

Revista

# APORTES

*para el Estado y la  
Administración Gubernamental*

---

## ¿REFORMA O UN NUEVO ROL PARA EL ESTADO?

Un análisis crítico a partir de recientes experiencias privatizadoras

Alejandro B. Rofman\*

### Introducción

Este trabajo se propone analizar descarnadamente el papel del Estado nacional en el proceso de privatización de empresas productoras de bienes y servicios y su relación con los costos y beneficios que tal proceso deparó a quienes en ellas trabajaban y a los ámbitos urbanos que las alojaban.

Con ese objetivo, intentaremos presentar nuestra visión sobre aspectos claves del funcionamiento del Estado argentino, fruto de la tan proclamada reforma encarada desde el sector público. Es decir, intentaremos dar cuenta de los reales objetivos de quienes encararon este proceso de reforma del Estado identificando los intereses a los que sirvió y, en términos muy generales, sus consecuencias sobre el tejido social. Dado que nuestro argumento central podría ser criticado como un enfoque prejuicioso y sólo basado en hipótesis inconsistentes, evaluaremos dos procesos producidos por la acción estatal durante la década, para reafirmar nuestra propuesta básica.

Nuestra hipótesis central postula que el proceso de reforma realizado en los 90 no elevó integralmente — como se suele afirmar — la eficiencia o eficacia estatal. ni generó la destrucción de su capacidad operativa. Ni la visión favorable —la referida a una mejoría claramente perceptible en la capacidad funcional del aparato estatal—, ni la desfavorable—según la cual el Estado ha tendido a desaparecer de la escena política—, son compartidas por mí ni forman parte de mi hipótesis central. Por el contrario, sostengo que la transformación estatal ha sido totalmente funcional a los intereses y objetivos de la Alianza político-social en el Poder. Es decir, que quienes usufructuaron plenamente sus beneficios constituyen un sector social concreto —al que intentaremos perfilar sintéticamente—, lo cual implica, para nuestra evaluación, que este proceso tiene destinatarios precisos. En esta hipótesis de trabajo, entonces, los beneficios o incrementos de la eficiencia o eficacia estatal producidos por la reforma, incluyen a actores sociales, tan pasibles de ser individualizados como lo son aquéllos a los que perjudicó.

¿Por qué trabajaremos en el documento bajo el supuesto fundamental de que no puede afirmarse que la sociedad, sin discriminación alguna, ha salido totalmente favorecida por el proceso de reforma? ¿Por qué sostendremos al mismo tiempo que es incorrecto afirmar que el Estado se ha convertido en un protagonista ausente, desamparando a todos los habitantes del país en su gestión?

Avanzaremos enmarcados en el citado supuesto pues postulamos que ninguna medida o decisión adoptada por los responsables de la acción del Estado es neutral respecto a su impacto en los intereses y las necesidades de los actores sociales.

Entonces, siempre será factible identificar a los destinatarios de cada determinación gubernamental, aún cuando ella sea presentada como abarcativa del conjunto social o pese a que —desde otra perspectiva— se considere que la inexistencia de políticas concretas denuncie una supuesta desaparición de la capacidad de gestión estatal.

Explícitamente, tal afirmación se refiere a la circunstancia de que nuestra sociedad no está constituida por

sujetos sociales de homogénea inserción en la estructura de poder. Si de partida se reconoce que enfrentamos una trama social heterogénea por definición, dado el muy desigual acceso de sus miembros a las ubicaciones en el aparato productivo, a las oportunidades de empleo, a la posibilidad de obtener ingreso, servicios educativos y de salud y a las fuertes diferencias observables en su desempeño en la estructura de poder, deberemos aceptar que cada decisión adoptada desde el Estado repercutirá de manera muy diferente en los sujetos sociales que integran dicha trama. La pertenencia a distintos sectores sociales separados por brechas económicas, sociales y políticas define el perfil del impacto que sus integrantes reciben como consecuencia de la toma de decisiones que se realiza en el sector público.

En síntesis, partiendo del supuesto de que existe una estructura social con características tales que la desigualdad estructural es el signo dominante, debemos descartar cualquier enfoque que invalide tal supuesto y deduzca desde esa negación que el Estado actúa igual para todos o que desapareció para todos.

El Estado, por tanto, se desempeña acorde con el proceso económico-social expresado en cada momento histórico y del cual surgen los proyectos de sociedad y las fuerzas sociales que lo lideran. Es preciso reconocer, además, que el aparato del Estado —aún cuando se secunde los intereses de los sectores que acumulan más poder en el seno de la sociedad— siempre hará acciones fundamentales destinadas a asegurar la reproducción del sistema en su conjunto; es decir la continuidad del proyecto dominante. Para alcanzar ese objetivo, quienes deciden dentro del aparato estatal adoptarán determinaciones concretas que salvaguarden la "salud" del modelo prevaleciente aunque ello genere diferencias o distanciamientos relativos con algunos integrantes de la coalición de intereses en que se respalda al poder político.

Estas acciones no deben verse como una contradicción fundamental con nuestro postulado anterior, según el cual el Estado ejecuta eficazmente las decisiones surgidas de los proyectos de Sociedad que auspician los sectores dominantes.

La distancia relativa que el Estado toma de estos sectores, cuando desde su seno se adoptan medidas que, coyunturalmente, pueden perjudicarlos, apunta a preservar, en el largo plazo, la esencia del modelo social instalado y desarrollado con el respaldo de los presuntos damnificados y sirve a sus objetivos específicos.

Un ejemplo escogido al azar clarificará el concepto. La eliminación o reducción sustancial de la barrera proteccionista que ampara la producción de bienes de capital, podría implicar —tal cual ocurrió en el pasado quinquenio— la desaparición de empresas industriales dedicadas a dicho rubro, ante la competencia externa, más eficiente, con menores costos productivos y con mejores precios finales. Entre las numerosas empresas perjudicadas podrían figurar alguna o algunas pertenecientes a segmentos del poder económico que incondicionalmente apoyan el proyecto de sociedad en desarrollo. Estos intereses dañados podrían ocasionar una lectura equivocada.

Así, suponiendo que, por un lado, el Estado favorece el desenvolvimiento de dichas empresas al desregular el mercado y para que su presencia en él avance sin límites, y, por otro, las castiga con políticas públicas que las conducen a su inexorable desaparición, podría argüirse que un segmento del gobierno actúa enfrentado a otro y que éste carece de políticas consecuentes. Pero no es así.

El "sacrificio" impuesto a una planta productiva manufacturera, perteneciente a un grupo económico o a una multinacional está más que compensado por la posibilidad de que el conjunto de las firmas industriales —en particular, las de mayor capacidad financiera— se provean de equipamiento importado a menor costo que el producido nacionalmente. De este modo, los favorecidos estarán en condiciones de bajar costos y de ser más competitivos en los mercados internos y externos.

Así, el supuesto "sacrificio" puede compensarse con el éxito económico de otro u otros establecimientos pertenecientes al mismo grupo empresarial o transformando a la empresa "sacrificada" en importadora de los bienes que antes producía. En el conjunto de los intereses del referido grupo económico o de la multinacional afectada positiva y negativamente a la vez, el balance final puede ser beneficioso, como viene ocurriendo en el proceso de reconversión en marcha. Así lo comprueba el reciente estudio realizado sobre una industria de maquinaria agrícola ubicada en las afueras de Rosario y perteneciente a una conocida multinacional que, pocos años atrás, cambió su inserción en el mercado, cuando pasó de productora a importadora tras comprobar que era más rentable vender la producción de su filial instalada en Brasil gozando de la exención aduanera, que elaborarlo internamente. Por ello, levantó su planta productora y se convirtió en distribuidora del bien recibido desde el país limítrofe.

Claro está que para muchas otras actividades, el daño que generó la importación de bienes de capital sin barrera arancelaria fue irreparable y supuso su eliminación del mercado, como ocurrió con la industria de carrozado de vehículos de transporte de pasajeros de larga distancia, ubicada en el mismo aglomerado urbano. En este caso, se trataba de empresas nacionales medianas y pequeñas, incapaces de optar por una salida más competitiva para enfrentar a la corriente importadora. (Rofman, Buenos Aires, 1997).

La digresión precedente nos conduce a plantear otras cuestiones que se inscriben en la misma línea argumental:

1) Es preciso puntualizar que al referimos a un modelo de Sociedad, postulamos que el análisis de las relaciones entre el Estado y el marco socio-económico no se limita al ámbito de lo productivo sino que abarca las demás manifestaciones del espacio social. Entonces, el modelo dominante es un proyecto de Sociedad del que corresponde evaluar el comportamiento de los actores sociales en sus múltiples dimensiones, más allá de que en este trabajo nos restrinjamos a algunas de ellas: las directamente vinculadas con los casos en estudio. Sin embargo, las facetas expresamente omitidas del proceso social estarán presentes, de modo implícito, en las consideraciones a incorporar.

2) Cabe preguntarse si en estos tiempos de globalización y creciente internacionalización de las relaciones entre países, el aparente angostamiento de los espacios de maniobra para la toma de decisiones por parte de los Estados nacionales, implica la incapacidad de estos para formular estrategias opcionales a las que desde afuera aparecen inexorablemente impuestas. En otras palabras, nos preocupa conocer si es preciso aceptar de modo irrestricto, las consecuencias derivadas de los dos fenómenos arriba citados y que se postulan como imposibles de enfrentar.

3) A partir de una respuesta al interrogante previo, corresponde preguntarse si en el nuevo contexto prevaleciente se puede desarrollar una estrategia de reestructuración del Estado que permita asumir un camino propio con objetivos y supuestos diseñados e implementados desde el mismo cuerpo social y autónomo de las exigencias y condicionantes que, se aduce, no pueden obviarse.

