en el PBI global y una caída de consideración en la ocupación, sino que también se expresó en una importante modificación del perfil sectorial de la actividad. Así, mientras que los sectores que antaño habían liderado la industrialización sustitutiva (en especial, los integrantes del complejo metalmeccánico) debieron enfrentar una muy aguda crisis, ganaron predominancia dentro de la trama industrial sectores ligados a la explotación de ventajas comparativas naturales y a la elaboración de insumos intermedios de uso difundido, lo cual conllevó la consolidación de un perfil manufacturero que denota un marcado grado de “simplificación productiva”.

En este sentido, en los años ochenta, las ramas industriales que exhibieron cierta expansión se circunscriben a un reducido conjunto de actividades (siderurgia, petroquímica y pastas celulósicas) que presentan algunos denominadores comunes. En todos los casos fue decisiva la puesta en marcha de unas pocas y grandes plantas fabriles, con ingentes subsidios estatales, vía regímenes de promoción industrial, que fueron internalizados, en la generalidad de los casos, por grandes grupos económicos. Se trata, mayoritariamente, de industrias de procesos, productoras de bienes intermedios que, ante la contracción del mercado interno, encontraron en el mercado externo una salida contracíclica. En el decenio de los noventa, las actividades de mayor crecimiento fueron la elaboración de alimentos y bebidas, la refinación de petróleo, algunas manufacturas de bienes intermedios (básicamente, siderurgia y química) y la industria automotriz (cuyo crecimiento se debió, en gran parte, a la política de promoción y protección con el que fue favorecida, y estuvo caracterizado por una creciente incorporación al proceso productivo de partes y piezas importadas, todo lo cual conllevó una brusca desarticulación del sector que afectó notablemente a las proveedoras de las grandes terminales –en su mayoría, pequeñas y medianas firmas–).

Como se infiere de lo anterior, las producciones de mayor crecimiento e importancia agregada del espectro fabril local se ubican, en la mayoría de los casos, en las primeras etapas del proceso productivo, presentando, en consecuencia, un reducido dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado, así como un bajo aporte a la creación de eslabonamientos productivos y puestos de trabajo. De esta manera, la consolidación de este tipo de perfil sectorial es uno de los principales factores para explicar porqué en el último cuarto de siglo el sector ha perdido peso relativo en el PBI global, al tiempo que expulsó a un número importante de trabajadores.

En relación con lo anterior, la magnitud de la crisis y la reestructuración sectorial de las últimas décadas queda de manifiesto cuando se analiza la evolución del coeficiente de valor agregado manufacturero (que surge de la relación entre el valor agregado sectorial y el valor bruto de producción, y constituye, a nivel global, un indicador del grado de integración local de la producción fabril). En este sentido, a partir de fines de los años setenta, y muy particularmente durante el decenio de los noventa, a la par de la liberalización comercial, se tendió a consolidar una acentuada y generalizada regresión en términos del grado de integración de la industria local (o, en otras palabras, en la importancia de la fabricación nacional de los insumos), tendiendo cada vez más a ser una actividad de armado de bienes en base a la provisión de insumos importados. Naturalmente, este proceso trajo aparejados impactos negativos sobre los sectores proveedores locales (donde tenían una presencia relevante las pequeñas y

medianas empresas), los cuales habían sido particularmente importantes durante la vigencia del período sustitutivo (en especial, en su segunda etapa iniciada a fines de los años cincuenta). De esta manera, lo que en décadas anteriores eran características circunscriptas a sólo algunas producciones y regiones (como el parque industrial de Tierra del Fuego sustentado en la producción de bienes electrónicos de consumo) en los años noventa ha pasado a ser una modalidad muy difundida dentro del espectro industrial. Al respecto, mientras que a comienzos de los años setenta la industria argentina producía con una relación valor agregado/valor de producción del 42,3%, a mediados de los noventa la misma había descendido al 34,1%.

### C) Distribución del ingreso

Debido al explosivo crecimiento del endeudamiento externo, la no menos dinámica expansión de la fuga de capitales y la reestructuración regresiva del aparato productivo, se opera en la economía argentina una brutal caída de la participación de los sectores populares en el ingreso nacional que, al mismo tiempo, señala también la pérdida de relevancia que la demanda interna asociada al consumo asalariado tiene en el nuevo ciclo de acumulación de la economía local.

Considerando la evolución de la distribución funcional del ingreso, la información disponible indica que los asalariados percibían en 1975 el 43% del total de los ingresos generados, mientras que en la actualidad dicha participación no supera el 20%. El comportamiento de la economía argentina indica que esta notable modificación distributiva está directamente vinculada con una compulsiva transferencia de ingresos desde los asalariados hacia los no asalariados y, en particular, hacia los propietarios de las empresas más grandes de la economía argentina. Dicha transferencia alcanzó a los U\$S 52.000 millones en el período 1976-1980 y llegó a los U\$S 80.000 millones entre 1980 y 1989. La falta de información confiable acerca del PBI en los años '90 obliga a ser prudente en la consideración del tema en este período. No obstante, puede afirmarse que los asalariados ingresaron a la década de los noventa luego de haber transferido U\$S 132.000 millones. Cifra esta que, en los últimos años, se ha profundizado fundamentalmente por la vía de la caída del empleo más que por el descenso salarial.

Por otra parte, los estudios respecto a la distribución personal del ingreso evidencian un comportamiento similar. Del Cuadro Nro. 6 se desprende que mientras el 10% de la población más pobre percibía en 1974 el 4,4% del ingreso total, en 1999 su participación había caído al 1,5%. Inversamente, el 10% más rico de la población argentina pasó de percibir en 1974 el 23,6% del total de los ingresos, a recibir hoy el 36,1%. La fractura social que exponen las dos décadas de creciente inequidad distributiva se observan plenamente al considerar que en la actualidad más del 52% del ingreso total es concentrado por apenas el 20% de la población. Obviamente, lo expuesto remite a la dinámica que en el marco de las transformaciones que exponemos exhibió el mercado laboral. Una visión de largo plazo se observa en el cuadro de mercado de trabajo urbano. El mismo indica que la tasa anual de crecimiento de la ocupación es inferior a la evolución anual de la PEA. Circunstancia esta que se expresa en la espectacular tasa de crecimiento anual de la desocupación en la evolución del subempleo y la precariedad laboral. Este comportamiento exhibe su carácter explosivo al observar la expansión del indicador de búsqueda de empleo para el Gran Buenos Aires. El hecho de que el 40% de la PEA busque trabajo instala una presión brutal sobre los ingresos y las condiciones de empleo de los trabajadores. Situación esta que explica la caída salarial y la expansión de la pobreza.

