



H-industri@ *Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*

Año 5- Nro. 9, segundo semestre de 2011

Rougier, Marcelo, *Estado y empresarios en la industria del aluminio en la Argentina. El caso ALUAR*, Buenos Aires, UNQui, 2011 (480 págs.)

El historiador Marcelo Rougier acaba de publicar un libro sumamente interesante, que es el resultado de largos años de investigación, y que se inscribe en un eje analítico que ha venido desarrollando fructíferamente: los avatares del proceso de industrialización de nuestro país en el marco del modelo de sustitución de importaciones.¹ En esta obra el autor propone un recorrido detallado de la etapa histórica que llevó, en la Argentina, a la creación de una industria básica como la vinculada con la producción de aluminio primario y de una gran empresa, en muchos sentidos paradigmática, como ALUAR. Además, brinda diversas coordenadas para comprender los factores que, en diferentes momentos, estimularon o condicionaron el avance de la industria manufacturera, así como la relación entre la emergencia de grandes firmas y la acción del gobierno respecto a la planificación, el progreso técnico y otras cuestiones relevantes asociadas al desarrollo económico.

Luego de abordar la trayectoria de la actividad del aluminio en el nivel mundial, Rougier se adentra en el estudio y la sistematización de los múltiples y muy ricos debates que se dieron en el ámbito nacional para el desarrollo de este sector estratégico en distintos momentos del modelo sustitutivo. Estos debates se iniciaron bajo los primeros gobiernos peronistas en el reconocimiento de la necesidad de profundizar la integración del tejido fabril ante la manifestación de los primeros síntomas de la dinámica *stop and go*, y continuaron en los años que siguieron, hasta que a fines de la década de 1970, merced a una intensa intervención estatal (en lo cuantitativo y lo cualitativo), entró en funcionamiento la planta de ALUAR en la localidad chubutense de Puerto Madryn.

Se trata de un *racconto* atrapante, sumamente documentado, de las diversas peripecias que atravesó el proyecto inicial (con una clara impronta de sectores militares de raigambre desarrollista, esencialmente de la fuerza aérea), hasta su concreción a manos de la empresa perteneciente al grupo económico

¹ En esta línea se inscriben, por ejemplo, los siguientes trabajos: Rougier, M. (2004); *Industria, finanzas e instituciones. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo, 1966-1976*, Quilmes, UNQui, Rougier, M. y Schvarzer, J. (2006); *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o) caso de Siam*, Buenos Aires, Norma, Rougier, M. (director) (2007); *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina 1950-1980*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas, Belini, C. y Rougier, M. (2008); *El Estado empresario en la industria argentina. Conformación y crisis*, Buenos Aires, Manantial y Rougier, M. (dir.) (2010); *Estudios sobre la industria argentina. Políticas de promoción y estrategias empresariales 2*, Buenos Aires, Lengua-je Claro Editora.

Madanes. Allí el lector encontrará, entre otras aristas, el despliegue de variadas prácticas de *lobby* empresarial, las sucesivas redefiniciones del proyecto original en el marco de fuertes disputas entre capitales nacionales y extranjeros, así como en el interior de la clase política y entre distintas fracciones de la corporación militar, y hasta el derrocamiento del presidente *de facto* Levingston.²

