

ASOCIACION URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA

- QUINTAS JORNADAS DE INVESTIGACIÓN -

Montevideo, 23 al 25 de noviembre de 2011

Simposio 21: El Estado empresario en Iberoamérica: desempeño, concepciones y vínculos con la política económica

Pequeñas anécdotas sobre las instituciones: La articulación de Petroquímica General Mosconi con YPF

Juan Carlos Odisio
CONICET y AESIAL-CEEED (FCE/UBA)

Introducción

Petroquímica General Mosconi (PGM) fue fundada a principios de 1970 mediante la decisión mancomunada de dos grandes empresas del Estado argentino: Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM). Coyunturalmente, la dictadura militar en el poder propició un cierto “giro nacionalista” que permitió la emergencia de esta enorme firma industrial de capital completamente público. Más en general, podría pensarse como una respuesta ensayada en referencia al intento de pasar hacia una etapa de industrialización local más “compleja”, desarrollando -entre otros eslabones básicos- los sectores productores de insumos manufactureros intermedios de uso generalizado.

En ese cuadro, este gran proyecto industrial consiguió constituirse y organizarse rápidamente, alcanzando una implantación “exitosa” (en tanto se logró poner en funciones en el período y con el presupuesto originalmente pautados) que implicó un importante avance en la producción local de petroquímicos básicos aromáticos (hasta ese momento, importados en importante proporción)¹.

En esta ponencia nos detendremos en algunos aspectos de su gestión y dirección, específicamente en lo tocante a su vinculación con otras sociedades, tanto públicas como privadas durante la primera parte del período de gestión estatal de la firma. Así, intentaremos analizar en primer lugar las relaciones establecidas con las empresas accionistas, muy especialmente con la petrolera estatal, dada su especial vinculación; ya que era la fuente de aprovisionamiento de materia prima para la Petroquímica como asimismo un demandante de sus productos. Pasaremos luego a la observación de los planes de PGM referidos a los proyectos formulados para conformar un Complejo petroquímico integrado. Analizaremos los sucesivos intentos de interesar a las firmas privadas del sector

¹ Puede verse en el Anexo 1 la conformación de esta cadena, de derivados petroquímicos de la nafta virgen.

como (con mayor detenimiento) su vinculación con aquellas que se decidieron instalar en la localidad de Ensenada como usuarias de sus productos.

Para tomar en consideración esas cuestiones recurriremos fundamentalmente a fuentes primarias de la empresa: Libros de Actas del Directorio (LAD) y de Asambleas de Accionistas (LAAA), como Memorias y Balances Anuales (MyB) de Petroquímica General Mosconi que se encuentran disponibles en el Archivo General de la Nación².

Esperamos que el estudio de la vinculación de PGM con otras empresas del sector (tanto públicas como privadas) permita ponderar logros y límites de este gran proyecto estatal, como asimismo arroje nueva luz sobre algunas cuestiones más amplias, referidas al desenvolvimiento empresarial y sectorial durante la última etapa de la industrialización por sustitución de importaciones en la Argentina.

Orígenes de PGM

En 1968 YPF y la DGFM, dos enormes empresas estatales, comenzaron a estudiar la posibilidad técnica de levantar conjuntamente un gran complejo productor de petroquímicos aromáticos. Mientras la primera buscaba mejorar su abastecimiento de aromáticos para la fabricación de explosivos, la segunda buscaba avanzar en la integración vertical de su cadena de refinamiento (Silvetti, 1999: 67). Las compañías petroleras-gasíferas en el mundo de la época habían avanzado vigorosamente integrando los procesos de la cadena petroquímica, especialmente las europeas. Pero también las empresas estatales latinoamericanas; por ejemplo en Brasil, a través de *Petroquisa* (filial de Petrobras) y en México, *PEMEX Petroquímica* estaban jugando un claro papel orientador del desarrollo del sector, sobre todo de provisión de insumos básicos (Chudnovsky y Lopez, 1995: 20). YPF logrará incorporarse mucho después a esa tendencia hacia la integración, originalmente en Argentina la DGFM había tenido mayor influencia sobre la planificación de la petroquímica local.

Durante 1969 el Gobierno Nacional estableció (por medio del Decreto 4271) un nuevo Régimen de Promoción para el sector, que ampliaba los beneficios contenidos en el programa vigente desde 1961. El anterior esquema había respondido a los lineamientos del gobierno desarrollista entonces en el poder, que pretendía avanzar en la sustitución de importaciones en la industria pesada y aprovechar los recursos hidrocarbúricos disponibles en el país. La nueva promoción, en línea con el rumbo de la política económica “eficientista”, apuntaba hacia el logro de una mayor racionalidad en el funcionamiento industrial argentino, de modo que los objetivos explícitos de la promoción fueron el impulso de proyectos que tuvieran escala a nivel internacional para que fueran, técnica y económicamente, eficientes.

Por otra parte, buscando limitar el campo de acción de las empresas extranjeras, los empresarios nacionales se mostraron en oposición a sus proyectos para levantar grandes complejos, por el carácter monopólico que tendrían, acordando en cambio la mayor conveniencia en la participación directa del Estado. El capital local se vio aliado los con

² Donde también pueden hallarse otros registros menos sistemáticos de la empresa (memorándums, cartas, notificaciones de las oficinas de gestión, planos y fotos, copias de contratos, etc.)

sectores de orientación nacionalista en las Fuerzas Armadas y desde allí surgió la decisión de desarrollar las dos cadenas petroquímicas básicas: aromáticos y olefinas (Programa Nacional de Petroquímica, 1989). Esa fue la razón por detrás del nacimiento de los proyectos de Petroquímica General Mosconi y de Petroquímica Bahía Blanca³.

Es de notar que gracias al impulso estatal, la petroquímica argentina logró cruzar un importante umbral y establecerse -en algunos productos, al menos- al mismo nivel que los países más desarrollados del planeta. A partir de la instalación de PGM, comenzaron a aparecer plantas locales con escala económica eficiente y niveles tecnológicos no demasiado alejados de la frontera internacional (López, 1994: 523). Este proceso se extendió durante ocho años, ya que entre 1974 y 1982 se erigieron varias plantas petroquímicas de importancia en el país, asociadas al esfuerzo público⁴. Las políticas de protección y promoción, en conjunto con las importantes sumas de inversión pública destinadas al sector permitieron que, dentro del adverso panorama macroeconómico de la década del ochenta, la petroquímica pudiera constituirse como una de las pocas industrias (relativamente) “exitosas” del período, alcanzando a realizar operaciones rentables. De ese modo “el elevado costo y los problemas prácticos de puesta en operación de las nuevas plantas se vio en parte compensado por esos resultados positivos” (Schvarzer, 2000: 278).

Enmarcado en esos lineamientos, se presentó el proyecto para la construcción de PGM, apenas promulgado el Decreto 4271⁵. Se buscaba abastecer el mercado interno con productos aromáticos que aún no se manufacturaban en el país y aportar a la vez divisas por su excedente de producción, dado que la escala de producción prevista excedía en mucho la capacidad de absorción de la demanda local. La presentación de YPF y la DGFM fue aprobada el 6 de febrero de 1970 por el Poder Ejecutivo Nacional (mediante el Decreto 626). La nueva sociedad quedó constituida el 15 de mayo como una Sociedad Anónima con Participación Estatal de acuerdo a la Ley 17318/67. Esta forma societaria procuraba armonizar “la flexibilidad y fluidez operativa” de las empresas comerciales privadas, con el conveniente control que exigían los intereses del Estado. YPF y la DGFM se establecieron como únicos accionistas, en partes iguales y pasaron a conformar inmediatamente su Directorio. La Presidencia fue a caer en un representante de YPF (Ingeniero Julio Lanfranconi), repartiéndose en partes iguales la representación de los seis Directores y cuatro Síndicos designados.