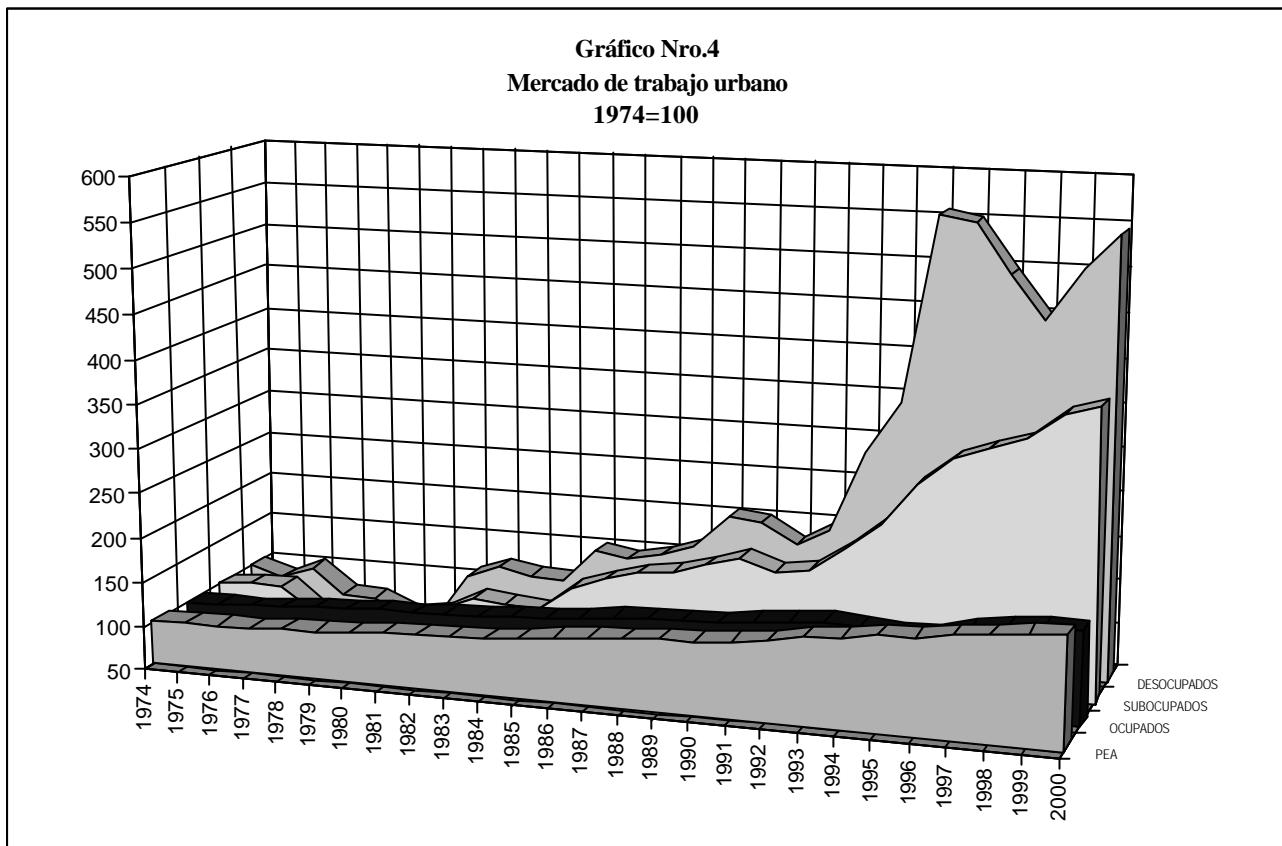
**Cuadro Nr o. 3**

Mercado de trabajo urbano  
Variación porcentual media anual 1974-2000

	POBLACION	PEA	OCUPADOS	SUBOCUPADOS	DESOCUPADOS
1974-2000	1,5	2	1,7	6,1	9,2

Fuente: Instituto de la CTA en base a datos del INDEC.

**Gráfico Nro.4**  
Mercado de trabajo urbano  
1974=100



**Cuadro Nro. 5**

**BUSQUEDA DE EMPLEO. Presión medida**  
En % de la PEA. Gran Buenos Aires.

	%
1974	9,1
1984	9,8
1989	20,7
1996	41,3
1999	40,1

Fuente: Instituto de la CTA  
en base al INDEC.

**Cuadro Nro. 6**  
**Distribución del total de perceptores según el nivel de ingresos, 1974-2000**  
(en porcentajes)

DECILES	1974	1983	1990	1996	1997	1998	1999	2000
I	4,4	2,2	2,3	1,6	1,6	1,5	1,5	1,4
II	4,4	3,7	3,4	2,7	2,8	2,7	2,8	2,7
III	4,5	4,6	4	3,9	4	3,8	3,9	3,9
IV	6,2	5,5	5,1	5	5,2	5	4,9	5
<b>ESTRATO BAJO</b>	<b>19,5</b>	<b>16</b>	<b>14,8</b>	<b>13,3</b>	<b>13,6</b>	<b>13</b>	<b>13,1</b>	<b>13,0</b>
V	7,5	6,7	6,3	6,2	6,3	6,1	6,2	6,1
VI	9,2	8,1	7,7	7,5	7,7	7,5	7,5	7,4
VII	10,7	9,6	9,1	9,1	9,4	9	9,2	9,1
VIII	13,6	11,9	11,4	11,6	11,7	11,4	11,6	11,6
<b>ESTRATO MEDIO</b>	<b>41</b>	<b>36,3</b>	<b>34,5</b>	<b>34,5</b>	<b>35,2</b>	<b>34</b>	<b>34,6</b>	<b>34,2</b>
IX	15,9	15,9	15,5	16	15,9	16,1	16,2	16,2
X	23,6	31,8	35,3	36,3	35,3	36,9	36,1	36,6
<b>ESTRATO ALTO</b>	<b>39,7</b>	<b>47,7</b>	<b>50,7</b>	<b>52,3</b>	<b>51,3</b>	<b>53</b>	<b>52,3</b>	<b>52,8</b>
<b>TOTAL DE PERCEPTORES</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Instituto de la CTA en base a datos del INDEC

La inédita concentración del ingreso que genera el nuevo patrón de acumulación durante los últimos 25 años, termina de consolidarse durante la década de los '90. Este proceso se percibe en toda su magnitud cuando se determina la evolución de la brecha de ingresos entre el 10% más pobre y el 10% más rico de la población (Cuadro Nro. 7). Al respecto, mientras en 1990 el cociente entre el ingreso promedio del decil más rico y el decil más pobre de la población era de 15,1, en 1999 da como resultado 23,7. Por lo tanto, la brecha entre ambas fracciones de la población se incrementa en un 57% durante la mencionada década.

