



Juan ODISIO, *Empresas públicas e industrialización. Petroquímica General Mosconi y el papel del Estado argentino en el desarrollo de la industria básica, 1965-1993.* Buenos Aires, Editorial Teseo, 2022, 338 pp.

Ignacio Andrés Rossi*

Fecha de recepción: 29-03-2023
Fecha de aceptación: 06-05-2023

El presente libro constituye la fase final de publicación de la tesis doctoral del autor que, inscrita en el campo de la historia de la industria, nos invita a recorrer la historia de una de las firmas más importantes de la argentina del siglo XX: Petroquímica General Mosconi (PGM). Luego de repasar los debates en torno a las empresas públicas y el Estado productor durante la segunda mitad del siglo XX, con este trabajo Odisio nos induce a pensar en las virtudes en productoras y regentes de la economía que caracterizaron al Estado. PGM, que llevó el nombre de su primer director y del emblemático militar nacionalista e industrialista ligado al nacimiento de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), se conformó en 1970 como una sociedad anónima de capital completamente estatal. En el recorrido propuesto, el historiador económico capta dos momentos vertebrales de su historia: su desarrollo y su privatización.

Así, es el capítulo dos donde se abordan algunas precisiones de la industria petroquímica, tanto las diferentes fracciones del petróleo, los métodos de extracción y producción hidrocarburíferos y petrolíferos como los mecanismos de fomento del Estado para emprender proyectos petroquímicos con incorporación de tecnología, fijación de condiciones de mercado, medidas proteccionistas, política de subsidios y promociones. Como muestra Odisio, en las vísperas del nacimiento de PGM, el sector era relativamente nuevo, especialmente en lo referido a la producción industrial mediante derivados de petróleo de insumos como el etileno, el metanol, amoníaco, polietileno y el metil etil cetona entre otros, que hasta entonces se encontraban ligados solo a la industria automotriz. En un contexto donde en la región países como México y Brasil representaban la mayor parte de la producción local de productos petroquímicos, Argentina logró posicionarse de la mano de PGM en un respetable tercer lugar, donde el capital nacional explicaba más del 50% del mismo. De hecho, como el

* Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Comisión de Investigaciones Científicas y Técnicas (CIC).
E-mail: ignacio.a.rossi@gmail.com

autor sugiere, en Argentina “la estrechez del mercado local, la inestabilidad política, la poca profundidad de los mercados financieros, la inexperiencia en el manejo de nuevas tecnologías y otros límites, indicaban que el impulso para favorecer el surgimiento de estos nuevos sectores, intensivos en capital y tecnología, debía basarse primordialmente en el apoyo del Estado” (p. 8).

No obstante, el autor marca que el camino no resultó fácil, sino tortuoso dados múltiples factores, tales como la escasa integración de empresas monopólicas, la falta de insumos petroquímicos de abundante utilización sectorial, la dispersión de esfuerzos que no lograba relanzar la producción exportadora, entre otros. Pero fue durante los sesenta y al calor de la intervención estatal que se duplicó la producción en un 50%, llegando a abastecerse las crecientes demandas del mercado interno para 1970. En este marco, y en medio de los debates en torno al capital privado, que evitaba los riesgos en el sector, y el nacionalismo económico, particularmente desde las filas del ejército, nacían los dos grandes polos petroquímicos: PGM y Petroquímica Bahía Blanca.

En el tercer capítulo, el historiador analiza las gestiones de la Petroquímica, impulsada inicialmente en un cuadro de restricción a los mercados internacionales producto de la Segunda Guerra Mundial. Los estudios y derivas previas entre YPF y el *holding* Dirección Nacional de Fabricaciones Militares para instalar proyectos petroquímicos lograron, en un cuadro de giro nacionalista de la dictadura militar, impulsar su creación. La fundación se efectivizó, orientándose a productos aromáticos con utilidad en múltiples sectores como la electricidad, electrónica, plásticos, telas, pinturas y varios más. Con un saldo accionario de alrededor de 2,5 millones de dólares, PGM comenzó su primer despacho comercial en 1974, con objetivos de abastecer el mercado interno y emprender el camino de la exportación, obtener rentabilidad, diversificar la producción, capacitar cuadros técnicos y mantener la eficiencia empresarial. Como muestra Odisio, dispuesto a cotejar los objetivos fundacionales de la empresa, la firma estuvo entre las principales beneficiarias crediticias del Banco nacional de Desarrollo, la Caja Nacional de Ahorro Postal y el Banco Central, entre otras entidades. Como valora el autor, PGM logró cumplir la mayoría de sus objetivos oficiales, aunque no desestima la importancia que para ello tuvieron el impulso político de la última fase de la Revolución Argentina (1966-1973) y el Tercer Peronismo (1973-1976).