Como las preguntas se entrelazan entre sí, las responderemos en forma conjunta. Postulamos que pese a la presencia de procesos de carácter internacional —entre los que aparece como central el de los límites surgidos en los modos de negociar la deuda externa pública— el objetivo manifiesto de modificar el funcionamiento del aparato estatal para hacerlo más eficiente y eficaz no supone un sólo camino a escoger.

Los analistas del actual fenómeno de internacionalización de las relaciones económicas ya no se ubican sólo en el encuadramiento teórico que niega cualquier posibilidad de política económico-social elaborada en ámbitos nacionales y que resulte alternativa a la impuesta por quienes respaldan de modo irrestricto el proceso contemporáneo de globalización económica.

Al respecto, dos textos recientes son altamente ilustrativos. En uno, el renombrado economista Paul Krugman postula que bajo el pretexto de la globalización numerosos Estados nacionales han renunciado voluntariamente a hacer "política"; es decir a desplegar estrategias propias de desarrollo para ajustar favorablemente las estructuras de funcionamiento del sistema social a las emergentes exigencias de la internacionalización de las relaciones económicas. Y que ese pretexto, hábilmente utilizado por tales Estados, no debe disimular la existencia de espacio suficiente para adoptar derroteros propios sin enfrentar los principios generales de la globalización. En última instancia, lo que aduce Krugman es que no se puede renunciar a hacer una política nacional de desarrollo con perfil propio, pretextando que la globalización le cierra todas las puertas. (Krugman, Clarín Económico, 1997, pág. 12)

En otro reciente trabajo y desde una perspectiva vinculada a la experiencia europea, en general, y alemana, en particular, Dirk Messner efectuó un aporte valioso, puntualizando, básicamente, que "una economía totalmente globalizada, en que los países pierden importancia y donde las empresas 'apátridas' se mueven por el mundo con plena libertad constituye una imagen deformada de la realidad" (Messner, 1997, pág. 20).

Para corroborarlo, el citado investigador alemán, director del Instituto para el Desarrollo y la Paz de la Universidad Gerhard Mercator de Duisburgo, transcribe las conclusiones de un estudio efectuado en el Instituto de Economía Mundial de la ciudad alemana de Hamburgo. En él mismo se señala que a mediados de los 90, de 700 asociaciones de inversión de empresas alemanas, alrededor de una tercera parte fueron efectuadas con inversores del mismo país y un 27 por ciento informó haber recibido aportes de capital de países pertenecientes a la Unión Europea.

"Las alianzas estratégicas con empresas estadounidenses (11 %) y japonesas (8%) sólo tuvieron un papel secundario" (Messner, 1997, pág. 20). Con este dato como evidencia central, postulamos el limitado peso de las transnacionales en la formación de los recursos de capital en las inversiones internas alemanas y concluimos en que la responsabilidad del ahorro nacional sigue siendo central en la formación del capital que un país necesita para crecer económicamente.

Aunque el proceso de globalización comprende muchas otras dimensiones, el argumento precedente es clave para indicar que el mercado interno de oferta de ahorro todavía es absolutamente mayoritario en una economía altamente desarrollada como la alemana. Y si acudimos al análisis de la producción para el consumo advertiremos que, también, lo que demandan internamente los países que lideran el proceso de crecimiento económico mundial supera con amplitud lo destinado al comercio internacional, como ocurre en Estados Unidos.

Para Argentina, varios datos certifican el significativo predominio de las transacciones internas respecto a las provenientes del resto del mundo en sectores relevantes de la economía nacional. Con relación al consumo, la producción destinada a la demanda interna cubría en 1995 el 86,5 por ciento del PBI (Ministerio de Economía, 1997, pág. 159). Ello supone que la producción orientada al mercado interno incide fundamentalmente en el derrotero de la economía nacional y que, por lo tanto, la evolución del proceso de crecimiento está determinada por lo que ocurra dentro del país.

Sobre esta realidad, la política económica conserva importantes márgenes de maniobra dado el significativo volumen de transacciones que se sigue desarrollando en el territorio nacional. De ahí que en las conclusiones de su artículo, Messner se basa en evidencias como las expuestas para afirmar que en la gran mayoría de los emprendimientos productivos, incluso los de gran magnitud, "sus países de origen siguen siendo el centro de sus estrategias empresariales", (Messner, 1997, pág. 20)

Entonces, una activa política económica no solo es factible y posible, sino también, necesaria. A las opiniones citadas podríamos agregar las de otros analistas críticos del enfoque limitacionista así como la creciente presencia de propuestas emanadas de fuentes insospechadas, como el Banco Mundial, que ahora propugnan la reconstrucción del Estado.

En los últimos años, quienes se aferraron a la visión extrema y de corte neoliberal que intenta presentar al Estado como un actor colectivo que debe abstenerse de tomar partido en las disputas desarrolladas en el mercado tuvieron en la Argentina un singular apoyo para desarrollar sus ideas y su práctica política.

Pero quienes desde el poder político y económico y frente al quiebre del Estado benefactor ofrecieron a la sociedad, como si se tratara de una tabla salvadora, una estructura supuestamente neutral y subsidiaria de las pujas en el mercado, en realidad, expusieron ideas y adoptaron decisiones en una dirección totalmente distinta. No es cierto que en Argentina, tras la fiebre del desguace del modelo de Estado anterior, se conformó un sector estatal mínimo y ausente, tal como se lo caracteriza desde enfoques críticos a ese proceso.

Por el contrario, lo que se hizo fue convertir al Estado en una herramienta destinada a favorecer plenamente a un segmento social, altamente concentrado, con el cual se articuló una alianza que perdura hasta hoy. En lugar de estar ausente, el Estado estuvo omnipresente en la defensa de intereses concretos. Entonces, es una gruesa equivocación plantear que el sector público ha desempeñado un rol pasivo, en cuestiones referidas al accionar de grandes empresas privadas (Sindicato del Seguro de la República Argentina, 20/10/97).

Para caracterizar el rol concreto del Estado en la Argentina contemporánea, podrían consignarse numerosas evidencias que confirman plenamente su estrecha vinculación con los intereses del poder económico interno y externo. Para ilustrarnos, nos limitaremos a tres de ellas, que podrían considerarse paradigmáticas:

1. Determinación por ley de un tipo de cambio fijo, cuya cotización en términos de la moneda de referencia —el dólar— fue muy baja al momento de su adopción. El posterior proceso inflacionario y que alcanzó a alrededor del 60 % en los precios minoristas y un 40 % en los precios combinados retrasó aún más dicho tipo de cambio fijo convertible. Es decir, el supuesto libre juego de las fuerzas del mercado no rigió, desde el inicio de este plan en 1991 y hasta la fecha, para un precio fundamental en cualquier política económica: el de la relación entre la moneda nacional con la de cualquier otro país del mundo.

Más allá de las causas expuestas por quienes postularon esta decisión desde el Estado —la de cortar de raíz las hiperinflaciones de 1989, 1990 y 1991 (sobre las que no debatiremos en este texto)—, resulta evidente que dicha medida transgredió una norma fundamental de los propagandistas de las bondades del mercado en libre funcionamiento. Se ató, en forma indefinida, el valor de nuestra moneda nacional a un referente externo sin permitir que para ella funcionara el libre juego del mercado.

¿Quiénes ganaron con esta decisión? Los principales beneficiarios fueron los acreedores externos y los que vendían bienes a nuestros adquirentes nacionales. Los primeros porque, como desde 1982 el grueso de la deuda externa recae sobre las finanzas estatales, que deben amortizar el capital y pagar los intereses respectivos, se encontraron con que cuantos menos pesos por dólar se debiesen utilizar para abonar tales compromisos, menos serían las dificultades gubernamentales para hacerlo y más fácil su cobranza.

Con un tipo de cambio muy bajo, el esfuerzo estatal para comprar las divisas en el mercado abierto y abonar capital e intereses del endeudamiento externo estatizado se redujo singularmente frente a lo que hubiera acontecido de adoptarse un tipo de cambio alto.

Entonces, los organismos internacionales que controlan el pago estricto de la deuda externa pública aprobaron ese tipo de cambio, aún cuando no fuera propicio para una política de franco sesgo exportador. Por el contrario, como efectivamente ocurrió, se alentaron las importaciones que resultaban relativamente baratas y que fueron ayudadas, además, por la drástica reducción arancelaria. Entonces, quienes nos vendían fueron favorecidos por las dos vías citadas para introducir en nuestro país producción propia.

¿Quiénes se perjudicaron? Esencialmente, productores nacionales de baja capacidad de negociación en el mercado, no preparados para enfrentar la ola importadora. ¿Y los que vivían de un ingreso fijo, específicamente los trabajadores en relación de dependencia? Históricamente, habían sido los más fuertemente perjudicados por las devaluaciones habituales. Ahora, la devaluación quedaba excluida de la receta oficial.

Parecía, entonces, que quienes constituían la franja mayoritaria de la población, los asalariados, también compartirían el lote de los beneficiados. Pero no fue así, por lo que veremos seguidamente.

2. Otra norma central en el proyecto gubernamental para redefinir el nuevo rol del Estado consistió en limitar por ley las negociaciones colectivas que determinan el sueldo y salario de los trabajadores. Esta limitación consistió en condicionar la concesión de aumentos salariales al logro de correlativos aumentos en la productividad de las actividades en que los trabajadores estuviesen empleados. Esta estricta regulación — que también desmiente la supuesta adopción de reglas plenas de una economía de mercado— fue manifiestamente perversa. No se establecieron criterios para determinar cómo se calcularían los incrementos de productividad, negándose, entre otros elementos informativos imprescindibles, el acceso a datos emanados de las empresas para hacerlo.