A las pocas semanas de establecida la firma, renunciaron y fueron rápidamente reemplazados dos Directores (entre ellos, el Presidente) y uno de los Síndicos, todos de la parte de YPF. Fue designado entonces en la Presidencia de PGM quien ocupaba el cargo de Administrador General de la petrolera: Manuel Reimundes, quien firmó la Escritura de Constitución de la Petroquímica el 9 de noviembre de 1970. Antes, había sido ratificada por Ley 18731 del 29 de julio el Acta de Constitución, formalizándose definitivamente ante el Escribano General de Gobierno e inscribiéndose a la nueva empresa como “Sociedad

³ Hemos estudiado la historia de esta empresa en Odisio, 2008. Su implantación sufrió innumerables contratiempos. Se trataba de un proyecto de mayor envergadura que el de Mosconi, donde a diferencia de la misma que era de propiedad totalmente estatal, el Estado poseía el 51% del capital accionario.

⁴ Recién en 1986, al ponerse en funcionamiento la planta de poliestireno de Monsanto en Zárate, aparecería un nuevo emprendimiento de relevancia en el país.

⁵ Hemos ensayado una primera aproximación más amplia a la historia de PGM en Odisio, 2010.

Anónima Industrial y Comercial” durante noviembre del mismo año. En septiembre se le había otorgado a un Director por la DGFM la designación como Gerente General, que fue asumida por el Coronel (R.E.) José P. Villa.

En enero de 1971 la DGFM e YPF comenzaron a integrar el saldo accionario, con el aporte de 5 millones de pesos cada uno. Luego, durante la construcción de la planta productora, YPF y la DGFM dieron garantía y fianza de los préstamos pedidos por PGM (por ejemplo a la Caja Nacional de Ahorro Postal, el Banco Nacional de Desarrollo o el Banco Central) y asimismo avalaron los contratos de Ingeniería firmados con *Hydrocarbon Research Inc.* de los Estados Unidos, por el que quedaron especificadas las instalaciones definitivas de la planta, conformada por ocho unidades conectadas con la Destilería de YPF y entre sí⁶.

Por su parte, desde 1970 YPF se había hecho cargo interinamente de los primeros gastos de PGM, con cargo de reposición, que se comenzaron a devolver a partir de septiembre de 1974, con lo producido por las primeras ventas de productos aromáticos. Durante el mes siguiente a esos primeros pagos se consolidó la deuda con YPF, ajustándose también el valor de las cañerías de interconexión de PGM con la Destilería y determinándose el porcentaje de dicho costo a ser reconocido por cada empresa.

Respecto a la construcción de las instalaciones, se esperaba terminar con las obras auxiliares y complementarias hacia mediados de 1972. Las gestiones de compra de equipos y materiales (tanto importados como nacionales) se efectuarían durante la primera mitad de dicho año, mientras que su recepción y acopio deberían estar concluidos para el primer trimestre de 1973. Por otra parte, el montaje de las instalaciones licitadas debía terminarse a finales de año, iniciándose consecuentemente los procedimientos de prueba y puesta en marcha por etapas. La recepción provisoria de las instalaciones se estableció anticipadamente para el trece de marzo de 1974, cuando debía culminarse el montaje mecánico. Nueve meses después se produciría la recepción definitiva, tomando PGM completamente a su cargo la operación y mantenimiento de las Unidades de Elaboración.

Cumpliendo los plazos establecidos en el Decreto 626/70 que le había dado origen, PGM comenzó sus actividades productivas a mediados de 1974. El 25 de mayo se dio por completado el montaje mecánico de la obra principal, efectuándose el 27 del siguiente mes el acto inaugural del Complejo. A comienzos de 1974, PGM solicitó a sus accionistas que aprobaran incrementos en los aportes de capital, para que la sociedad no tuviera que comenzar a operar ejercicio con un “presupuesto precario”. El primero de julio –en el mismo día en que fallecía el presidente Perón- se perfeccionó el primer despacho comercial, al salir un camión de benceno dirigido a la planta de fenol de la firma *Duranor* en Río Tercero (Córdoba).

YPF y PGM: algunos elementos de una relación poco simple

⁶ En el Anexo puede encontrarse un diagrama con el esquema funcional de la planta de PGM.

En abril de 1974 YPF comunicó a PGM que, de acuerdo a la Resolución N°428/74 del Ministerio de Economía, había transferido a la Corporación de Empresas Nacionales la totalidad de las acciones correspondientes a su participación en la empresa, con todos los derechos y obligaciones emergentes de las mismas, representando un total nominal de 47 millones de pesos. Caído el gobierno peronista, la titularidad de dichas acciones y los certificados representativos de ese capital fue transferida al Ministerio de Economía de la Nación y luego, en julio de 1981 (por Decreto 928), pasó a manos del Ministerio de Obras y Servicios Públicos (MOSP). Finalmente, a poco de la asunción de Alfonsín, el Decreto 1980/83 dispuso nuevamente la transferencia a YPF de dichas acciones.

En relación a la vinculación de PGM con YPF, es ilustrativo reseñar lo acontecido en torno a un proyecto para elaborar caprolactama: frente al vencimiento de una propuesta para producir y comercializar este producto (aprobado originalmente en 1968), se postuló en PGM la posibilidad de conformar una sociedad con el fin de poner en marcha su producción, fundamental para la obtención de fibras sintéticas y que hasta el momento debía importarse en su totalidad. Como el plazo para acogerse a las medidas promocionales del Decreto 4271/69 culminaba en 1972, se decidió realizar los estudios técnicos correspondientes, que fueron elevados en diciembre al Poder Ejecutivo para su aprobación. Luego debía resolverse su transferencia a la sociedad que se conformara para tal fin, sobre la que no se tenía un panorama claro ya que YPF no parecía arribar a una decisión. Por el contrario, DGFm brindó su conformidad cuando le fue consultada la posibilidad de levantamiento de esta planta, proponiendo varias opciones entre las que figuraba la posibilidad de levantar la planta con suscripción de capitales privados o mediante participación accionaria de PGM y sus dos empresas controlantes.

Por otra parte, se conformó con técnicos de YPF y PGM una comisión conjunta para diseñar los contratos de suministro de varios servicios desde la Destilería a la Petroquímica, como de intercambio de productos entre ellas. Durante 1972 se suscribieron los primeros convenios de provisión durante la construcción de la planta de PGM de electricidad y agua (potable y de refrigeración) y los relativos al suministro de materias primas y devolución de subproductos sin uso petroquímico, a efectivizarse cuando entrara en funciones la planta petroquímica. Quedó entonces establecido el mecanismo de coordinación de actividades entre ambas empresas, ya que en lo sucesivo se conformarían varias comisiones mixtas para en referencia a cuestiones técnicas.

En 1973 se firmaron otros dos convenios relativos al suministro de energía eléctrica, agua potable, agua industrial, agua desmineralizada y fuel-oil a partir de la fecha de puesta en marcha de PGM y por el uso de la toma N° 6 de YPF en el puerto de La Plata. También, aún desde antes de iniciar las operaciones de la Petroquímica, la Comisión Conjunta evaluó ampliamente la posibilidad de levantar en conjunto una planta productora de hidrógeno para satisfacer las necesidades de ambas empresas en sus instalaciones de Ensenada, que finalmente no se concretó.

Por otra parte, en 1978 la Destilería de La Plata comenzó a demandar benceno de PGM con la instalación de su planta de dodecibenceno-cumeno⁷. Las negociaciones con YPF en 1980 determinaron un mecanismo de fijación del precio de ese producto, que debía considerar el costo más bajo vigente para los consumidores nacionales fijado por PGM y el calculado en base a cotización internacional, equivalente al costo resultante para YPF si optara por importarlo, debiendo tomarse el más bajo de ambos. También en 1980 se introdujeron modificaciones en el Contrato de provisión de insumos auxiliares de YPF (como agua industrial y desmineralizada y vapor). Durante el siguiente año se realizaron tratativas para solucionar las reclamaciones planteadas en materia de costo de bombeos de productos de productos desde la Destilería, intereses por pago de nafta fuera de término y cotización a asignar al dólar estadounidense en la fórmula de ajuste del precio del benceno adquirido por YPF. También planteó PGM la posibilidad de disponer los gases residuales sin uso petroquímico (que corresponderían devolver a YPF según contrato original), abonando un sobreprecio en forma de un porcentaje, aplicable al costo de la nafta virgen necesaria para elaborar dichos gases.