El capítulo cuatro analiza los primeros años de PGM entre 1973-1983, destacando como la firma llegó a producir 250 mil millones de toneladas de productos químicos hacia fines de los ochenta y convirtiéndose en una referente regional. Sin embargo, el proceso generó tensiones, que se dirimieron en torno al insumo principal que demandaba la petroquímica, conflicto entrelazado con YPF por la provisión de nafta virgen. Como señala Odisio, cuando no surgió este problema, sí lo hizo el del transporte, que ante la carencia de busques para transportar las naftas, hubo que recurrir a importaciones o bien el uso de cortes reformados. En suma, el cuello de botella no logró ser eliminado, a pesar de los múltiples y ambiciosos proyectos

para cubrir las necesidades de materia prima que se discutieron y elaboraron. Posteriormente, hubo cambios en el marco de la política de la dictadura de 1976 cuando llegaron los primeros debates sobre la privatización con la incorporación de accionistas privados, lo que desarrolló importantes tensiones que, sin embargo, no generaron avanzar en dicho camino.

Durante los años de Alfonsín (1983-1988), estudiados en el capítulo cinco, las complicaciones macroeconómicas del periodo no impidieron la concreción de importantes iniciativas como la misión exportadora al mercado estadounidense, la fundación de subsidiarias y otros proyectos de diversificación que se solventaban en un optimismo por la heredada buena posición financiera de la empresa, aunque el problema de la falta de nafta virgen petroquímica no tardó en reaparecer. Así, Odisio narra el intento de diversificación vertical para producir para-xileno y metanol que se importaban en grandes cantidades con la instalación de una nueva planta que demandaría 70 millones de dólares, aunque los debates en torno a su rentabilidad demoraron su ejecución. Por otra parte, distinta suerte tuvieron otros proyectos, como el que buscó avanzar en la producción de la cadena petroquímica del etanol. Como concluye el autor, la empresa mantuvo niveles altos de producción y exportación en los ochenta, aunque finalmente las dificultades financieras y la crisis del sector industrial llevaron a PGM abandonar varios proyectos e, incluso, a solicitar participación privada.

No obstante, el historiador muestra en el capítulo seis cómo, a pesar de que la empresa arrojó un quebranto en 1989, vinculado a la falta de provisionamiento de materias primas de YPF, se avanzó en el proyecto de olefinas que se encontraba en desarrollo desde la década anterior y que generaría, se estimaba, un ahorro de 3,5 millones de dólares -aportando a la balanza de pagos unos 700 millones de dólares en 10 años-. La inauguración del nuevo complejo de olefinicos se realizó en 1990, a pesar de importantes retrasos técnicos y conflictos gremiales que generaron pérdidas calculadas en 300 mil dólares. Sin embargo, como destaca el autor, a pesar de los buenos resultados en materia productiva, exportadora y de balance de la compañía -situación que pocas empresas estatales podían exhibir en los ochenta-, PGM fue una candidata a las privatizaciones en un contexto de cambio ideológico. Así, en el marco del gobierno de Carlos Menem (1989-1999) avanzó la privatización de la firma, en sintonía con la de la emblemática YPF, proceso infructuoso en un cuadro de bajos precios internacionales que eran desfavorables y que llevaron a subastar la empresa en 150 millones de dólares -contra cálculos que ubicaban su valor real en 500 millones-.

Sin dudas, el aporte que realiza Odisio sobre la PGM se presenta en un contexto crítico de la economía argentina, que resulta propicio para recuperar la historia de los proyectos industriales dinámicos, de intensidad tecnológica y altas capacidades instaladas como el que emprendió la firma estatal estudiada en este libro. El mismo será una referencia ineludible, no solo para conocer mejor la historia política y económica de PGM, sino también para recuperar procesos virtuosos de planificación estatal.