

LA PRIVATIZACION DE AEROLINEAS ARGENTINAS

G. Coloma
P. Gerchunoff
M. Olmos

Proyecto Regional de Reformas de Política Pública
CEPAL / Gobierno de los Países Bajos



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
Santiago de Chile, 1994

LC/L.822
Abril de 1994

Este trabajo fue preparado por los señores G. Coloma, P. Gerchunoff y M.R. Schippacasse, investigadores del Instituto Di Tella y Consultores del Proyecto Regional sobre Reformas de Política para Aumentar la Efectividad del Estado en América Latina y el Caribe (HOL/90/S45).

Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

INDICE

	Pág.
PREFACIO	5
I. TEORIA ECONOMICA DE LA PROPIEDAD Y LA REGULACION AEREA	7
II. CARACTERISTICAS DE AEROLINEAS ARGENTINAS	11
1. Aspectos operativos	11
2. Aspectos tarifarios	12
3. Aspectos económicos-financieros	14
III. EL PROCESO DE PRIVATIZACION Y DESREGULACION AEREA EN LA ARGENTINA	17
1. Antecedentes	17
2. La privatización de Aerolíneas Argentinas	18
IV. LA REGULACION AEREA EN LA ARGENTINA	23
V. LA GESTION DE AEROLINEAS ARGENTINAS EN MANOS PRIVADAS	27
Nota	28
BIBLIOGRAFIA	29
CUADROS ESTADISTICOS	31

PREFACIO

El Proyecto Regional sobre Reformas de Política para Aumentar la Efectividad del Estado en América Latina y el Caribe (HOL/90/S45), que ejecuta la CEPAL con la cooperación del Gobierno de los Países Bajos, tiene por objetivo identificar reformas que habiliten a los Estados de la región poner en práctica políticas eficaces para perseguir metas conjuntas de estabilidad macroeconómica, transformación productiva orientada al crecimiento sostenido, y equidad social.

Con ese objeto, el Proyecto se ha propuesto analizar procesos efectivos de reforma de las políticas públicas, en una visión articulada de la reforma del aparato del Estado y de sus relaciones con los grupos de interés y los actores sociales, en el contexto de los desafíos que enfrentan los países de la región en la presente fase de su desarrollo y de las modalidades de funcionamiento que van adquiriendo sus economías.

Para ello, se llevan a cabo análisis de procesos de reforma en diferentes áreas de política pública en un conjunto de países de la región en los que se han emprendido tales procesos. Las áreas seleccionadas corresponden a: reformas tributarias, privatización de empresas públicas, reformas del régimen comercial, reformas laborales y reformas en áreas de política social. Los países seleccionados son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile y México.

A su vez, se realizan análisis comparativos —entre países— de las reformas realizadas en cada área instrumental seleccionada, con el objeto de extraer lecciones referidas a cada área, derivadas de diferentes contextos nacionales.

Finalmente, se pretende integrar los análisis de procesos de reforma en cada país en una visión multidimensional del proceso de reforma del Estado que está teniendo lugar en cada uno de ellos, derivando conclusiones sobre los condicionantes y posibilidades de las estrategias de reforma del Estado en América Latina y el Caribe.

I. TEORIA ECONOMICA DE LA PROPIEDAD Y LA REGULACION AEREA

La economía de la propiedad y la regulación aplicable al mercado del transporte aéreo puede estudiarse partiendo de las teorías respecto de la desafiabilidad y la sostenibilidad de las estructuras de mercado, asociadas básicamente con los nombres de Baumol, Panzar y Willig (1982).

Según esta concepción, un mercado se dice "desafiable" ("contestable market") si no existen en él barreras a la entrada y a la salida de nuevas firmas, y si dichas firmas son susceptibles de enfrentar las mismas funciones de demanda y utilizar la misma tecnología productiva que las empresas que se hallan actualmente operando en el mercado en cuestión. Adicionalmente, dicho mercado resulta "perfectamente desafiabile" si se da que los potenciales ingresantes al mismo evalúan su entrada tomando como parámetros precios relevantes iguales a los que utilizan los operadores actuales, y son susceptibles de desplazar a parte de dichos operadores ofreciendo un bien o servicio básicamente similar.

Por el otro lado, una estructura de mercado se define como "sostenible" ("sustainable industry structure") si la misma puede alcanzar un cierto vector de cantidades y precios para el cual el mercado se equilibre (i.e, las cantidades ofrecidas y demandadas se igualen), las firmas resulten en él financieramente viables (i.e, sus ingresos totales alcancen al menos a cubrir sus costos totales), y no existan incentivos por parte de potenciales ingresantes al mercado para entrar en él.

De estas definiciones de las estructuras desafiabiles y sostenibles, la teoría de la regulación infiere algunas recomendaciones de política respecto de la conveniencia de regular o no ciertos precios y cantidades en las distintas posibles configuraciones de mercado. Siguiendo a Berg y Tschirhart (1988), estas recomendaciones podrían resumirse en la siguiente lista:

a) si una estructura de mercado es a la vez desafiabile y sostenible, no existe razón para regular dicho mercado, ya que las propias fuerzas que en él actúan llevarán a las empresas a operar en la escala óptima de producción y a fijar precios iguales a sus costos marginales de corto y largo plazo;

b) si una estructura de mercado es sostenible pero no es desafiante, puede ser necesario tener que regular para evitar que las firmas que en él operan fijen precios por encima de sus costos marginales y se aparten de ese modo de las condiciones de eficiencia deseables;

c) si una estructura de mercado es desafiante pero no es sostenible, también puede ser necesaria la regulación, a efectos de evitar continuos costos de reestructuración del mercado que hagan que los precios oscilen permanentemente por encima y por debajo de los costos marginales de la industria;

d) si un mercado desafiante tiene una estructura óptima insostenible pero posee también otras estructuras subóptimas sostenibles, el papel del regulador consiste en forzar la concreción de aquélla y evitar que la desregulación conduzca a la aparición de éstas.

De la observación de las principales causas que pueden contribuir a la "indesafiabilidad" de un mercado, la teoría señala básicamente dos: la presencia de ciertos factores o técnicas de producción a las cuales sólo tengan acceso (o lo tengan preferentemente) las empresas que actualmente operan en el mercado y no las potenciales ingresantes, y la existencia de ciertos "costos hundidos" propios de la actividad en cuestión -fundamentalmente costos de la estructura productiva-, que operen al mismo tiempo como una barrera de salida a las empresas actuales (que ya los erogaron y no pueden utilizarlos en una actividad distinta a la que hoy encaran) y como una barrera de entrada a los ingresantes potenciales (que deben erogarlos si quieren incorporarse al mercado). En cuanto a las posibles causas para que una cierta estructura industrial resulte "insostenible", las mismas obedecen en general a la existencia de funciones de costos subaditivas, que lleven alternativamente a posiciones en las cuales la fijación de precios al costo marginal genere beneficios negativos, o situaciones en las que el mercado tienda a desaprovechar posibles economías de escala ("economies of scale") y economías de alcance o producción conjunta ("economies of scope") que resulten socialmente menos costosas pero inestables en cuanto a su equilibrio en un esquema de provisión descentralizada.