Sin embargo, el principal punto de conflicto entre PGM e YPF vendría asociado a los problemas de la petrolera para cumplir con lo pautado respecto a la provisión de la materia prima esencial para la producción de aromáticos petroquímicos: la nafta virgen.

PGM se queda sin nafta en el arranque

En el Contrato de Provisión de Materia Prima original, YPF se comprometió a entregar 891 mil m³ anuales de nafta cruda liviana a PGM, y ésta a devolver la totalidad de los subproductos obtenidos que no fueran de uso petroquímico (fracciones liviana y pesada provenientes de su Unidad de Prefraccionamiento, nafta liviana sin estabilizar, refinado de extracción y –como más arriba dijimos- eventuales excedentes de gases combustibles).

Al momento de fundarse PGM, la Destilería de La Plata podía abastecer 448 mil toneladas de nafta al año, de modo que YPF tuvo que comprometerse a expandir su capacidad de refinamiento. Sin embargo las previsiones se mostraron insuficientes y PGM tendría problemas casi insuperables en el suministro de materia prima durante los años siguientes: a meses de entrar la planta petroquímica en funciones, se decidió conformar una Comisión Mixta entre las dos empresas, a fin de estudiar los problemas que ya habían surgido en el suministro de nafta y proponer cursos de acción tendientes a solucionarlos.

La provisión de nafta virgen alcanzó a cubrir los requerimientos de PGM durante la primera mitad de 1975 solamente porque la Destilería de La Plata no se encontraba operando completamente, en concreto porque la Unidad de Reformación Catalítica estaba parada. Cuando fue puesta en funciones (en junio de ese año), PGM informó a sus accionistas que a la nafta natural que se le proveía se le extraían previamente fracciones intermedias, lo que afectaba el funcionamiento del Complejo, ya que sus instalaciones se

⁷ Esta planta funcionó con altos niveles de capacidad ociosa (aproximadamente un 50%) que condujeron a que se abandonara esta línea de producción en 1983.

veían obligadas a trabajar con procedimientos distintos a los que había diseñado primeramente la licenciataria de la tecnología.

Desde hacía meses, la Comisión Mixta reclamaba a la Dirección de YPF que cumpliera los compromisos asumidos como asimismo solicitaba que se reconociera el uso prioritario de la nafta como materia prima petroquímica. También se había comenzado a considerar la importación de naftas como una manera de cubrir los faltantes de materia prima que sufría PGM. Al no cumplirse la expansión proyectada de la Destilería de La Plata, para dar cumplimiento al contrato de provisión de materia prima, YPF debía cubrir las necesidades de PGM mediante cortes elaborados en otras refinerías, como Luján de Cuyo (en Mendoza) y sobre todo, San Lorenzo (Santa Fe). Incluso se produjo la situación que YPF no tenía disponibilidades para transportar la nafta, por lo que PGM debía contratar buques de otras empresas (por ejemplo, Esso) debiendo debitar su costo a la petrolera.

Durante los primeros años en operación PGM logró incrementar su capacidad de producción máxima; habiendo reelaborado la mezcla de productos de diseño y eliminado los cuellos de botella se alcanzaron a principios de 1979 las 250 mil toneladas anuales potenciales. El limitante para alcanzar ese nivel, era que demandaba hasta 120 mil m³ de nafta por mes, de las que YPF sólo podía proveer algo más de 100 mil. Se decidió cubrir el faltante mediante envíos de Esso, Duperial, ANCAP (entre otros) o la utilización de reformado de YPF, como asimismo armar un esquema de producción en función de los requerimientos del mercado, maximizando no los niveles de producción sino la rentabilidad de la empresa.

Por otra parte, en agosto de 1980 se firmó un contrato con Esso que permitía a PGM disponer de 1.500 toneladas por año de gases calidad propelente a partir de nafta provista por terceros, sin tener que recurrir a gases producidos por la nafta proporcionada por YPF. Además ese propelente (por carecer de olefinas y compuestos de azufre) era elaborado y almacenado en instalaciones especiales debiendo satisfacer especificaciones según las necesidades del cliente, lo que ocasionaba que fuera un producto distinto al gas licuado usado como combustible (comercializado entonces por Gas del Estado), lo que facilitaba también su suministro.

Las preocupaciones por la disponibilidad de materia prima nunca se desvanecieron en la dirección de PGM. La Gerencia de Planeamiento y Desarrollo elaboró numerosos proyectos e informes al respecto⁸. Por ejemplo, se esperaba e impulsaba la posible instalación de una nueva unidad de Coque Retardado en la Destilería de La Plata, que le daría más flexibilidad a su operatoria e incrementaría su disponibilidad de nafta, por la mayor adaptabilidad frente a los cambios en la demanda de fuel-oil. En línea con ese plan, se analizó la posibilidad de reformar las unidades de pretratamiento de PGM para que estuvieran en condiciones de reformar naftas con alto tenor de olefinas, en caso de conseguirse provisión desde esas unidades de coqueo retardado.

También se especuló con reemplazar las unidades de craqueo catalítico y oxidación de mercaptanes de una destilería proyectada por la Compañía General de Combustibles en

⁸ LAD, 312.

Dock Sud, por una unidad de hidrocrqueo a instalarse por cuenta de PGM en Ensenada, que permitiría contar con 500 m³ diarios de “corte corazón” listo para ser reformado en características de alta calidad y permitiendo brindar además un rentable servicio a dicha destilería, a la que se deberían devolver 1.300 m³ diarios de cortes reformados y livianos.

Sin embargo, los ambiciosos proyectos sobre materia prima no podían solucionar la situación en el corto (y perentorio) plazo. Durante 1979 la situación productiva de PGM fue crítica por el déficit en la cantidad y calidad de la nafta ofrecida. Los volúmenes provistos por YPF escasamente cubrían el 50% de las necesidades de PGM. La situación se veía agravada por la mala calidad de las entregas (consistentes en nafta de *topping*) con cortes con elevado tenor de azufre, que demandaron se solicitaran estudios técnicos a la firma Licenciataria de Procesos⁹. En las negociaciones entabladas por el incumplimiento del contrato de provisión de materia prima, el Presidente de la petrolera reconoció a su par de PGM que “era dificultoso lograr una solución definitiva de esta situación que se venía produciendo periódicamente”¹⁰.

En principio, los catalizadores de las Unidades de PGM no debían procesar azufre en exceso por sobre las 50 partes por millón, aunque podían llegar a tolerar hasta 150. La nafta de *topping* de YPF llegaba a superar las 200 partes, por lo que se estaba causando el envenenamiento de catalizadores y se temía por la contaminación y la pérdida de calidad de los productos petroquímicos finales. Aunque esa eventualidad pareció no materializarse, la necesidad de mayor limpieza de los catalizadores y el faltante en la línea de materias primas causaron paros no programados de la planta o el funcionamiento por debajo del stock mínimo admisible de materia prima (10 mil m³) para la normal operación de la planta. Por debajo de ese nivel, la frecuencia de cambios de tanques producía inestabilidades en la Unidad Reformadora, disminuyendo su eficiencia y aumentando los riesgos operativos.

Aparte de de que la producción de la Destilería se destinaba prioritariamente a la obtención de motonaftas para el mercado automotriz¹¹, sus niveles de producción caían por las paradas (programadas o no) de sus Unidades productoras (especialmente, de craqueo catalítico y *topping*) o las disponibilidades de crudo, lo que forzaba de manera habitual a que PGM buscara fuentes alternativas de aprovisionamiento. Desde 1977 los niveles de materia prima entregados por YPF se ubicaron constantemente por debajo de los valores mínimos fijados por el Contrato firmado en diciembre de 1972. En 1982 las tratativas de PGM con las petroleras, le permitieron obtener un mejor panorama para la provisión local de materia prima: Shell manifestó que podía ofrecer 2 ó 3 mil toneladas mensuales de nafta virgen en su refinería de Dock Sud, Esso expresó que podía llegar a tener una disponibilidad de 8 a 11 mil toneladas al mes de su destilería de Campana e YPF propuso proveer 10 mil m³ adicionales desde la Destilería de Luján de Cuyo, que serían enviados a San Lorenzo por poliducto y de allí por vía fluvial a Ensenada.