**Cuadro Nro. 7****Evolución del coeficiente de Gini, de la concentración del ingreso y de la brecha de ingresos para todo el país, 1990-1999**

(en valores del coeficiente de Gini y porcentajes)

	Coefic. de Gini	Brecha de ingresos	
		10% + rico vs 10% + pobre	Crecimiento 1990-99 (%)
1990	0,4243	15,1	<b>57,0%</b>
1991	0,4282	16,1	
1992	0,4321	17,0	
1993	0,4360	18,0	
1994	0,4450	19,7	
1995	0,4382	19,3	
1996	0,4444	19,7	
1997	0,4543	22,7	
1998	0,4564	22,8	
1999	0,4593	23,7	

Nota: el coeficiente de Gini es un indicador que mide la gradación de la concentración del ingreso. El valor del mismo fluctúa entre 0 y 1. En la medida que se aproxima a cero, refleja una distribución del ingreso más o menos igualitaria, es decir, una situación en la que todas las personas obtienen casi el mismo ingreso.

Fuente: Instituto de Estudios de la CTA e IDEP en base a información del INDEC.

En dicho contexto, resulta interesante analizar cómo se expresa tal proceso en los distintos centros urbanos del país. Como se puede apreciar en el Cuadro Nro. 8, a fines de los años '90 se manifestaba, en tal sentido, un alto grado de heterogeneidad, que queda reflejado, por ejemplo, en el hecho de que mientras la Ciudad de Buenos Aires (que registra, por lejos, los ingresos medios más elevados del país) era la región que presentaba la mayor brecha de ingresos entre el decil más rico y el más pobre de la población (y, en consecuencia, el coeficiente de Gini más elevado), en los distintos partidos del conurbano bonaerense (donde los ingresos promedio son de los más reducidos del país) se registraba la menor brecha de ingresos y, por lo tanto, una mejor situación en materia distributiva.

**Cuadro Nro. 8**

**Situación de la distribución del ingreso de acuerdo al coeficiente de Gini y la brecha de ingresos entre el 10% más rico y el más pobre, 1999**

(en valores del coeficiente Gini y porcentajes)

<b>Aglomerado</b>	<b>Provincia</b>	<b>Coeficiente de Gini</b>	<b>Brecha entre el 10% más rico y el más pobre</b>
Ciudad de Buenos Aires	Ciudad de Bs. As.	0,6331	89,0
Gran Resistencia	Chaco	0,4807	27,5
Concordia	Entre Ríos	0,4726	29,8
Gran San Juan	San Juan	0,4715	27,6
Gran Salta	Salta	0,4715	32,4
San Salvador de Jujuy	Jujuy	0,4691	26,8
Posadas	Misiones	0,4595	25,9
<b>PROMEDIO PAÍS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>0,4593</b>	<b>23,7</b>
Gran Buenos Aires	Buenos Aires	0,4584	24,1
Comodoro Rivadavia	Chubut	0,4563	26,0
Neuquén/ Plottier	Neuquén	0,4549	27,1
Formosa	Formosa	0,4518	24,2
Santa Rosa/ Toya	La Pampa	0,4425	20,5
Gran Mendoza	Mendoza	0,4424	24,7
Gran San Miguel de Tucumán	Tucumán	0,4368	23,2
Mar del Plata/ Batán	Buenos Aires	0,4355	23,8
Gran Paraná	Entre Ríos	0,4335	21,7
La Rioja	La Rioja	0,4298	20,1
Río Cuarto	Córdoba	0,429	17,8
Gran Córdoba	Córdoba	0,4241	20,1
La Plata	Buenos Aires	0,4134	17,7
Gran Rosario	Santa Fe	0,4127	16,1
San Luis/ El Chorrillo	San Luis	0,4126	20,6
Gran Catamarca	Catamarca	0,4003	14,6
Santa Fe/ Santo Tomé	Santa Fe	0,3963	13,8
Usuahia/ Río Grande	Tierra del Fuego	0,3868	17,2
Río Gallegos	Santa Cruz	0,3838	13,8
Santiago del Estero/ La Banda	Sgo. del Estero	0,3768	13,1
Corrientes	Corrientes	0,3564	13,3
Partidos del Conurbano	Buenos Aires	0,3307	10,9

Fuente: Instituto de Estudios de la CTA e IDEP en base a información del INDEC.

Indudablemente, semejante empeoramiento secular en materia distributiva se encuentra estrechamente vinculado con la evolución del salario real. Al respecto, en el Cuadro Nro. 9 se puede apreciar cómo dicha variable ha venido disminuyendo ostensiblemente desde mediados de los años setenta hasta el presente. A tal punto alcanzó tal proceso de deterioro que en la actualidad el salario real promedio de la economía es aproximadamente un 60% más reducido que el vigente en 1975. Asimismo, para aprehender el carácter regresivo de las políticas de ajuste neoconservador aplicadas en la Argentina durante los noventa, basta con mencionar que en todos los años de la década pasada los ingresos medios de los asalariados se ubicaron en un nivel inferior a los vigentes en los años '80 (decenio que se

caracterizó por muy elevadas tasas de inflación que, naturalmente, erosionaron en forma considerable el poder adquisitivo de los trabajadores).

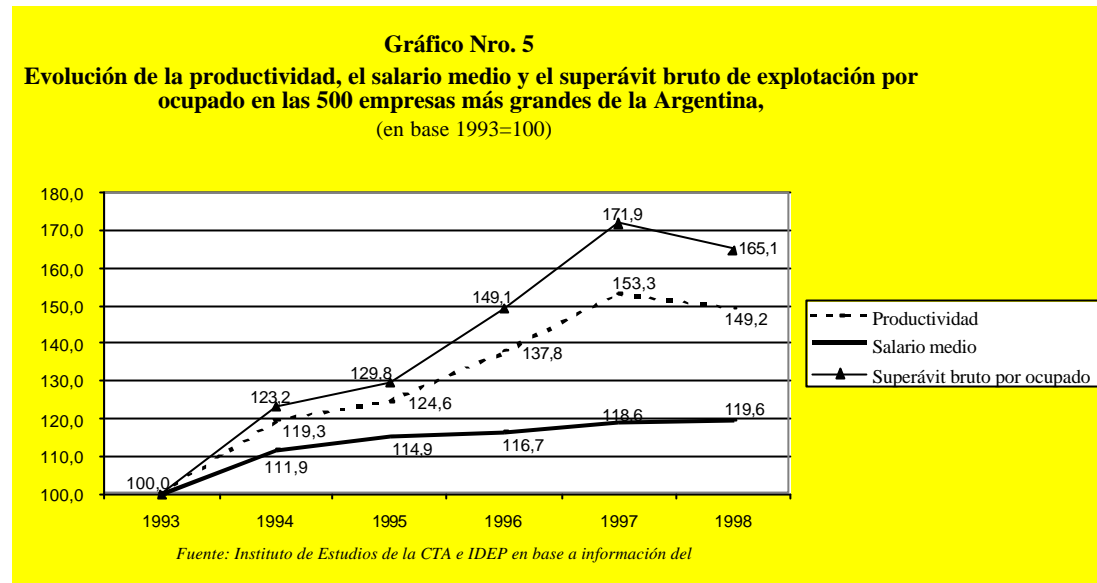
**Cuadro Nro. 9**  
**Evolución del salario real promedio, 1975-1999**  
(en índice base 1975=100)