De este modo, los negociadores más débiles —los asalariados— carecieron totalmente de herramientas indispensables para una negociación exitosa y se les negó —como aún existe en los países desarrollados— una compensación por el aumento del costo de vida, dado que un reajuste de este tipo no se relaciona con el crecimiento de las tasas de productividad. La disposición referida supuso que en el promedio de los sueldos y salarios de los trabajadores, según información oficial, los aumentos que se pudieron obtener escasamente alcanzaron a compensar el desfasaje producido por la elevación del nivel de precios minoristas proporcionada por las mediciones del INDEC, entre 1991 y 1995.

Luego de esa fecha, la caída del salario nominal, y por ende real, revirtió la curva expansiva previa que había posibilitado que el nivel salarial apenas conservase el poder adquisitivo de 1991. Acorde con estimaciones oficiales y datos consignados en los Informes Económicos del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, el retroceso experimentado por el salario real durante 1995, y que prosiguió sin cambios de tendencia en 1996, alcanzó un monto, porcentual, del 5 %, como base, en términos nominales, según actividad y región (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, 1997, pág. 190-191).

De lo que antecede se infiere que todo el incremento de la productividad ocurrido en la economía argentina en el período 1991-1996 (alrededor del 40 % solamente en la industria manufacturera) no pudo ser capitalizado por los trabajadores, sino que fue captado íntegramente por los propietarios del capital. Lamentablemente, desde 1974, la sección Cuentas Nacionales del Banco Central dejó de calcular la distribución del ingreso nacional entre capital y trabajo, como lo hacía regularmente hasta entonces. Sólo hay

estimaciones privadas que, de cualquier modo, no alcanzan a los años más cercanos (1996 y 1997). Pero, sin lugar a dudas, entre 1991 y 1996 el incremento del Producto Bruto, o sea del Ingreso global, estimado en alrededor del 27% por el citado Ministerio, acreció la tasa de beneficio de los empresarios, en especial los de mayor dimensión.

El marco legal regulador de las relaciones obrero-patronales se constituyó entonces no sólo en un cepo para las aspiraciones de los asalariados de ver incrementada su remuneración real sino que conformó una verdadera trampa contra ese objetivo pues sólo favoreció al otro protagonista de la relación laboral. No fue una disposición que propugnara la neutralidad del Estado ante las partes, como podría ser el caso de la libre negociación salarial, con un árbitro decisivo encarnado en la organización estatal sino que consistió en una herramienta explícita y conscientemente sancionada para impedir la suba del costo salarial de las empresas. Otra vez, la supuesta libertad de los mercados quedó explícitamente descartada, al tiempo que no se verificó el supuesto de un Estado "mínimo y ausente", como algunos intentan calificarlo sino que se comprobó la presencia de un Estado dispuesto a defender intereses bien concretos.

3. El tercer caso a citar se vincula directamente con el análisis que ocupará la segunda parte de este trabajo. Se refiere a algunos aspectos claves del proceso de privatización de empresas estatales de producción de bienes y servicios, el que tuvo lugar, con mayor incidencia, durante la primera mitad de esta década.

Nos interesa subrayar específicamente la metodología aplicada para proceder a transferir tales empresas al capital privado y —al mencionar más adelante dos de esas transferencias— puntualizar aquellos aspectos que, como en las dos evidencias anteriores, dan cuenta de quiénes ganaron y quiénes perdieron en el proceso de privatización.

#### Objetivos explícitos e implícitos del proceso privatizador

En primer lugar, el nivel de deterioro de las empresas de servicios públicos implicaba a principio de los 90 que su reorganización y necesaria capitalización hubiese requerido una profunda intervención en el proceso de gestión y en el financiamiento de tales entes. El Estado no sólo no estaba dispuesto a encarar tal cometido por carecer de vocación, recursos y capacidad organizativa sino que, dado el proceso de Ajuste Estructural en marcha, los encargados del aparato estatal adscribían fervorosamente al principio de eliminación de esa órbita de toda actividad destinada a prestar servicios o a la de elaborar bienes. Esta estrategia se correspondía estrechamente con los principios de desregulación y abandono de la participación del Estado en el mercado, bajo el pretexto que tales funciones estaban reservadas únicamente al capital privado

El desgobierno de las empresas, el déficit operativo singular que algunas enfrentaban, la desactualización tecnológica de su equipamiento y la provisión insatisfactoria —en la mayoría de los casos— de los servicios a la población formaron la red de argumentos oficiales para que el Estado se desvinculara de ellas.

Las justificaciones citadas fueron reforzadas con otras razones, expuestas como factores centrales para "vender" la propuesta a la opinión pública. Contrastando con los objetivos no tan explícitos se propaló enfáticamente la promesa de que el producido de las privatizaciones serviría, fundamentalmente, para reforzar los recursos destinados a salud y educación. La "provincialización" de tales servicios sociales limitó sensiblemente el cumplimiento de dicho compromiso.

Pero además de estas razones públicamente conocidas, otros objetivos acompañaron a las privatizaciones. Principalmente, fueron dos:

1) Lograr fondos frescos destinados a cumplir con los compromisos del endeudamiento externo. Así, numerosas operaciones de venta de empresas estatales fueron recibiendo, como parte de pago, títulos de la deuda pública externa, a fin de reducir su peso sobre el erario nacional. Los montos en efectivo recibidos permitieron incrementar los ingresos fiscales y, de ese modo, garantizar el pago de las acreencias externas.

2) Favorecer el traspaso al capital privado del conjunto de entes pertenecientes al sector público, por medio de un conjunto de operaciones de transformación en la estructura funcional de las empresas, previo a sus respectivas transacciones que las hicieran más atractivas para sus compradores. Así, se incrementaron sensiblemente las tarifas de las empresas de servicios públicos (las telefónicas, más que se cuadruplicaron antes de la privatización); se transfirieron sólo los activos, quedando a cargo del Estado el conjunto de los respectivos pasivos; se redujeron sensiblemente las plantas del personal de las empresas para permitir a

sus adquirentes deducir los respectivos costos salariales directos e indirectos de su ecuación de ingresos/egresos y, al mismo tiempo,dejarles manos libres para organizar a su propio parecer la fuerza de trabajo y se les otorgó condiciones extraordinarias en términos de ajustes tarifarios, tratamiento impositivo, otorgamiento de subsidios,etc.

Estas ventajas pueden ejemplificarse con el caso de los ferrocarriles de transporte de pasajeros del Area Metropolitana de Buenos Aires. Las empresas concesionarias reciben, según el presupuesto nacional de 1997, como subsidio anual, un monto similar al déficit operativo de la ex- empresa estatal Ferrocarriles Argentinos. Es decir, a los contribuyentes argentinos les cuesta sostener el funcionamiento de una empresa concesionaria privada de un segmento parcial de la red una cantidad de dólares que es idéntica a la que el Estado argentino requería para financiar todo el sistema ferroviario nacional cuando era su propietario absoluto. Este apoyo financiero directo se efectivizó durante el último quinquenio, desde que se concesionaron los ferrocarriles.

Todas estas ventajas, que se pueden individualizar con precisión en cada estudio de caso, constituyeron el principal factor para terminar de sellar la alianza política con los grandes grupos económicos, que fueron favorecidos con ventas y concesiones en condiciones privilegiadas, sin considerar la discusión sobre el valor de las transacciones de traspaso de activos estatales y el del canon pagado por las concesiones.

### Otro Estado, otra Sociedad

Hemos evaluado, muy sintéticamente, el modo de funcionamiento del Estado en el marco vigente del modelo global de Sociedad.

La cuestión fundamental que a continuación deseamos plantear es si se puede imaginar otro modelo de Estado para otro modelo de Sociedad que se diferencie del que hemos descrito en forma sucinta. Esta presentación no es una pretensión meramente académica. Nos interesa plantear la posibilidad de imaginar otro rol para el Estado argentino que sea conducente al análisis evaluativo que como conclusión de los análisis específicos nos posibilite contrastarlo con el que desempeñó a partir de 1991.

Aunque nuestra pretensión es mucho más modesta que la de enunciar un perfil de Sociedad alternativo al existente, entendemos que es necesario puntualizar nuestra convicción de que nunca, ni aún en las circunstancias más extremas, es posible afirmar contundentemente que "no hay otro camino".

Más allá de las eventuales opciones abiertas, cualquier acción humana ofrece diversas alternativas estratégicas para abordar un determinado conjunto de objetivos. Claro está que el proceso de construir y poner en marcha opciones valederas para el conjunto de un cuerpo social no se basa en un mecanismo automático. Depende fundamentalmente de la voluntad colectiva y de la correlación de fuerzas entre quienes desean avanzar por nuevos caminos y quienes desean conservar sus posiciones en la actual estructura de poder.

Contando con los antecedentes de esta revisión muy general de las transformaciones del Estado y de la Sociedad en la era del Ajuste, vamos a describir los aspectos más destacados de dos procesos de privatización que desnudan las verdaderas intenciones de quienes los impulsaron y de quienes usufructuaron con su concreción así como describiremos a quienes pagaron los costos de tal usufructo.

### Dos experiencias paradigmáticas de privatización de empresas públicas en el contexto de ajuste estructural

Nos referiremos aquí a dos procesos de privatización de empresas públicas que, a principio de los 90, provocaron fuertes y perdurables impactos negativos sobre el tejido productivo y social vinculado a dichas empresas.

El primero es el de SOMISA, la acería perteneciente a la ex-empresa de propiedad mayoritaria estatal, ubicada en el partido bonaerense de Ramallo, contiguo al de San Nicolás. El segundo, el que transfirió a manos privadas la gran mayoría del capital de Yacimientos Petrolíferos Fiscales y concesionó la explotación de Yacimientos Carboníferos Fiscales, con especial referencia a las instalaciones extractivas de petróleo y carbón que poseían ambas empresas estatales en la Patagonia austral.

