

VII

Notas sobre la situación social en la posconvertibilidad*

1. Antecedentes. El comportamiento económico argentino de la dictadura militar a la convertibilidad

La situación social durante la posconvertibilidad, en general, no puede ser comprendida sin tener en cuenta su profundo deterioro en la década del noventa, como consecuencia de una política que, junto con el establecimiento de la convertibilidad de la moneda, profundizó la apertura económico-financiera y la desregulación iniciada durante la dictadura militar, a la par que encaró la privatización de prácticamente la totalidad de las empresas de propiedad estatal. A ello se sumó el notorio agravamiento de los indicadores sociales resultante de la crisis a la que dio lugar el derrumbe de la convertibilidad.

La destrucción del modelo sustitutivo no sobrevino en la Argentina en razón de su agotamiento (entre 1964 y 1974 la tasa de crecimiento fue del 4,5% anual y en 1975 las exportaciones industriales representaban el 24% del total contra sólo el 3% en 1960), sino, al igual que en Chile, para transformar la estructura económico-social generada por la sustitución de importaciones.

* Este capítulo fue elaborado por los miembros del Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

El objetivo no era sólo redefinir el papel del Estado en la asignación de los recursos y restringir drásticamente el poder de negociación que poseían los trabajadores en el marco de un régimen donde el control de cambios impedía la fuga de capitales, el nivel de los salarios no estaba limitado por la competencia externa y existía una reducida desocupación (ejército industrial de reserva). Se trataba, fundamentalmente, de alterar en forma radical la relación de las fuerzas sociales derivada de la presencia de una clase obrera industrial acentuadamente organizada y movilizadora, cuya fortaleza se potenciaba por su alianza histórica con la burguesía nacional vinculada a la expansión del mercado interno.

Esta consolidación de los trabajadores fue visualizada como una amenaza por la totalidad de los sectores dominantes, lo cual permitió que el conjunto de éstos aceptara el drástico programa de cambio estructural propugnado por el tradicional sector exportador aliado al gran comercio de exportación e importación y al sector financiero. A ellos se sumaban los capitales con un importante peso industrial en ramas no dependientes de un elevado nivel de protección por ser procesadoras de materias primas o descansar en recursos naturales. Es decir, los capitales provenientes en gran medida, en cuanto a su origen, de las fracciones empresariales oligárquicas que destinan parte de la renta obtenida para insertarse en la producción industrial y en algunas actividades estrechamente vinculadas a aquélla (servicios, finanzas, comercio, etcétera).

El programa de la dictadura militar que viene a concretar esta transformación se impone mediante el disciplinamiento represivo de los sectores populares, cuya expresión más acabada son los 30.000 desaparecidos, la intervención de los sindicatos y una caída del salario real del 40% en el período 1976-82 respecto del período 1971-75, caída que se concentra, en su mayor parte, en 1976 y 1977.

Sin embargo, la dictadura militar no logró articular un nuevo eje productivo. El propósito era compatibilizar la valorización financiera con la expansión agropecuaria, pesquera, energética y minera, así como con unas pocas actividades manufactureras (muy ligadas al aprovechamiento de la constelación local de recursos naturales). Todo ello conforme a las ventajas comparativas estáticas. Pero la Argentina no es un país petrolero, sino un país con petróleo; las riquezas mineras deben aún acreditar, a comienzos del siglo XXI, su capacidad para generar una renta importante en un contexto de caída constante de precios y disminución de su peso en el comercio mundial, y la pesca resulta incapaz de crear, en condiciones de sustentabilidad en el largo plazo, un flujo significativo de producción y empleo. A diferencia de ellos, la agricultura estaba experimentando

importantes transformaciones que posibilitarían un sostenido incremento de la producción (la cosecha de granos pasa de 20 millones de toneladas a fines de los años sesenta a 70 millones en la actualidad), pero con un moderado impacto sobre el crecimiento global, reducción del empleo en el sector y una contracción de la renta internacional¹ que excluye la posibilidad de que su magnitud potencie el impacto del incremento de la producción.²

En esa época el país estaba potencialmente en condiciones de ocupar —con una estrategia orientada a incrementar las ventajas dinámicas adquiridas tras largos años de industrialización sustitutiva (proceso que derivó en la acumulación de una muy importante masa crítica) y a profundizar su penetración en el mercado mundial de manufacturas— un lugar en la división internacional del trabajo de características similares a las de Corea en la actualidad, aunque, probablemente, alcanzando tasas de crecimiento marcadamente inferiores a las de ese país. En esas condiciones, el programa de reprimarización era necesariamente un programa de regresión cuyos resultados no son sorprendentes.

¹ Un factor clave en la reducción de la renta internacional es el descenso en el precio relativo de los fertilizantes que permite a los países centrales dejar de lado los sistemas más onerosos de rotaciones, así como la incorporación o el desarrollo de nuevas especies capaces de elevar sustancialmente sus rendimientos ante la aplicación de aquéllos. Ello, junto con el empleo de nuevas técnicas para el control de plagas y malezas y la reducción en el costo de la utilización de maquinaria derivada de los mayores rendimientos por hectárea, posibilita una acelerada expansión de la agricultura en la mayoría de las regiones del planeta, no obstante una sostenida caída de sus precios relativos en relación con los industriales. Se trata de una revolución tecnológica que tiende a disminuir los costos en todos los sistemas de explotación agrarios, pero cuya gravitación no tiene la misma magnitud en cada uno de ellos. Un sistema como el tradicionalmente practicado en la Argentina, basado en una escasa producción por unidad de superficie, una alta productividad por hombre ocupado y la restitución de la fertilidad del suelo mediante su periódica asignación a la ganadería, contaba, respecto de sistemas más intensivos, con ventajas derivadas de la realización de menores tareas culturales (arada más superficial, siembra al voleo, ausencia de trabajos de desmalezamiento y mantenimiento de la fertilidad del suelo, ausencia de fertilizantes y de la necesidad de incluir cultivos orientados fundamentalmente a restituir la calidad del suelo). Estas ventajas se reducen de manera apreciable, lo cual es agravado por el proteccionismo de los países centrales.

² La suma del PBI, a precios de 1993, de estas tres actividades en el año en que se registra la mayor participación, 1998, alcanza al 6,8% del PBI total (5% agricultura, ganadería, caza y silvicultura; 0,2% pesca y 1,6% explotación de minas y canteras). Esto supone una participación prácticamente idéntica a la que tenían en 1975 (6,7%). En cambio, la industria manufacturera representaba en 1975, el 23,9% del PBI y su productividad era, en 1970, el 35% de la de Estados Unidos. Pero la productividad de Francia y Japón en el mismo año alcanzaba, aunque con una estructura fabril mucho más compleja, el 45% de la norteamericana y la de Alemania el 50%. Respecto de esto último, véase: Glyn, A., Hughes A., Lipietz A. y Sing, A., "The rise and Fall of the Golden Age", Marglin, S. y Schor, J. (eds.), *The Golden Age of Capitalism*, Clarendon Press, 1990.

La participación de la Argentina en las exportaciones mundiales pasó del 0,43% en 1977-78 al 0,38% en 1999-2000. El ingreso per cápita fue, en el 2001, prácticamente igual al de 1974 (1,4% más alto); el salario un 39% más reducido: la suma de la desocupación más la subocupación se multiplicó por cuatro, de manera que casi el 35% de los asalariados tiene problemas de empleo; la relación entre el ingreso del 20% más rico y el 40% más pobre se duplicó. En 2001, en el principal aglomerado urbano del país (el Gran Buenos Aires, un centro industrial por excelencia), la pobreza alcanzó a más de un 27% de los hogares, proporción que triplica la existente apenas diez años antes, en un contexto ya deteriorado.

Se trata de un modelo profundamente regresivo desde el punto de vista social. La estructura productiva se desarticula, sus segmentos más complejos se contraen con la finalidad —se afirma— de aumentar la productividad y la competitividad externa, pero la productividad per cápita (la producción de bienes y servicios por habitante) no crece, y disminuye la productividad por persona activa, es decir, por persona que desea trabajar. Indicadores, estos últimos, que constituyen las dos medidas relevantes de la productividad de una sociedad. A su vez, los aumentos de productividad en los sectores subsistentes, obtenidos en gran parte mediante la expulsión de mano de obra, la intensificación del trabajo y el deterioro de las condiciones laborales, son apropiados por un núcleo cada vez más reducido de grandes capitales, cuyas ganancias se elevan también por la caída del salario real, pero que mayoritariamente terminan en inversiones financieras en el exterior y sólo una parte decreciente de éstas se destina a la inversión productiva.

La rapidez y la radicalidad con que se implementa este modelo denotan en sus ejecutores la percepción de que implicaría la destrucción de buena parte de la industria; de que el incremento de las exportaciones sería insuficiente para compensar el de las importaciones y de que todo ello supondría un elevado costo social. Por esta razón, en ausencia de una relación de fuerzas sociales capaz de sostener un tiempo prolongado esa política, el camino adoptado consistió en la implementación de un conjunto de políticas destinadas a tornar sus efectos difícilmente reversibles y neutralizar su impacto inmediato mediante el endeudamiento externo.