	1975=100
1975	100,0
1976	66,4
1977	51,3
1978	53,9
1979	57,7
1980	66,3
1981	61,9
1982	53,6
1983	63,6
1984	76,5
1985	68,8
1986	64,1
1987	58,7
1988	59,6
1989	54,5
1990	49,3
1991	46,8
1992	48,7
1993	49,1
1994	46,5
1995	41,0
1996	40,6
1997	40,4
1998	39,5
1999	38,5

*Fuente: Instituto de la CTA e IDEP en base a información de los Ministerios de Economía y Trabajo.*

Dada la trascendencia de los fenómenos analizados, cobra particular interés encarar el análisis de la evolución de los salarios en las 500 firmas de mayor tamaño del país durante la década de los noventa. Ello, por cuanto, por un lado, se trata de empresas líderes que, dado su poder oligopólico sobre los distintos sectores en los que actúan, definen, en buena medida, el sendero por el que transitan dichos mercados así como el conjunto de la economía argentina, y, por otro, porque integran el núcleo de firmas que, tradicionalmente, han abonado los salarios más elevados de la economía local. Al respecto, en el Gráfico Nro. 5 se observa que, a diferencia de lo que se verifica en el conjunto de la economía, las remuneraciones medias de los trabajadores empleados en estas empresas creció entre 1993 y 1998 casi un 20%. Sin embargo, en el mismo período la productividad laboral se expandió casi un 50%, de lo cual se infiere una significativa transferencia de ingresos desde los asalariados hacia los capitalistas (lo cual se visualiza en que el superávit bruto de explotación por ocupado –es decir, la parte del valor agregado por trabajador que recibe el empresario una vez descontada la masa salarial– aumentó un 65%).



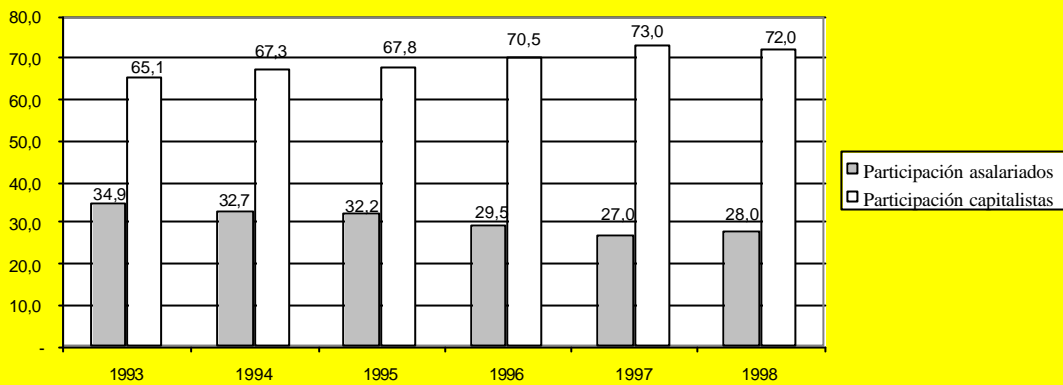


De esta manera, se constata que una parte mayoritaria del importante incremento registrado en la productividad de los obreros de las firmas integrantes de la elite empresaria local fue apropiado por los capitalistas, lo cual estaría indicando, a su vez, el sentido netamente “clasista” (esto es, socialmente regresivo) que caracterizó, en un plano más agregado, al crecimiento de la economía argentina durante el decenio de los noventa, por cuanto el sector empresarial, en rigor las fracciones más concentradas del mismo, se apropiaron de buena parte de los recursos generados por la mayor productividad de los trabajadores.

De las consideraciones precedentes se infiere, naturalmente, una significativa transferencia de recursos desde los trabajadores hacia los empresarios o, en otros términos, un empeoramiento en la participación de los primeros en la distribución funcional del ingreso al interior de las firmas líderes. Como consta en el Gráfico Nro. 6, en apenas un quinquenio los asalariados de dichas empresas perdieron casi siete puntos porcentuales en su participación en el producto bruto total (lo cual equivale a una disminución del 20%), mientras que los capitalistas incrementaron su participación del 65% en 1993 al 72% en 1998.

Gráfico Nro. 6

Distribución funcional del ingreso en las 500 empresas más grandes de la Argentina, 1993-1998  
(en porcentajes)



Fuente: Instituto de Estudios de la CTA e IDEP en base a información del INDEC.

Todos los procesos analizados (caída salarial, empeoramiento en la distribución del ingreso, etc.) están directamente vinculados con la evolución del mercado de trabajo argentino durante las últimas décadas. Las principales conclusiones que surgen de una mirada de largo plazo (1974-2000) sobre el mercado de trabajo urbano local son las siguientes:

- la PEA (por Población Económicamente Activa, que incluye a los ocupados y aquellos desocupados que buscan un empleo, y constituye un indicador de la fuerza de trabajo disponible en la economía) se incrementó a una tasa promedio anual del 2%, ritmo de expansión que es más elevado que el que registró, en el mismo período, la evolución vegetativa de la población. Esto indica que, ante la creciente regresividad distributiva, aumenta la cantidad de individuos que sale a buscar trabajo;
- sin embargo, el hecho más relevante es el notable aumento que se registró en la población de desocupados y de subocupados: mientras que la primera se expandió en el transcurso del período señalado a una tasa del 9,2% anual acumulativa, la segunda lo hizo a un promedio anual del 6,1%.

A pesar de que la evolución de largo plazo indica una tendencia sostenida a un deterioro del mercado laboral, cabe destacar que buena parte de dicho proceso se registró en el transcurso de los años noventa, como resultado de la aplicación de políticas de ajuste neoconservador. Por ello, cobra particular interés analizar con cierto detenimiento el desenvolvimiento del mercado de trabajo urbano argentino durante la década pasada.