El caso de la aeronavegación comercial es, según la concepción general de la teoría económica reseñada brevemente en los párrafos anteriores, un caso al cual puede aplicarse con cierta facilidad la concepción de mercado desafiante, ya que las barreras a la entrada que en él existen están fijadas fundamentalmente por una autoridad regulatoria y no por condicionamientos de tipo tecnológico y productivo. En efecto, si bien el transporte aéreo es una actividad en la cual el peso de los costos fijos es significativamente alto, el hecho de que buena parte del capital utilizado en la actividad esté constituido por aviones que resultan susceptibles de ser utilizados en una gran variedad de rutas con un costo muy bajo de reasignación hace que -para cada ruta en particular- el nivel de costos hundidos sea muy reducido. Uno de los principales argumentos económicos que existen en favor del proceso de desregulación aérea es, pues, el hecho de que -siendo el mercado aéreo casi perfectamente desafiante- las empresas tenderán de por sí a operar en condiciones de eficiencia productiva y

asignativa, ya que el no hacerlo implicará fomentar la aparición de otras firmas que se verán potencialmente tentadas a ingresar al mercado, desplazando de él a las actuales compañías menos eficientes. En un contexto como éste, por lo tanto, no tendría demasiada importancia que el mercado aéreo considerado tuviera naturalmente características monopólicas, oligopólicas o competitivas, ya que -cualquiera fuese su estructura- siempre las firmas que en él actuaran deberían operar eficientemente a fin de evitar la penetración de otras empresas desde fuera del mercado en cuestión. Este fue, en esencia, el argumento sobre el que se fundó la desregulación aérea en Estados Unidos desde principios de la década del 80.

Menos claro resulta sin embargo que la aeronavegación sea de por sí un ejemplo acabado de sostenibilidad en cualquier circunstancia. En efecto, dado que el servicio aéreo se presenta a través de ciertas rutas más o menos fijas (si bien no existe un "soporte físico" definido -como sí lo hay en el transporte ferroviario o vial-, la necesidad de partir y llegar a puntos precisos -aeropuertos- actúa como una limitación importante) ya que existen ciertas "indivisibilidades" en el equipamiento destinado a su prestación, la aviación comercial está sujeta a notables "economías de densidad", que hacen que dentro de ella existan grandes diferencias de costos entre unas rutas y otras. Pero como -debido a la existencia de una serie de costos conjuntos- resulta normal que la actividad presente también ciertas economías de alcance, puede darse que el óptimo de eficiencia social se obtenga a través de la explotación conjunta de rutas muy rentables y poco rentables. En este tipo de situaciones resulta posible que aparezcan casos en los que dicha explotación conjunta no resulte sostenible, debido a que algunas rutas son mucho más desafiables que las otras y la competencia potencial en ellas es mucho mayor. La solución desregulada suele llevar entonces a que la provisión conjunta se rompa, y termine desaprovechándose la potencial economía de alcance. En estos casos, además, puede suceder que la solución sostenible a la que descentralizadamente lleguen los mercados termine siendo socialmente subóptima, y la necesidad de regular surja con el objetivo de corregir dicha solución. También en este caso, los efectos de la desregulación aérea en Estados Unidos y la guerra de precios que se ha desatado constituyen un ejemplo de no sostenibilidad.

En cuanto al tema de la propiedad de las empresas dedicadas al negocio aéreo, la discusión también suele plantearse en términos del fomento de la eficiencia que cada sistema trae aparejado. La teoría aquí subyacente es la de la eficiencia asignativa "versus" la eficiencia productiva, por la cual la propiedad privada es generalmente visualizada como una estructura que tiene mayores incentivos a la minimización de costos -a través de la búsqueda de la maximización del beneficio-, en tanto que la propiedad pública aparece como un sistema que tiene la ventaja de poder corregir mejor las ineficiencias propias de la explotación de los mercados naturalmente imperfectos. Aplicado al caso de la aeronavegación y a la luz de la teoría de la desafiabilidad, la propiedad privada tendría en este caso una ventaja relativa sobre la propiedad pública, ya que sería naturalmente más eficiente en el aspecto productivo y se vería obligada -por la amenaza potencial de competencia- a ser también eficiente desde el punto de vista asignativo. Sin embargo, el problema señalado en el párrafo anterior respecto de la posible suboptimidad de una solución descentralizada juega aquí también como un

atenuante de dichas ventajas de la propiedad privada, y hace que en ciertos casos una planificación pública centralizada de la provisión del servicio sea más apta para aprovechar las zonas de subaditividad que pueda tener la función de costos conjuntos de los mercados aéreos.

En un contexto como el de la aeronavegación argentina, donde el tamaño relativamente reducido del mercado de cabotaje y las diferencias interregionales de densidad hacen que las economías de escala y de alcance lleven muy probablemente a la aparición de un monopolio (o a lo sumo de un oligopolio) natural, las ventajas y las desventajas de la desregulación y la privatización aparecen considerablemente matizadas. Sin embargo, la compañía aérea estatal (Aerolíneas Argentinas SE) es uno de los primeros casos de privatización y cambio regulatorio llevados a cabo en la Argentina, y arrastra tras de sí una historia considerable de cuestiones microeconómicas aún por resolver. El modo en que las mismas evolucionen -sumadas a un cúmulo de otros factores de índole política y macroeconómica- será un factor determinante en el éxito o el fracaso de la experiencia encarada.

II. CARACTERISTICAS DE AEROLINEAS ARGENTINAS

1. Aspectos Operativos

De acuerdo con los cánones internacionales de comparación, Aerolíneas Argentinas es una empresa aérea mediana. Dentro de América del Sur, sin embargo, su tamaño puede considerarse como grande, ya que es la segunda empresa del ramo en dicha porción del continente. Adicionalmente, la empresa presenta dos características operativas importantes: es la única aerolínea de bandera ("flag carrier") de la República Argentina, y posee una posición dominante dentro del mercado aéreo argentino de cabotaje.

Tomando como base las cifras de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) para el período 1987-89 (cuadro 1), puede verse que los aviones de Aerolíneas Argentinas realizan aproximadamente unos 63.000 viajes anuales en los que recorren unos 60 millones de kilómetros y transportan entre 3,5 y 4 millones de pasajeros. El número de asientos-kilómetros (ASK) disponibles oscila alrededor de los 12.000 millones, con un factor de utilización de aproximadamente el 63%. La flota total utilizada por la empresa ha oscilado alrededor de los 30 aviones, siendo su número de horas de vuelo de aproximadamente 100.000 al año. Dado que el número de agentes de la empresa oscilaba en el momento de la privatización en torno de los 10.000 empleados, la productividad media del trabajo podía estimarse en 1,2 millones de ASK/agente.