Esta estrategia de política económica fue posible por la elevada liquidez internacional que permitió un crecimiento sin precedentes del endeudamiento externo que, además de la señalada precedentemente, cumple dos funciones. Por una parte, posibilita la fuga al exterior de los capitales locales, que ven restringido, como consecuencia de la apertura económica y del tamaño del mercado interno (reducido, en su escala, por

la redistribución regresiva del ingreso), su campo de inversión o se encuentran sometidos a una competencia eventualmente riesgosa con los capitales externos y prefieren entonces transferirle sus activos y fugar su producido.

Por otra, la función de la deuda externa es, además de posibilitar la obtención de elevadas ganancias financieras por parte del sector privado, estimular la expansión del consumo de los sectores de altos ingresos y, en menor medida, la inversión —en especial la inmobiliaria—, sosteniendo el nivel de actividad pese al acelerado crecimiento de las importaciones (y la consecuente destrucción industrial) y un déficit en cuenta corriente en rápido aumento. Luego, el ajuste se impondrá como inevitable, reforzando efectos que tienden a hacer irreversible el modelo: estrechamiento del mercado interno e incremento del peso relativo del sector exportador, caída del salario real, sujeción a los organismos multilaterales de crédito, que asumen el papel de diseñadores estratégicos del modelo de crecimiento, y limitación de la capacidad de acción del Estado, tanto por efecto del papel de aquellos organismos como por el peso del endeudamiento externo público. Esto último debido a que el Estado se endeuda con el exterior como forma de sustentar la prolongación y profundización de los efectos de la apertura y asume luego buena parte de los costos que tiene para el capital privado el estallido de la crisis (burbuja).

En 1980, ante el incremento de la salida de capitales y la consiguiente reducción de los depósitos, que deterioraba aún más la situación bancaria, las empresas estatales fueron compelidas a endeudarse con el exterior con el fin de mejorar la situación de los bancos y aumentar las reservas del Banco Central. Finalmente, el Estado, a través de diversos mecanismos (régimen de seguro de cambio), se hizo cargo de la deuda externa privada, que había sido el motor del proceso de endeudamiento y que, además de ser la contrapartida de la fuga de capitales, era en buena parte ficticia.

Si bien durante la década del ochenta, en especial bajo la Administración del ex presidente Raúl Alfonsín (1983-1989), la política económica se modificó en ciertos aspectos (se establecieron, ante la crisis de la deuda externa y la existencia de un contexto internacional muy distinto al vigente durante el período militar, ciertas restricciones a las importaciones, a la disponibilidad de divisas y a la liberalización del sector financiero), no se alteró —sino que, por el contrario, tendió a consolidarse— el régimen de valorización financiera. En ese marco, lo que comienza a manifestarse en 1988 con la reconquista de la democracia, una vez consumada la desarticulación del bloque urbano-industrial sobre el que se asentara el modelo de sustitución de importaciones —así co-

mo las alianzas político-sociales que daban sustento a tal patrón de acumulación capitalista—, es la centralidad del Estado como instrumento de apropiación y reasignación del excedente por parte de las fracciones más concentradas del poder económico.

En 1991, un nuevo gobierno logra reasumir el control de la economía tras dos brotes hiperinflacionarios que se desarrollan entre 1989 y 1990 y que son presentados por los sectores dominantes, por un amplio espectro del sistema político nacional y por el *establishment* académico, como el resultado ineluctable de una intervención estatal que impide el libre juego de las leyes del mercado. El programa implementado en un contexto, nuevamente, de elevada liquidez internacional es: privatización inmediata de las empresas públicas³ —lo cual tiene como objetivo saldar la oposición entre los grupos locales y los acreedores externos en torno del destino de los ingresos fiscales, mediante la entrega del patrimonio social acumulado y una asociación entre éstos que pone a buena parte de los grupos locales, en sectores como los servicios públicos, al abrigo de la competencia externa—; establecimiento de un régimen de Caja de Conversión, con la consiguiente renuncia a la política monetaria; apertura unilateral de la economía; total desregulación financiera y la firma de tratados de inversión que reconocen a las empresas extranjeras las prerrogativas de las nacionales y la posibilidad de recurrir, en caso de disputa con el Estado, a los juzgados de los países centrales.

El resultado de esta política, que procura retomar y profundizar las asignaturas pendientes de la dictadura militar, no es distinto del de la apertura de 1978, aunque sus efectos son mucho más profundos.⁴ A ello debe agregarse una muy importante fuga de capitales que se acelera a partir de 1995 como resultado de la venta, por los grupos económicos locales, de muchas de sus empresas más importantes y de sus participaciones en las empresas

³ La transferencia del extenso sector público argentino al capital privado tuvo tres funciones, además de la ratificación de la firme voluntad del partido gobernante, tradicional canal de expresión de los sectores populares, de ignorar el programa electoral en virtud del cual había sido elegido: a) estabilizar la situación fiscal mediante el ingreso extraordinario producido por las ventas; b) superar el conflicto con los acreedores externos, que había desencadenado la hiperinflación, permitiendo que una parte sustancial del precio de las empresas públicas se realizara con títulos de la deuda cotizados a un valor notoriamente superior al del mercado; y c) posibilitar que los grupos locales renunciaran a las jugosas ganancias que obtenían como contratistas del Estado y aceptaran la apertura comercial a cambio de su participación en los consorcios que intervendrían en cada una de las privatizaciones.

⁴ Así, por ejemplo, el saldo en cuenta corriente pasa de ser negativo en 672 millones de dólares en 1991, a un saldo, también negativo, de 12.036 millones en 1997 y 14.730 millones en 1998.

privatizadas.⁵ Esta fuga es la contracara de la debilidad de estos conglomerados frente a la competencia externa, real o potencial, del creciente riesgo patrimonial para éstos derivado de una eventual devaluación y de la consolidación, frente a la reducción de las actividades que pueden ser objeto de inversión por parte de ellos, de la valorización financiera, en el país o en el exterior.

El desequilibrio en la cuenta corriente y la fuga de capitales al exterior deben necesariamente ser compensados por inversiones directas externas y/o endeudamiento privado o público. En caso contrario cae el nivel de las reservas, lo cual trae aparejado, bajo el régimen de convertibilidad, una contracción en la cantidad de moneda, una fuerte suba de la tasa de interés y un descenso en el nivel de actividad. Pero ni las exportaciones, ni las inversiones directas y el endeudamiento privado, a pesar de crecer aceleradamente, alcanzaron a cubrir el déficit en cuenta corriente, que aumentó rápidamente a medida que se elevaba la deuda y, con ella, el pago de intereses. La prosecución del crecimiento dependía, entonces, del endeudamiento externo público, que excedió el déficit presupuestario.⁶ Ello explica que el endeudamiento externo haya tenido una evolución inversa a la entrada privada de capitales⁷ y que el déficit, que tiene hasta 1998 una evolución similar al PBI, pese al feroz desfinanciamiento del Estado ligado a la privatización del sistema previsional, las devaluaciones fiscales⁸ y la

⁵ En el primer caso parece determinante el temor de no poder sostener la competencia del capital transnacional; en el segundo, la obtención de muy elevadas ganancias patrimoniales en dólares que podrían desvanecerse en caso de una alteración de la paridad monetaria o de un deterioro en la rentabilidad de las empresas como consecuencia de un cambio en las regulaciones. Basualdo, E., *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, 2000.

⁶ Esto es imputable, en buena medida, al reconocimiento de deudas internas por más de 38 mil millones de dólares sólo hasta 1999. Este reconocimiento no tuvo por qué revertir la forma de endeudamiento externo. Una porción significativa de los tenedores de la deuda pública externa son residentes argentinos y seguramente los bonos pudieron ser ubicados en pesos si el objetivo no hubiese sido lograr la entrada de divisas requerida para mantener e incrementar el nivel de reservas y de actividad mediante la ampliación de la oferta de títulos en dólares y con altas tasas de interés.

⁷ Frenkel, R. y González Rozada, M., *Liberalización del balance de pagos. Efectos sobre el crecimiento, el empleo y los ingresos en Argentina*, CEDES/CIE de la Universidad de Palermo, 1998; y Kulfas, M. y Schorr, M., "Deuda externa y valorización financiera", *Realidad Económica*, N° 193, agosto-septiembre, de 2003.

⁸ En 1994 la Administración del ex presidente Carlos Menem impulsó una considerable reducción en los aportes patronales a la seguridad social (las estimaciones realizadas indican que dicha disminución comprometió, en promedio, al 40% del monto de éstas, a lo cual le debe adicionar el descenso del 1% en las contribuciones patronales al sistema de

consolidación de una estructura impositiva sumamente regresiva. También explica que todo ello no haya sido en ese momento seriamente objetado ni por el FMI ni por sus voceros locales.