Una primera aproximación al análisis de los aspectos centrales que caracterizaron al comportamiento del mercado de trabajo urbano durante el decenio de los noventa es aquella que surge de estudiar dicha dinámica en términos relativos al desempeño del conjunto de la economía argentina. Para ello, en el Cuadro Nro. 6 queda reflejada la evolución del PBI global, los principales indicadores laborales y otras variables ampliamente relacionadas con los mismos (como, por ejemplo, la proporción de la población que se encuentra por debajo de las líneas de pobreza e indigencia, o la variación de las remuneraciones salariales medias).

**Cuadro Nro. 10**

**Evolución del PBI, los principales indicadores del mercado laboral <sup>(1)</sup>, la población que se encuentra por debajo de las líneas de pobreza e indigencia, y el salario medio, 1991-2000**

(índice base 1991=100 y porcentajes)

	<b>PBI</b>	<b>Tasa de actividad</b>	<b>Tasa de empleo</b>	<b>Tasa de desempleo</b>	<b>Tasa de subempleo</b>	<b>Población pobre<sup>(2)</sup></b>	<b>Población indigente<sup>(2)</sup></b>	<b>Salario real promedio</b>
	<b>1991=100</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>1991=100</b>
1991	100,0	39,5	37,1	6,0	7,9	25,2	4,1	100,0
1992	114,6	40,2	37,4	7,0	8,1	18,6	3,3	104,0
1993	115,9	41,0	37,1	9,3	9,3	17,3	4,0	105,0
1994	122,7	40,8	35,8	12,2	10,4	17,6	3,4	103,5
1995	119,2	41,4	34,5	16,6	12,6	23,5	6,0	98,7
1996	125,8	41,9	34,6	17,3	13,6	27,3	7,2	98,0
1997	135,9	42,3	36,5	13,7	13,1	26,2	6,1	97,2
1998	141,2	42,1	36,9	12,4	13,6	25,1	6,1	95,0
1999	137,0	42,7	36,8	13,8	14,3	26,9	7,2	94,5
2000	139,0	42,7	36,5	14,7	14,6	29,5	7,8	92,7

<sup>(1)</sup> Corresponde a la onda del mes de octubre de cada año para el total de los aglomerados urbanos relevados por la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

<sup>(2)</sup> Información correspondiente al aglomerado Gran Buenos Aires (onda de octubre de cada año). Para el 2000 provisorio.

Fuente: Instituto de la CTA e IDEP en base a información del INDEC y de FIDE.

Como se desprende de la información presentada, durante los años noventa el crecimiento de la economía argentina estuvo asociado a un muy profundo deterioro en el mercado de trabajo. En efecto, en un contexto en el que el PBI global se expandió a una tasa promedio anual del 4%, se registraron importantes incrementos en la tasa de desempleo y de subempleo (del orden del 11% y casi el 8% anual acumulativo, respectivamente). Como producto de tales patrones de comportamiento, hacia fines del período analizado casi un 30% de la población económicamente activa presentaba serios problemas en materia laboral, cuando a comienzos del mismo dicha proporción era inferior al 14%.

En este sentido, en el Cuadro Nro. 10 se puede verificar que en la década pasada la tasa de empleo (medida como la relación entre las personas ocupadas y el total de población) se mantuvo prácticamente estable, mientras que la tasa de actividad (que mide el peso relativo de la PEA en el conjunto de la población) se incrementó algo más de un 8%. Tal situación permite dar cuenta del ostensible aumento registrado en la cantidad de individuos desempleados en el ámbito urbano, de resultados de lo cual en 1999 había en la Argentina cerca de dos millones de desocupados (si se agrega a dicho total la cantidad de subocupados, que en el transcurso de los noventa prácticamente se duplicaron en número, se llega a la conclusión que hacia fines de la década había en el país cerca de cuatro millones de personas con importantes problemas en materia laboral).

Ahora bien, tales constataciones surgen de una visión de conjunto de la década. Sin embargo, al interior de la misma cabe reconocer dos etapas claramente diferenciadas entre sí. Entre 1991 y 1994 la economía local creció casi un 23%, al tiempo que la tasa de desocupación se duplicó y la de subocupación se incrementó algo más de un 30%. A partir de la crisis derivada del llamado "efecto Tequila" se abre una nueva fase caracterizada por el hecho de que cuando la economía crece, el desempleo disminuye (aunque nunca a tasas inferiores al 12%) y el subempleo se expande, mientras que cuando el nivel de actividad interno se contrae (es el caso de la recesión que se inicia hacia fines de 1998) la población desocupada crece significativamente y la subocupada mantiene su ritmo de expansión.

Estos niveles inéditos de desempleo, así como la creciente precarización que caracteriza a una parte considerable de los nuevos puestos de trabajo generados, repercutieron negativamente sobre las remuneraciones de los trabajadores. En efecto, tal como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 10 (que difiere de la presentada previamente, dadas las características de las fuentes empleadas), entre 1991 y 1999 el salario real promedio disminuyó más de un 5%. Sin embargo, al analizar la evolución de esta variable también se verifica que la misma responde a distintos patrones de comportamiento antes y después de la recesión de 1995. En efecto, en la primera mitad de la década el salario medio se incrementó más de un 3%, mientras que a partir de entonces se deteriora significativa y sistemáticamente (entre 1994 y 1999 disminuyó a una tasa promedio anual del 2%). A tal punto alcanzó la caída registrada que hacia fines de los años noventa el nivel salarial promedio de la economía argentina fue casi un 10% inferior que el vigente a mediados del decenio. Naturalmente, este persistente deterioro salarial está estrechamente vinculado con la situación vigente en el mercado de trabajo, en tanto un elevado nivel de desocupación y una creciente precarización laboral (que se refleja, por ejemplo, en el incremento registrado en el índice de subocupación) poseen muy significativos “efectos disciplinadores” sobre los ingresos de los trabajadores.

La conjunción de ambos procesos (profundo y creciente deterioro laboral junto con una significativa disminución salarial) trajo aparejados importantes impactos regresivos en materia distributiva. Por ejemplo, si se toma en consideración el conjunto de la década se comprueba que la población cuyos ingresos se encuentran por debajo de la línea de pobreza creció un 7%, incremento que se eleva a más del 75% cuando se analiza la evolución de aquella cuyos ingresos no alcanzan siquiera para cubrir una canasta mínima de supervivencia. Dicho proceso también se refleja en el hecho de que entre 1991 y 1999 la participación en el ingreso total del 40% más pobre de la población del aglomerado urbano más importante del país, el Gran Buenos Aires, disminuyó un 10%, o en que en el mismo período la brecha de ingresos entre el 10% más rico de la población urbana del país y el 10% más pobre se incrementó cerca de un 50%. Asimismo, otro rasgo relevante que surge del cuadro de referencia es que, a partir de la segunda mitad de la década (es decir, cuando se agudiza el deterioro del mercado de trabajo y comienza a descender de manera sistemática el salario medio), se verifica un fenómeno novedoso como es que una disminución en la tasa de desocupación no conlleva una menor cantidad de personas pobres y/o indigentes (entre 1995 y 1999 el desempleo cayó un 17%, mientras que la pobreza aumentó un 14% y la indigencia un 20%).