Teniendo en cuenta el tamaño y las características de la flota de Aerolíneas Argentinas, los indicadores del rendimiento físico de la empresa podían considerarse como razonables dentro del contexto internacional. De acuerdo a cifras de la IATA para 1986 (cuadro 2), por ejemplo, su factor de utilización de los ASK disponibles era aproximadamente igual al de Aeroméxico y Avianca y estaba 9,07%, por debajo de la Varig, en tanto que su nivel de ASK/agente era un 3,5% inferior al de Aeroméxico, un 1,3% superior al de Avianca y un 28% superior al de Varig. Si comparamos su desempeño con el de Austral (línea aérea que comparte con Aerolíneas Argentinas -AA- el mercado argentino de vuelos de cabotaje pero que no tiene servicios internacionales de ultramar), los números son también favorables, ya que el factor de utilización de los ASK disponibles de Aerolíneas Argentinas estaba por encima del de Austral y su relación ASK/agente era aproximadamente la misma. Comparada con los indicadores de las grandes empresas internacionales, en cambio la productividad de Aerolíneas Argentinas estaba muy lejos del máximo nivel mundial, ya que -por ejemplo- su nivel de ASK/agente es un 53% inferior al de Eastern Airlines y un 66% más bajo que el del Pan American. Su factor de utilización pasajero/asiento, en cambio era superior en unos 5

puntos al de ambas empresas estadounidenses, aunque estaba un 3% por debajo del de una aerolínea como Iberia, empresa esta última cuyo nivel de ASK/agente era sin embargo sólo un 3,6% superior al del AA (cifras de 1986).

En lo que atañe a la situación de Aerolíneas Argentinas en el mercado aéreo, resulta posible distinguir nítidamente dos segmentos de actividad muy claros: el tráfico internacional (de ultramar y regional) y el tráfico de cabotaje. En el primero de ellos, la empresa transporta anualmente unos 1,1 millones de pasajeros y tiene disponibles unos 8.000 millones de ASK utilizados al 66%, repartidos entre unos 13.500 vuelos aproximadamente. Su participación dentro del total de pasajeros transportados entre la Argentina y el resto del mundo es del 38,4% (datos de 1986), cifra ésta que se eleva al 40,3% si consideramos solamente los vuelos regionales y desciende al 35,1% si tenemos en cuenta solo los de ultramar. En cuanto al tráfico de cabotaje, por su parte, AA contaba legalmente con una reserva de mercado del 50% de los ASK ofrecidos, beneficio que fue suprimido en 1990. Su porcentaje de participación en el mercado, sin embargo, superó siempre dicho nivel (es de alrededor del 68%), quedando el 32% restante casi en su totalidad en manos de su competidora Austral. En este último segmento del mercado, Aerolíneas Argentinas transporta anualmente unos 2,6 millones de pasajeros y tiene disponibles unos 4.000 millones de ASK utilizados al 60%, repartidos entre aproximadamente 49.500 viajes (cifras promedio 1988-89).

2. Aspectos tarifarios

El mecanismo de fijación de precios utilizado por Aerolíneas Argentinas, al igual que el de la mayoría de las empresas aéreas internacionales, presenta diferencias según se trate de tarifas correspondientes al segmento internacional o de tarifas aplicables al servicio de cabotaje. Siguiendo también la corriente preponderante en este aspecto a nivel mundial, tales mecanismos tarifarios han sufrido en el caso de AA cambios bastante significativos en los últimos años, originados principalmente en los procesos de desregulación aérea y aumento de la competencia que se han venido dando en el negocio aéreo.

La fijación de precios para el tráfico internacional sigue básicamente un procedimiento de doble aprobación, ya que por un lado las tarifas surgen de un acuerdo multilateral alcanzando por las distintas empresas en el marco de la IATA, y por otro resultan posteriormente aprobadas por los gobiernos de los países unidos por las distintas rutas. Una vez alcanzado el acuerdo en la IATA, la aprobación gubernamental resulta normalmente obtenida por las aerolíneas interesadas sin demasiados inconvenientes, aunque en ciertos casos suelen producirse demoras en dicha aprobación por parte de algunos gobiernos (en América Latina, por ejemplo, este fenómeno se ha producido varias veces en momentos en los cuales ciertos países -la Argentina entre ellos- tenían en marcha planes de estabilización que contemplaban "congelamientos" tarifarios).

Hasta hace relativamente pocos años, las tarifas aéreas internacionales basadas en acuerdos de la IATA constituían parámetros más o menos rígidos que eran seguidos por la casi totalidad de las aerolíneas de bandera, resultando en ese aspecto un ejemplo bastante claro de lo que podría tipificarse como precios fijados a través de un procedimiento oligopólico colusivo. Con el aumento de la competencia aérea que se dio a lo largo de toda la década de 1980, esta situación empezó a variar y comenzaron a generalizarse prácticas tarifarias que implicaban brechas importantes entre lo oficialmente aprobado y lo realmente utilizado por las aerolíneas. Estas distorsiones - que eran ya conocidas en el negocio aéreo pero que no se hallaban tan generalizadas - consisten en general en la realización de una serie de descuentos por diversos conceptos (período del año o del día, horas voladas por el pasajero, momento de adquisición del pasaje, etc), que buscan lograr por parte de la aerolínea una mayor penetración en los mercados o una mejora en la utilización de los asientos-kilómetro disponibles. En ese sentido, Aerolíneas Argentinas se ha caracterizado -aún antes de la privatización- por hacer un uso relativamente extensivo de este tipo de descuentos, en virtud de que su mercado internacional se caracteriza por presentar fuertes variaciones estacionales que le generan intervalos de exceso de oferta relativamente prolongados. Todo este fenómeno de apartamiento de los niveles tarifarios aprobados oficialmente determinó que, en los últimos años, los precios fijados por la IATA se hayan transformado en tarifas "sugeridas" más que obligatorias. Las autoridades gubernamentales también han respondido a este hecho, con lo cual las normas de aprobación de los cuadros tarifarios de las empresas aéreas se han flexibilizado notablemente. En ese sentido, la Argentina ha establecido a través de la Resolución 94/89 de la Secretaría de Transportes que las líneas aéreas que exploten servicios internacionales pueden aplicar tarifas inferiores a las vigentes oficialmente, previa aprobación de dicha Secretaría en el caso de que la tarifa propuesta sea inferior a la utilizada por Aerolíneas Argentinas.

En cuanto al procedimiento de la fijación de precios de cabotaje, las normas existentes al respecto en la Argentina han sufrido también cambios importantes en los últimos años, los cuales vuelven difícil hablar de una función o norma tarifaria específica. En líneas generales, puede decirse sin embargo que existen para distintas rutas una serie de tarifas de referencia basadas en parámetros diversos (kilómetros recorridos, distinción entre la Patagonia y el resto del país, estructura de costos de las empresas, elasticidad de la demanda de los mercados). Desde la entrada en vigencia de la Resolución 175/87 de la Secretaría de Transporte, sin embargo, comenzó a autorizarse a las empresas apartamientos en más y en menos respecto de la tarifa oficial, siempre y cuando éstos no superaran el 20% (60% desde 1989 en adelante) de dicha tarifa. Desde la sanción de la ley de desindexación de la economía y convertibilidad de la moneda en abril de 1991, dichos apartamientos autorizados sólo rigen para la "banda negativa" (es decir, las tarifas pueden ser hasta un 60% menores -pero no mayores- que las aprobadas oficialmente).