Nos interesa específicamente evaluar un conjunto de impactos producidos por ambos procesos privatizadores que, entendemos, demuestran la consistencia de nuestra hipótesis fundamental, según la cual,

el Estado no estuvo "ausente" sino que adoptó un rol presencial muy activo, para perfeccionar los objetivos puestos en marcha con el modelo de Ajuste Estructural.

Entonces, no haremos un detallado seguimiento de las alternativas surgidas en dichos procesos —salvo menciones que ejemplifiquen nuestros comentarios—, dado que excedería el objetivo y amplitud de este documento. Por el contrario, centraremos el análisis en identificar una serie de fenómenos asociados al proceso de privatización que, por sus características, explican, desde la perspectiva de su racionalidad y de su impacto social, el verdadero contenido del mismo.

Durante la exposición mencionaremos estudios e investigaciones muy recientes que ilustran sobre los contenidos de los principales procesos asociados con la implementación de la política pública analizada. En tal sentido, intentaremos poner énfasis en los siguientes aspectos:

1. El proceso de privatización se efectivizó luego de que las respectivas empresas, todavía en manos estatales, sanearan sus finanzas para hacerse atractivas al capital privado, a costa de un acentuado proceso de destrucción no planificada de puestos de trabajo que no tuvo en cuenta el destino de quienes quedaron fuera del circuito laboral.

El objetivo de la transferencia de gran parte de la titularidad de la empresa pública al capital privado se inscribió, además, en una estrategia global cuyos objetivos fueron básicamente "crear mercados competitivos en las distintas etapas de la actividad, abrir las transacciones al comercio internacional, capturar en el futuro las rentas petroleras y mejorar el nivel de eficiencia productiva" Los autores de esta formulación de objetivos expresos de la modificación de las reglas de juego del negocio petrolífero agregan seguidamente, como comentario final: "los principales instrumentos aplicados por las autoridades fueron la privatización de reservas petroleras, la desregulación de los precios, la eliminación de las trabas al comercio exterior, la reducción de las alcuotas impositivas a los combustibles y la privatización de YPF." (Cánovas y Gerchunoff, 1995, pág. 503).

De este modo, se pretendió garantizar a los futuros propietarios de la empresa extractiva un marco operacional altamente favorable a la obtención de una elevada tasa de beneficios. La preparación de este nuevo contexto incluía necesariamente la sustancial reducción de la planta de personal de la empresa a fin de adecuar el nuevo perfil de la misma al proyecto reorganizativo en marcha, que incluía una innovativa modalidad en las formas de gestión interna. De la magnitud de tal reducción da cuenta la información oficial que expresa que de la dotación de personal de la YPF estatal, que era de 37.046 personas en diciembre de 1989, se pasó a 20.500 a dos años de iniciado el proceso privatizador, aunque el cálculo empresarial "establecía (por entonces) un nivel de planta óptima de 12.000 empleados" (Paura, 1995, pág.127). Con la tercera parte de la fuerza de trabajo contabilizada al momento de iniciarse la venta del ente estatal se programaba aumentar sustancialmente la producción total.

Así, la significativa reducción del personal de YPF en los yacimientos de la cuenca del Golfo de San Jorge, en las provincias de Santa Cruz y Chubut, fue una consecuencia de la política global aplicada por la empresa pública para favorecer su venta, poco antes de su definitiva transferencia accionaria al capital privado. En la zona de Comodoro Rivadavia, el personal directamente contratado por la empresa estatal pasó de 4.983 trabajadores en 1990 a 2.943 en diciembre de 1991 para reducirse a 518 en 1993, cuando se cierra el proceso privatizador (Márquez, 1997, pág. 173).

El mecanismo usado, el de la salida del personal vía "retiros voluntarios", no fue visto por una parte de la comunidad como una acción decidida en forma autónoma por quienes abandonaron el marco empresarial sino como una forma de despido disfrazado (Paura, 1995, pág. 126).

En el caso del área de Comodoro Rivadavia la indemnización recibida por los que se retiraban del empleo estatal osciló entre 30.000 y 80.000 pesos. por trabajador. Alrededor de 1.260 trabajadores, que se acogieron a esta modalidad encubierta de despido, volvieron a la actividad vinculada al sector petrolero mediante la conformación de microemprendimientos dispuestos a ofrecer servicios, sobre todo en reparaciones de equipos de radio y telefonía, maquinaria e imprenta y en tareas de apoyo administrativo.

Esta "tercerización" o subcontratación de actividades, según testimonios recientes, fue reduciéndose y muchos de los emprendimientos que cubrían tales servicios quedaron fuera del mercado, reemplazados por empresas con mayor experiencia y capacidad operativa. Es probable que la YPF privada pretendió, en una primera instancia, morigerar el impacto negativo de las cesantías disimuladas y contrató servicios de

quienes tenían historial previo en la empresa. Luego, pasado un tiempo, no renovaron los contratos y firmas mejor preparadas las reemplazaron. (Paura, 1995, pág.127)

Era, entonces, una realidad conocida desde que se planificó el nuevo perfil organizativo de la firma privatizada que la cantidad de operarios ligados a ella iba a ser nada menos que la tercera parte de los ocupados tres años antes.

Excepto una iniciativa oficial, que concretó en 1992 la puesta en marcha de un organismo de promoción de empleo y producción, el IMEP de Comodoro Rivadavia, no hubo en el conjunto del área patagónica otros esfuerzos de magnitud adecuadamente concertados para enfrentar la aguda emergencia laboral.

Como era de esperar, la limitada capacidad de acción de este organismo municipal en un contexto altamente recesivo —se estimó en un 40% la caída de ventas entre 1991 y 1993 en Comodoro Rivadavia— supuso un muy reducido impacto en reconstrucción de un mercado de trabajo con demanda dinámica.

Similar análisis crítico elaboran quienes analizan el proceso de privatización de YCF, empresa que había perdido su elevada capacidad productiva de otrora a fines de los 70 y que para convertirse en apetecible al capital privado inició un proceso de eliminación de plazas laborales.

El objetivo aparecía muy claro: "se buscaba la reducción del gasto y del déficit financiero de la empresa. Para ello se implementaron medidas radicales de disminución de la planta de personal y de los gastos destinados al pago de los salarios directos e indirectos. En lo fundamental, estas medidas brindaban las condiciones políticas y financieras necesarias para viabilizar la privatización de la empresa" (Muñoz y Salvia, 1997, pág.73). A fines de 1990, la planta laboral de YCF estaba integrada por 2.800 trabajadores, de los cuales 2.300 estaban ocupados en el complejo minero de Río Turbio.

Con la reducción estimulada por diversas acciones originadas en decisiones empresariales, se logró una "más rápida y significativa disminución de trabajadores. Entre 1991 y 1992, esta medida produjo una reducción de personal de más del 40 %. A esta política le siguieron en forma inmediata acciones más punitivas de despido y suspensión de contratos. En 1993, el total de trabajadores transferidos a la empresa privatizada (Yacimientos Río Turbio S.A.) no llegaba a los 1.600, de los cuales sólo 1.100 estaban empleados en el yacimiento" (Muñoz y Salvia, 1997, pág. 75).

Esta estrategia ya había sido adoptada en el otro caso en estudio, el de la privatización de la planta Gral. Manuel Savio de SOMISA. La intencionalidad del fuerte achicamiento del personal de la citada empresa, antes de su privatización, queda develada en un informe que la consultora Braxton Associates, a la cual el Ministerio de Economía de la Nación le encomendó evaluar la situación de la empresa y los necesarios cursos de acción a seguir con su desenvolvimiento. El informe de la consultora internacional elevado a dicho Ministerio en octubre de 1991, denominado *Developing a strategy for the Turnaround, Restructuring and Privatization of Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina (SOMISA)* ya preanunciaba la relación entre las tres dimensiones del proceso productivo a seguir: modificar drásticamente el desempeño de la actividad, reestructurarla y vender la planta al capital privado.

El citado documento lo ratificaba de modo explícito en su texto. Así, decía: "Debido a su posición financiera deficitaria y a su tamaño relativamente grande SOMISA podría resultar menos atractiva para los potenciales inversores privados" (Peñalva y Rofman, 1995, pág.61). La estrategia más adecuada para hacer atractiva la venta, en términos de reducción del tamaño de la planta, fue una sugerencia altamente reveladora del curso de acción que finalmente se adoptó por parte del gobierno nacional.

En un párrafo del informe se dice: "Reducciones del staff a un nivel de 5.500 trabajadores, como ha recomendado la intervención mejorará la situación en términos de efectivo. (Pero éste no es todavía un nivel 'clase internacional', lo que implicaría deseablemente una fuerza de trabajo de alrededor de 3.500 trabajadores para la operación de un solo alto horno)" (Peñalva y Rofman, 1995, pág. 63). Y ésta fue, en definitiva, la política adoptada por el gobierno nacional a través de la intervención de Jorge Triaca, primero y de María Julia Alsogaray, después. Dicho sea de paso, en 1990, el plantel de SOMISA alcanzaba a 11.000 trabajadores.

Para no dudar de la intencionalidad del poder político central en su deseo de vender la empresa fuertemente achicada —lo que implicaba la cesantía de más de la mitad de su personal— resulta valioso un testimonio directo de un dirigente gremial del sector, que expresó, dos años después de iniciado el proceso de

eliminación de puestos de trabajo, una opinión ratificatoria de los objetivos gubernamentales que primaban en 1991. Dijo: "Hasta que llegó Triaca (en 1991) y, desde el punto de vista de la política del gobierno, puso las cosas en su lugar; es decir, readecuar la empresa para poder privatizarla y que no cerrara directamente. Ahí es donde se vino el tema del redimensionamiento de personal.... Había una decisión política tomada." (Peñalva y Rofman, 1995, pág. 63).