Respecto a este último ofrecimiento, en octubre la Destilería de La Plata no pudo satisfacer las necesidades de nafta de PGM. Frente a la situación operativa crítica de PGM,

⁹ *Engelhard Minerals and Chemical Corporation*, de los Estados Unidos.

¹⁰ LAD, 318.

¹¹ Desconociendo –por otra parte– la prioridad de abastecimiento de nafta para la industria petroquímica, establecida en el Artículo 9 del Decreto Promocional 814 de 1979.

se aceptó la oferta de provisión de 10.000 m³ de nafta virgen desde Luján de Cuyo, por el que YPF cargó un sobreprecio por la movilización por poliducto hasta San Lorenzo de 12,5 U\$S por m³ de nafta. En función de las necesidades operativas del Complejo, con carácter de excepción y al margen del contrato vigente, dicho adicional se dedujo del equivalente en pesos por la provisión de Benceno de PGM a la Destilería de La Plata.

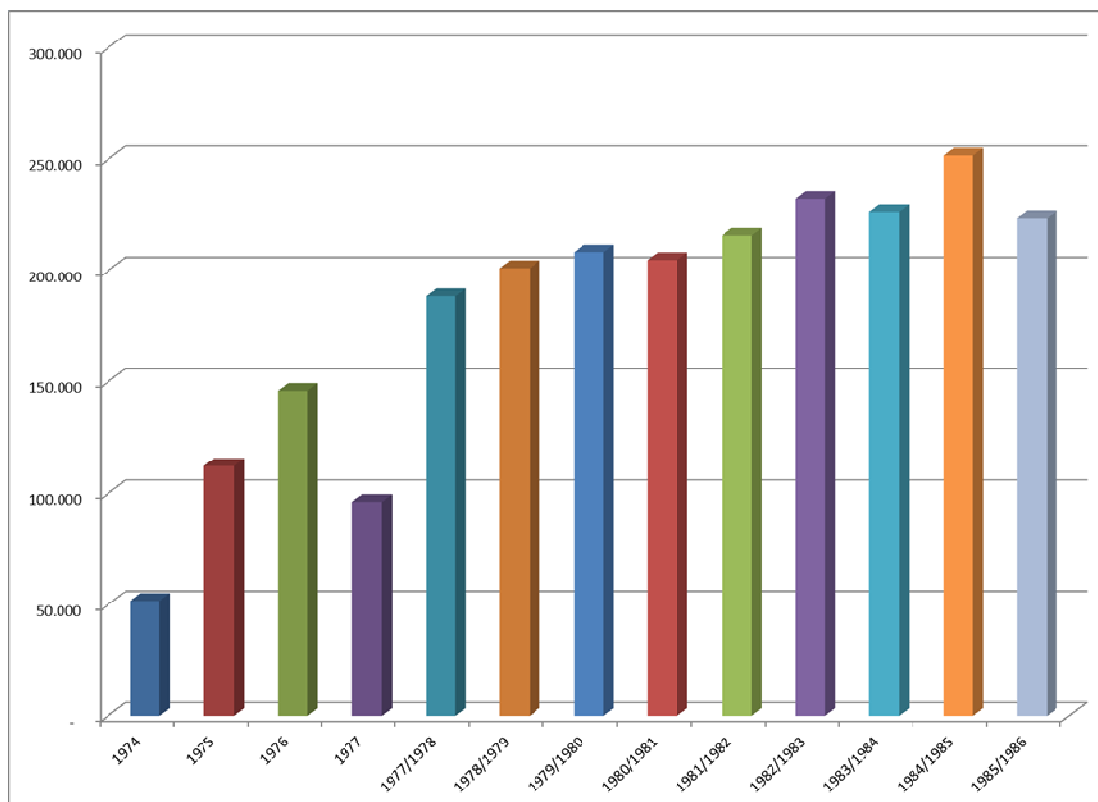
Por otra parte, la opción de recurrir a la nafta importada era una considerada sólo en última instancia por PGM, ya que su planta se había diagramado para operar específicamente con la materia prima de la Destilería de La Plata y las calidades del corte que podían adquirirse en el exterior eran muy variables. Sucedió que las naftas para reformado (como las demandadas por PGM) resultaban más caras que los cortes para craqueo, al poseer muchos naftenos y aromáticos. Se trataba de un corte escaso y caro, dado que el mercado de aromáticos registraba a principios de los ochenta un crecimiento firme y en adición dichos cortes eran retenidos para ser utilizados como nafta combustible (especialmente durante el verano del hemisferio norte)¹².

Otra cuestión que generaba incertidumbres y pérdidas, era que el precio que debía abonar PGM por la nafta importada no dependía de YPF, sino de los reintegros que le reconociera la Secretaría de Energía de la Nación. En 1981, al agotarse las fuentes alternativas de materias primas en el país (especialmente, las compras de excedentes de nafta de la Destilería de Esso en Campana), se avanzó con la importación de cortes para poder cumplir con los planes de producción. Se estimó que PGM deberá importar nafta regularmente a razón de 20 mil m³ mensuales, para totalizar los 120 mil necesarios. Además, al decidirse avanzar con esta opción, se aceptó que sobre los costos adicionales (como el establecimiento de cartas de crédito) se debería pagar un monto extra sobre el precio interno oficial de la nafta petroquímica, que tendría que regir para las compras de materia prima de PGM.

Recién hacia 1983 se logró mejorar abastecimiento de materias primas desde YPF, gracias a la suplementación de la Destilería de La Plata con la de San Lorenzo, facilitada por el impulso de la política oficial del nuevo gobierno para la petroquímica. Esa disponibilidad de naftas permitió el crecimiento de la producción de PGM (Gráfico 1), llegándose a superar por primera vez las 250 mil toneladas totales durante el ejercicio 1984/1985, lo que se logró gracias a los intentos por incrementar la capacidad productiva y la búsqueda por conseguir una mezcla de productos enfocada a los de mayor demanda: ello permitió en los ochenta, por ejemplo, alcanzar un nivel de producción de 120 mil toneladas anuales de la unidad de benceno, mientras la de ciclohexano se había prácticamente duplicado para llegar a 85 mil, que se destinaban en su totalidad a los mercados externos. De ese modo, cuando parecieron superarse problemas con la provisión de materia prima, la producción de aromáticos de PGM pudo llegar (con relativa facilidad) a las 250 mil toneladas en un año.

¹² LAD, 381.

Gráfico 1: Producción de Aromáticos, 1974 a 1986
(toneladas totales por ejercicio)



Nota: El dato de 1977 comprende siete meses únicamente, al decidirse la modificación del período abarcado por el Ejercicio Fiscal.

Fuente: Elaboración propia en base a Memorias y Balances (ejercicios 1974 a 1985/1986).

Un problema capital: Intentos de privatización y de reducción del patrimonio neto durante la dictadura

En fiel cumplimiento de la política implementada por Martínez de Hoz, el Ministerio de Economía propuso a PGM la emisión de acciones privadas clase “B”, a ser cotizadas en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires “con la finalidad de incorporar gradualmente capital privado a la empresa, sin perjuicio de las medidas que el Gobierno Nacional pueda adoptar para la privatización total de la empresa, en aplicación del principio de subsidiariedad de la acción estatal”¹³. A principios de 1980 (en base a un informe encargado al Banco Roberts) habían comenzado a plantearse las condiciones generales para concretar la cotización de acciones de la sociedad, en una primera oferta pública de acciones ordinarias al portador clase “B”.

¹³ LAAA, 18.