La evolución de las tarifas de Aerolíneas Argentinas a lo largo del tiempo muestran cambios basados tanto en fenómenos externos como internos. A nivel internacional, la empresa siguió en general las corrientes preponderantes en el tráfico mundial, y sus tarifas medidas en dólares tendieron por lo tanto a mantenerse en un

nivel relativamente estable a lo largo de los últimos años de la década de 1980 y primeros de la de 1990 (ver cuadro 3). A nivel de los vuelos de cabotaje, en cambio, el carácter cuasimonopólico de la firma hizo que los movimientos registrados obedecieran más bien a fenómenos relacionados con la política macroeconómica de los distintos períodos y a los cambios institucionales que se fueron produciendo. Dentro de estos últimos, el más importante fue sin duda el proceso de privatización de la empresa encarado a partir de fines de 1989, el cual motivó que los niveles tarifarios sufrieran un importante incremento a lo largo de todo el año 1990. Como puede verse en el cuadro 3, las Tarifas medias de cabotaje eran, al momento de entregarse Aerolíneas Argentinas a la empresa Iberia, el doble en dólares del nivel alcanzado a fines de 1986. Durante 1991, en cambio, el nivel tarifario interno se mantuvo más o menos constante en términos reales, produciéndose inclusive leves bajas a partir del mes de julio (ver cuadro 4). Este hecho se debe en parte a la entrada en vigencia de la ley de convertibilidad de la moneda, pero no resulta descabellado suponer que en parte se haya producido por razones microeconómicas (es decir, que durante 1990 las tarifas hayan quedado por encima del precio maximiza beneficios y que este "overshooting" haya sido corregido parcialmente a lo largo de 1991).

3. Aspectos económicos-financieros

Desde el punto de vista de su desempeño económico-financiero, puede señalarse a grandes rasgos que la empresa estatal Aerolíneas Argentinas era una firma cuyo resultado operativo era positivo pero que soportaba pérdidas en rubros no operativos que solían más que compensar aquellas cifras. Dentro de sus ingresos operativos, la inmensa mayoría (92%) estaba representada por servicios aéreos -de los cuales un 82% eran por transporte de pasajeros y un 10% por transporte de mercaderías y correspondencia- en tanto que el 8% restante se originaba en "actividades incidentales" (servicios de turismo, "free shops", etc). Divididos territorialmente, los citados ingresos operativos provenían en un 75% de la actividad internacional y en un 25% de la de cabotaje. En lo que respecta a los costos operativos, los mismos eran aproximadamente un 50% fijos y un 50% variables, llevándose los costos de operación del servicio un 27% del total, y dividiéndose el 73% restante entre el mantenimiento (10%), la depreciación de los equipos (8%), los costos de utilización de aeropuertos (11%), los gastos de comercialización y ventas (30%) y los gastos de administración (14%). Divididos territorialmente, tales costos operativos se asignaban en un 80% al tráfico internacional y en un 20% al de cabotaje. En cuanto al margen de utilidad operativa de la firma, el mismo fue muy oscilante en el tiempo, pero en el período 1987-89 se movió alrededor del 5% del total de ventas.

Respecto de los resultados no operativos, los mismos estaban constituidos principalmente por intereses de deudas y por diferencias de cambio y resultados por exposición a la inflación. La propia naturaleza de estos resultados hacía por ende que su nivel de significación se modificara enormemente conforme cambiaba el contexto macroeconómico en el que se movía la empresa, y que fuera especialmente sensible a la variación en el tipo de cambio real (debido al enorme peso que tenía la deuda en

dólares dentro del pasivo de AA). También entraban dentro de esta categoría de resultados no operativos los subsidios y otras transferencias del Tesoro Nacional, partidas éstas que resultaron significativamente cortadas (o suprimidas) a partir de 1986. Este hecho -que tuvo un fuerte impacto en el segmento no operativo del estado de resultados de la empresa- actuó sin embargo como aliciente para elevar el superávit operativo de la firma, que pasó de ser negativo en 1986 (US\$ -52 millones) a ser positivo a partir de 1987 (US\$ +20 millones).

En cuanto a la situación patrimonial de la firma, finalmente, el rasgo más destacado -y más preocupante- de la misma era sin duda el enorme peso del pasivo, que transformó a AA en una empresa con patrimonio neto negativo a partir del ejercicio 1983. Este hecho, que fue acentuándose lentamente durante el período 1983-87, puede tener su origen en el abundante financiamiento externo utilizado por la empresa entre 1980 y 1982, financiamiento éste que se volvió inmanejable al cambiar abruptamente el nivel del tipo de cambio real y de las tasas de interés internacionales. Para tener una idea de los montos de financiamiento externo que manejaba Aerolíneas Argentinas durante su etapa estatal, puede señalarse que a fines de 1989 el total de la deuda financiera externa de la empresa ascendía a US\$ 741,35 millones (de los cuales US\$ 646,37 millones eran por deudas bancarias y US\$ 94,98 millones eran por contratos de "leasing" financiero), y que sobre ese valor la firma acumulaba intereses vencidos e impagos por US\$ 127,2 millones. En cuanto a la estructura del activo de la empresa, finalmente, puede señalarse que aproximadamente dos tercios del mismo estaba integrado por rubros no corrientes (en su mayoría bienes de uso) y el tercio restante por rubros corrientes (en su mayoría créditos por ventas), y que el índice de liquidez general de la empresa (activo corriente/pasivo corriente) osciló a lo largo del período 1981-89 entre un 30% y un 75%, por lo cual el capital de trabajo de la firma (definido como activo corriente menos pasivo corriente) resultaba también negativo.

III. EL PROCESO DE PRIVATIZACION Y DESREGULACION AEREA EN LA ARGENTINA

1. Antecedentes

La empresa Aerolíneas Argentinas se formó en el año 1949 y desde esa fecha hasta 1990 operó como una empresa pública de propiedad totalmente nacional. Las principales normas que establecían su marco regulatorio se hallaban contenidas en las leyes 17 285 (1967) y 19 030 (1971), que son respectivamente el código aeronáutico y la ley de política aérea. Esta última ley es en particular la que otorgó a la empresa el derecho de ser la única aerolínea de bandera argentina y la reserva de un mínimo del 50% del mercado interno. Es también en dicha ley que se establecen las bases de la regulación tarifaria para la aeronavegación argentina -tanto en lo que atañe al tráfico interno como internacional- la cual es ejercida por la Secretaría de Transporte.

La otra empresa aérea argentina de importancia es Austral Líneas Aéreas, que comparte con AA la explotación de la mayor parte de las rutas argentinas de cabotaje. Fundada en 1971 como una empresa privada, esta aerolínea fue nacionalizada en 1980 como una solución transitoria para evitar que cayera en un proceso de quiebra, pero permaneció en manos del Estado hasta 1987, cuando fue nuevamente privatizada. Desde entonces pasó a propiedad de la sociedad Cielos del Sur SA, que es su actual operador. El proceso privatizador de Austral no puede considerarse exitoso, ya que si bien la compañía continuó funcionando en forma aceptable (la empresa se reprivatizó sin pasivos), el compromiso de nueva inversión establecido en el pliego de venta sólo fue cumplido de manera muy parcial por el nuevo concesionario.

La idea de privatizar Aerolíneas Argentinas surgió aproximadamente en la misma fecha en la cual culminó el proceso de privatización de Austral. En ese momento (año 1987) el gobierno inició negociaciones con la empresa aérea escandinava SAS, y firmó con la misma un "memorando de entendimiento" tendiente a concertar la transferencia del 40% del paquete accionario de AA a dicha aerolínea europea, por una suma de US\$ 204 millones. El objetivo del acuerdo consistía básicamente en la incorporación de tecnología operativa y administrativa a la empresa aérea argentina, y permitía ciertas economías de alcance que podían llegar a beneficiar a ambas empresas, permitiendo a AA rediagramar sus vuelos a Europa y a SAS insertarse en el mercado americano. El citado acuerdo, sin embargo, no logró la aprobación del Congreso Argentino, el cual, dominado por el principal partido de oposición, consideró la negociación como "poco transparente" y prefirió poner fin al mencionado convenio.

2. La privatización de Aerolíneas Argentinas

Con el cambio de gobierno producido en la Argentina en 1989, la privatización de Aerolíneas Argentinas volvió a tomar fuerza, pero esta vez se prefirió encarar el proceso a través de una licitación pública internacional y transferir no una porción minoritaria de la empresa sino la mayoría del capital social. Incluida en la lista de empresas a privatizar contenida en la ley nacional 23.696 (ley de reforma del Estado), la privatización de AA fue dispuesta en diciembre de 1989 a través del decreto 1591/91, incluyéndose dentro de ella no sólo los activos directamente explotados por la aerolínea sino también sus participaciones accionarias en las empresas Operadora Mayorista de Servicios Turísticos (OPTAR) y Buenos Aires Catering SA (BAC). Dicho decreto dispuso también la transformación de AA en una sociedad anónima (hasta ese momento era una sociedad del Estado), pero mantuvo para ella el status de aerolínea de bandera y todas las concesiones, autorizaciones y licencias relativas a la actividad aeronáutica que la empresa poseía.

El pliego de bases y condiciones para la privatización de Aerolíneas Argentinas fue aprobado en marzo de 1990 pero, al igual que en el caso de ENTEL, sufrió luego algunas modificaciones a lo largo de los meses de abril, mayo y junio de dicho año. En dicho pliego se estableció que la venta de la empresa comprendería el 85% del capital accionario, incluyéndose en él todos los bienes poseídos por AA por cualquier título y los derechos de línea designada respecto del tráfico internacional, por plazos de cinco años (servicios regionales) y de diez años (servicios de ultramar). En cuanto a los pasivos de la firma, los mismos fueron asumidos casi en su totalidad por el estado nacional, con excepción de las deudas laborales y de ciertos pasivos de carácter comercial. En cuanto al proceso de privatización en sí, el pliego dispuso que el mismo se realizara a través del sistema de "doble sobre", debiendo los oferentes presentar en forma separada sus antecedentes, plan de acción y estatutos propuestos (sobre 1) y su plan de inversiones y precio ofrecido (sobre 2). La evaluación, por ende, se realizaría a través de una preclasificación previa basada en los elementos de juicio del primer sobre, eligiéndose luego al adjudicatario en base a los elementos de juicio del segundo sobre entre todas las ofertas que pasaran la primera etapa.

El precio base por toda la compañía establecido en el pliego de licitación fue de US\$ 623 millones (US\$ 529,6 millones por el 85%), estableciéndose que el mismo podía ser pagado en parte al contado y en parte a través de la entrega de títulos de la deuda externa argentina, pero que la porción abonada a través del primero de tales procedimientos no debía ser inferior a US\$ 236 millones y que por lo menos la mitad de dicha suma debía ser pagada al contado. En cuanto al procedimiento de evaluación previsto para la adjudicación de la empresa, el pliego fijó un método considerablemente más complejo que el previsto para otras privatizaciones: no sólo se debía tener en cuenta el precio cotizado sino también otros parámetros relacionados con el nivel de inversión y con la calidad del servicio. Así, cada oferente recibiría una "nota" basada en un promedio ponderado de tres parámetros, asignándosele al precio un 70% del peso relativo en la decisión, al plan de inversiones un 25% y estableciéndose un parámetro complementario compuesto de diversos ítemes relacionados con indicadores del servicio

(con un peso relativo del 5%). Algunos de los restantes requisitos establecidos en el pliego fueron también la exigencia de que dentro del grupo cotizante hubiera una aerolínea internacional que aportara entre un 10% y un 30% del capital y la prohibición de que más del 50% de las acciones quedaran en manos de inversores extranjeros. Para alcanzar este último porcentaje se admitió expresamente la consideración del 15% del capital de la empresa no incluido en el proceso de venta, el cual quedaría en manos de los trabajadores de la firma a través de un programa de propiedad participada (10%) y del Estado nacional (5%). Respecto de esto último, cabe señalar que -al igual que en el caso de la privatización de la empresa telefónica ENTEL- el programa de propiedad participada de los trabajadores en el capital de la empresa no había sido aún instrumentado a mediados de 1992, por lo que la participación del personal en todo el proceso de privatización de la empresa puede considerarse como más bien escasa.

A pesar de que en un principio pareció que varios grupos económicos se hallaban interesados en participar de la licitación, finalmente sólo hubo una oferta válida a la fecha de apertura de los sobres (julio 1990), originada en el grupo integrado por la aerolínea estatal española Iberia y por una serie de compañías argentinas que conformaron el grupo empresario Aeronac SA (encabezado por Cielos del Sur SA, propietaria de Austral). Dicha oferta consistía en un pago contado de US\$ 130 millones, un pago financiado a 10 años al 8,31% de interés anual fijo de otros US\$ 130 millones, y la entrega de títulos de la deuda externa argentina de valor nominal US\$ 1610 millones (US\$ 322 millones a valor de mercado, aproximadamente). Contenía también un plan operativo y un plan de inversiones para la compañía, el cual preveía la incorporación de 15 nuevos aviones durante el período 1991-94. La estructura de la tenencia accionaria prevista en la oferta contemplaba una participación del 20% para Iberia (con opción para adquirir un 10% más) y un 65% para Aeronac SA. Al igual que el proyecto de acuerdo con SAS, la idea implícita en esta oferta estaba basada en la coordinación de las operaciones de AA con las de una aerolínea europea, con el agregado particular de que aquí la integración se trasladaba también al mercado interno, a través de la formación de un virtual "duopolio colusivo" entre Aerolíneas Argentinas y Austral.¹

Si bien ya al conocerse la oferta del único grupo cotizante existieron grandes dudas dentro del gobierno argentino respecto de continuar o no adelante con el proceso licitatorio encarado, la propuesta del oferente fue finalmente aceptada. Sin embargo, conforme se fueron desarrollando los acontecimientos y venciendo los plazos previstos, empezaron a aparecer una serie de hechos que fueron desnaturalizando la oferta original, y se entró en un proceso de negociación permanente. El principal obstáculo con el que se tropezó fue la enorme "fragilidad financiera" que demostró tener el grupo Aeronac SA, cuya idea para obtener los US\$ 130 millones iniciales a pagar al contado era la de vender parte de la flota de AA y alquilarla posteriormente a su nuevo dueño ("sale-and-lease-back"). Otra intención expresada por Aeronac SA era entregar como parte de su aporte al capital social de Aerolíneas Argentinas SA el 90% de las acciones de Austral Líneas Aéreas, las cuales serían tomadas a una valuación a concertar únicamente entre los miembros del consorcio cotizante. También resultó problemático el proceso de obtención de los títulos de la deuda externa por parte de los oferentes,

ya que la intención de los mismos consistía en emitir acciones preferidas de Aerolíneas Argentinas SA y canjear dichas acciones por títulos de la deuda a los bancos extranjeros acreedores de la Argentina.