Dada la veloz transformación y la ausencia de políticas de reconversión, es fácil colegir que se procedió sabiendo que el perfil del mercado de trabajo local y regional iba a ser incapaz de absorber el acentuado excedente de trabajadores que quedarán fuera de la actividad productiva.

2. El mecanismo utilizado para reducir drásticamente los respectivos planteles laborales adoptó una metodología destinada, en lo esencial, a impedir una reacción incontrolable del conjunto de los trabajadores cesanteados; para ello, se intentó paralizar la protesta sin importar el futuro de los que quedarán fuera del mercado de trabajo. Al respecto, el sistema adoptado fue el de promover el ya conocido y repetido "retiro voluntario".

En base a él, se descargaba en el trabajador la responsabilidad de retirarse del empleo y se disfrazaba la cesantía real con una supuesta voluntad autónoma de quien "renunciaba" o se "retiraba". Para alentar los "retiros", se abrió un registro de aspirantes a los que se prometía el pago, en plazos relativamente breves, de sustanciales indemnizaciones que, a veces, superaba lo que establecía la legislación laboral.

La empresa afirmaba que no se produciría ninguna cesantía y que la decisión de dejar el puesto de trabajo era totalmente "voluntaria", algo que la realidad desmentiría. Para peor, como no existió ninguna planificación acerca de una necesaria selección de quienes se quedaban y quienes se iban, el proceso indemnizatorio era más tentador para los postulantes al "retiro" cuanto mayor era su antigüedad en la empresa. Y ello supuso un factor adicional de tentación al capital privado pues se iba a transferir la firma con fuerza de trabajo con menor antigüedad promedio que la preexistente, lo que a futuro suponía compromisos menos gravosos para el adquirente.

Los "retiros voluntarios" se generalizaron en todas las experiencias observadas y cada una de ellas exhibió similares características en cuanto a los mecanismos no formales de presión, el tipo de trabajador más proclive a abandonar la empresa ante la tentación del monto indemnizatorio, el fondo con que, en promedio, se "retiraba" cada agente laboral y los comportamientos posteriores que ejercitaron, bajo diferentes modalidades, quienes se acogieron a este sistema de desvinculación laboral.

Así, diversos informantes calificados de la ciudad de San Nicolás, cuyos testimonios fueron recogidos en uno de los documentos consultados, dieron cuenta de un clima de creciente hostilidad, presión psicológica e inflexibilidad, en el caso de la reducción del personal de SOMISA. Las advertencias dirigidas hacia el personal contenían veladas amenazas y difundían un futuro desalentador. Se les advertía que podían obtener el 100 por ciento de las indemnizaciones sólo en el caso de que adhirieran en forma inmediata a los planes existentes pues, más adelante, era incierta la posibilidad de que se mantuviesen los montos ofrecidos; así, se dejaba trascender que podría reducirse el valor de la indemnización al 50 por ciento. También se instalaba un sistema de hostigamiento a través de suspensiones, cambios en las actividades internas o dejando entrever que no había más lugar en la planta para su nivel de capacitación laboral (IIED-América Latina, 1995, pág. 52).

Las evidencias recogidas en entrevistas realizadas en San Nicolás, dos años después de que se produjeran las mayores rupturas de los contratos laborales, tienen muchos puntos de contacto con los casos de las privatizaciones de la Patagonia austral. Sin embargo, en el proceso de desprendimiento de personal realizado por las autoridades de YCF, también se utilizaron estrategias de inducción indirectas, quizás no tan agresivas y persecutorias como en SOMISA. Fueron la caída de los salarios, tanto en su valor nominal como en la provisión de pagos adicionales por la permanencia en el lugar, así como la generación de un ambiente claramente depresivo en cuanto a las expectativas futuras de permanecer en el puesto los elementos que convencieron a los trabajadores que aceptaron retirarse con el monto indemnizatorio disponible.

Finalmente, un comentario en torno a quienes fueron los actores sociales más proclives a aceptar las condiciones del "retiro voluntario". Aunque la oferta de importantes sumas indemnizatorias fue, en todos los casos, indiscriminada hacia los planteles laborales, la respuesta distó de ser uniforme. Según se pudo advertir en los listados de los más de 6.500 "retirados" de SOMISA, los incluidos en el tramo etario entre 41

y 55 años fueron prácticamente el 50 % del total. Este segmento era el que estaba en condiciones de cobrar mayores indemnizaciones, por el tiempo transcurrido en la empresa, pero, a la vez, el que poseía mayores dificultades para lograr una adecuada reinserción ocupacional (Rofman y Peñalva, 1995, pág. 67).

Observada desde esta perspectiva, la salida de personal de la empresa pública se ajustaba a los intereses del futuro comprador de la firma pues era muy abundante la proporción de fuerza de trabajo antigua, que era costosa y menos proclive a una rápida reconversión laboral. Pero, a la vez, si tal perspectiva era favorable para los empresarios privados adquirentes era, al mismo tiempo, perjudicial para los damnificados y, también para el ámbito social urbano. Dicho ámbito aparecía notoriamente perjudicado dado que quedaban fuera de un circuito laboral estable un sector importante de trabajadores que percibían salarios que aproximadamente doblaban el promedio local. Ello implicaba una brusca y singular disminución en el nivel de consumo local. Cada trabajador cesante aportó una cuota a la disminución de la demanda global urbana. Entonces, el costo social de la restructuración fue muy alto pues repercutió sobre el nivel de actividad de otras empresas y generó desempleo adicional y caída de ingresos.

En el caso del área patagónica, un estudio particularizado se centra en el perfil de los "retirados" de la empresa estatal productora de carbón en el área de Río Turbio. En tal documento se afirma que el proceso de "retiro voluntario" fue acompañado por otras medidas restrictivas del ingreso y estabilidad de los trabajadores en la empresa y que éstas codyuvieron a la salida masiva de un elevado segmento laboral.

Así, esta medida se completó con la flexibilización de las relaciones laborales, la caída de los salarios reales y el debilitamiento de la capacidad de presión sindical. (Salvia, 1993, pág. 86). El sistema de desligamiento laboral que comentamos fue puesto en marcha en noviembre de 1991 por la intervención en YCF.

El régimen rigió hasta noviembre de 1992 y en ese período el 40 por ciento de los 2.828 trabajadores que revistaban se acogieron al sistema comentado. En el Área de Explotación de Río Turbio, el retiro fue adoptado por el 41 por ciento de los trabajadores. Los empleados jerarquizados de la empresa más proclives a aceptar este sistema de desvinculación laboral fueron, si se trataba de la fracción de clase media profesional o gerencial, aquellos que poseían mayor capacidad de negociación en las relaciones laborales y de mercado, más alta experiencia gerencial y menor vinculación con la estructura sindical existente. A la vez, entre los asalariados que trabajaban en el ámbito administrativo, se registró una mayor ocurrencia de aquellos que pertenecían a la clase obrera calificada y que no estaban condicionados por su participación en organizaciones gremiales. (Salvia, 1995, pág. 110).

De lo que antecede se deduce que fueron proclives a abandonar la empresa, en una mayor proporción, los sectores de la fuerza de trabajo de mayor nivel de conocimientos, más dispuestos a desarrollar una tarea independiente y con débiles lazos con las estructuras corporativas sindicales.

Esta conclusión completa el análisis anterior pues revela que los más propensos a acogerse a estos programas de cese de la relación laboral representaron a los sectores que, en las respectivas empresas, detentaban una calificación superior, más reconocida experiencia y mayor antigüedad, con el consiguiente impacto favorable sobre el costo empresarial y negativo sobre el nivel de ingreso local. El personal obrero no calificado y de menor edad tendió a permanecer en la empresa, ante el temor, bien fundado, de no poder desempeñarse con éxito en tareas independientes.

3. La ausencia casi total de programas y planes tendientes a reinsertar laboralmente a los miles de "retirados", que quedaron fuera de sus ocupaciones estables, provocó una grave crisis social en las aglomeraciones urbanas respectivas. Cabe preguntarse cual fue la razón esencial para que no se llevaran adelante iniciativas tendientes a reconvertir la fuerza de trabajo y/o iniciar actividades productivas programadas y masivas.

La respuesta descansa en simples conjeturas. Los recursos disponibles para adoptar experiencias tendientes a lograr nuevas ocupaciones a los cesantes fueron muy abundantes, como se podrá observar del análisis posterior. Pero ni el gobierno nacional, ni los gobiernos provinciales o municipales, ni las fuerzas sociales más representativas y las entidades de promoción o de capacidad financiera, con algunas excepciones que no incidieron sustancialmente en la readecuación del mercado laboral, se dispusieron a enfrentar la nueva realidad emergente.

Es probable —nos aventuramos a hipotetizar— que hayan convergido varias causas dependientes de la ubicación que en el seno de la sociedad local poseían los diversos niveles gubernamentales, las

instituciones privadas y los entes promocionales.

Desde el Estado nacional no se ensayó ninguna iniciativa porque se estimó que el pago de la indemnización cancelaba su responsabilidad fundamental. Aunque nunca nadie formuló desde ese ámbito una sugerencia en tal sentido, resultó claro que el gobierno nacional delegó en instancias inferiores del aparato estatal el hacer frente a la nueva situación laboral y consideró que el pago de elevadas sumas de dinero a quienes optaron por abandonar sus puestos de trabajo era su única y exclusiva obligación.