En ese marco, bajo el interregno presidencial del Gral. Lanusse se acordó que el proyecto sería adjudicado a ALUAR, pese a que no constituía la mejor oferta técnica y económico-financiera, al tiempo que terminaría insumiendo cuantiosas subvenciones estatales para su efectivización, a punto tal que, en los hechos, casi la totalidad de los costos directos e indirectos involucrados en la puesta en funcionamiento fue subsidiada por el Estado. Ello involucró, entre otras prebendas, la construcción de una gran central hidroeléctrica (Futaleufú) y una línea de alta tensión para garantizar el aprovisionamiento sostenido y a bajo precio de un insumo crítico en la elaboración de aluminio, el desarrollo de infraestructura básica (fundamentalmente portuaria) y distintas prebendas estatales. Al respecto, Rougier destaca la existencia de “condiciones contractuales muy particulares que prácticamente eliminaban el riesgo empresario (si no lo eliminaban totalmente): protección aduanera absoluta por un régimen de cuotas de importación y la clausura total del mercado interno a la introducción de aluminio primario, un precio de venta asegurado en el mercado interno que cubría todos los costos materiales de la gestión y todos los costos de financiación de largo y corto plazo, el resarcimiento de las pérdidas que pudiera sufrir la empresa en operaciones de exportación, la amortización de su activo físico en el plazo del contrato, la cobertura de sus necesidades transitorias de fondos líquidos, una tasa de beneficios proporcional al volumen de producción del 12% del capital integrado y mayor si se relaciona esa tasa con el capital propio, la eliminación del riesgo de cambio o su reducción a las fluctuaciones del dólar, el tratamiento de empresa productora más favorecida, una amplia exención de impuestos y derechos y multas resarcitorias a cargo de organismos estatales para el caso de incumplimiento... [En suma] se acordó una garantía de ingresos, una garantía de costo de financiación, y se les atribuyó a los accionistas gran parte del capital” (págs. 315 y 316).

Así, en los “orígenes” de ALUAR el conjunto de la sociedad cargó sobre sus hombros el desarrollo de la industria del aluminio primario en manos de capitales privados que, de allí en más, pasarían a ocupar un lugar protagónico dentro de los sectores dominantes de la Argentina, con una creciente capacidad de coacción y de incidencia sobre el funcionamiento estatal en distintos momentos.

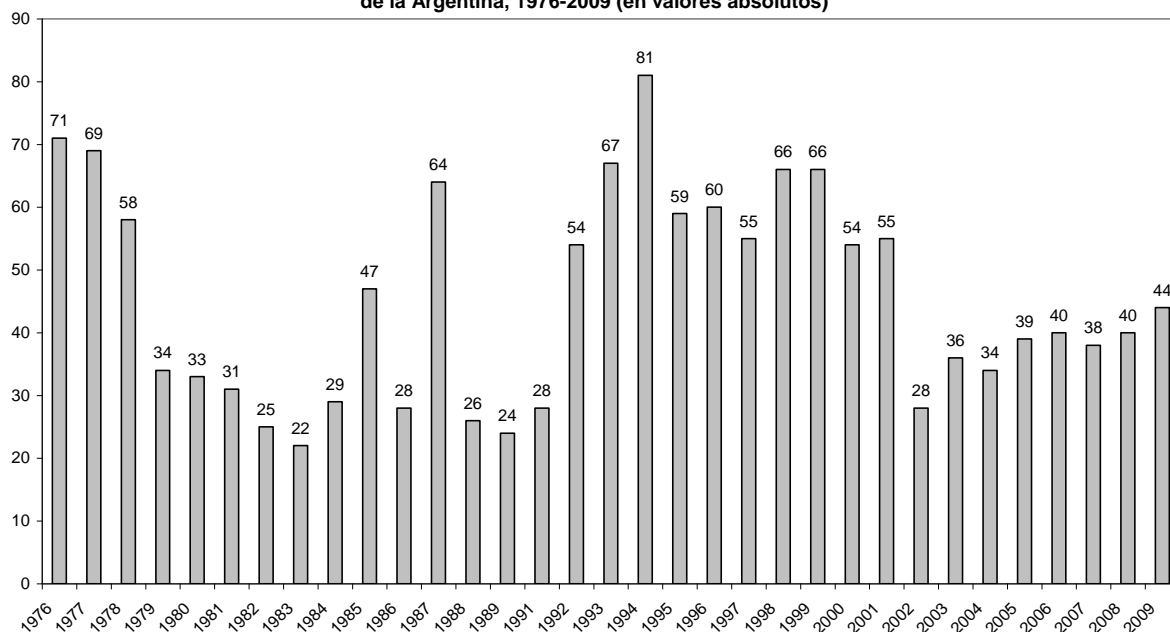
Al respecto, las evidencias disponibles indican que desde que inició sus operaciones a fines de la década de 1970 ALUAR ha integrado el “núcleo duro” del poder económico doméstico (Gráfico 1). En

² Tal es la hipótesis del autor: “Se ha dicho que el golpe militar que derrocó a Hipólito Yrigoyen en 1930 tuvo *olor a petróleo*; pues bien, si se admite una metáfora un poco más atrevida, el golpe que derrocó a Levingston tenía *olor a aluminio*. Con la llegada de Lanusse al gobierno ya no había freno para que la figura de Gelbard y su enorme capacidad de lobby reaparecieran en la conducción de ALUAR” (pp. 298 y 299).

la explicación de esta situación concurren varios factores, entre los que interesa mencionar los siguientes:

- el propio carácter monopolístico de la empresa en la elaboración de un insumo intermedio de uso difundido y, asociado a ello, el despliegue de diversas prácticas *non-sanctas*, por ejemplo en lo que se refiere a la fijación de precios;
- su inserción en una rama de producción vinculada con la explotación y el procesamiento de recursos básicos en dos etapas, como 1976-2001 y la posconvertibilidad, signadas, con sus matices, por una ostensible reprimarización del perfil de especialización industrial y de inserción pasiva del país en el mercado mundial;
- la significativa “espalda productiva” de la firma asociada a la percepción de ingentes y muy variadas subvenciones estatales “en el origen”, que se suman a las que se le concederían a esta empresa y otras del grupo Madanes en los años subsiguientes: estatización de la deuda externa privada y subsidios a las exportaciones “no tradicionales” bajo la última dictadura militar y durante el gobierno de Alfonsín, la privatización de compañías estatales en el decenio de 1990 (Futaleufú, Transpa) y la promoción “superflua” a inversiones industriales en la posconvertibilidad (Ley 25.924 y normas complementarias); y
- el desempeño exitoso de la empresa en dos fases económicas del país claramente contrapuestas:
a) la “década perdida” de 1980, cuando en su expansión jugaron un rol destacado las exportaciones (impulsadas por una capacidad productiva que excedió con creces la demanda interna ante la aguda crisis económica e industrial, así como por diferentes alicientes a las ventas externas en el marco de la “crisis de la deuda”), y b) la posconvertibilidad, cuando tuvo lugar un escenario local e internacional sumamente expansivo (al menos hasta la irrupción de la crisis mundial a fines de 2008).

Gráfico 1. Ubicación de ALUAR en la cúpula empresaria* de la Argentina, 1976-2009 (en valores absolutos)

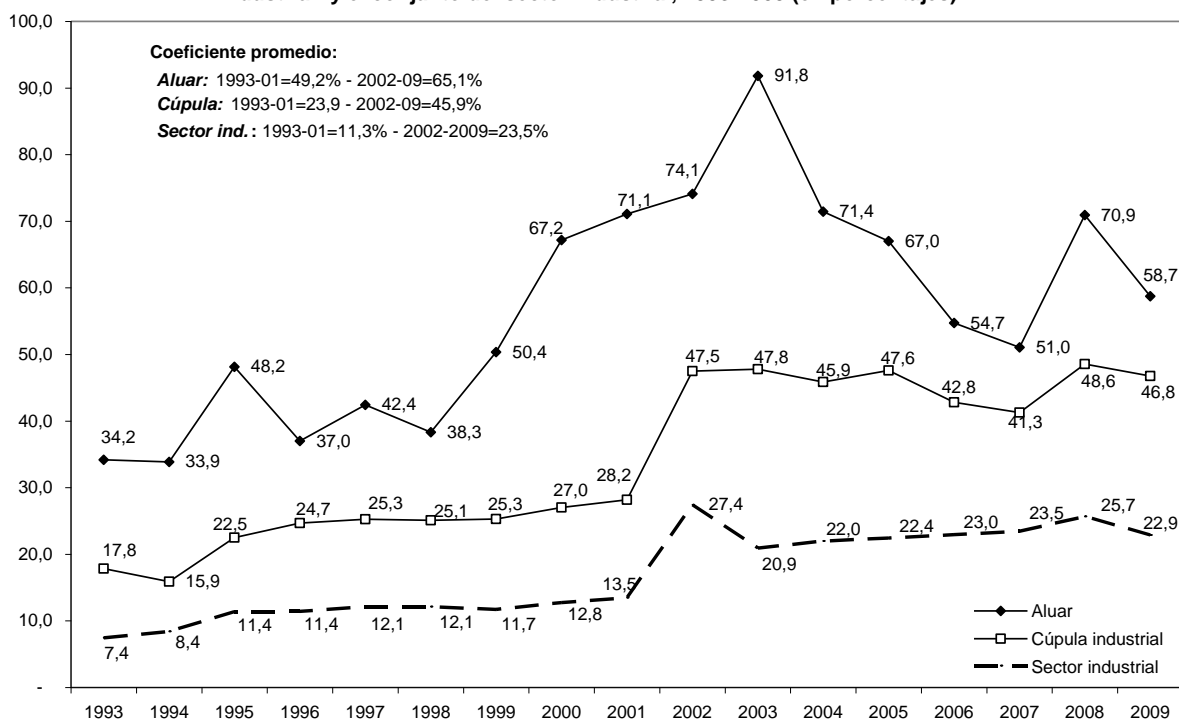


* Se trata de las 200 empresas de mayor facturación anual.

Fuente: Elaboración propia en base a balances empresarios.

Los datos que constan en el Gráfico 2 permiten concluir que en las últimas décadas ALUAR se ha fortalecido como una sólida plataforma exportadora (con el consiguiente poder de veto), lo cual se manifiesta en coeficientes de exportación muy superiores a los correspondientes al conjunto del sector industrial y a la cúpula empresaria de la actividad (las 100 firmas de mayores dimensiones). Al respecto, de considerar los promedios anuales se corrobora que en la posconvertibilidad se verificó un incremento significativo, cercano a los 16 puntos porcentuales, en el coeficiente exportador del monopolio productor de aluminio primario, a punto tal que se ubicó en el 65,1% frente a registros de “apenas” el 45,9% de la elite fabril y del 23,5% de la industria en su conjunto.

Gráfico 2. Evolución del coeficiente exportador de ALUAR, la cúpula empresarial industrial* y el conjunto del sector industrial, 1993-2009 (en porcentajes)



* Se trata de las 100 empresas industriales de mayor facturación anual.

Fuente: Elaboración propia en base a balances empresarios e información del INDEC.

En definitiva, *Estado y empresarios en la industria del aluminio en la Argentina. El caso ALUAR* constituye un aporte sustantivo de un gran historiador industrial, que traza un recorrido pormenorizado por la génesis y el desempeño del monopolio del aluminio perteneciente a uno de los pocos grupos económicos nacionales que quedaron en pie tras el huracán neoliberal de la década de 1990. Y una de las firmas líderes por su fuerte presencia exportadora. Al igual que en otros casos “exitosos”, como los de Arcor, Clarín y Techint, Rougier demuestra que la génesis de esta compañía y mucha de su evolución posterior estuvieron estrechamente asociadas a variadas y recurrentes subvenciones estatales. En este sentido, se trata de una obra clave para comprender el presente, donde muchas grandes empresas y grupos económicos plantean la necesidad de que el Estado “no se inmiscuya”, siendo que jugó un rol clave en sus orígenes y trayectorias hasta nuestros días. Así, hacen suya la célebre afirmación del alemán Friedrich List a mediados del siglo XIX: “Un ardid muy común e inteligente que practica quien ha alcanzado la cumbre de la grandeza es retirar la escalera por la que ha trepado para impedir a otros trepar tras él”³.

Ana Castellani
(IDAES-CONICET)
Martín Schorr
(FLACSO)

³ Cita extraída de Chang, H. (2002); *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*, Londres, Anthem Press.