Pese a todos los problemas expuestos, el gobierno argentino decidió aprobar la transferencia de AA al grupo oferente (noviembre de 1990). Además, se le dio al consorcio adquirente un plazo de 60 días para cumplir con los requisitos del pliego licitatorio (principalmente los referidos a sus obligaciones de pago), el cual fue luego ampliado en 30 días más. Ambos plazos vencieron y las condiciones originales no pudieron cumplirse quedando entonces las negociaciones en un virtual punto muerto, el cual se prolongó por espacio de varios meses. En el interin, además, la estructura accionaria prevista para Aerolíneas Argentinas se fue modificando, aumentando Iberia su participación hasta el tope del 30% y apareciendo como accionista el Banco Hispanoamericano -agente financiero de la aerolínea española- con un 19% del capital. Así formado el consorcio, el mismo terminó adquiriendo también el control del paquete accionario de Austral Líneas Aéreas, limitando la participación de capitales privados argentinos en el negocio aeronáutico a una proporción minúscula y violando la cláusula originalmente prevista en el pliego de que por lo menos el 50% del capital de Aerolíneas Argentinas debía pertenecer a personas de nacionalidad argentina.

Luego de varias idas y venidas la situación a principios de 1992 parecía indicar que las negociaciones entre el gobierno argentino y el consorcio adquirente de Aerolíneas Argentinas terminarían en el acuerdo, pero que ese acuerdo estaría muy lejos de las condiciones originales del pliego. En tal sentido, pueden señalarse dos hechos: en primer lugar, el pago de 130 millones de dólares por la parte en efectivo financiada se había convertido en un pago en títulos de la deuda pública (BONEX): en segundo lugar, el consorcio, después de entregar 1.000 millones de títulos de la deuda externa argentina a valor nominal, reclamó al Estado nacional por errores de inventario y de liquidación de pasajes y sostuvo consecuentemente que ya no estaba obligada a hacer pagos adicionales. El litigio, que era por alrededor de 170 millones de dólares, terminó cuando las autoridades aceptaron -quizás por temor al derrumbe de toda la operación- "cerrar el caso" con un último pago de unos 50 millones de dólares en cuotas por parte del último consorcio. A todo esto se sumó el hecho de que los planes de acción y de inversiones originalmente previstos no estaban siendo tampoco cumplidos del todo por los nuevos operadores del servicio, ya que tanto las frecuencias de vuelos previstos como la incorporación de nuevos aviones no eran las aprobadas al firmarse el contrato de transferencia. En este último aspecto, sin embargo, el gobierno argentino aceptó la integración de tres nuevas aeronaves a la flota de AA que pertenecían anteriormente a Austral, con lo cual una parte de las obligaciones en ese aspecto quedaron momentáneamente salvadas (aunque esto implicara un incumplimiento de la letra del contrato).

Hacia mediados de 1992, el "caso Aerolíneas Argentinas" sufrió una nueva vuelta de tuerca en su proceso de negociación entre el estado y el grupo privado adquirente de la firma. La misma se originó en la presentación por parte de la compañía de los estados contables correspondientes a su primer ejercicio económico (cerrado el 30 de

junio de 1991, ver cuadro 5). Tales estados contables no sólo mostraron una pérdida considerable para los primeros nueve meses de gestión privada de la aerolínea (equivalente a US\$ 26 millones), sino que también pusieron al descubierto una serie de aspectos que confirmaban las sospechas respecto de la escasa solidez financiera de parte del consorcio adquirente. Entre dichos aspectos merece destacarse el hecho de que el nivel de endeudamiento -que se suponía había partido de un nivel casi nulo, ya que la empresa fue transferida al sector privado sin deudas- se hallaba a la fecha del cierre de balance en un nivel de más de 3 veces el valor del patrimonio neto de la firma, ascendiendo el pasivo total de la compañía un valor de unos US\$ 840 millones. Dentro de ese pasivo se incluían una serie de deudas que representaban compromisos impagos para con el gobierno (que Aerolíneas Argentinas valuaba en unos US\$ 140 millones), pero aparecía además un grueso monto formado por deudas de la empresa "consigo misma" (es decir, con empresas vinculadas al grupo adquirente), entre las que figuraban unos US\$ 360 millones de compromisos con bancos españoles y unos US\$ 63 millones de deuda con grupos nacionales. Del total del patrimonio neto exhibido, asimismo, el 59% (unos US\$ 160 millones) correspondían a un saldo de revalúo técnico de los bienes de uso de la empresa, surgidos como diferencia entre el valor efectivamente pactado en la licitación y un "valor recuperable teórico" de las aeronaves de la empresa.

Finalmente, como resultado de todo el proceso, se llegó a un nuevo acuerdo que implicó una reestatización parcial de Aerolíneas Argentinas. La misma quedó sellada en setiembre de 1992, momento en el cual el gobierno argentino asumió el control de un 28% de capital de la compañía. Adicionado al 15% que ya poseía (5% propio y 10% del programa de propiedad participada), esto elevó la participación pública en la empresa a un 43% del total, aunque la compañía aérea española Iberia siguió quedando con una participación directa del 30%, una participación indirecta del 17% más y el carácter de operadora del servicio. Otras consecuencias adicionales del acuerdo fueron el virtual reconocimiento de que Aerolíneas Argentinas y Austral formaban una sola unidad operativa integrada y el permiso otorgado a la empresa de vender y preñar sus aeronaves, cancelándose simultáneamente las garantías del proceso de privatización que aún se hallaban en vigencia.

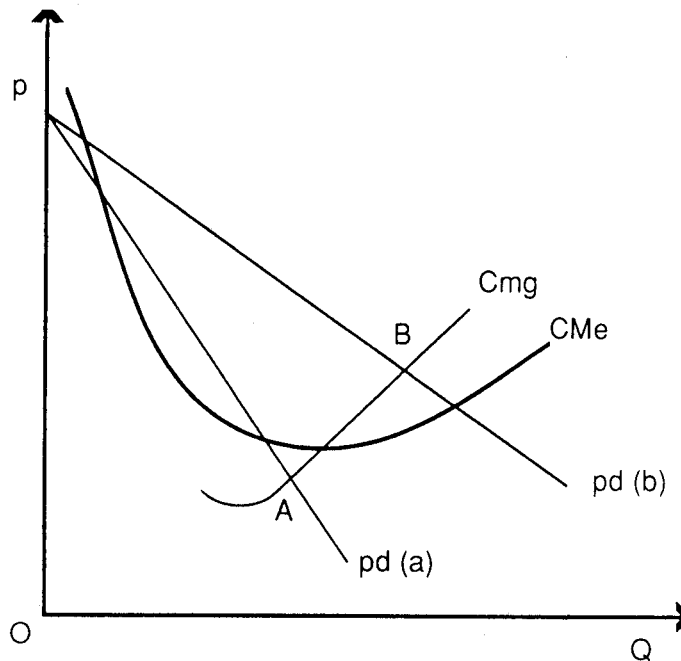
IV. LA REGULACION AEREA EN LA ARGENTINA

El caso de la privatización de Aerolíneas Argentinas trae aparejado -además de las cuestiones puramente comerciales y financieras tratadas en la sección anterior- una serie de aspectos regulatorios que, si bien en muchos casos no han sido explícitamente resueltos por las autoridades nacionales, muestran distintas líneas de comportamiento respecto de la situación en la que opera la empresa aérea en cuestión. Hemos ya dicho en la primer sección de este trabajo que la aeronavegación comercial podía ser considerada como una actividad formada por un conjunto de mercados desafiables, puesto que presentaba escasas barreras de tipo tecnológico a la entrada y la salida de nuevas firmas. La existencia de condicionamientos relacionados con el tamaño y con otras características de los mercados, sin embargo, hacen que el transporte aéreo sea susceptible de no presentar estructuras industriales sostenibles, y que eso haga necesaria la implantación de mecanismos regulatorios diversos.