Los nuevos accionistas privados tendrían derecho a dividendos sobre las nuevas acciones, con derecho a participación en toda capitalización de reserva y utilidades que se dispusiera. Además debían reformarse los artículos 7° y 9° del Estatuto Social de la empresa, para posibilitar la transformación de las acciones nominativas no endosables clase “A” en acciones al portador clase “B”, transferibles a particulares o negociables en Bolsa y a fin de regular el ejercicio del derecho de preferencia de los accionistas clase “A” en los casos de futuros incrementos de capital. Así, debía emitirse un título representativo de 826.962.113 acciones ordinarias, nominativas, no endosables, clase “A” de valor nominal de \$A 100 cada una, en reemplazo de todas las acciones y certificados provisorios emitidos a favor de los dos únicos accionistas de PGM (Ministerio de Economía y DGFM).

Con la aprobación preliminar de los accionistas, se le solicitó al Banco Nacional de Desarrollo la tasación de los bienes de uso y la valuación técnica del paquete accionario de PGM. La Asamblea Extraordinaria del 28 de marzo de 1980 aceptó emitir 38.600.000 de acciones ordinarias al portador clase “B”, de \$ 100 valor nominal cada una (con un total cercano a los cuatro millones de dólares, en moneda constante el 4% del capital social aproximadamente¹⁴). A mediados de año, la Comisión Nacional de Valores propuso a PGM la transformación inmediata en acciones clase “B” del 49% del capital social de la Empresa, con el fin de evitar demoras y fluctuaciones bruscas en la cotización que se podrían originar mediante la transformación gradual de acciones clase “A” en clase “B” (como era la propuesta original de PGM). Se rechazó provisoriamente, consultándose con los Accionistas las disposiciones a seguir.

En marzo de 1982, desde la Secretaría de Energía y la Secretaría de Planeamiento de la Presidencia de la Nación se relanzó la moción de elaboración del programa de privatizaciones. En una entrevista con Directores de la empresa, el Ministro de Obras y Servicios Públicos (Ingeniero Sergio Martini) manifestó que los accionistas de PGM habían acordado elaborar un proyecto para la privatización de la empresa, a través del Licenciado Alberto Ugalde, a quien se le presentó la información presentada a la Comisión Nacional de Valores relativa a la emisión de acciones clase “B” de PGM.

Por otra parte, en junio y a propuesta de la DGFM, se formuló la necesidad de constituir un grupo de trabajo tripartito, conformado por un representante de la empresa y de cada accionista “con el objeto de que determine, dentro de un plazo de 30 días corridos, el monto máximo posible en que podría reducirse el capital (patrimonio neto según balance ajustado por inflación) de la empresa hasta un nivel mínimo de liquidez y endeudamiento que no comprometa su normal desenvolvimiento”¹⁵. La diferencia entre dicho nivel y el Patrimonio Neto actualizado debía ser entregada a los accionistas en partes iguales, realizando las acciones necesarias para asegurar que no existieran oposiciones de los acreedores de PGM a la reducción de su capital. Además, dentro del plazo de 10 días hábiles, se debía “transferir a los accionistas en igual proporción los fondos existentes en inversiones financieras de la sociedad, en concepto de anticipos o de préstamos transitorios

¹⁴ LAD, 433.

¹⁵ LAD, 425.

con mínimo interés y plazo correlativo con el tiempo que insumirá legalizar la reducción del capital”¹⁶.

De inmediato comenzaron los estudios y se determinó que el monto máximo que la Sociedad podía poner a inmediata disposición de sus accionistas era de 150 mil millones de pesos para cada uno. Por razones legales y hasta tanto se concretara la decisión asamblearia sobre la reducción del capital social, dicho importe revistió tendría el carácter de “préstamo transitorio”, estableciéndose por 180 días (renovables) hasta tanto se concretara la decisión asamblearia definitiva, lo que fue aceptado por los representantes del MOSP y la DGFM.

En relación a la propuesta de disminución de activos se tomaron dos enfoques: por el de “capital de trabajo temporal financiero” la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes se tomó una diferencia de \$536 mil millones, mientras que el de “capital de trabajo funcional”, al tomar la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante alcanzó una diferencia de \$171 mil millones. La propuesta del miembro por PGM del grupo de trabajo tripartito (el Dr. Giménez, Director Administrativo y Financiero de la empresa) se conformó con la diferencia entre ambas valuaciones, es decir \$365 mil millones.

Sin embargo, al ser presentada la propuesta el representante de la DGFM determinó que “a juicio de su representada la reducción del capital de la empresa podía llegar a ser de \$500 mil millones”¹⁷, rechazando la proposición de la empresa. A fines de julio, los representantes de los accionistas comunicaron a PGM que el límite máximo de la transferencia de fondos a efectuar sería el monto determinado por la DGFM, a ser entregado a cada uno en partes iguales en carácter de préstamo transitorio según lo establecido. Las condiciones legales en que se instrumentaría la transferencia del importe sería a sola firma con vencimiento en la fecha de la Asamblea General Ordinaria que considerara el Balance General y Distribución de Utilidades del Ejercicio 1981/1982, devengándose una tasa de interés equivalente a la fijada por el Banco de la Nación Argentina para operaciones ordinarias de préstamo a entidades de igual naturaleza que la de los accionistas, ajustándose en forma trimestral de acuerdo a la variación que experimente la misma en cada período, fijándose el inicio del primer trimestre en el primer día del mes de julio, correspondiéndole un interés del 5,66% mensual.

Frente a la posible transferencia de ese monto (\$250 mil millones) y respondiendo a una indicación del MOSP, la DGFM debía analizar si lograría suplir sus necesidades financieras, imputándose el préstamo a las utilidades del Ejercicio Social corriente o de los siguientes, en lugar de practicarse la reducción del patrimonio neto de la empresa. Se dejó constancia de que la intención de los Accionistas era “procurar el medio idóneo para resolver el problema financiero planteado de forma tal que no se afecte la situación económica y financiera de PGM y la posición de endeudamiento de DGFM; entendiéndose que una reducción del capital de PGM no puede constituir un fin en sí mismo, sino un medio extremo de resolver el problema planteado”¹⁸.

¹⁶ LAD, 425.

¹⁷ LAD, 428.

¹⁸ LAD, 430.

A fin de mes, PGM adelantó los \$100 mil millones restantes para cubrir el monto total establecido para el préstamo transitorio a cada accionista. En agosto, el MOSP explicitó que el empréstito no podría exceder el valor total fijado y que el mismo debía ser cancelado contra las utilidades del ejercicio concluido el 31 de Julio anterior y los remanentes con los beneficios de los siguientes ejercicios, excluyéndose definitivamente la opción de disminuir el Patrimonio Neto de la Sociedad¹⁹. De ese modo, con las utilidades a distribuir se lograron cancelar \$434 mil millones en noviembre del mismo año²⁰.

En aquella misma nota de agosto, el MOSP encomendaba nuevamente la salida de PGM al mercado de capitales, a través de la emisión de acciones clase “B” para ser suscriptas exclusivamente por capitales privados. Se estableció que la sociedad debía analizar la instrumentación de dicha emisión como la transformación de acciones clase “A” en clase “B”, de modo de dar participación paulatina al sector privado en reemplazo del capital estatal en la empresa.

Poco después, siguiendo el criterio de tomar el 80% del valor de libros, se determinó que el precio actualizado de la acción de PGM debía ser de \$398. Respecto al monto a emitir, para mantener la equivalencia sobre el capital de las 38.600.000 de acciones dispuestas originalmente, debían emitirse ahora 218.134.000 acciones ordinarias al portador clase “B”, por valor equivalente a cuatro millones de dólares.

Nuevamente se recurrió al Banco Roberts por asistencia técnica, determinado que el precio de venta de las acciones clase “B” podrían oscilar entre un 50% y un 70% del valor de libros, sin el revalúo técnico (en función de las condiciones imperantes del mercado bursátil). Ello implicaba un valor menor al 80% previsto por PGM, proponiéndose realizar una emisión por \$100 mil millones, que representarían un 4,9% del capital de PGM siendo emitidas al 70% del valor de libros (o sea, \$372 por acción) o un 6,9% del capital de serlo al 50% (es decir, \$266 por acción). Como los valores diferían de los planteados previamente, se decidió solicitar continuar con los estudios.