La apertura económica de 1991 fue además implementada, al igual que la de 1978,⁹ con un tipo de cambio sobrevaluado, lo cual magnificó el efecto de la brusca reducción de los aranceles e impactó negativamente sobre buena parte de los sectores económicos dedicados a la producción de bienes. De allí que no sea casual que los procesos de desindustrialización y desarticulación del tejido manufacturero doméstico hayan sido tan intensos en estas dos etapas.

El establecimiento de una caja de conversión se efectuó tras un año de fuerte apreciación de la moneda nacional; situación que se agravó por el 40% de inflación que subsistió durante el primer período de su vigencia.¹⁰ La sobrevaluación de las monedas latinoamericanas fue una política impulsada por el gobierno norteamericano en los años noventa, frente a sus propios problemas de balance en cuenta corriente, y sus eventuales efectos fueron minimizados por la visión neoliberal, para la cual el desequili-

obras sociales). Los objetivos *declarados* que estaban detrás de esta medida eran, básicamente, brindar "incentivos" a los empresarios para incrementar la demanda de trabajo y morigerar, por vía de una "devaluación fiscal", los impactos negativos derivados de la apreciación cambiaria (en especial, para los sectores elaboradores de productos transables). Al respecto, cabe realizar dos observaciones. Primero, de considerar la abrupta contracción en la ocupación industrial que se manifestó durante la década pasada, es indudable que semejante "sacrificio fiscal" no derivó, ni mucho menos, en la generación de puestos de trabajo. Segundo, a juzgar por el desenvolvimiento de las ramas manufactureras más expuestas a la competencia de bienes importados (en su mayoría con fuerte presencia de pequeñas y medianas compañías), la mencionada "devaluación fiscal" no derivó en un aumento en los "márgenes de protección" de estas actividades. En ese marco, y considerando que en términos relativos las empresas de mayores dimensiones suelen ser las menos evasoras en este tipo de impuestos, cabe preguntarse si los objetivos *reales* de esta reforma tributaria no fueron mejorar la rentabilidad e incrementar el tipo de cambio real para un conjunto acotado de grandes firmas. Por su parte, la transferencia de aportes al sistema privado de jubilación representó un monto de alrededor de 4 mil millones de dólares anuales, similar al déficit incurrido por el Estado. Para un tratamiento de estas cuestiones, consúltese Basualdo, E., "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera", *Realidad Económica*, n° 200, noviembre-diciembre de 2003; y Gaggero, J. y Gómez Sabaini, J., *Argentina. Cuestiones macrofiscales y políticas tributarias*, CIEPP/OSDE, 2002.

⁹ En 1978, ello es resultado del intento de reducir la inflación mediante el establecimiento de una pauta prefijada de evolución de la tasa de cambio (la denominada "tablita"). Esto no se convalidó en la realidad, pero el ritmo programado de devaluaciones no fue abandonado hasta que la deuda externa alcanzó una magnitud tal que condicionaría el desarrollo futuro del país por muchas décadas y que la fuga de capitales tornó insostenible el programa.

¹⁰ Damill, M., "La economía y la política económica: del viejo al nuevo endeudamiento", 2004, mimeo.

brio en cuenta corriente significa que el país está atrayendo ahorro externo; esto se traducirá en el largo plazo, si las rentabilidades relativas son adecuadas, en un aumento de las exportaciones que equilibraría finalmente el balance en cuenta corriente. Pero sin duda resulta un elemento fundamental para el sostenimiento de la sobrevaluación es que potencia los efectos estructurales de la apertura, reduzca el monto en pesos del pago de los intereses de la deuda externa y asegure ganancias elevadas, en dólares, para las empresas extranjeras, estimulando la entrada de capital externo (y elevadas ganancias patrimoniales, en dólares, para los grupos económicos locales, en caso de transferir sus activos fijos). Además, permite un nivel de salario real que facilita la implementación del programa neoliberal con un cierto consenso.

El efecto combinado de la apertura, la sobrevaluación y la privatización de las empresas públicas,¹¹ junto con una pertinaz política destinada a "flexibilizar" las relaciones laborales y disminuir los costos patronales se traduce, incluso durante el ciclo expansivo de la convertibilidad (1991-1998) en un incremento del 75% de la desocupación más la subocupación respecto del período 1988-1990, una caída del salario medio del orden del 5%, una mayor precarización laboral y una elevación de la pobreza del 21,5% de la población al 25,9 por ciento.

2. La crisis final de la convertibilidad y la salida devaluatoria

La crisis asiática y su posterior expansión a Rusia y Brasil ponen fin, en 1998, al ciclo expansivo. Las devaluaciones en cadena que siguen a la crisis sobrevalúan aún más al peso argentino, lo cual estimula el crecimiento de las importaciones y detiene el de las exportaciones, el flujo de capitales privados se contrae y la tasa de interés interna se eleva, todo lo cual detiene la expansión. Pero incluso el mantenimiento del nivel de actividad exige la continuación de la entrada de capitales, su obtención se torna crecientemente difícil y el país pasa a depender, para no caer en la cesación de pagos, del apoyo de los organismos multilaterales. La economía se precipita

¹¹ Las evidencias disponibles indican que a mediados de los años ochenta el empleo de las empresas de servicios públicos explicaban alrededor de 2,3 puntos porcentuales de la Población Económicamente Activa, mientras que hacia fines de la década del noventa sólo concentraban el 0,1% de ésta. Véase Duarte, M., "Los impactos de las privatizaciones sobre el mercado de trabajo: desocupación y creciente precarización laboral", Azpiroz, D. (comp.), *Privatizaciones y poder económico. La consolidación de una sociedad excluyente*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, 2002.

entonces en una recesión acentuada por las políticas económicas inducidas por estos organismos, cuyos préstamos para sostener la convertibilidad sólo sirven, en esas condiciones, para financiar la fuga de capitales.

El agotamiento del ciclo expansivo quebró el bloque de clases en el poder.¹² Una parte, liderada por los bancos y algunas compañías privatizadas, propugnó, frente a un régimen de acumulación incapaz de sostener ya, vía el endeudamiento externo, la valorización financiera de los capitales y su fuga al exterior, una brutal reducción del gasto público que eliminase la necesidad de nuevo endeudamiento para el pago de los intereses de la deuda, cuyo cumplimiento, sostenían, debía ser puntualmente observado. Esto debería ser complementado con una dolarización de la economía que preservaría en moneda "dura" sus respectivos flujos de ingresos y beneficios, el valor de los activos financieros y eliminaría el riesgo cambiario, facilitando la reanudación del flujo de capitales.

Se trataba de una política que hacía recaer el costo de la crisis sobre todo en los trabajadores, pero en cuyo marco el conjunto de los sectores productivos debía subsistir un largo período de tiempo en la recesión, a la espera de que la disminución de los salarios, inducida por el aumento de la desocupación y la caída de la tasa de interés, hicieran posible una reactivación de la economía por medio de las exportaciones y del consumo de altos ingresos.

Los grupos económicos locales, que a lo largo de la década del noventa habían primarizado su estructura y acumulado activos líquidos en el exterior mediante la fuga de capitales, impulsaron, por su parte, una devaluación que reduciría de inmediato los salarios reales, tornando las exportaciones mucho más competitivas, pero que implicaría también una seria licuación de los activos de los bancos —imposibilitados de recuperar sus créditos en dólares— y de los activos fijos y las ganancias de las empresas privatizadas (que en dólares serían menores como consecuencia de la necesidad de que, para que la devaluación fuera efectiva, no se trasladara enteramente a las tarifas).

¹² El bloque en el poder es definido por Poulantzas como "una unidad contradictoria de clases y fracciones políticamente dominantes bajo la égida de la fracción hegemónica". El mismo autor define la fracción hegemónica como aquella que polariza los intereses contradictorios específicos de las diversas clases o fracciones del bloque en el poder, constituyendo sus intereses económicos en intereses políticos, representativos del interés general común de las clases o fracciones del bloque en el poder. Al respecto, véase Poulantzas, N., *Pouvoir politique et classes sociales de l'état capitaliste*, François Maspero, 1968. La noción de ruptura remite, en el texto, a la apertura de una fase de lucha abierta por la hegemonía en el seno del bloque.

Como además la devaluación aumentaría la gravitación en el presupuesto de la deuda en dólares, esta salida debía también ser acompañada por un severo ajuste fiscal y, luego del inevitable *default*, por una muy dura renegociación de la deuda que afectaría no sólo a los poseedores no residentes de los títulos de la deuda externa, sino también, nuevamente, a los activos del sector financiero local, titular de una porción importante de esos bonos.

Se trataba de un enfrentamiento entre dos fracciones del capital que habían usufructuado de la apertura económica y financiera, de la desindustrialización y la regresión estructural del aparato productivo, del desmantelamiento del Estado y que, ante la imposibilidad de transferir la totalidad de los costos de la crisis a los sectores populares, procuraban que la otra fracción asumiera los costos remanentes. En otras palabras, la magnitud de la crisis económica y político-social imposibilitaba, como había sido posible a comienzos de los años noventa, la conformación de una nueva "comunidad de negocios" que aglutinara, política y económicamente, a los distintos sectores del gran capital.

La imposibilidad para el sector financiero y sus aliados de imponer, frente a una creciente resistencia social, un mayor ajuste fiscal, la incontenible fuga de capitales y el cierre de los mercados externos de capitales sellaron finalmente la suerte de la convertibilidad. Pero fueron las movilizaciones masivas del 19 y 20 de diciembre de 2001 un factor decisivo de la forma que adoptó la salida de ésta, puesto que los sectores populares, carentes del suficiente grado de organización, cohesión y autonomía para delinear e imponer una alternativa distinta a la planteada en la pugna entre devaluacionistas y dolarizadores, operaron como palanca para el desplazamiento de estos últimos.

La devaluación ha sido "exitosa" en cuanto a los objetivos perseguidos, en la medida en que su traslado a los precios ha sido relativamente reducido. Pero ello fue acompañado por una caída del PBI, de la inversión y de la oferta de bienes y servicios con pocos precedentes históricos. El impacto social de esta crisis es notorio en cualquiera de los indicadores que se considere (nivel salarial, desocupación, composición de la ocupación, pobreza e indigencia). En conjunto, se trata de una situación sin precedentes, en la Argentina, durante el siglo XX.¹³

¹³ La evolución cuantitativa de los indicadores económico-sociales no deja dudas acerca del carácter inédito de la crisis. Así, por ejemplo: a) El PBI, luego de caer el 3,4% en 1999, el 0,8% en 2000 y el 4,4% en el 2001, retrocede el 11,4% en 2002. Es decir que durante esos años de crisis el PBI se reduce prácticamente un 20% mientras que la inversión

La caída del PBI se vio acentuada por la virtual parálisis del sistema financiero que, en diciembre de 2001, frente a un descenso de los depósitos mayor al 20% a lo largo del año, fue sujeto a una serie de restricciones en cuanto al retiro en efectivo de las cuentas de depósitos ("corralito"), lo cual fue seguido luego por la programación de los plazos para la libre disposición ("corralón") y su pesificación cuando éstos estaban nominados en dólares. Pero el descenso del nivel de actividad fue morigerado por un muy significativo aumento del saldo comercial, que representó el 16,8% del PBI en el 2002, como resultado de la caída de las importaciones (50%), consecuencia ella misma de su encarecimiento y del derrumbe del consumo y la inversión.¹⁴

El fin de la convertibilidad, expresado en el "corralito" se tradujo, en virtud de las modalidades de implementación de la subsecuente devaluación, en gigantescas transferencias de ingresos de los asalariados al capital, de los sectores no transables a los transables y de ciertos acreedores a los deudores. También generó una compensación a los acreedores en lo sustantivo al sistema bancario, que ha originado la mayor parte de un incremento de la deuda externa pública que alcanza, entre el primer trimestre de 2002 y el último de 2003, a 57.000 millones de dólares.¹⁵ Y todo ello estuvo acompañado de un profundo deterioro de la situación social y un acentuado crecimiento de la brecha entre el producto potencial y el efectivamente verificado.

El nivel de actividad, que tuvo un leve incremento en el segundo y tercer trimestre (serie desestacionalizada, a precios de 1993) en virtud de la

se ubica solamente en el 12% del PBI. b) La devaluación real del peso alcanzó en 2002 al 55% y el cambio en los precios relativos entre el sector transable y el no transable se elevó al 50%. La devaluación está calculada considerando el tipo de cambio multilateral de partir de la canasta de exportaciones y considerando como deflactor los precios al consumidor; el cambio de precios fue calculado utilizando como aproximación el cociente entre la canasta de bienes y la de servicios relevados por el Índice de Precios al Consumidor. Véase: BCRA, *Boletín Monetario y Financiero*, 2002. c) El desempleo, que había pasado del 13,2% en mayo de 1998 al 16,4% en mayo de 2001, asciende, en mayo de 2002 alcanzando, en su punto más alto, el 21,5%. El subempleo que había subido al 13,3% en mayo de 1998, pasa al 14,9% en mayo de 2001 y al 18,6% en mayo de 2002, fecha en que el 68% de los subempleados buscan activamente ocupación, lo cual hace ascender al 34% a la población activa sin empleo o con un empleo insuficiente. d) El salario real, que había ya descendido casi un 6% entre octubre de 1998 y octubre de 2001, se contrae un 45% a octubre de 2002 y la caída es menor entre los trabajadores registrados (40%), que entre los no registrados (48%), cuya remuneración pasa a ser sólo el 41% de la de los registrados (contra un 47% un año antes). e) El aumento de la pobreza fue brutal; ésta alcanza al 35,9% de las personas en mayo de 2001, tras más de tres años de crisis; proporción que asciende al 37,5% en octubre de 2002. La indigencia aumenta del 11,6 al 27,5% de las personas.

¹⁴ La caída de éstos alcanza, respectivamente, el 20 y el 36%.

¹⁵ Schvarzer, J. y Finkelstein, H., *La debacle de la deuda pública argentina y el fin de la convertibilidad*, CESP, Documento de Trabajo N° 6, 2004.

evolución del saldo comercial, recién muestra un crecimiento del consumo y la inversión en el cuarto trimestre, que continuará, a muy alto ritmo, hasta el primer trimestre de 2004.¹⁶ El inicio de la recuperación es simultáneo a una aceleración en el desmantelamiento del "corralito" y el "corralón",¹⁷ la contención del proceso inflacionario, la instrumentación del Plan de Jefes y Jefas de Hogar Desocupados y la aplicación de aumentos salariales por parte del gobierno tanto en los servicios como en la producción de bienes.¹⁸

Como era de esperar, la devaluación se tradujo en un fuerte incremento de la producción de bienes, productos en gran medida transables y que cuentan ahora con una mayor rentabilidad. Sin embargo, la expansión del sector primario fue moderada y las exportaciones sólo aumentaron, a precios de 1993, un 6% en 2003.

Los datos de la Encuesta Industrial del INDEC permiten seguir con mayor detalle la evolución de la industria manufacturera que, pese a una participación en el PBI del 16% en 2003, contribuye en un 28% al crecimiento del producto en ese año (33% a precios corrientes) y un 22,5% en el primer trimestre de 2004.

A los efectos del análisis, las actividades manufactureras se subdividieron en tres grandes bloques: el primero, constituido por actividades exportadoras o poco sujetas a la importación (alimentos y bebidas, papel y cartón, sustancias y productos químicos, refinación del petróleo e industrias metálicas básicas); el segundo, por actividades sujetas a regímenes especiales, como la industria automotriz o tabaco e industrias minerales no metálicas, dependiente fundamentalmente de la construcción;¹⁹ el tercero abarca actividades competitivas con las importaciones y ligadas fundamentalmente al mercado interno. El peso de estos bloques en la producción industrial es, respectivamente, en el segundo trimestre de 2001, 59,6 13,6 y 26,8% (Cuadro n° 1).

¹⁶ Entre el cuarto trimestre de 2002 y el cuarto trimestre de 2003 la producción de bienes crece 18% (17% la industria manufacturera y 46% la construcción). Las actividades primarias, en cambio, crecen, en el mismo período, a precios constantes, un 8,6% y el sector servicios 6,6 por ciento.

¹⁷ La relación entre los fondos afectados por el "corralito" y el "corralón" y los depósitos, que era del 75% en noviembre de 2002, se había reducido, en abril de 2003, a menos del 20 por ciento.

¹⁸ De hecho, en la serie con estacionalidad a precios de 1993, los servicios muestran un incremento en el cuarto trimestre de 2002, mientras que la producción de bienes tiene una ligera caída.

¹⁹ Si se deja de lado el tabaco, que es una industria poco significativa, las restantes dependen, en buena medida, directa o indirectamente, del consumo de los sectores de altos ingresos y, en menor medida, de la inversión. Véase análisis del Plan Jefes y Jefas en el capítulo VIII de este *Informe*.

El primer bloque tiene, en el primer trimestre de 2001, una producción un 18,7% menor que en el año 1998; el segundo, una producción un 33% menor a la del año 1998 y el tercero (que tiene muchos componentes no sólo afectados por las importaciones, sino también relacionados con el consumo masivo y la inversión) experimenta una caída de 47,4% respecto de 1998.

El crecimiento del primer bloque (bienes exportables) pone un límite a la reducción de la producción manufacturera y ejerce un cierto efecto reactivador sobre el tercer bloque, que crece más rápido a partir de marzo de 2002.²⁰ Sin embargo, como consecuencia de la caída de la demanda, este bloque, al que la devaluación le permite recuperar parte del mercado desplazando de éste a las importaciones, recién logra en el cuarto trimestre de 2003 recuperar la participación que tenía en septiembre de 2001. El segundo bloque, en cambio, lo logra desde el segundo trimestre de 2003, pero desciende por debajo de ésta en los dos últimos trimestres de ese año.²¹

Los datos correspondientes al primer semestre de 2004 indican que parece asistirse a la desaparición de los efectos sobre el bloque 3 de la recuperación de los niveles excepcionalmente reducidos de consumo y de la sustitución de importaciones posibilitada por el incremento de su precio.²² Este rasgo es especialmente relevante debido a que, como se visualiza en el Cuadro de referencia, se trata del bloque de actividades industriales con mayor impacto en la generación de puestos de trabajo. Tanto el bloque 1 como el bloque 2 son intensivos en el uso de capital, mientras que el bloque 3 es notoriamente más intensivo en el uso de mano de obra; sin embargo, su aumento de participación en el empleo ha sido moderado en relación con el momento anterior a la última crisis y no ha recuperado la participación que tenía en 1998, situación que se repite en cuanto a la producción.

²⁰ Este bloque aporta el 53,5% del crecimiento de la producción pese a una participación en la misma del 22% en el segundo trimestre de 2002, y el 67% del aumento del empleo, pese a un participación en éste, en el segundo trimestre de 2002, del 43%, es decir, ejerce un impacto sobre el crecimiento sustancialmente mayor que su participación en el empleo y la producción, que, como puede observarse, aumenta.

²¹ Sin embargo, según el Estimador Mensual Industrial, que no tiene la misma cobertura de actividades que la Encuesta Industrial, desde abril de 2004 su crecimiento mensual (5,5%) supera ampliamente al de los bloques 1 y 2 (1,9 y 1,4%, respectivamente).

²² Frente a una reducción del consumo entre 1998 y el cuarto trimestre de 2003 del 9% el efecto sustitutivo permitió que la caída de la participación en la producción y el empleo del sector 3 fuera, en el período, del 4,2%. Esto indica un efecto sustitutivo relativamente débil.

Cuadro n° 1
Evolución de la producción y el empleo industrial según tipos de bienes, 1998 y 2001-2003 trimestral (porcentaje)

	1998	2001				2002				2003			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Producción (% del total)													
Bloque 1 (actividades exportadoras)	54,4	60,5	59,6	61,7	63,7	68,4	62,7	61,8	60,4	61,4	59,2	61,3	59,6
Bloque 2 (actividades protegidas)	16,2	13,2	13,6	12,8	11,1	11,2	15,4	14,2	13,6	14,4	15,1	12,6	12,4
Bloque 3 (actividades sustitutivas)	29,4	26,3	26,8	25,5	25,1	20,4	21,9	24,1	26,0	24,2	25,7	26,1	28,1
Empleo (% del total)													
Bloque 1 (actividades exportadoras)	40,0	43,3	43,5	44,0	44,5	45,5	46,0	46,3	45,7	45,8	45,6	45,6	45,0
Bloque 2 (actividades protegidas)	13,0	11,2	11,4	11,1	10,7	10,8	10,8	10,5	10,1	10,2	10,3	10,1	10,0
Bloque 3 (actividades sustitutivas)	47,0	45,5	45,1	44,9	44,8	43,8	43,2	43,3	44,2	44,0	44,1	44,2	45,0
% empleo / % producto													
Bloque 1 (actividades exportadoras)	73,5	71,7	72,9	71,4	69,8	66,5	73,4	74,9	75,6	74,6	77,1	74,5	75,6
Bloque 2 (actividades protegidas)	80,3	84,6	83,9	86,7	96,3	95,9	70,1	73,9	74,5	70,7	68,1	80,2	81,1
Bloque 3 (actividades sustitutivas)	159,9	173,0	168,6	176,0	178,3	214,6	197,2	179,8	170,0	181,9	171,6	169,5	160,2

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del INDEC.

Por su impacto sobre la generación de empleo, el otro componente importante del sector productor de bienes es la construcción. Ésta, pese a su reducido peso en el PBI (4,4% en 2003 a precios de 1993), ha hecho un aporte sustancial al crecimiento: 13,9% en 2003 (y 14,6% en el primer trimestre de 2004 respecto del primer trimestre de 2003) en virtud de tasas de crecimiento excepcionales: 34,4% en 2003 (41,3% en el primer trimestre de 2004 respecto del primer trimestre de 2003). Sin embargo su nivel de actividad es aún, en el primer trimestre de 2004, un 12,5% menor que en el primer trimestre de 1998 y presenta, según los últimos indicadores, una fuerte caída en la tasa de crecimiento en el segundo trimestre de 2004, básicamente imputable a la construcción de edificios para viviendas.

Todo indica que si se descartan variaciones significativas en el tipo de cambio real y en el nivel de protección, el crecimiento de la producción pasa a depender de la evolución de la inversión privada, las exportaciones y el consumo de los sectores de mayores ingresos: de la inversión pública y de una recuperación del ingreso de los trabajadores, o de una combinación de estos componentes, y que la política finalmente adoptada estará lejos de ser neutral sobre el ritmo de creación de empleo, variable crucial, junto con la evolución de las remuneraciones, en relación con la acuciante situación social.

La expansión de la producción se ha sustentado hasta ahora, fundamentalmente, en el margen de capacidad no utilizada (alrededor de un 30% en la industria manufacturera en el segundo trimestre de 2004), situación que tiende a desaparecer en algunos bloques de actividad,²³ lo cual se ve agravado por el aumento de la edad media del equipo durable de producción desde 1998 y el paulatino incremento, desde 1980, de la edad de la estructura productiva.²⁴ La participación de la inversión en el PBI fue de apenas el 14,3% en 2003 y del 16,4% en el primer trimestre de 2004.²⁵

²³ La capacidad utilizada asciende a 91,8% en las industrias metálicas básicas, a 89% en refinación del petróleo, a 85% en textiles y a 82% en papel y cartón, según información del INDEC referida al estimador mensual industrial de agosto de 2004.

²⁴ La edad media del equipo durable de producción pasó de 4,8 años en 1998 a 6,2 años en 2003 y la edad de la estructura productiva pasó de 12,9 años en 1980 a 16,5 años en 2003.

²⁵ La inversión total en equipo durable de producción fue en el 2003 un 53% inferior a la de 1998 (la privada un 52,7% más baja) y la inversión en construcción un 30% más reducida (un 30,5% la privada y un 25,2% la pública).

3. La evolución de los indicadores sociales durante la crisis de la convertibilidad

La situación económica analizada previamente es fundamental para enmarcar la evolución de la situación social en el año y sus perspectivas. Al respecto, tal como se constata en el Cuadro n° 2, el primer rasgo para destacar es el notable incremento del desempleo y el subempleo en el 2001 y, especialmente, en 2002 a partir de la disolución definitiva de la convertibilidad. No menos relevante es la evolución positiva de estas mismas variables durante 2003 ya que registran una disminución persistente a pesar de que se incrementa la tasa de actividad respecto de su nivel en 2002.

Sin embargo, pese a la mejoría de estos indicadores, el nivel de éstos supera con claridad los valores vigentes durante 1998, año en que comienza la prolongada crisis que culmina con el abandono del régimen convertible. En efecto, tal como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro de referencia, la desocupación y la subocupación en el cuarto trimestre de 2003 llegan al 14,5 y 16,3% de la población activa, mientras que en octubre de 1998 eran de 12,4 y 13,6%, respectivamente.

Asimismo, un análisis ecuánime de estos indicadores no puede obviar el hecho de que la reducción de sus guarismos a partir de 2002 está influenciada por la puesta en marcha del Plan de Jefes y Jefas de Hogar Desocupados cuya cobertura, incluyendo planes similares, ronda los dos millones de beneficiarios. Si a los resultados de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC en términos de desocupación se les excluyen dichos beneficiarios, la reducción de ésta es casi un 10% menor. Dicho Plan también aminoró la reducción de la tasa de empleo y por eso la caída de esta tasa es menor a la registrada en el PBI.

De esta manera, pese a la indiscutible mejoría de la desocupación y subocupación a partir del momento álgido de la crisis económica y social de 2002, estas variables siguen condicionando fuertemente el nivel de las remuneraciones en el mercado de trabajo tanto formal como especialmente informal.

Como era de esperar, el impacto de la disminución de la desocupación y la subocupación ha sido importante y positivo en términos de la evolución de los niveles de la pobreza e indigencia. En efecto, tal como se observa en el Cuadro n° 3, ambas variables mejoran desde octubre de 2002 en adelante, en consonancia con la recuperación económica, la contención del proceso inflacionario y los incrementos salariales aprobados por el gobierno (que, vale reiterar, recayeron sobre los trabajadores del sector formal).

Cuadro n° 2

Evolución de los principales indicadores relacionados con la desocupación, 1998 y 2001-2003 trimestral (porcentajes)

	1998	2001		2002		2003			
	Octubre	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre	I	II	III	IV
Tasa de desocupación(1)									
Total de aglomerados urbanos	12,4	16,4	18,3	21,5	17,8	20,4	17,8	16,3	14,5
Aglomerados del interior	11,3	15,4	17,1	20,9	16,6	18,8	16,6	14,5	13,1
Región Gran Buenos Aires	13,3	17,2	19,0	22,0	18,8	21,7	18,7	17,7	15,6
Tasa de subocupación(2)									
Total de aglomerados urbanos	13,6	14,9	16,3	18,6	19,9	17,7	17,8	16,6	16,3
Aglomerados del interior	13,2	15,4	16,2	17,7	19,7	15,9	16,7	15,1	14,8
Región Gran Buenos Aires	14,0	14,4	16,5	19,3	20,0	19,0	18,6	17,7	17,4
Tasa de empleo(3)									
Total de aglomerados urbanos	36,9	35,8	34,5	32,8	35,3	36,3	37,4	38,2	39,1
Aglomerados del interior	34,0	33,8	32,7	31,1	33,2	35,0	35,7	36,5	37,9
Región Gran Buenos Aires	39,4	37,4	35,9	34,3	37,1	37,3	38,9	39,7	40,1
Tasa de actividad(4)									
Total de aglomerados urbanos	42,1	42,8	42,2	41,8	42,9	45,6	45,6	45,7	45,7
Aglomerados del interior	38,3	39,9	39,6	39,3	39,8	43,2	42,8	42,7	43,6
Región Gran Buenos Aires	45,4	45,2	44,4	44,0	45,7	47,6	47,8	48,2	47,5

(1) Tasa de desocupación: población desocupada sobre población activa.

(2) Tasa de subocupación: población que trabaja menos de 35 horas semanales y desea trabajar más horas sobre el total de población activa.

(3) Tasa de empleo: población ocupada sobre población total

(4) Tasa de actividad: población activa (ocupados y desocupados) sobre población total.

Fuente: Elaborado sobre la base de la información de INDEC.

No obstante, es de gran importancia reparar en que ambos indicadores son notablemente más elevados que en 1998 e incluso que los guarismos alcanzados en 2001. En este sentido, tal como se puede constatar en el mencionado Cuadro, a fines de 2003 la pobreza es un 67 y un 30% más elevada que en octubre de 1998 y de 2001, respectivamente. Vale recordar que en la última fecha mencionada el país vivió una eclosión social sin precedentes en las últimas décadas. En términos de la indigencia, la misma comparación indica que a fines de 2003 se verifican valores que son un 65 y un 61% más elevados que los de fines de 1998 y de 2001, respectivamente. A esto cabe agregar que en ambas variables las diferencias regionales no han disminuido en forma significativa y, en algunos casos, han aumentado.

La pobreza y la indigencia se encuentran en una situación aún más desfavorable que la desocupación y la subocupación no solamente por la profundidad de la caída en el nivel de la actividad económica sino también por las modalidades que reviste la creación de empleo, la evolución del nivel de los salarios y la insuficiencia de los mecanismos de asistencia a los desocupados.

Un primer indicador acerca de las modalidades regresivas que adopta la creación de empleo durante la salida de la crisis, se encuentra en el análisis de la manera en que evoluciona la estructura ocupacional (Cuadro n° 4).

Si centramos la atención sobre los trabajadores, la información oficial indica que la participación de los cuentapropistas y los asalariados permanece dentro de los mismos parámetros desde 1995 hasta la actualidad. Si bien la composición de los primeros permanece prácticamente inalterada entre los que son profesionales y no profesionales, en los asalariados se expresan modificaciones significativas. Dentro de este último grupo, a partir de 1995 se despliega una tendencia sostenida a que los no registrados (trabajadores "en negro") aumenten su participación, proceso que se acelera notoriamente desde 2002 en adelante. Así, este tipo de trabajadores pasa de representar el 33,2% de los asalariados en 1995, al 38,5% en 2001 y al 46% en 2003.

Cuadro n° 3
Evolución de la pobreza y la indigencia según los hogares, en el total del país y el Gran Buenos Aires,
1998 y 2001-2003 semestral (en porcentajes)

	Octubre	2001		2002		2003	
	1998	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre	1er. Semestre	2do. Semestre
Pobreza							
Total aglomerados urbanos	21,8	26,2	28,0	41,4	45,7	42,7	36,5
Gran Buenos Aires	18,2	23,5	25,5	37,7	42,3	41,2	34,9
Indigencia							
Total aglomerados urbanos	5,7	8,3	9,4	18,0	19,5	20,4	15,1
Gran Buenos Aires	4,5	7,4	8,3	16,0	16,9	19,5	14,3

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del INDEC.

Cuadro n° 4
Evolución de la ocupación según categoría ocupacional, 1995, 1997/2003 (porcentajes)

	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Patrones	4,3	3,9	3,8	3,8	3,7	3,7	3,2	3,2
Trabajadores cuenta propia	22,6	21,4	21,5	20,9	21,5	22,3	21,8	22,3
■ TCP No profesionales	20,4	19,0	19,2	18,9	19,5	20,4	19,6	20,0
■ TCP Profesionales	2,2	2,4	2,3	2,0	1,9	1,9	2,1	2,3
Asalariados	73,1	74,7	74,7	75,3	74,8	73,9	75,0	74,5
■ Asalariados no registrados	24,3	27,2	28,2	28,9	29,1	28,8	33,7	34,3
■ Asalariados registrados	48,8	47,6	46,5	46,5	45,8	45,2	41,3	40,2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información de INDEC.

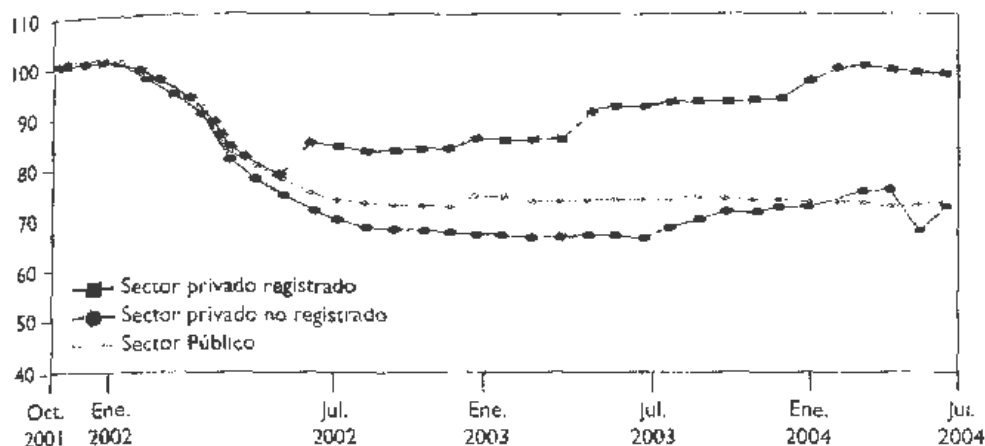
Estas nuevas condiciones del mercado laboral son trascendentes porque aluden no sólo a una generalización de la precariedad de los trabajadores, sino también a una acentuación de la heterogeneidad de los ingresos que perciben los distintos estratos en que pueden agruparse. Como se desprende de la información que consta en el Gráfico nº 1, los ingresos reales de los trabajadores no registrados experimentan, desde fines de 2001, una acentuada disminución relativa y, en consecuencia, se acrecienta la brecha en relación con los asalariados registrados.

El mismo proceso se replica en el caso de los agentes del sector público, los cuales se reducen prácticamente en la misma proporción desde el cuarto trimestre de 2001. Si bien, tanto el ingreso de los trabajadores no registrados como el salario de los empleados del sector público se deterioran relativamente de la misma manera, es insoslayable tener en cuenta que los percibidos por los estatales son significativamente más elevados que los primeros, debiendo señalarse que el ingreso medio de los asalariados no registrados es de 303,5 pesos (contra 736,8 pesos de los registrados), mientras que la canasta de alimentos que define estar por arriba o por debajo de la línea de indigencia es, para una familia de cuatro miembros (pareja más hijos de 15 y 9 años), de aproximadamente 365 pesos.

Este rasgo de la reconstitución del nivel de empleo contribuye a impulsar procesos de distinta naturaleza que debido a su importancia es necesario mencionar. Por un lado, una modificación relevante y positiva que se manifiesta en la reactivación actual es la manifiesta elevación de la "elasticidad empleo/producto"²⁶ respecto del mejor momento de la década de los noventa (pasa de aproximadamente 0,4 a alrededor de 1). Resulta poco discutible que el liderazgo que ejerce la actividad industrial y la construcción, en detrimento de los servicios, durante la salida de la crisis actual, es un factor relevante para dicha modificación. Sin embargo, también parece influir en ese mismo sentido la incorporación de mano de obra cuyo costo es netamente inferior al promedio (asalariados no registrados) y cuyo costo de expulsión es prácticamente nulo ante una eventual reversión del ciclo.

²⁶ Este concepto alude a cuántos puntos porcentuales se incrementa la generación de empleo por cada punto porcentual que se expande el PBI.

Gráfico n° 1
 Evolución del salario del sector público y privado (regulado y no regulado),
 2001-2003
 (IV trimestre de 2001=100)



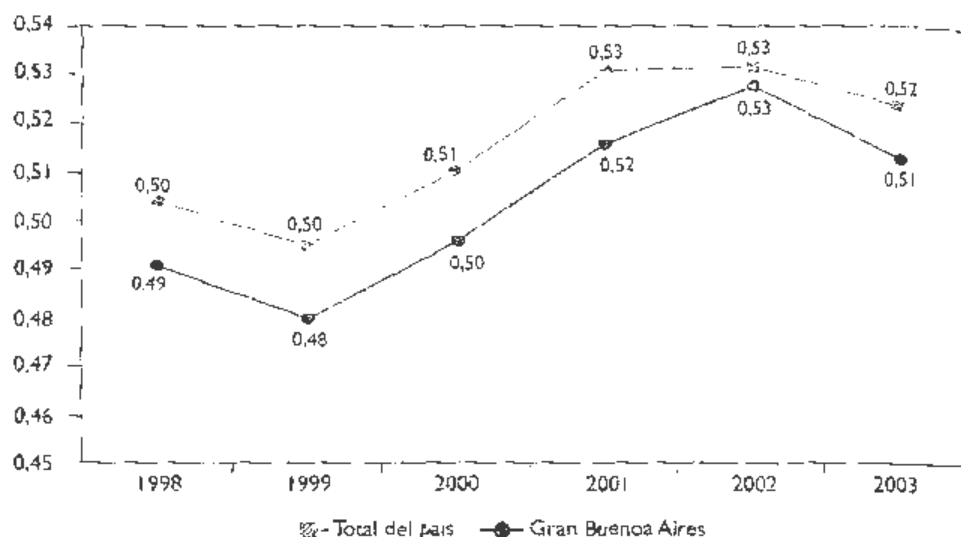
Fuente: Elaborado sobre la base del Ministerio de Trabajo de la Nación.

Por otra parte, todo parece indicar que el dinamismo que exhibe el trabajo no registrado comienza a introducir una nueva brecha en la conformación de la clase trabajadora argentina, que se agrega a las existentes e incrementa la heterogeneidad dentro de ésta. La presencia de trabajadores ocupados por debajo de la línea de pobreza y de los que tienen trabajo registrado e ingresos por encima de los umbrales que definen la pobreza, constituye una nueva separación que se agrega a la que ya existía entre los nuevos trabajadores de las zonas industriales con promoción y los radicados en las zonas fabriles tradicionales, que se cristalizó en los años ochenta y a la cual se adicionó, durante la década pasada, la escisión entre los ocupados y los desocupados.

Como resultado de las modalidades de creación de empleo, basada principalmente en el dinamismo del trabajo "en negro" y de la baja remuneración que reciben dichos trabajadores, la desigualdad social, medida por el coeficiente de Gini,²⁷ se mantuvo en niveles inaceptables y no se ha logrado revertir la crisis e igualar la crítica situación de 1998 (Gráfico n° 2).

²⁷ El coeficiente de Gini analiza la concentración en la distribución del ingreso (en este caso particular, se tomó en cuenta la distribución del ingreso per cápita familiar). Este indicador asumiría un valor 0 en caso de una distribución perfectamente equitativa, mientras que sería de 1 en el que un hogar concentra la totalidad del ingreso.

Gráfico n° 2
Evolución del Coeficiente de Gini del ingreso per cápita familiar en octubre
de cada año, 1998-2003



Fuente. Elaboración propia sobre la base de información del INDEC.

Téngase en cuenta que ya en ese momento la Argentina se situaba en torno de los valores más altos de la desigualdad social en América latina, que constituye la región con mayor desigualdad en el mundo.³⁸ Es así que a partir del análisis de la distribución del ingreso personal en el país se desprende una brecha en el ingreso per cápita entre los más pobres y los más ricos que es creciente y sumamente pronunciada. En el largo plazo, esta situación resulta incompatible con un mínimo de estabilidad política y social que permita reconstituir el profundo deterioro que presenta el tejido social.

En este contexto, la indagación de los procesos que se registran en la producción industrial aporta valiosos elementos para aprehender la naturaleza del proceso social de los últimos años y especialmente las características que adopta la salida de la crisis. Este análisis sectorial reviste trascendencia ya que se trata de una de las actividades económicas centrales para la recomposición de la actividad productiva, del nivel de empleo y de la distribución del ingreso.

³⁸ Banco Mundial (s/f): "Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History".

Con el propósito mencionado, en el Cuadro nº 5 consta la evolución de algunos de los principales indicadores del sector. La trayectoria seguida por la producción industrial indica que el momento de inflexión de la crisis se registra en el segundo trimestre de 2002 y que a partir de allí el incremento de la ocupación es significativamente menor al de la producción y las horas trabajadas por ocupado, con el consecuente incremento de la productividad.

Efectivamente, mientras la producción aumenta entre el segundo trimestre de 2002 y el cuarto de 2003 un 26%, la cantidad de obreros ocupados sólo lo hace en un 8%, lo cual se explica por un incremento del 6% de las horas trabajadas por obrero y un aumento de la productividad horaria del 10 por ciento. Es decir, no se trata de un proceso donde el aumento en la producción repercute exclusivamente en un incremento de la cantidad de ocupados sino que primero se extiende la duración de la jornada laboral y una vez agotada esta instancia recién se recurre a un incremento en la dotación de personal.

Por otra parte, en el Cuadro nº 6 consta la evolución en el sector industrial del salario real, el costo salarial y el margen bruto empresarial. En términos de mediano plazo se registra una reducción del salario real (ya sea por hora o por obrero) y una disminución mucho más acentuada del costo salarial, lo cual implica una recomposición del margen bruto que perciben los empresarios industriales. Así, entre el primer trimestre de 2001 y el cuarto de 2003, la remuneración per cápita de los obreros industriales cae un 3,3% mientras que por hora disminuye un 11,6% empresarios en el primer caso desciende significativamente (un 28,6%) mientras que en el segundo aumenta en forma considerable (un 56,4%).

En este contexto, es pertinente apuntar que en los años previos al punto álgido de la crisis, tanto los salarios —en cualquiera de las modalidades mencionadas—, como el propio margen bruto de explotación eran sumamente reducidos debido a la presión que ejercían sobre ellos la apertura económica y la existencia de una estructura de precios y rentabilidades relativas que discriminaba a las producciones de bienes transables (como buena parte de las industriales).

Con respecto a la rentabilidad de la industria manufacturera, debe indicarse que la cúpula empresaria del sector obtuvo durante los años noventa un margen medio de beneficio sobre ventas del 3%, mientras que el conjunto de las corporaciones manufactureras norteamericanas logró entre 1994 y 2000 una tasa media de rentabilidad de casi el 6%.

Cuadro nº 5
Evolución de la ocupación y la productividad en la producción industrial, 2001-2003
 (Índice, primer trimestre 2002=100)

	Producción 1	Obreros ocupados 2	Horas trabajadas 3	Productividad 4 = 1 / 2	Productividad horaria 5 = 1 / 3	Horas trabajadas/ obreros 6 = 3 / 2
2001	115,2	109,1	128,7	105,6	89,5	118,0
I	125,8	113,3	128,7	111,1	97,8	113,6
II	120,9	111,2	135,6	108,7	89,1	121,8
III	111,1	108,4	131,7	102,6	84,5	121,4
IV	103,1	103,3	118,9	99,8	86,7	115,1
2002	103,6	99,1	114,2	104,7	91,2	115,2
I	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
II	101,1	98,8	115,6	102,4	87,5	117,0
III	105,8	98,6	120,7	107,3	87,6	122,4
IV	107,8	98,9	120,2	109,1	89,7	121,5
2003	121,0	104,1	127,7	116,2	94,9	122,6
I	116,5	101,4	115,4	115,0	100,9	114,0
II	117,5	103,3	128,7	113,8	91,3	124,5
III	122,3	104,9	133,6	116,6	91,5	127,4
IV	127,7	106,9	132,8	119,6	96,1	124,3

Fuente: Elaborado sobre la base de la Encuesta Industrial del INDEC.

Cuadro n° 6
Evolución del salario real y el margen bruto de rentabilidad en la actividad industrial, 2001-2003
 (Índice, primer trimestre de 2002 = 100)

	Salario medio real por obrero*	Salario medio real por hora*	Costo medio salarial**	Margen bruto de rentabilidad***	Margen bruto de rentabilidad****
2001	114,1	96,8	123,1	85,9	72,8
I	116,4	102,5	124,7	89,2	78,4
II	113,2	92,8	122,6	88,8	72,8
III	111,3	91,7	120,3	85,3	70,2
IV	115,5	100,3	124,4	80,3	69,7
2002	92,3	81,0	78,7	136,7	117,6
I	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
II	88,4	75,4	73,4	139,8	119,3
III	87,9	71,8	68,7	156,5	127,7
IV	93,2	76,7	72,7	150,2	123,5
2003	99,3	81,0	78,4	149,0	121,9
I	91,3	80,0	71,9	160,0	140,3
II	94,4	75,7	74,6	152,6	122,4
III	99,0	77,7	78,4	148,9	116,8
IV	112,7	90,7	89,0	134,5	108,1

* Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios al Consumidor (nivel general).

** Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios Mayoristas de Productos manufacturados de origen nacional.

*** Surge de la relación entre la productividad por obrero y el costo medio salarial.

**** Surge de la relación entre la productividad horaria y el costo medio salarial.

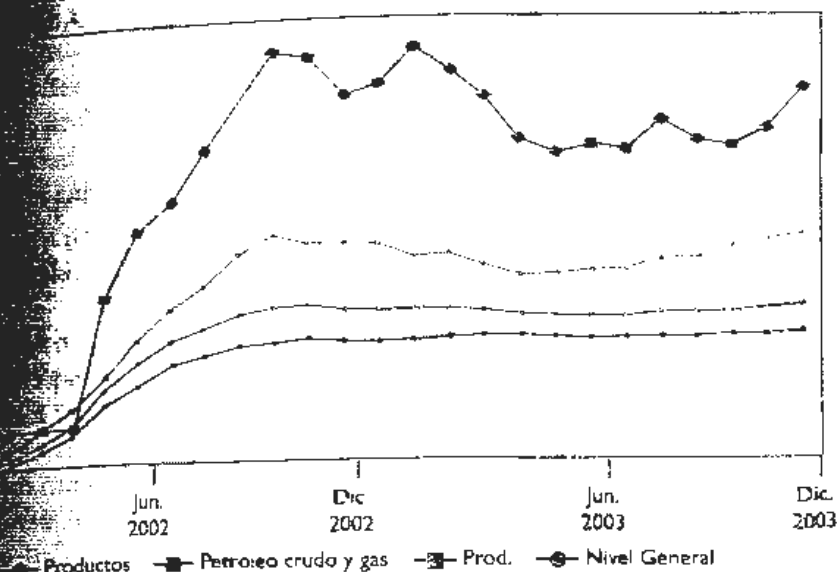
Fuente: Elaborado sobre la base de la información de la Encuesta Industrial del INDEC.

Durante la salida de la crisis, el salario real, luego de registrar un deterioro en los trimestres previos, se recompone en virtud, fundamentalmente, de los aumentos otorgados por el gobierno y de cierta contención de la inflación, pero aun así su nivel es extremadamente reducido en términos históricos. Por su parte, el margen bruto del empresario, luego de una recuperación en los primeros trimestres posteriores al punto álgido de la crisis, se deteriora en alrededor de un 4%, aunque se ubica en un nivel más favorable que en los meses anteriores al desencadenamiento de la crisis.

Se trata de una situación compleja cuyas causas se originan en la salida a la crisis que se despliega a partir de mediados de 2002. El instrumento fundamental de la política económica ha sido la introducción de una inédita devaluación de la moneda local sin alterar mayormente el nivel de protección arancelaria. Por lo tanto, en las actuales circunstancias, la modificación del tipo de cambio opera como un elemento que genera una notable redistribución hacia los bienes exportables y, al mismo tiempo, como la principal —si no única— protección contra las importaciones. Dado que el sector exportador primario (agropecuario y energético) tiene una productividad relativa en términos internacionales superior a los productores de bienes de origen industrial, la acentuada depreciación de la moneda doméstica es eficaz para potenciar, aun en condiciones de alta inflación, la transferencia de ingresos hacia la cúpula exportadora (téngase en cuenta que en 2003 las cien primeras firmas exportadoras del país —propiedad, en muchos casos, de grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero— dieron cuenta de más de un 82% de las exportaciones totales), pero resulta ineficaz para reconstituir la rentabilidad de las actividades productoras de bienes que compiten en el mercado interno con bienes importados.

En otras palabras, el aumento de la rentabilidad del sector transitorio ha sido uno de los objetivos de la devaluación y ha sido alcanzado sobre todo en el exterior, pero es insuficiente para garantizar la rentabilidad de los productores de bienes vinculados al consumo interno, cuyo nivel se ve, además, reducido por el tamaño del mercado doméstico como consecuencia de la inequidad distributiva que trajo aparejada la salida devaluacionista de la moneda —y sus antecedentes desde 1976. Tal como se aprecia en el gráfico n° 3, este proceso se expresa en la evolución de los precios de los principales tipos de bienes.

Gráfico n° 3
Evolución de los diferentes precios mayoristas
(diciembre de 2001=100)



Elaborado sobre la base de la información del INDEC

...valuación como instrumento prácticamente exclusivo de modificación de precios relativos, tiende a deteriorar acenmadamente la distribución del ingreso sin implicar por ello un estímulo importante para las exportaciones primarias, que eran rentables incluso con el anterior tipo de cambio.

...por sí misma, para la sustitución de importaciones. Estos efectos no paliados débilmente por las retenciones, que deben, contra lo que se esperaba por el FMI, ser acenmadadas y constituirse en un instrumento permanente de política económica, sobre todo considerando su centralidad (al menos en términos de asignación de ingresos entre distintos sectores). Vale recordar al respecto que históricamente los derechos a las importaciones han jugado un papel morigerador importante del incremento de precios relativos industriales, lo que coadyuvó, cuando se aplicaron aranceles reducidos, a la recuperación de los ingresos salariales.

...lo posible, sin embargo, mediante niveles de protección más elevados en los sectores más sensibles a la competencia externa, que permitieron paliar el incremento de los precios industriales, la recuperación del nivel de rentabilidad del sector y el aumento de los salarios, y que son una

exigencia para brindar un horizonte cierto y extendido que haga posible la inversión en sectores competitivos, además de posibilitar avances en el proceso de reindustrialización y recomplejización de la estructura productiva con crecientes niveles de ocupación y de inclusión económico-social.²⁹

4. Notas finales

Desde la salida de la convertibilidad, el incremento experimentado por la masa salarial y la recuperación del salario real tienden a mejorar, en alguna medida, la distribución del ingreso, pero desde niveles catastróficos y a un ritmo lento y probablemente decreciente.³⁰

Todo indica que la situación sólo podrá ser revertida en un plazo razonable mediante una política activa de reindustrialización y creación de empleo acompañada por una reconstitución del poder del Estado para que esté en condiciones de imponer paulatinamente la observancia de las normas legales en materia laboral, puesto que el incremento del trabajo no registrado y la brecha creciente de ingresos ligado a éste, tiende a profundizar la heterogeneidad social y la desigualdad.

Este proceso de reconstitución de la articulación social requiere, además, una profunda reforma fiscal que asegure la financiación, por quie-

²⁹ Como destaca Fajnzylber: "No es casualidad que los países más exitosos en el comercio internacional han sido precisamente aquellos que [...] han tenido el cuidado de favorecer un aprendizaje paulatino, sólido y en profundidad, y sólo una vez que han logrado esa simetría relativa con la competencia internacional, en algunos rubros, han comenzado paulatinamente a abrir su mercado interno. Ha sido precisamente el crecimiento del mercado interno abastecido con los proveedores locales en aquellos rubros compatibles con el tamaño y las escalas técnicas de producción, lo que les ha permitido recuperar un rezago histórico a través de un aprendizaje intensivo cuya vigencia desaparece del cuadro de posibilidades cuando se aplica [el] criterio de eficiencia basado en el arcaico principio de las ventajas comparativas estáticas" (*La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, 1983). En una línea similar, Arceo argumenta que "una porción, la más significativa, del reducido grupo de países exitosos en la actual fase de desarrollo contó con un Estado particularmente activo que utilizó, en el período de estructuración del modelo y de más rápido crecimiento, entre otros múltiples instrumentos, un fuerte control sobre el sistema bancario y los flujos financieros, y niveles relativamente elevados, aunque selectivos, de protección efectiva en el marco de una estrategia nacional de desarrollo orientada a la creación o ampliación por parte del capital local, público o privado, de capacidad propia en las áreas tecnológicamente más dinámicas del comercio mundial". ("EL ALCA: Acuerdos, confrontaciones y proyectos de sociedad", *Realidad Económica*, n° 200, noviembre-diciembre, de 2003. Véase también: Gács, J., "Export-Led Growth in East Asia: Lessons for Europe's transition Economies", International Institute for Applied Systems analysis, 2001, disponible en Internet en <www.iiasa.ac.at>).

³⁰ Según una estimación realizada en el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, en la actualidad el salario promedio vigente en la Argentina es aproximadamente un 60% más reducido que a comienzos de los años setenta.

nes más tienen, de un gasto público acrecentado, orientado a impulsar el proceso de reindustrialización y brindar en lo inmediato a los desocupados. ingresos que pongan un piso razonable al salario en el sector informal. Una vez abandonada la visión de que la desregulación del mercado laboral sustituye a la política industrial como medio de impulsar el crecimiento y el desarrollo económico, resulta claro que la pobreza y la exclusión son un problema no sólo de falta o insuficiencia de empleo, sino también, y fundamentalmente, de insuficiencia de los ingresos derivados del trabajo para cubrir el costo de subsistencia de los hogares.