El mencionado fenómeno del tamaño, por ejemplo, puede resultar por sí mismo un argumento a favor o en contra de la regulación o de la desregulación de un determinado mercado aéreo. Así, en un contexto como el graficado en el diagrama adjunto, pueden verse dos situaciones distintas cuya solución regulatoria óptima es diferente según cuáles sean la posición de la curva de demanda y su elasticidad. En el punto A las condiciones de producción y de demanda $pd(a)$ son tales que se vuelve necesario preservar el monopolio y establecer un marco regulatorio adaptado a esa realidad; pero si las curvas de demanda y de costos son las que se cortan en el punto B, entonces la regulación no se justifica y resulta preferible desregular y permitir que más de una empresa ingrese al mercado en cuestión. Para la mayoría de las rutas de cabotaje argentinas es probable que el punto A sea más representativo de la realidad vigente que el punto B, y que por lo tanto las políticas de desregulación aérea resulten inestables.

En los hechos, el modelo regulatorio que ha terminado imponiéndose -al menos en un primer momento- en el mercado aerocomercial argentino parece basarse en la noción de que dicho mercado es del tipo desafiante no sostenible, y por lo tanto es aceptable la aplicación de normas para proteger a un virtual monopolio que aproveche así las potenciales economías de escala, alcance y densidad. Si bien no hay pruebas rigurosas de que en esta actividad haya límites técnico-económicos a la competencia (y menos todavía de que el monopolio constituya la solución productivamente óptima), lo cierto es que después de la privatización de Aerolíneas Argentinas el grado de competencia en el mercado aéreo argentino ha sido más bajo que antes. Pero a ello, más que la teoría de la regulación, han concurrido dos factores: a) la necesidad del

gobierno de vender la compañía a un precio alto (y por ello la supervivencia de algunos de los privilegios que tenía la empresa estatal); b) el proceso de reestructuraciones y fusiones empresarias que se produjo en el mercado, el cual derivó en la aparición de una empresa dominante única (que controla a la vez a Aerolíneas Argentinas y a Austral).



La coexistencia de una misma empresa en segmentos monopolísticos y competitivos de un mismo mercado ha llevado probablemente a la aparición en el transporte aéreo argentino de un fenómeno que suele producirse en estas circunstancias cuando la regulación es débil: el surgimiento de subsidios cruzados desde los servicios de cabotaje (monopolísticos) a favor de los internacionales (competitivos). Este fenómeno parece ser relativamente añejo para el caso argentino, pero su intensidad ha aumentado sin duda en los últimos años, por lo menos desde que comenzó el proceso de privatización de AA. Ante este fenómeno la alternativa regulatoria del gobierno ha sido relativamente ecléctica, aunque las normas tarifarias aparecidas en 1991 con posterioridad a la sanción de la ley de convertibilidad de la moneda parecen dirigirse hacia una línea regulatoria que busca impedir la explotación de los mercados cautivos en beneficio de los competitivos, ya que -respecto de las tarifas de cabotaje- fue suprimida la posibilidad de cobrar tarifas por encima de las aprobadas oficialmente. El hecho de que virtualmente sólo exista un grupo económico que maneja la aeronavegación de cabotaje argentina y de que los precios de partida se hallaran muy por encima de su nivel histórico ha hecho,

sin embargo, que esta medida tuviera escasa significación como norma regulatoria, lo que ha motivado asimismo que el gobierno empezara también a utilizar -al menos como "escaramuza" en los ya dilatados procesos de negociación con el consorcio adquirente de Aerolíneas Argentinas- amenazas de desregulación del mercado interno (vgr. autorización de vuelos "charters" en las rutas regulares), que obviamente no son compatibles con la idea de que la estructura industrial óptima para el mismo es la de un monopolio regulado.

V. LA GESTION DE AEROLINEAS ARGENTINAS EN MANOS PRIVADAS

A pesar de que para fines de 1991 Aerolíneas Argentinas cumplió ya su primer año de operación en manos privadas, el tiempo transcurrido a esa fecha resulta aún escaso como para emitir juicios concluyentes respecto de la eficiencia de la gestión de dicha empresa en su actual etapa. Esto es así en virtud de que, con la información disponible acerca de la nueva gestión de AA, no resulta posible todavía tener una perspectiva medianamente amplia como para hacer una comparación justa con los indicadores del servicio que se manejaban en la anterior etapa de administración estatal de la firma.

Si comparamos a Aerolíneas Argentinas con otras empresas públicas privatizadas o en proceso de privatización (vgr. ENTEL), la situación operativa en la cual la compañía fue entregada a manos privadas resulta considerablemente mejor para el caso de la aerolínea de bandera que para la mayoría de los otros casos. Esto es así porque - si bien AA parecía estar algo sobreexpandida y contaba sin duda con una serie de rutas poco rentables desde el punto de vista privado- la situación de funcionamiento de la firma estaba relativamente ordenada, y dentro de la cultura de la organización existía toda una tradición de respeto casi "sagrado" por las normas de calidad y seguridad en el servicio (en ese aspecto, el prestigio de AA como una de las aerolíneas más seguras del mundo resultó siempre un motivo de orgullo que se extendía aun fuera de la empresa).

Entre las principales modificaciones operativas que se produjeron desde la privatización de AA, dos resultan especialmente importantes por su posible impacto en los niveles de eficiencia productiva de la firma: la supresión de oficinas y agencias de AA en el exterior (aprovechándose para ello ciertas economías de integración con las oficinas de Iberia), y la eliminación y reducción de las frecuencias y de las escalas de los vuelos en las rutas de cabotaje menos rentables. En este último aspecto (ver cuadro 6), puede observarse que entre diciembre de 1990 y diciembre de 1991 el número de vuelos semanales de la empresa (excluyendo vuelos directos a Córdoba y a la costa atlántica argentina) pasó de 223 a 201 vuelos (i.e., se redujo en un 10%), resultando relativamente más castigadas las zonas norte, sur y sudoeste del país, que son las que concentran una menor densidad poblacional. Debe añadirse, por otra parte, que este proceso (así como el de la racionalización del personal y de las relaciones laborales) se hallaba a fines de 1991 recién en sus comienzos. De hecho, a fines de 1992, AA produjo una nueva reestructuración eliminando adicionalmente vuelos de cabotaje y transfiriéndolos a la empresa vinculada Austral.