En el caso de los gobiernos provinciales y municipales, se ensayaron —en una sola de las experiencias a comentar— algunas estrategias de apoyo que resultaron muy parciales o incompletas y de escasa repercusión y duración. Esta inacción podría interpretarse —en especial, la que exhibieron los gobiernos locales— como una demostración de la falta de preparación y previsión para encarar acciones de emergencia cuando surgen procesos sociales impensados y de gran magnitud.

Otra interpretación, menos favorable para dichas autoridades, descansa en la capacidad de respuesta de los sectores sociales locales. Para el gobierno nacional, la entrega del dinero en carácter de compensación por la pérdida de trabajo podría posibilitar el cese o el aquietamiento de toda expresión de protesta o insatisfacción y creaba cierta "ilusión monetaria", es decir, la sensación de que con el recurso obtenido era factible encarar, por su propia cuenta, una actividad productiva rentable. A ello, se agregaban —al menos en el caso de la privatización de SOMISA— declaraciones explícitas de las más altas autoridades nacionales en el sentido de que se preocupaban y se ocupaban de obtener o promover nuevos emprendimientos productivos, lo que agregaba un elemento adicional de disuasión o de creación de esperanzas y expectativas para la masa laboral que quedó sin trabajo.

Para los gobiernos locales, el esfuerzo de estimular la creación de puestos de trabajo implicaba embarcarse en una actividad que no deparaba seguridad de éxito dado el desconocimiento del mercado urbano-regional de influencia y la total ausencia de estudios sobre mercados extra-locales. A lo sumo —como ocurrió en la experiencia de eliminación de plazas de trabajo petroleras en Santa Cruz— se otorgaron subsidios o créditos promocionales pero nunca se encaró un plan orgánico con asistencia técnica y seguimiento incorporado. El impacto político favorable se lo aseguraba con la noticia —e, incluso, con la concreción— del préstamo o del subsidio pero nadie estaba en condiciones de garantizar que el nuevo emprendimiento perdurara y fuera, realmente, un sustituto en términos de ingresos del puesto laboral perdido.

Entonces, se cosechaba el rédito político del anuncio pero se descartaba todo accionar posterior. La inversión en estructuras organizativas, de personal especializado y de recursos necesaria para una tarea sería en términos de promoción de las actividades productivas debió resultar muy elevado en relación a beneficios altamente dudosos. Frente al reclamo de algunos sectores sociales más comprometidos con el futuro de la población local —nos referimos a un importante sindicato del área de San Nicolás— que se concretó en una propuesta integral de respaldo a la reconversión laboral de los excluidos, el Estado nacional no dio señales de aceptación ni rechazo. Sencillamente, no respondió. (Peñalva y Rofman, 1995, pág. 81).

De acuerdo a las declaraciones públicas que realizaron representantes de la mayoría de los sectores sociales locales, éstos aguardaban decisiones estatales pero no se sentían ni comprometidos ni dispuestos a encarar una acción supletoria de la inacción oficial. Incluso, no se consideraban responsables de encarar iniciativas pues no creían que ese fuera su rol y esperaban que el Estado lo hiciese. Asimismo, y como ya lo comentamos, carecían de capacidad técnica u organizativa para poner en marcha programas de creación de empleo a partir de sus propias fuerzas. Este panorama se hizo más evidente en el área de San Nicolás-Ramallo que en la zona del petróleo y del carbón patagónico.

En San Nicolás, varias fueron las razones que impulsaron a la inacción de los actores sociales locales. Además de no haber sido convocados por ninguno de los tres niveles estatales para encarar esa tarea reparadora de los daños sufridos en la estructura del mercado de trabajo, otro factor —más en carácter de síndrome psicológico colectivo— operó contra todo esfuerzo programado desde la misma comunidad. Durante los años iniciales del proceso reorganizador de la planta de SOMISA, gran parte de la población local estimaba que la reducción de personal era coyuntural y pasajera y que habría posibilidad de retorno a la ocupación anterior.

Simultáneamente a esta muy difundida convicción, la confianza en la función social de la empresa y en su perfil de nítido corte "paternalista" excluía toda idea de abandono o desvinculación de sus autoridades respecto al destino de los trabajadores que pertenecían a su plantel regular.

Así, cuando los directivos de la Unión Obrera Metalúrgica de la ciudad de San Nicolás fueron entrevistados por los responsables de uno de los informes que comentamos, expresaron: "los empleados de SOMISA fueron advertidos sobre el futuro de la planta dos años antes de que se implantara el retiro voluntario —que en verdad fue compulsivo— pero nadie creía que ello fuera a suceder." (Peñalva y Rofman, 1995, pág. 79 [Subrayado n.]). Incluso cuando ya se cerraba el estudio en que se basó el documento arriba citado, se siguieron recogiendo testimonios de pobladores locales (era mediados de 1994), quienes afirmaban poseer información fidedigna según la cual en poco tiempo la empresa privatizada reclutaría al personal que se había "retirado".

4. El proceso desestructurador de los mercados de trabajo locales, que en todos los casos supuso que la cantidad de trabajadores "retirados" sería mayor que la de los que permanecieran en empleos estables tras la privatización, fue otro factor que coadyuvó a desalentar respuestas orgánicas y firmes. La pérdida del poder sindical fue funcional a los objetivos del proceso privatizador. El Estado vendedor y el grupo empresarial comprador recibieron, de este modo, el beneficio de reducir sustancialmente la presión sindical y la capacidad de respuesta de los trabajadores que permanecían ocupados, pues la tensión reinante en las empresas, a poco de su privatización, era muy elevada ante el temor de que persistiera indefinidamente la caída del empleo. Ese miedo a la desocupación, en mercados de trabajo reducidos y con la muy limitada perspectiva de reinserción segura, añadió otro factor de desaliento para encarar acciones reivindicativas en varios de los núcleos poblados que más intensamente sintieron el impacto de la reorganización del mercado de trabajo.

En la experiencia privatizadora de la Patagonia austral, este proceso se evidenció cuando un análisis particularizado observó la capacidad de respuesta de los actores sociales locales frente al embate de la reestructuración y el achicamiento. Quienes más fuertemente se perjudicaron fueron las organizaciones sindicales que históricamente representaron a asalariados con gran homogeneidad, con derecho a una amplia cobertura social y con una multiplicidad de servicios adicionales brindados por la empresa en las concentraciones demográficas donde los empleados residían con sus familias. Tras la reconversión, "se observan en estos mismos complejos una mayor y generalizada precariedad laboral, creciente segmentación de los mercados, fuerte competencia laboral entre los mismos trabajadores, desarticulación y vaciamiento de la vida gremial y política, entre otras manifestaciones de fragmentación social." (Salvia, 1997, pág. 19).

El proceso de deterioro de las relaciones laborales ("la regla social del pleno empleo fue reemplazada por la norma del desaliento forzoso, el subempleo y la informalidad") y el debilitamiento de las organizaciones defensoras de los intereses de los trabajadores fueron funcionales al objetivo central anteriormente enunciado. Así, se pudieron instrumentar tanto un creciente disciplinamiento de las modalidades socio-organizativas del proceso de trabajo como una más generalizada reducción de ingresos y salarios y una notoria disminución de derechos laborales y sociales. en beneficio de los grandes grupos empresarios que tomaron a su cargo la privatización. (Salvia, 1997, pág. 19).

Si en la Patagonia carbonífera y petrolera, las conclusiones emitidas resumen el balance del proceso privatizador en términos de cohesión social y nivel de vida de los afectados, en la zona donde se localizaba la planta de SOMISA, los efectos no difirieron de lo arriba expresado. El impacto de la ausencia de una malla de protección social y las consecuencias sobre el conjunto de la población lugareña acentuó el elevado costo que debieron pagar miles de trabajadores y sus familias por un proceso de reconversión sin programación previa. Este reconocimiento explícito formulado por quienes fueron entrevistados como informantes claves y que provenían de la dirigencia gremial local permitió afirmar a los analistas de esa realidad que el proceso de ajuste y reestructuración llevado adelante supuso, además, el desencadenamiento "de efectos de desintegración y fisura del tejido social", que es preciso reparar. (IIED-América Latina, 1994, pág. 51).

5. El impacto social sobre el nivel de vida y de modalidades residenciales en las áreas afectadas fue muy negativo tras las privatizaciones. El habitat residencial y las facilidades en servicios imprescindibles que eran muy favorables para la fuerza de trabajo cuando las empresas estatales estuvieron en su apogeo se fueron degradando en los últimos años y sufrieron un cambio singular luego de la privatización. Las empresas estatales crearon estructuras residenciales acogedoras en zonas inhóspitas o contruyeron barrios con elevado nivel de equipamiento social en áreas urbanas donde tal situación no era lo habitual. El costo de tales beneficios formaban parte de la contribución del Estado al desarrollo de actividades para la explotación de recursos naturales o para la elaboración de bienes y servicios que se consideraban estratégicos para el crecimiento económico-social nacional. Esta obligación que se había impuesto el

Estado nacional no se transfirió a la empresa privada y supuso recortes de diferente magnitud en la situación social local.

En San Nicolás, los impactos sociales más evidentes que se registraron en el escaso tiempo que insumió el proceso racionalizador de la planta metalúrgica fueron el incremento de la pobreza urbana y el desusado aumento de la desocupación. Del primer aspecto, no hay registros estadísticos, pero puede apreciarse tal desmejora en el nivel de calidad de vida de la población siguiendo las entregas de las llamadas "tarjetas asistenciales" que, distribuidas por la Secretaría de Salud y Acción Social del municipio, constituían un instrumento de ayuda alimentaria para los sectores sociales más empobrecidos.