Esta cada vez mayor inequidad distributiva determinó que una cantidad importante de individuos buscara insertarse en el mercado de trabajo con la finalidad de incrementar sus –deprimidos– ingresos personales y/o los correspondientes a su grupo familiar. Ello indujo una mayor presión sobre el mercado laboral que trajo aparejado un incremento en la tasa de actividad que, en el marco de una estructura económica crecientemente desarticulada y con muy importantes restricciones por el lado de la demanda de mano de obra, conllevó un ostensible incremento de la desocupación, así como la creación de puestos de trabajo caracterizados por un alto grado de precariedad. En efecto, como se desprende de la información presentada, desde 1995, en paralelo a la fijación de un nuevo –más elevado– nivel de desempleo, al incremento en la subocupación, al persistente deterioro en las remuneraciones medias de los trabajadores, y al notable crecimiento de la pobreza, la tasa de actividad se incrementó un 3%, y lo hizo prácticamente de manera sistemática (cuando en la primera mitad de la década se había mantenido relativamente estable, en torno al 40%).

En definitiva, del análisis de la dinámica del mercado de trabajo urbano durante el decenio de los noventa se desprende que:

- cuando la economía local se expandió lo hizo generando mayores niveles de desocupación y subocupación (es el caso de la primera mitad de la década), o, como en la segunda etapa, determinando caídas del desempleo (que, no obstante, no lograron disminuir la tasa a niveles inferiores a los del período 1991-1994) y aumentos sistemáticos del subempleo y, en consecuencia, de la precarización laboral;
- cuando la economía ingresó en una fase recesiva se produjeron aumentos muy significativos en la tasa de desocupación, al tiempo que el subempleo siguió expandiéndose;
- la confluencia de los dos fenómenos anteriores constituye un indicador de que la estructura económica que se tendió a consolidar en los años noventa (asentada, fundamentalmente, en sectores vinculados a la prestación de servicios, ciertas actividades comerciales y, a nivel industrial, en ramas asociadas a la explotación de ventajas comparativas de carácter estático con una baja intensidad relativa en el uso de mano de obra) presenta importantes restricciones en cuanto a la generación de puestos de trabajo, incluso en las fases expansivas del ciclo económico;
- este ostensible deterioro del mercado laboral determinó una importante disminución en los ingresos reales de los trabajadores que, a su vez, tuvo impactos de significación en términos distributivos (incremento en la pobreza, caída de la participación en el ingreso del estrato más pobre de la población, etc.);
- como producto de la reducción salarial y de la creciente regresividad distributiva, un número cada vez mayor de individuos debió ingresar al mercado de trabajo lo cual conllevó un incremento en la oferta de mano de obra (es decir, en la tasa de actividad) que, en el marco de un sistema económico caracterizado por un reducido dinamismo en lo que a creación de empleos respecta, determinó un incremento del desempleo y un empeoramiento en las condiciones laborales de la mano de obra ocupada.

#### **D) Redefinición del Estado**

El período abierto en 1976 implicó también una profunda redefinición del Estado. A partir de la dictadura, y sin mayores modificaciones durante la etapa institucional, los ingresos fiscales se concentraron, en lo sustantivo, sobre la masa salarial (mediante una creciente participación de los impuestos sobre el consumo y una pérdida de relevancia de los tributos sobre el capital), mientras que sus gastos y transferencias tendieron a beneficiar y subsidiar el ciclo de acumulación y reproducción ampliada del capital de las fracciones más concentradas del poder económico. De este modo, los grandes conglomerados empresarios locales y extranjeros y los acreedores de la deuda externa argentina lograron, en los hechos, privatizar el funcionamiento del Sector Público nacional.

Como fuera analizado, los mencionados capitales fueron beneficiados por el Estado mediante, entre otras medidas, el pago de los intereses de la deuda externa, la instrumentación de diversos regímenes de subsidio y/o promoción, el proceso de endeudamiento interno del Sector Público, las transferencias al sector financiero, el otorgamiento de créditos y avales, y la compra de bienes y servicios. En paralelo a este proceso, a través del cual el Estado viabiliza la transferencia de ingresos monumentales desde los sectores populares hacia los sectores dominantes, se registra un desmantelamiento de su capacidad de gestión, su organización administrativa y su capacidad regulatoria.

Desde 1987 en adelante comienzan a manifestarse signos de agotamiento del proceso descrito, lo cual se refleja en el hecho de que el Estado no puede garantizar, con ingresos decrecientes –que caen en sintonía con la reducción de la masa salarial–, los gastos y transferencias crecientes que requiere la expansión de los grupos económicos dominantes y los acreedores externos. Es decir, no puede hacer frente, a un mismo tiempo, a los intereses de la deuda externa, los subsidios al sistema financiero, la deuda interna, la promoción industrial y las ganancias extraordinarias que garantizaba a los proveedores y contratistas del Estado. A tal punto alcanzó este proceso que a mediados de 1988 el gobierno argentino decide dejar de pagar los intereses vinculados con la deuda externa.

Sin duda, lo descrito muy simplificado conforma las condiciones estructurales sobre las que se erige la quiebra fiscal de 1989; proceso que, sin duda, ha jugado un papel estratégico, en tanto constituye el punto de partida del sumamente abarcativo proceso de privatización de empresas públicas que se implementó en el transcurso de los años noventa, por el cual se transfirió al bloque dominante (esto es, a gran parte de los actores que habían sido favorecidos por las distintas políticas estatales que se aplicaron desde mediados de los años '70) la gran mayoría de las empresas públicas prestatarias de servicios y productoras de determinados bienes intermedios de uso difundido muy relevantes (acero, productos químicos y derivados de petróleo). Este proceso se constituyó en la clave de la nueva etapa económica. Implicó transferir activos equivalentes al 8% del PBI total, consagrando por esta vía una mayor concentración económica, así como el traslado a un conjunto reducido de grandes actores oligopólicos de la definición de la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía argentina.