Las propias características de la administración que había tenido Aerolíneas Argentinas durante su etapa estatal y algunos datos aislados que se tienen sobre su funcionamiento en la etapa privada hacen también factible suponer que como consecuencia del cambio de propiedad de la firma haya aparecido un fenómeno adicional, que podría definirse como un "trade-off" entre eficiencia cuantitativa en el uso de los recursos (i.e., productividad) y calidad del servicio. En efecto, el aumento en los coeficientes de ocupación de las aeronaves y la reprogramación más exigente de los cronogramas de vuelo podría -en el caso de una aerolínea como la argentina- tener el efecto de resentir ciertos aspectos de "confort" de los pasajeros, llegando inclusive a ser causa de disminución en los indicadores de seguridad en los vuelos. Esta hipótesis, por supuesto, no resulta aún factible de ser probada con los datos que se poseen hasta el momento, y requerirá sin duda del transcurso de varios años para que el volumen de la información disponible permita hacer una comparación equilibrada (y no incluida por circunstancias propias del azar) entre los indicadores operativos de la empresa antes y después de su privatización.

Nota

¹ Si en el momento previo a la privatización de AA se realizaba una estimación del valor de la empresa podían obtenerse cifras de entre 1 360 y 3 940 millones de dólares según cuales fueran las tasas de descuento utilizadas. Así, la oferta original del consorcio adquirente quedaba muy por debajo de esos valores, lo que implicaba una pérdida para el Estado. Sin embargo, ex-post dados los cambios ocurridos en las condiciones internacionales del tráfico aerocomercial y cierto aumento de los costos domésticos, las tasas de retorno descendieron bruscamente respecto a las esperadas por los nuevos operadores.

BIBLIOGRAFIA

Baumol, W; Panzar, J. y Willig, G., 1982, *"Contestable Markets and the Theory of Industry Structure"*, Nueva York, Harcourt.

S. V. Berg y Tschirhart, 1988, *"Natural Monopoly Regulation"*. Cambridge Press.

CUADROS ESTADISTICOS

**Cuadro 1. Aerolíneas Argentinas:
Indicadores físicos (1987-1989)**

CONCEPTO	1987	1988	1989	Promedio
Kilómetros de vuelo (miles)	62 437	58 915	59 503	60 285
Cantidad de viajes	67 488	62 427	60 500	63 472
Horas de vuelo	102 165	96 240	96 374	98 260
Pasajeros transportados	3 818 163	3 704 298	3 555 232	3 692 564
ASK disponibles (millones)	12 021	12 030	12 893	12 315
Pasajeros-km transp. (millones)	7 348	7 730	8 254	7 777
Número de aviones	31	30	31	30.7
Número de asientos	5 968	6 126	6 717	6 270
Número de agentes	10 323	10 385	10 480	10 396
Factor utilización ASK	61.12%	64.26%	64.02%	63.16%
Prod trabajo (ASK/agente)	1 164 492	1 158 404	1 230 215	1 184 550

Fuente: IATA.

**Cuadro 2. Aerolíneas Argentinas:
Datos comparativos (1986)**

Concepto	ASK disp. (Millones)	Fact. util.	ASK/agte. (Miles)
Aerolíneas Argentinas	11 420	62.26%	1 036
Aeroméxico	12 542	61.92%	1 073
Avianca	5 289	63.04%	1 022
Varig	16 879	71.33%	806
Eastern Airlines	93 277	60.19%	2 218
Pan American	67 345	53.05%	3 096
Iberia	27 344	67.05%	1 072
Austral	1 812	56.65%	1 208

Fuente: IATA.

Cuadro 3. Aerolíneas Argentinas: Evolución de los precios medios por región 1986-1990 (en dólares por ASK)							
Concepto	Dic. 86	Dic. 87	Dic. 88	Dic. 89	Jun. 90	St90	Oc. 90
Europa/Oceanía	7.69	8.77	8.58	8.18	8.85	8.87	9.42
América del Norte	8.06	8.40	7.87	7.88	8.16	7.12	9.90
Sudamérica	9.96	10.33	10.24	10.34	10.30	9.70	11.23
Cabotaje	6.70	6.25	6.40	6.14	8.90	8.74	13.47
Promedio Global	7.64	7.94	7.83	7.74	8.76	8.70	10.22

Fuente: Secretaría de Transporte

Cuadro 4. Aerolíneas Argentinas: Tarifas de cabotaje (1990-1991)				
Mes y año/Ruta	Bs. Aires/Córdoba		Bs. Aires/M. d. Plata	
	Australes	Dólares	Australes	Dólares
Enero 1990	88 200	51.43	54 900	32.01
Abril 1990	465 800	93.93	295 400	59.57
Julio 1990	531 100	99.57	336 800	63.14
Octubre 1990	785 000	140.33	498 000	89.02
Enero 1991	856 000	129.62	543 000	82.22
Abril 1991	1 287 000	131.43	817 000	83.44
Julio 1991	1 210 000	121.63	773 000	77.70
Octubre 1991	1 210 000	122.05	773 000	77.97
Diciembre 1991	1 210 000	122.07	773 000	77.99

Fuente: Secretaría de Transporte

Cuadro 5. Aerolíneas Argentinas: Indicadores Económicos (1981-1991) en millones de US\$						
Concepto	1981	1983	1985	1987	1989	1991
Ingresos operativos	470.5	389.9	546.5	660.3	685.9	448.5
Costos operativos	474.2	546.4	596.7	640.2	655.5	465.7
Resultado operativo	-3.7	-156.5	-50.2	20.1	30.4	-17.2
Resultado no operativo	4.1	-97.6	43.1	-6.3	-5.8	-8.5
Resultado neto	0.4	-254.1	-7.1	13.8	24.6	-25.7
Activo corriente	174.4	207.2	216.0	308.4	276.3	171.0
Activo no corriente	704.6	674.5	627.8	613.1	518.8	937.8
Pasivo corriente	514.4	306.2	467.9	681.4	372.7	741.2
Pasivo no corriente	284.7	749.8	638.1	487.9	718.5	98.1
Patrimonio neto	79.9	-174.3	-262.2	-247.8	-296.1	269.5
Margen ut. operativa	-0.79%	-40.14%	-9.19%	3.04%	4.43%	-3.84%
Endeudamiento (Pasivo/Activo)	0.9091	1.1977	1.3107	1.2689	1.3725	0.7569
Liquidez general (AC/PC)	0.3390	0.6767	0.4616	0.4526	0.7412	0.2307

Fuente: SIGEP y AASA.

Cuadro 6. Aerolíneas Argentinas: Frecuencias vuelos de cabotaje (1990-1991)				
Concepto	Diciembre 1990		Diciembre 1991	
	Vuelos	Escalas	Vuelos	Escalas
Zona Norte	33	11	27	6
Zona Sur	52	16	46	14
Zona Sudoeste	35	4	29	6
Zona Noroeste	42	7	40	8
Zona Litoral	61	7	59	5
Total	223	45	201	39

Fuente: Secretaría de Transporte.