La cantidad de estos documentos repartidos entre la población pasó, en el bienio de la reestructuración laboral, de 3.000 a 7.000 beneficiarios a la par que cambió el perfil social de sus receptores. El 14 de marzo de 1993, José María Gorrasi, subsecretario de Acción Social expresó al diario El Norte de San Nicolás que en 1990, "cuando se comenzó con el registro de potenciales beneficiarios [...] lo hacían quienes por circunstancias temporarias estaban sin trabajo o cuando el número de hijos requería una ayuda." Hoy el número de tarjetas entregadas ha crecido, porque la situación socioeconómica de la zona está en una pendiente.

Del segundo aspecto, se dispone de una encuesta de empleo y desempleo realizada en la región de influencia de la planta industrial en San Nicolás y Ramallo y en la ciudad santafesina de Villa Constitución. De ella surgen datos altamente reveladores del impacto regresivo que sobre el mercado de trabajo tuvo el proceso de reestructuración no planificado de la dotación laboral de la ex-SOMISA.

La tasa de desocupación en esa región urbana se ubicaba, en julio de 1993 en el 16,2 por ciento de la PEA y en el 13 por ciento la de subocupación (Beccaria y Quintar, 1995, pág. 407). Comparados estos datos con los que por entonces correspondían al Gran Buenos Aires (11 por ciento de desempleo y 8 por ciento de subempleo) se evidenciaba un fuerte desnivel en perjuicio del mercado laboral del área de San Nicolás.

A la vez, en la zona petrolera del Golfo San Jorge (Chubut y Santa Cruz), las evidencias recogidas permiten diagnosticar un cambio fundamental en la situación social general. "Antes, la marginalidad laboral era una situación que operaba parcialmente sobre el segmento de los trabajadores menos calificados; mientras que ahora la situación se ha generalizado a la vez que es mayor la heterogeneidad y la polarización al interior del enclave." (Cicciari, Buenos Aires 1997, pág. 205).

Este proceso de empobrecimiento y fragmentación social repercutió de modo negativo sobre las localizaciones urbanas contiguas a los respectivos yacimientos, dado que la característica monoprodutora y predominante de la actividad extractiva era la base de la demanda local. Además, afectó a la estructura familiar, pues los mecanismos de reproducción de los hogares se debilitan frente a la inseguridad laboral, lo que reduce la formación de unidades familiares independientes y estables o genera un proceso de emigración forzosa. (Donza, 1997, pág. 104)

Si el análisis se focaliza en Pico Truncado, una población altamente representativa del conjunto de las afectadas, se pueden observar tres fenómenos que ilustran acabadamente las obligadas transformaciones ocurridas en la estructura de los hogares, como consecuencias de la racionalización laboral, que constituyen los mecanismos "defensivos" ante la brusca caída de los puestos de trabajo estables:

- a) La emigración de los trabajadores adultos con sus respectivas familias, dado el elevado porcentaje de fuerza de trabajo proveniente de otras localizaciones del país y del extranjero ocupado en la zona;
- b) la utilización por parte de las familias del empleo secundario, en el sentido de incorporar al mercado laboral a mujeres y jóvenes, antes apartados del circuito, para obtener ingresos adicionales ante la pérdida del empleo del jefe de hogar o frente a la disminución salarial;
- c) la inactividad forzosa provocada por el retiro del mercado de trabajo ante el desaliento que produce la ausencia de expectativas ciertas por obtener un puesto de trabajo. (Olmedo y Salvia, 1997, pág.269).

Esta enumeración de opciones adoptadas por los hogares en crisis laboral es otra faceta del proceso de deterioro de las condiciones de vida de la población, que no tuvo ninguna acción oficial enderezada a solucionarla o mitigarla. De ahí, a la exclusión social, media un solo paso, como afirman los autores del estudio citado.

6. El balance de las iniciativas privadas e individuales encaradas por quienes dispusieron de los recursos de los "retiros voluntarios" resultó altamente negativo. Los diversos estudios y evaluaciones realizadas coinciden, en todos los casos, con el juicio expuesto.

Los receptores de indemnizaciones, en muchos casos, tentaron suerte en actividades productivas que no requerían capacitación especial y que estimaron podían ser fuentes seguras de subsistencia. La total ausencia de apoyo público y privado para orientar estas pequeñas inversiones hizo que cada nuevo empresario se incorporase al mercado productivo sin conocimiento previo de la demanda instalada y sin capacidad para manejar una micro o pequeña empresa industrial o de servicios.

Es bien conocida la proliferación de kioscos, pequeños comercios, medios de transporte de alquiler (taxis, remises, vehículos de carga), predios para la práctica de deportes, etc. que se produjo en los últimos años en las grandes aglomeraciones urbanas como respuestas de reinserción laboral por parte de aquellos que, con recursos obtenidos en las indemnizaciones recibidas, se decidieron por su propia cuenta a buscar una opción alternativa de ingresos. Y es también sabido el alto nivel de rotación (apertura y consiguiente cierre) de los estos emprendimientos.

En las áreas urbanas donde están radicadas las empresas privatizadas, los mercados de demanda locales son reducidos y de ningún modo aquellos que tienen mayor dimensión se acercan en tamaño a los instalados en los mayores núcleos urbanos del país. Entonces, estas novísimas experiencias productivas llevadas adelante por quienes carecían de antecedentes en tales actividades tenían un futuro muy incierto si se trataba de pequeñas firmas instaladas en mercados reducidos, en los que el proceso de "retiros" habían disminuido la capacidad de compra agregada del respectivo nucleamiento. De ahí que, por un lado, se ampliaba la oferta de comercios y servicios y por otro se limitaba la demanda local. Entre la falta de experiencia y la caída del consumo que debían afrontar los improvisados empresarios no debe sorprender que se produjera una acentuada mortandad entre las nuevas firmas. Este fenómeno, para algunas de los casos estudiados, quedó claramente documentado. (IIED-América Latina, 1994; Peñalva y Rofman, 1995; Olmedo y Salvia, 1997; Beccaria y Quintar, 1995 y Cicciari, Prado y Romero, 1997).

7. La convergencia de los fenómenos descritos determinó una situación de recesión económica y crisis social en las áreas urbanas donde residían los notorios perjudicados del proceso privatizador. Se generó, así, un "círculo vicioso". Es decir, la caída del empleo, la reducción salarial, la desocupación creciente y la emigración redujo sensiblemente el tamaño del mercado de consumo local y arrastró a todo el espectro productivo urbano hacia un proceso recesivo y hacia la consiguiente intensificación de la crisis social, por el cierre de actividades productivas, la agudización del desempleo y el achicamiento del mercado. Y así de seguido.

Por supuesto que este debilitamiento ininterrumpido de las tramas productivas y sociales adquirió magnitud y duración diferenciadas según el ámbito urbano afectado. Los de menor tamaño, situados en zonas donde un porcentaje sustancial de la población provenía de otros puntos del país (Salvia, 1997, pags. 1,2,6 y18), quedaron mucho más dañados que las aglomeraciones con mayor dimensión y mercados de producción y trabajo más diversificados (Rofman y Peñalva, 1995, págs. 81-85).

Por otra parte, la "tercerización" o sub-contratación de actividades en los procesos extractivos de recursos naturales —en la Patagonia— y en la industrialización del hierro y el acero —en San Nicolás— que se ofreció como paliativo para ocupar a parte de los desempleados, no fue efectiva. Las experiencias inicialmente promisorias comenzaron a defecionar a poco de comenzadas y fueron incapaces de subsistir frente a la presencia de competidoras con dilatada actividad y experiencia.

En síntesis, los siete comentarios previos permiten apreciar que el proceso privatizador de empresas públicas no constituyó, como erróneamente se afirma, el accionar de un Estado "ausente o distraído", sino que corporizó un aparato estatal que favoreció a algunos —los compradores o concesionarios— y perjudicó notoriamente a otros —los trabajadores que tuvieron que abandonar las empresas y las actividades productoras de bienes y servicios localizadas en las áreas que alojan a tales empresas.

## Conclusiones

Como conclusión no podemos menos que coincidir con esta rotunda afirmación: "en el pasado la función del Estado era de articulador nacional, en el presente se constituye, de hecho, en desintegrador ." (Cicciari, Prado y Romero, 1997, pág. 222).

La presencia del Estado, en las experiencias conformadoras de nuevos espacios asociados a inversiones públicas supuso, en todo su desarrollo histórico, una gestión organizativa del espacio y de la cohesión social altamente reconocida. La ruptura de esa línea de conducta y su retiro abrupto del escenario productivo se convirtió en un factor de quiebre de las condiciones de vida de la gran mayoría de las poblaciones vinculadas laboralmente a las empresas sostenes de esos espacios articulados.

No discutimos acá la pertinencia de las privatizaciones en sí mismas, como política de Estado, ni los procedimientos efectuados para valorizar los activos y transferirlos al capital privado o concesionarlos. (Ver al respecto, entre muchos otros aportes y estudios: Cánova y Gerchunoff, Buenos Aires, 1995.)

Compartimos plenamente las expresiones de dos analistas del caso SOMISA, cuando, al evaluar los citados procesos, recuerdan que en algunos casos "han resultado confusos e irregulares o han dejado dudas sobre las valuaciones de 'piso' establecidas y la poca transparencia de la ingeniería financiera para su adquisición" (Beccaria y Quintar, 1995, pág. 414). Sí, en cambio, objetamos todo el arsenal de decisiones que rodearon tales privatizaciones y concesiones en cuanto a la consideración de los sectores sociales que estuvieron o están directamente o indirectamente vinculados al destino de las ex-empresas estatales y el entorno urbano que las alojaba.

Por lo visto, y podrían ampliarse mucho más las evidencias referidas a las áreas comentadas y a otras situadas en diferentes puntos del país, pueden explicitarse estas conclusiones generales:

1. Las privatizaciones de las empresas estatales proveedoras de bienes y servicios vinculadas a áreas urbanas o aglomeraciones donde su presencia era central o estratégica fueron realizadas en forma improvisada, sin planes o programas previos, y con escaso o nulo nivel de participación de las comunidades afectadas.