Una de las principales conclusiones que se desprende del análisis del proceso de privatizaciones instrumentado en el decenio de los noventa remite a la importancia que el mismo ha desempeñado en la profundización y consolidación de ciertos patrones estructurales que han venido condicionando, en gran medida, el desenvolvimiento de la economía argentina desde mediados de los setenta. En este sentido, la creciente oligopolización de diversos mercados, la polarización del poder económico en un núcleo acotado –aunque muy diversificado, en cuanto a sus actividades– de grandes conglomerados empresarios y, adicionalmente, la consolidación y preservación de reservas de mercado con ganancias extraordinarias, emergen como algunos de los principales efectos de la consecución de dicho programa.

En efecto, la dinámica asumida por el proceso privatizador conllevó la consolidación estructural de un conjunto reducido de grandes conglomerados empresarios, los cuales pasaron a controlar, en asociación con distintos tipos de actores extranjeros (básicamente, bancos y operadores internacionales), firmas que operan en sectores de actividad que poseen una clara importancia estratégica. Como queda reflejado en el Cuadro Nro. 11, tales actores cubrieron prácticamente la totalidad de los sectores públicos privatizados, lo cual les brindó la posibilidad de insertarse en aquellas áreas decisivas –sino determinantes– en la definición de la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía argentina en los noventa. Ello supone, adicionalmente, la posibilidad de manejar un serie de variables que inciden directamente sobre la competitividad de vastos sectores y agentes económicos, y, en consecuencia, del conjunto de la economía nacional.

**Cuadro Nro. 11**  
**Participación de los principales conglomerados económicos en los distintos sectores privatizados** <sup>(1)</sup>

Servicio	Astra (Repsol)	Roggio	CEI Citicorp Holdings	Loma Negra	Macri	Pérez Companc	Soldati	Techint
Concesiones viales		*			*	*		*
Electricidad (distribución)	*		*	*		*		*
Electricidad (generación)			*			*	*	*
Electricidad (transporte)						*	*	
Gas (distribución)	*		*	*	*	*	*	
Gas (transporte)			*			*	*	*
Petróleo <sup>(2)</sup>	*	*			*	*	*	*
Subterráneos		*						
Telecomunicaciones			*			*	*	*
Transporte ferroviario		*		*			*	*
Otros			*				*	*

<sup>(1)</sup> Se incluyen las principales participaciones de los conglomerados seleccionados en las diversas privatizaciones realizadas. Cabe aclarar que muchas de dichas participaciones fueron vendidas en el transcurso de la década.

<sup>(2)</sup> Además de YPF, incluye áreas de explotación, destilerías, refinerías y buques de YPF transferidos al sector privado.

Fuente: Instituto de Estudios de la CTA e IDEP en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Asimismo, otro rasgo distintivo que surge del análisis de las privatizaciones es la profundización de otra tendencia que incide, igualmente, sobre la configuración estructural de los mercados. En este sentido, del análisis del proceso privatizador argentino se desprende el incremento de la concentración económica en tres dimensiones, claramente articuladas entre sí. En primer lugar, a nivel de las empresas se observa un acentuado grado de concentración de la propiedad en manos de un número sumamente reducido de accionistas.

En segundo lugar, a nivel del proceso en sí, es posible constatar que, con la excepción de algunas áreas y empresas –marginales, en cuanto a su significación económica–, prácticamente no existen casos de empresas privatizadas en cuyos respectivos consorcios adjudicatarios no se encuentre alguno de los principales conglomerados empresarios que desarrollan actividades en el país. En este sentido, cabe señalar que en la generalidad de los casos se fijaron patrimonios mínimos muy elevados para poder participar de las licitaciones y concursos o, de lo contrario, tales montos patrimoniales representaron una de las principales variables a considerar al momento de la adjudicación. De esta manera, la capacidad patrimonial de los potenciales interesados devino la principal “barrera al ingreso” al proceso privatizador.

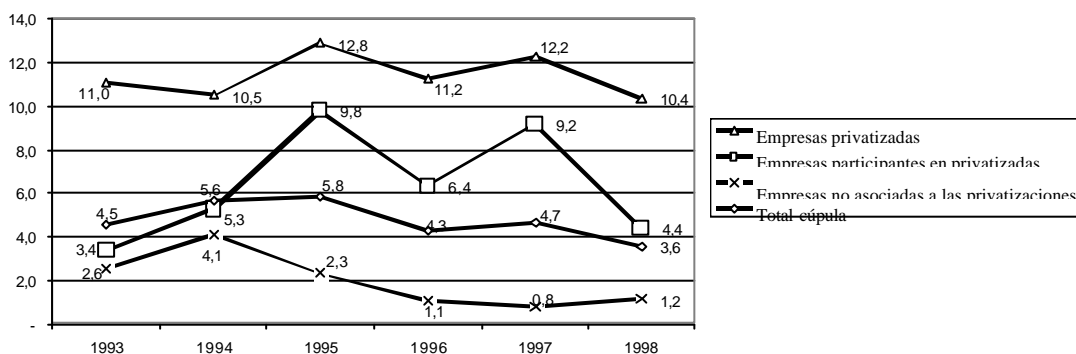
En tercer lugar, y a nivel de la morfología de los mercados, a pesar de la transferencia de monopolios públicos al sector privado, no se modificó la dinámica de funcionamiento de los diversos sectores involucrados. Por el contrario, a pesar de la segmentación realizada en gran parte de los mismos, dichos mercados siguieron caracterizándose por una estructura de tipo monopólica o, en algunos casos, oligopólica.

De esta manera, no sólo se consolidaron estructuras altamente concentradas en aquellos mercados de servicios públicos que fueron transferidos al sector privado, sino que, adicionalmente, se elevaron sustancialmente las posibilidades de que los actores que controlan tales empresas desplieguen distintos tipos de prácticas oligopólicas de carácter predatorio que afecten de manera negativa la competitividad de distintos sectores (en especial, aquellas ramas industriales donde operan firmas no vinculadas

societariamente a los consorcios adjudicatarios de las empresas privatizadas) y, fundamentalmente, a los usuarios. Más aún si se considera, por un lado, la significativa “debilidad” que, en materia de regulación del comportamiento de las firmas privatizadas, han mostrado los distintos organismos de contralor existentes y, por otro, el hecho de que los mismos actores que ingresaron a las privatizaciones participan – y, en muchos casos, controlan– aquellas empresas que cuentan a los servicios privatizados entre sus principales insumos productivos.

La política privatizadora de los noventa no sólo conllevó un aumento de consideración en el nivel de concentración de la economía argentina, sino que fue ampliamente funcional al esquema de acumulación y reproducción del capital de los grandes actores oligopólicos que participaron del mismo. Al respecto, resulta sumamente ilustrativo analizar la evolución, durante los años '90, de la tasa de rentabilidad sobre ventas de la elite empresaria local (se trata de las 200 empresas de mayores ventas del país), desagregando a dicho conjunto de grandes firmas según el vínculo de las mismas con el proceso de privatizaciones (Gráfico Nro. 6).

**Gráfico Nro. 7**  
**Cúpula empresaria local**  
**Rentabilidad sobre ventas según vínculo con el proceso de privatizaciones, 1993-1998**  
(en porcentajes)



Fuente: Instituto de Estudios de la CTA e IDEP en base a información del Area de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Una primera conclusión que surge de la información presentada es que en todos los años del período analizado las empresas privatizadas que integran la cúpula empresaria local registraron márgenes promedio de beneficio sobre ventas sumamente elevados (siempre mucho más altos que los registrados por el conjunto de las 200 firmas más grandes de la Argentina y, naturalmente, que las restantes empresas que integran el panel). Al respecto, resulta interesante analizar los distintos desempeños económicos registrados en 1998: en un contexto en que el conjunto de la cúpula económica registró un margen promedio de beneficio sobre ventas del 3,6%, las firmas privatizadas del panel obtuvieron una tasa media de rentabilidad del 10,4%, aquellas que participan en los diferentes consorcios que se adjudicaron las empresas públicas transferidas al sector privado tuvieron una rentabilidad promedio del 4,4%, mientras que las líderes no vinculadas con la política privatizadora registraron utilidades equivalentes a apenas el 1,2% de su facturación.

Sin duda, tan contrastantes comportamientos entre las empresas de la cúpula económica local según su vínculo con las privatizaciones no pueden ser atribuidos al tamaño de las mismas y, derivado de



ello, a conductas microeconómicas diferenciales (todas son firmas oligopólicas líderes en sus respectivos sectores de actividad), sino que remiten, en gran medida, al entorno operativo y, fundamentalmente, normativo en que se desenvuelven la mayoría de las privatizadas. Se trata, en tal sentido, de un contexto de privilegio que, sobre la base de, entre otros aspectos, recurrentes renegociaciones contractuales y, fundamentalmente, muy diversas cláusulas de ajuste periódico de tarifas, tiende a promover y garantizar la internalización de ingentes ganancias por parte de estos agentes económicos.

En síntesis, regresividad en el patrón impositivo (a punto tal que en la última evaluación realizada por el propio FMI, la presión tributaria es la más baja de una serie de 41 países y, a su vez, la más injusta, dada la baja participación de los impuestos directos como ganancias, patrimonio, etc.); promoción de una mayor concentración y centralización del capital por la vía del proceso privatizador; y pérdida de relevancia del gasto social, definen el cuadro general de reorientación de un Sector Público transformado en “coto de caza” de los grupos oligopólicos dominantes.

### Reflexiones finales

La dictadura militar impuso, mediante una feroz represión sobre los sectores populares, la primacía de un discurso que aún hoy gobierna las decisiones públicas en materia de política económica. En su mensaje al país como flamante Ministro de Economía, Martínez de Hoz señaló que con menos Estado y con más mercado Argentina ingresaría raudamente en un círculo virtuoso de mayor inversión, más crecimiento, consecuentemente más demanda de empleo y, como resultado lógico de todo lo anterior, mejora salarial.

Después de más de veinte años de primacía del discurso neoliberal es indudable que lo ocurrido poco tiene que ver con el planteo enarbolado. En la actualidad, el porcentaje de inversión sobre el total del producto es inferior al vigente en 1975. Por otro lado, el análisis de la evolución del producto bruto *per capita* indica que el mismo no sólo no se ha expandido sino que refleja más de dos décadas de ostensible estancamiento. Asimismo, la desocupación y la precarización laboral han alcanzado niveles inéditos, al tiempo que los ingresos de los trabajadores han disminuido notablemente (sobre todo en los años noventa, en que se logró contener el régimen de alta inflación que había regido durante varios años). En otras palabras, la concepción que hablaba de un proceso de expansión económica que, por “derrame”, iba a promover una progresiva distribución de los ingresos, dio lugar a una situación de estancamiento relativo con distribución regresiva de los ingresos.

Las transformaciones vividas nos devuelven una Argentina crecientemente fragmentada en términos económicos, políticos y sociales. En 1974 el porcentaje de hogares que no llegaban a comprar la canasta mínima necesaria para la subsistencia era del 4%, mientras que en la actualidad supera el 20% (esto supone un incremento de la indigencia superior al 600%). La idea de fragmentación se completa al observar la evolución de la cúpula empresaria. En tal sentido, basta con mencionar que las diez empresas que más ganancias registraron en 1998 se apropiaron del 56% de los beneficios de las doscientas más grandes del país (aproximadamente \$2.600 millones). La magnitud de los números mencionados muchas veces no permite captar su verdadero significado. La cifra expuesta para las primeras diez supone que, en promedio, cada empresa internalizó beneficios equivalentes a \$260 millones anuales, lo que equivale a \$704.109 por día, \$29.337 por hora y \$489 por minuto. En otros términos, nada más que las diez firmas de mayores ganancias de la Argentina obtuvo, por minuto, beneficios equivalentes al salario promedio de la economía argentina.

**Cuadro Nro. 12**  
**Resultados absolutos de las primeras diez empresas de la Argentina, 1998**  
(en millones de pesos)

Empresa	Sector de actividad	Resultados	Resultado por minuto en pesos
YPF	Petróleo	580,0	1.118,8
Telefónica de Argentina	Telefonía	511,0	985,72
Telecom Argentina	Telefonía	374,0	721,45
Siderca	Siderurgia	327,0	630,78
Pérez Companc	Petróleo	205,0	395,44
Transportadora de Gas del Sur	Transporte de Gas	156,5	301,89
Shell	Petróleo	121,0	233,41
Aluar	Aluminio	120,9	233,21
Siderar	Siderurgia	110,0	212,19
Edesur	Distribución eléctrica	93,0	179,39
		<b>2.598,4</b>	<b>5.012,34</b>

Fuente: Instituto de Estudios de la CTA e IDEP en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Evidentemente, el principal interrogante que surge del conjunto de las consideraciones precedentes remite a cuán gobernable resultará una sociedad cada vez más polarizada entre un núcleo –minoritario– de grandes agentes económicos y un conjunto –mayoritario– de actores crecientemente desplazados de la esfera económico-social. En otros términos, a partir de esta férrea alianza neoconservadora que se ha afianzado entre la cúpula política local y el bloque dominante –así como de las implicancias económicas y sociales que se derivan de la misma– surge en forma inevitable la pregunta acerca de la posibilidad –o no– de consolidar en la Argentina una sociedad verdaderamente democrática (es decir, una sociedad en la que “lo democrático” no se circunscriba pura y exclusivamente al ámbito político).