En febrero de 1983, en ocasión de plantearse los objetivos a corto y mediano plazo de la empresa, el Coronel Villa (todavía en el cargo de Director-Gerente General) señaló que aspiraba a “que se concrete el proyecto oportunamente presentado de cotizar en Bolsa una parte del capital de la empresa, de modo tal de superar la tradicional dicotomía entre sector público y sector privado que tan perniciosa resulta en su opinión para el desarrollo de la industria básica petroquímica”²¹. Sin embargo, la política petroquímica establecida durante la primera parte del gobierno alfonsinista clausuró (temporariamente) esa opción.

No estamos solos: las restantes empresas

¹⁹ LAD, 432.

²⁰ A finales de 1983 la DGFM (con la adhesión de YPF) solicitó un nuevo préstamo a PGM, aunque por un monto menor.

²¹ LAD, 447.

En los proyectos de PGM su planta se debía complementar con el surgimiento de otras empresas subsidiarias en Ensenada que demandaran sus insumos. Desde el primer momento fue una preocupación de la empresa, que realizó varias tratativas y gestiones con las empresas más importantes del país buscando terminar de estructurar un verdadero Polo Petroquímico. Por caso, una de las primeras tareas de la flamante empresa fue el fraccionamiento del terreno comprado, reservándose para PGM un espacio de 45 has y destinándose el resto de los lotes a las firmas que decidieran instalarse junto a ella.

El sector privado pareció responder el convite. Durante 1971 varios proyectos fueron presentados al gobierno nacional solicitando su inclusión en el régimen de promoción vigente, de productos tales como anhídrido maleico, dodecibenceno, estireno y anhídrido ftálico. Las empresas que parecieron tener mayor interés fueron *Ipako* (filial local de *Koppers*) y *Monsanto*. Ambas de origen estadounidense, con más de una década de presencia en el país, llegaron a mantener varias reuniones con los directivos de PGM pero no iniciaron ninguna obra.

A mediados de 1972, en virtud de la “conveniencia” que PGM advertía respecto a la instalación de plantas satélites y posiblemente frente a la falta de resultados concretos, se redoblaron los esfuerzos para promover esas implantaciones. En primer lugar la empresa se comprometió -a expensas de una propuesta de la Gerencia General- a realizar aportes al capital accionario de las firmas que se formaran en Ensenada, fundamentalmente mediante la provisión de materia prima. También se ofreció el uso de los servicios de PGM (energía eléctrica, vapor, agua de refrigeración y de procesos, entre otros) a los posibles adquirientes. También se gestionó con el Gobierno de Buenos Aires la extensión de los beneficios acordados a PGM (por medio de la Ley Provincial 7841 de ese año), para todas las empresas que se incorporaran al complejo.

Durante el año siguiente se repitió la operación, pero con las autoridades nacionales. La Ley de promoción industrial desalentaba la instalación de industrias en un radio de 60 kilómetros de la Capital Federal, para fomentar el desarrollo del interior. A las empresas que se instalaran en Ensenada no le correspondería en consecuencia recibir beneficios, pero PGM presentó un pedido de excepción para las petroquímicas que emplearan sus materias primas. La solicitud fue aceptada y poco después se presentaron a la Secretaría de Desarrollo Industrial nuevos proyectos para producir anhídrido maleico, polibutenos y alquilfenoles.

Para 1974 resultaba notoria la falta de avances en este terreno. Dos factores concurrentes parecen haber actuado como freno: la coyuntura política interna y la situación del frente externo. La primera, marcada a fuego por el retorno de Juan Perón al país luego de 18 años de exilio, pareció jugar en contra de cualquier plan de inversiones que implicara un horizonte de mediano plazo. Pero la situación tampoco mejoró después. Las esperanzas de PGM en que se formaran las plantas satélites no se verían satisfechas. El país se vio inmerso en un clima político enrarecido y con un contexto macroeconómico de creciente desorden. En definitiva las firmas privadas no avanzaron con sus proyectos, a la espera de condiciones más favorables a sus intereses.

El nuevo gobierno peronista en el poder impuso un rumbo más marcadamente nacionalista a la promoción industrial. Un nuevo esquema regulatorio y de promoción (Ley 20560 de diciembre de 1973) proponía el fomento fundamental de las empresas de capital nacional. La regulación sectorial correspondiente se dictó mediante el decreto 592, manteniendo gran parte de mecanismos previamente ensayados, tales como desgravación impositiva, tipos de cambio diferenciales, créditos blandos del Banco Nacional de Desarrollo, otorgamiento gubernamental de garantías y avales, “uso prioritario” de hidrocarburos olefinicos para la industria petroquímica respecto de su destino alternativo como combustible, entre los principales.

Sin embargo las medidas que despertaron más resquemores fueron las que permitían un avance del Estado sobre el sector. En primer lugar la nueva regulación buscó planificar toda la actividad a través del Programa Petroquímico Nacional y el Plan Trienal, que adjudicaban al Estado el dictamen final sobre cada nueva planta en relación a la capacidad mínima que debía tener y el momento de su puesta en marcha. Además, se establecieron nuevos y estrictos lineamientos para la participación accionaria en los distintos sectores de la industria petroquímica, dificultando crecientemente la integración del capital privado hacia los primeros eslabones de la cadena productiva²².

Por otro lado, en el frente externo la crisis energética y la subsecuente elevación de los precios del petróleo generaron perspectivas de ventas al extranjero sumamente favorables para los aromáticos de PGM. Los subsidiados “precios de fomento” que YPF cargaba por los insumos hidrocarburíferos ponían a la industria petroquímica argentina en una condición ventajosa frente a la competencia internacional. Pero esa misma situación impactó sobre el resto la industria local, que debía importar insumos y equipos, no sólo a precios más elevados sino también cada vez más difíciles de obtener.

Frente a esas circunstancias el Gobierno Nacional requirió a PGM que delineara un sistema de negociación por el cual con la venta de sus excedentes exportables previstos, se obtuviera el compromiso recíproco de los compradores de garantizar la provisión de ciertos insumos considerados “críticos” para el desenvolvimiento del resto de la petroquímica nacional. La Gerencia de Ventas analizó propuestas de 51 firmas internacionales y firmó varios Convenios de Reciprocidad, que cubrieron la demanda de dodecibenceno, acetato de vinilo monómero, ácido adípico, acrilonitrilo, anhídrido maleico, caprolactama, polietileno (de alta y baja densidad), tereftalato de dimetilo y polipropileno y policloruro de vinilo emulsión.²³ Para varios de esos productos -demandados en la obtención de resinas plásticas, textiles y fibras, detergentes y otros productos- PGM había esperado que fueran fabricados en sus plantas satélites. El poco éxito en este aspecto terminó por exigir la implantación del sistema de “compensaciones” con algunas de las firmas más importantes del mundo a las que PGM les vendía sus productos, como *MITSUI* (Japón), *Phillips Petroleum* (USA), *BASF* (Alemania) y *D.S.M.* (Holanda).

²² Para los productos “finales” se permitía sin limitaciones la participación del capital privado y el Estado podía controlar como máximo el 25% de las acciones. En los considerados “intermedios” la participación estatal debía alcanzar al 51% del capital con efectivo poder de decisión. Finalmente en la provisión de petroquímicos “básicos o esenciales” se excluía totalmente al capital privado.

²³ La comisión a PGM por la discusión y firma de contratos de compra de insumos críticos fue oficializada por la Resolución 560/74 del Ministerio de Economía.

Como se dejaba establecido poco antes de la entrada en funciones de la Planta de PGM: “la Empresa alcanzará su verdadera razón de ser cuando se erijan en el país las diversas plantas que han de utilizar como materia prima su producción, evitando la erogación de divisas originada por la falta de las mismas”²⁴. Sin embargo tuvieron que pasar muchos años más hasta que se pudiera ver cumplido (parcialmente) ese objetivo.

La situación posterior tampoco presentó buenas perspectivas para el establecimiento de nuevos emprendimientos en el sector. A principios de 1974 los precios dejaron de crecer, pero se mantuvieron en niveles elevados, que terminaron por desatar una caída en la demanda mundial de derivados. El efecto recesivo se originó en Japón (un país líder en la industria petroquímica pero sin materias primas disponibles), pasó luego a territorio europeo y desde allí se expandió a Estado Unidos y el resto del globo. La coyuntura se caracterizó por el ascendente costo de los insumos hidrocarbúricos y la caída en el precio de los productos petroquímicos, dado el exceso de oferta del mercado internacional. La modificación en los precios relativos afectó además los planes de inversión, elevando los montos de capital necesarios para levantar nuevas instalaciones (Programa Nacional de Petroquímica, 1989, p. 8).

Respondiendo a esa situación, el Poder Ejecutivo Nacional dictó el Decreto 390/74 para implementar un sistema que permitiera la distribución en plaza de las cantidades ya contratadas por PGM en el exterior, mediante acuerdos con la industria usuaria local. En algunos casos (para los productos demandados por numerosos consumidores), PGM debió asumir el carácter de importadora y negociar luego con las Cámaras empresarias la colocación de los cupos correspondientes, que en muchos casos incumplieron lo pautado y no mantuvieron las condiciones previamente pactadas. Por el contrario, la importación solicitada por los grandes usuarios era efectuada directamente por ellos y no trajo mayores inconvenientes para PGM.

Finalmente, pasada una década desde su planificación, se terminaron dos de las plantas satélites del Complejo: Maleic (anhídrido maleico) y Polibutenos Argentinos (poliisobutilenos). La primera, de Petrofisa y Bibiloni (dos grupos empresarios de origen nacional), había sido concursada en 1974 y entró en funciones durante noviembre de 1981 con una capacidad de procesado de 10 mil toneladas anuales de benceno (a ser reemplazadas más tarde por n-butano). El producto era demandado por la industria del papel, para resinas, plastificantes, aditivos, lubricantes y sobre todo, plásticos reforzados que permitían fabricar (entre otros elementos rígidos) armamentos, por lo que fue dictaminado como “de interés para la defensa nacional”. La inversión total rondó los 20 millones de dólares. La tecnología e ingeniería básica estuvieron a cargo de *Scientific Design* (de USA) mientras que la tecnología de detalle se asignó a Tecnor de la Argentina.

La segunda planta satélite fue inaugurada el primero de julio del año siguiente y su propietario era el grupo Bidas. Fue la primera planta en elaborar poliisobutenos en América Latina. Su escala de producción de 9 mil toneladas (que se expandió prontamente hasta 30 mil, alcanzando un nivel similar al que se observaba en plantas de países desarrollados) representaba más de tres veces el nivel de la demanda local. De modo que se

²⁴ MyB, 1973.

pensaba recuperar las divisas necesarias para la compra de los equipos con los excedentes exportados en un año. Este producto era usado en la fabricación de masillas, selladores, adhesivos, de aislantes líquidos y también como producto auxiliar en el procesado de metales (laminado en frío, extrusión y laminación de aluminio y cobre, laminado de chapa y hojalata de acero). La tecnología se adquirió a *Cosden Technology* (otra empresa estadounidense), la ingeniería básica a *Hydrocarbon Research Inc.* (la misma que había ganado la licitación original de PGM) y la ingeniería en detalle y montaje estuvo a cargo de una subsidiaria del grupo controlante, Tecnobridas. Su costo había superado los 20 millones de dólares, de los cuales el grupo controlante aportó el 30% y el resto se integró con créditos bancarios.

Al mismo tiempo, con la inauguración de Petroquímica Río Tercero también en 1981, se consiguió otro demandante local para el tolueno de PGM (utilizado para elaborar disocianato de tolueno)²⁵. Sin embargo, la mayor parte de su producción (alrededor del 70%) mantuvo como destino los mercados externos. Además la empresa había establecido un programa de promoción de exportaciones con sus clientes, por el que les garantizaba la prioridad de abastecimiento en caso de necesitar insumos para la producción dirigida a los mercados externos, a la vez que les otorgaba ventajas en las acreencias a cobrar como empresa proveedora. Atanor, Petroquímica Río Tercero, Compañía Química, Duperial, Petropol entre otras firmas, lograron exportar y obtener importantes beneficios durante los años ochenta mediante ese programa.

Por el contrario, una proporción importante de los productos petroquímicos importados por el país correspondían a derivados de la cadena de aromáticos (DMT, fenol-acetona, caprolactama) que no se habían podido sustituir, a pesar estar contemplados en los planes originales para el Complejo, en donde PGM sería la proveedora de insumos básicos y no una empresa con un perfil exportador tan marcado (Programa Nacional de Petroquímica, 1989: 33). Como dijimos, la planta había seguido un importante proceso de expansión ya que la evolución del mercado interno no se correspondió con la capacidad productiva de PGM. Esa estrechez puede haber sido también el limitante para la instalación de otras plantas satélites en Ensenada, que obturó que pudiera cristalizar el anhelo de la Petroquímica de levantar un verdadero Polo Petroquímico.

Algunas reflexiones a modo de cierre

En esta ponencia hemos intentado mostrar algunas de las particularidades de la articulación de PGM -una relevante propuesta industrial pública fundada en la primera parte de los años setenta- con las restantes empresas intervinientes en el Complejo Petroquímico de Ensenada.

Así, nos hemos enfocado de una parte con la relación con sus empresas accionistas y fundadoras: YPF y la DGFm. Especialmente en la primera de ellas, ya que el nexo

²⁵ La planta cordobesa era la parte central del tercer polo petroquímico promovido desde las empresas estatales. Se había constituido en 1973 e YPF tenía el 38% de las acciones, la DGFm poseía otro 11% y además participaba a través de Atanor (que era el socio -mayoritario -restante).

establecido con la petrolera estatal resulta central para comprender el derrotero de la petroquímica, dada su dependencia respecto a la provisión de materia prima como a la demanda de algunos de sus productos y la complementación técnica para evaluar y intentar realizar nuevos proyectos productivos.

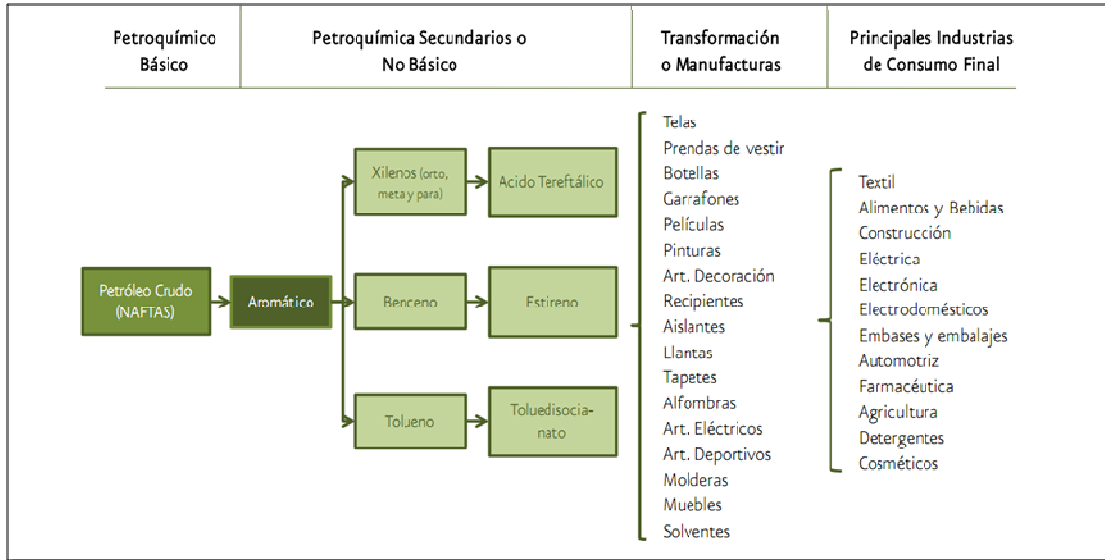
Como hemos visto, la relación no fue particularmente fluida, sobre todo considerando que YPF había sido una impulsora primordial de PGM y de su complementación técnico-económica a fin de lograr una mayor integración de la cadena hidrocarburífera en el país. Por el contrario, los problemas en la provisión de materia prima estuvieron a la orden del día, especialmente en los primeros años de funcionamiento de la Petroquímica.

En relación a los impulsos y restricciones emergentes de cada situación política y económica particular, nuestro espectro temporal quedó comprendido entre dos coyunturas que intentaron profundizar el papel de la petroquímica básica; como fueron los gobiernos de los primeros años setenta y las intenciones preliminares del alfonsinismo (con todos los matices que los casos ameriten). En medio, quedó la “ofensiva” de la dictadura: los intentos por avanzar en la privatización de PGM, como los resultados adversos de la política aperturista particularmente sobre uno de sus accionistas (la DGFM) fueron elementos que jugaron un papel destacado en esta etapa inicial de la evolución de la Petroquímica.

En definitiva, no se trata de una experiencia que habilite una lectura histórica lineal: los éxitos (la pronta instalación, el funcionamiento mismo de PGM) se deben contraponer a situaciones y resultados mucho menos satisfactorios (plantas satélites, consecución de materia prima, etc), aunque –es menester aclararlo- no siempre relacionados con errores o fallas de la empresa en sí, sino de decisiones de empresas privadas, del Estado manejando la mayor empresa del país, etc.

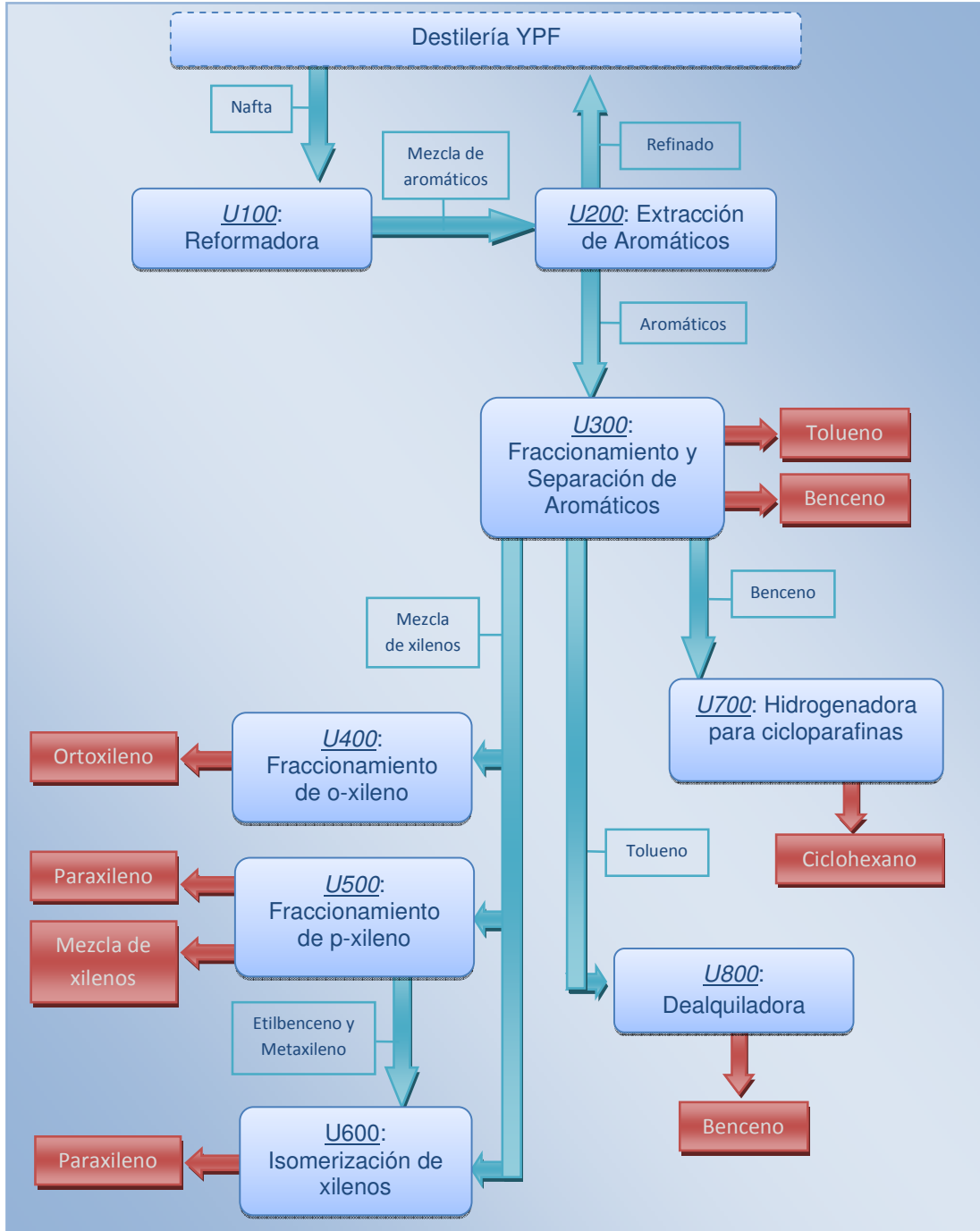
Para estudiar esta empresa creemos que el avance con una óptica de este tipo, compleja, atravesada por determinantes y relaciones horizontales (con otras empresas y reparticiones) y verticales (con sus accionistas, proveedores o clientes) y donde lo micro y lo macro interactúan y se determinan mutuamente es la que permitirá apreciar de manera más adecuada el papel jugado por el Estado empresario argentino, en uno de sus últimos esfuerzos por avanzar hacia un esquema de industrialización más diversificado en el país.

Anexo 1: Cadena de derivados aromáticos (BTX)



Fuente: Subsecretaría de Hidrocarburos de México, s/a, pág. 3.

Anexo 2: Esquema de las Unidades de Elaboración de PGM



Fuente: Elaboración propia en base al Contrato PGM n° 1 con *Hydrocarbon Research Inc.*

Fuentes utilizadas

Archivo de Petroquímica General Mosconi:

- Libros de Actas del Directorio (LAD)
- Libros de Actas de Asambleas de Accionistas (LAAA)
- Memorias y Balances Anuales (MyB)

Bibliografía citada

CHUDNOVSKY, Daniel y LÓPEZ, Andrés (1995), *“Auge y ocaso del capitalismo asistido. La industria petroquímica en América Latina”*, Buenos Aires: CEPAL/IDRC/Alianza Editorial.

LÓPEZ, Andrés (1994), “Ajuste estructural y estrategias empresarias en la industria petroquímica argentina”, en *Desarrollo Económico*, vol. 33, n° 132, pp. 515-540.

ODISIO, Juan (2008). La sinuosa historia del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca. *Estudios Ibero-Americanos*, vol. 34, n° 2, 114-129.

ODISIO, Juan (2010). El complejo petroquímico de Ensenada. La última apuesta del Estado empresario argentino. En Rougier, M. (dir.). *Estudios sobre la Industria Argentina*. Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora

PETROQUÍMICA GENERAL MOSCONI (1980), *“Petroquímica General Mosconi”*, La Plata: Imprenta la Platense.

PROGRAMA NACIONAL DE PETROQUÍMICA (1989), *“La industria petroquímica argentina”*, Buenos Aires: Secretaría de Ciencia y Técnica.

SCHVARZER, Jorge (2000), *“La industria que supimos conseguir”*, Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

SILVETTI, Edgardo (1999), *“La República Argentina y su industria petroquímica”*, Buenos Aires: Instituto Petroquímico Argentino.

SUBSECRETARÍA DE HIDROCARBUROS DE MÉXICO (s/a). *Petroquímica*. http://www.sener.gob.mx/webSener/res/86/Petroquimica_final.pdf, 20 de mayo de 2011.