2. El proceso de transferencia al capital privado de tales empresas impactó muy negativamente sobre los sectores sociales más indefensos de los respectivos planteles laborales y de los asentamientos humanos que las alojaban. El costo social fue muy elevado y muy poco o nada se hizo para disminuirlo o suprimirlo. Todo ello, pese a que se dispuso de muy importantes recursos económicos para abonar las indemnizaciones, a quienes tuvieron que abandonar sus puestos de trabajo. En SOMISA, los fondos aplicados a tal fin alcanzaron los 160 millones de pesos y en la Patagonia austral se puede estimar una cifra que no difiere demasiado de la arriba enunciada.

Las decenas de miles de trabajadores que se acogieron a la modalidades existentes de cese de la relación laboral y recibieron esas indemnizaciones, poco y nada pudieron hacer con las mismas para lograr una adecuada reinserción laboral dada la inexistencia de apoyos y de asistencia técnica por parte del propio Estado que abonó tan importantes fondos.

3. Las operaciones efectuadas, realizadas exclusivamente para favorecer a los futuros propietarios de las empresas, constituyeron un procedimiento de "cirugía mayor sin anestesia", con todo lo negativo que ello implicó e implica para la población laboral asociada a dichos entes productivos y a las poblaciones urbanas donde se asentaban.

Frente a estas conclusiones generales que evidencian un determinado perfil en el accionar del Estado, retornamos al planteo inicial en cuanto a si el camino descripto era el "único posible".

En el transcurso del análisis quedó en evidencia que más allá de la intencionalidad asumida por un aparato estatal comprometido con determinados intereses a ser favorecidos, las estrategias asumidas incluyeron un alto contenido de improvisación e imprevisión.

A esta altura, se puede afirmar que cabían opciones posibles, las que sin duda habrían reducido sensiblemente los altísimos costos sociales descriptos. Como se observó, los recursos para operacionalizar estas opciones estaban disponibles; entonces, la vía alternativa a ser adoptada para contemplar adecuadamente el presente y el futuro de los trabajadores no incluidos en la empresa privatizada y el habitat urbano vinculado a ella tenía financiamiento asegurado. Sólo era preciso abandonar una visión sesgada que contemplara únicamente a determinados intereses privados y atender al conjunto social, como único objetivo legítimo.

De lo anterior, se deduce que no existía imposibilidad técnica ni económica para haber encarado otra vía alternativa a la escogida. Esa vía alternativa suponía, además de conferirle al Estado otro rol y otros objetivos a privilegiar, la adopción de acciones ya experimentadas en distintos países cuando se inicia un proceso de reestructuración empresarial que implica liberar contingentes de fuerza de trabajo excedentes.

Es preciso tomar nota de tales experiencias en tanto todavía existen, en muchas áreas dañadas por las privatizaciones no programadas, importantes segmentos disponibles de fuerza de trabajo sin destino laboral cierto.

Además, aunque el grueso del proceso de transferencia de activos estatales a manos privadas ya concluyó, están previstas otras privatizaciones, en donde muy probablemente el Estado, para complacer nuevamente a los presuntos interesados en adquirir los bienes que se pongan en venta, disminuya drásticamente los planteles laborales antes de transferir la propiedad. Nos referimos, entre otros, a los casos de Yacretá, la banca provincial pública, las empresas de energía y saneamiento de la misma jurisdicción, las plantas pertenecientes a la ex-Fabricaciones Militares, etc.

Los antecedentes de otras latitudes muestran la presencia activa y planificada de antemano de aparatos estatales dispuestos a cooperar con imprevistos procesos que excluyan a la fuerza de trabajo de sus ocupaciones habituales. Un ejemplo paradigmático está dado por las modalidades que se establecen en disposiciones del sector público en los Estados Unidos de América y que previenen el alto costo social de este tipo de reconversiones. En este caso, cuando un proceso de reestructuración amenaza con dejar fuera del mercado laboral a núcleos muy elevados de trabajadores de una empresa determinada, se ponen en marcha mecanismos preventivos y de implementación simultáneas, que responden a programaciones de apoyo institucionalizadas por ley. Así, se coordinan el accionar del estado federal, con el de los gobiernos de nivel inferior conjuntamente con las fuerzas sociales locales y la empresa afectada o en proceso de transformación.

Las evidencias recogidas en un informe detallado sobre esta cuestión (Michael Oden y otros, 1993) muestra cómo se puede organizar y poner en marcha un plan coordinado para salvar, exitosamente, el destino laboral de un elevado contingente de trabajadores en vías de ser cesanteados. Es el caso registrado en Saint Louis, Missouri, cuando la reconversión de la industria aeronáutica bélica, principal actividad manufacturera de dicho ámbito urbano, obligó a la empresa respectiva a desprenderse de 15.000 trabajadores. La planificación coordinada entre el sector público y privado, con la debida anticipación y el apoyo estatal siempre presente permitió reubicar laboralmente, en dos años, a más del 60 % del plantel cesante a un costo cercano a la cuarta parte de lo insumido por los retiros de SOMISA.

Si la voluntad estatal se despoja de su complicidad con las apetencias de determinado segmento empresario, se coloca por encima de ellas, asume su responsabilidad fundamental y se vincula con la necesidad de salvaguardar el conjunto de la sociedad local, otra estrategia diferente a la escogida en nuestra realidad de los 90 es totalmente viable y mucho más eficaz en terminos humanos y sociales. Sin duda, optar por esa vía no depende de una decisión técnica sino política. Y ello permitiría que la "ausencia" del Estado no sea, en verdad, su presencia en favor de un determinado grupo económico sino su necesario compromiso con la defensa de los requerimientos de los más débiles e indefensos del tejido social.

## Bibliografía

Canovas, G. y Gerchunoff, P., "Privatizaciones en un contexto de emergencia económica", en Desarrollo Económico, No. 136, Buenos Aires, enero-marzo de 1995.

Beccaria, Luis y Quintar, Aída, "Reconversión productiva y mercado de trabajo. Reflexiones a partir de la experiencia de SOMISA", en Desarrollo Económico, No. 139, Buenos Aires, octubre-diciembre de 1995.

Cicciari, María Rosa, "Caracterización de la dinámica económica de la Cuenca del Golfo de San Jorge en los años 90". en Salvia, A. y Panaia, M., La Patagonia privatizada, Buenos Aires, 1997.

Cicciari, María Rosa, Prado, Mariano y Romero, Julio César, "Cambios en las oportunidades de empleo y nuevos emprendimientos en el complejo petrolero de Santa Cruz Norte (1993-1995)", en Panaia y Salvia, op. cit.

Diario El Norte. San Nicolás, 31 de marzo de 1993

Donza, Eduardo, "Cambios en los patrones de reproducción de hogares de tipo familiar. Un estudio de la Cuenca de Río Turbio", en Panaia y Salvia, op. cit.

IIED- América Latina. Diagnóstico socioeconómico y ambiental de San Nicolás. Buenos Aires, mayo de 1994.

Krugman, Paul, "Globalización económica y políticas nacionales", Diario Clarín. Sección Económica. Buenos Aires, 21 de setiembre de 1997.

Olmedo, Clara y Salvia, Agustín, "Reestructuración, expansión de la actividad económica y crisis del empleo en un enclave petrolero. El caso de Pico Truncado, Santa Cruz", en Panaia y Salvia, op. cit.

Marquez, Daniel. "Crisis ocupacional y programas para la generación de empleos: algunos indicadores para el análisis de Comodoro Rivadavia (1990-1995)", en Panaia y Salvia, op. cit.

Messner, Dirk, "Política económica en la globalización", en Desarrollo y Cooperación, N° 5, Frankfort, Alemania, setiembre-octubre 1997.

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Informe Económico. Primer Trimestre de 1997., Buenos Aires, 1997.

Muñoz, Cristian y Salvia, Agustín, Proceso histórico y transformaciones en un espacio regional. Crisis y reestructuración del complejo minero de Río Turbio, en Panaia y Salvia, op. cit.

Michael y otros, "Changing the future: converting the Saint Louis Economy", Working Paper N° 59, Rutgers, New Jersey, Estados Unidos de América, noviembre de 1993.

Paura, Vilma, "Ajuste y desocupación: el caso de Comodoro Rivadavia, 1975-1993" en Ciclos, año V, N° 9, Buenos Aires, segundo semestre de 1995.

Peñalva, Susana y Rofman, Alejandro, "La privatización de SOMISA y su impacto en la producción y el empleo en San Nicolás", en Ciclos, año V, N° 8, Buenos Aires, primer semestre de 1995.

Rofman, Alejandro, Convertibilidad y desocupación en la Argentina de los 90; análisis de una relación inseparable, Edic. CEUR/CEA/CBC/UBA, Buenos Aires, 1997.

Salvia, Agustín, "Crisis y reestructuración de complejos mineros: estudio de dos sistemas regionales patagónicos", en Panaia y Salvia, op. cit.

Salvia, Agustín, "Crisis, ajuste estructural y autoexplotación forzada. Estudio de caso: la Cuenca de Río Turbio", en Panaia y Salvia, op. cit.

Salvia, Agustín, "La adopción del "retiro voluntario" por trabajadores de una empresa pública minera", en Estudios del Trabajo, Buenos Aires, N° 6, segundo semestre de 1993.

"Sindicato del Seguro. 700 despedidos y una aseguradora menos", Clarín, Buenos Aires, 20 de octubre de 1997, pág. 15.

\* Alejandro B. Rofman es doctor en Ciencias Económicas e investigador principal del CONICET; además, es profesor e investigador de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires.