

**Grupo 8: Cambios en el trabajo:
reestructuración, tercerización y deslocalización de la producción**
Coordinación: Julio Cesar Neffa - jneffa@ceil-piette.gov.ar

Las estrategias y los desafíos de las pequeñas y medianas empresas dentro de una cuenca petrolera

Mariano Prado¹

Universidad Nacional de la Patagonia Austral – Unidad Académica Caleta Olivia.
mprado@uaco.unpa.edu.ar .

1. Introducción

En este trabajo se pretende a partir del cruzamiento teórico y de un estudio de caso específico, el análisis de los factores viabilizadores del desarrollo económico local y de repensar los obturadores sociales reales que definen el contexto y las posibilidades del establecimiento de estrategias de innovación en las sociedades locales.

En este contexto se cree conveniente ensayar definiciones acerca del estado de situación de las Pequeñas y Medianas Empresas radicadas en la Cuenca del Golfo San Jorge (Sur de la Pcia. de Chubut y Norte de la Pcia. de Santa Cruz), actor referente de este análisis, a partir del diagnóstico de la situación socioeconómica surgida pos-privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (principal empresa de extracción de crudo), en manos del Estado Argentino hasta 1993. Este análisis reviste particular interés al permitir identificar los distintos procesos generados en las organizaciones empresariales regionales, en un contexto de cambio permanente de tendencias y estrategias de las empresas y en el marco de la transformación económica a nivel local-regional.

¹ Licenciado en Sociología – Esp. en Desarrollo Local. Universidad Nacional de la Patagonia Austral – Unidad Académica Caleta Olivia. Ruta Nacional Nro. 3 Acceso Norte, Caleta Olivia - Secretario de Investigación y Postgrado (UNPA-UACO).

Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto de investigación: “Nuevas dinámicas productivas y mercados de trabajo regionales: caracterización sociolaboral de la explotación de hidrocarburos y del turismo en Patagonia Austral en el actual contexto económico nacional”. dirigido por el Lic. Agustín Salvia- Grupo temático: Cambios empresariales: actores, articulaciones productivas y entornos institucionales

II. El nuevo escenario de los 90' y las características empresarias de la región

En primer lugar y para entender el proceso de surgimiento de las PyMES de servicios petroleros en la Cuenca del Golfo San Jorge, es necesario resaltar brevemente las transformaciones económicas y sociales que se produjeron en la década del 90' y las características de la estructura empresarial dentro de las provincias involucradas en el espacio regional.

La política económica que se implementó en la década pasada tuvo como eje la apertura de la economía, la privatización de las empresas públicas, el desmantelamiento del aparato estatal y sus agentes reguladores, el ajuste fiscal y del gasto público tanto a nivel nacional, como provincial y municipal, la retirada del Estado Nacional como inversor y subsidiador de actividades económicas, la desregulación del mercado de trabajo, la concentración en grupos "oligopólicos" de las principales actividades productivas, entre otras medidas, produciendo diferentes impactos en las distintas actividades económicas en la región patagónica, dependiendo de su inserción en el mercado interno y externo (Rofman, A., s/f; Salvia, A., 1999).

A su vez estos cambios propiciaron modificaciones en las funciones y en los recursos disponibles por los gobiernos provinciales y municipales. Con la llamada "descentralización", estos últimos tuvieron que hacerse cargo de las problemáticas económicas y sociales a nivel local, tratando de dar respuestas a las demandas de los sectores económicos y de la sociedad civil en su conjunto.

La provincia de Santa Cruz se caracteriza por la rigurosidad de su clima y por la baja fertilidad de los suelos, lo que significó un limitante para el desarrollo de actividades agrícola-ganaderas en la región, a excepción de la ganadería ovina. Las grandes riquezas naturales de la provincia están relacionadas principalmente con los importantes yacimientos hidrocarburíferos (y en menor medida el turismo).

El descubrimiento de petróleo en Comodoro Rivadavia (provincia de Chubut) impulsó el poblamiento del norte de la provincia de Santa Cruz y años más tarde el desarrollo de las localidades santacruceñas de Caleta Olivia y de Pico Truncado. La evolución de las explotaciones ovinas y de los hidrocarburos explica el crecimiento poblacional de Santa Cruz,

que desde 1960 en adelante ha presentado uno de los crecimientos demográficos más notables del país, llevando su antigua población de mil habitantes a fines del siglo pasado a los 160 mil que reveló en censo de 1991.

Históricamente, las economías de la región patagónica se estructuraron a partir de la explotación extensiva de los recursos naturales y de la formación de enclaves minero-industriales con escasa articulación al mercado interno de industrialización y consumo, con una importante presencia del Estado Nacional, que fomentaba la vigencia de un modelo de protección social para el asentamiento y reproducción de la fuerza de trabajo. Hoy en día el "modelo aperturista" ha disuelto al sistema público encargado de esa tarea, "dejando en un sistema oligopólico" la regulación flexible de los recursos naturales, las condiciones laborales y de vida de los trabajadores y de la población asentada en la región" (Salvia, A., 1998).

Teniendo en cuenta las características de la Cuenca del Golfo San Jorge, la reducción de las funciones económicas y productivas del Estado (sin considerar los costos sociales ni fomentar actividades que sustituyeran a la extracción de petróleo), provocó un impacto económico y social que se acentuó con el carácter de enclave dependiente de una sola actividad. En este apartado, es necesario hacer mención sobre la importancia histórica que tuvo la instalación de la ex-empresa estatal YPF en Comodoro Rivadavia (sur de la provincia de Chubut) y luego en la Zona Norte de la provincia de Santa Cruz para el crecimiento económico y poblacional de la Cuenca. A partir de su privatización y transformación en una empresa de capitales internacionales en la década del 90', se generó un proceso de reestructuración tecnológica y organizativa que redujo de manera significativa la cantidad de empleados, generando a la vez nuevos emprendimientos productivos en actividades comerciales y de prestación de servicios a las empresas y a las personas. Asimismo, varias empresas que originalmente se organizaron como cooperativas, se dedicaron a brindar los servicios que antes prestaba YPF.

Los procesos descriptos anteriormente (de apertura externa, descentralización política y concentración económica) afectaron la organización empresaria -tanto de las PyMES nacionales de servicios petroleros como de las grandes empresas operadoras y de servicios de capital internacional-, incidiendo sobre la incorporación de nueva tecnología, la organización del proceso de trabajo y la inserción de los recursos humanos dentro del ámbito laboral.

El rasgo principal de la "revolución tecnológica" dentro de los procesos productivos es la introducción de la microelectrónica que permite la innovación y mejoramiento de los productos y servicios y del propio proceso productivo dentro de las empresas. Con este modelo de "producción flexible" se intentan conquistar mercados y consumidores, diversificando la oferta de productos y servicios para la incorporación de nuevos clientes. Sin embargo cabe aclarar que son mayoritariamente las grandes empresas de capital extranjero las que tienen la posibilidad y capacidad económica para incorporar tecnología "de punta" abaratando los costos de producción y mejorando el servicio que brindan.

III – Caracterización de las unidades económicas analizadas

Las Pequeñas y Medianas Empresas prestadoras de servicios petroleros radicadas en la Cuenca del Golfo San Jorge presentan particularidades diferenciadas que deben ser consideradas para poder comprender determinados comportamientos organizacionales, los cuales se desarrollan a continuación.

En relación al origen de las unidades económicas, podemos decir que la conformación de las PyMES estuvo asociada a las nuevas oportunidades que presentó el mercado regional por el incremento de la demanda productiva y del consumo de la población. A diferencia de los otros sectores de actividad, en la formación de las PyMES productivas vinculados al sector hidrocarburífero podemos encontrar dos grupos relevantes:

- Empresas que surgieron durante la segunda mitad de la década del '70 como resultado del asentamiento de grandes empresas privadas a las cuales brindan sus servicios. Estas organizaciones presentan una larga tradición y experiencia en la actividad, lo cual parece redundar en los niveles de capacidad y eficiencia alcanzados.
- Empresas formadas durante el período 1991 / 1993 para atender los nuevos requerimientos de YPF en el marco de su reestructuración. Producto del proceso de reorganización de la ex empresa del Estado (1990–1993), los empleados encargados de actividades complementarias a la explotación del crudo, se agruparon bajo diferentes figuras jurídicas, de acuerdo a la naturaleza de los trabajos y de los equipos transferidos por la empresa central, con la finalidad de continuar desempeñándose en el mercado petrolero regional. Estas organizaciones, presentan un perfil altamente heterogéneo y una parte importante de las mismas están todavía en proceso de formar una estructura organizativa eficiente de tipo empresario, si es que todavía no se fusionaron o fueron absorbidas por otras empresas de mayor envergadura.

Con respecto a estos dos grandes grupos, creemos que el proceso de reorganización de los actores económicos de la cuenca petrolera ha tenido incidencia directa sobre el perfil de las PyMES. Podríamos decir que la génesis o formación no planificada de los

emprendimientos surgidos post privatización se manifiesta, por lo general, en resultados operativos y económicos poco favorables para dichas organizaciones. Ello se produjo debido, entre otros factores, al importante cambio cultural que debieron enfrentar y al cuál deberían adecuarse los nuevos actores económicos privados, ya que trabajadores especializados en los métodos de producción de los servicios, asumieron o deberían asumir la responsabilidad del gerenciamiento integral de las empresas.

La otra particularidad considerada es la naturaleza de los servicios brindados por estas organizaciones, que requieren de una clasificación que aporte elementos para la interpretación de determinadas decisiones gerenciales. En este análisis se identifican los siguientes dos subgrupos:

- las PyMES prestadoras de servicios exclusivamente petroleros (siendo las productoras sus únicos clientes), y
- las PyMES prestadoras de servicios integrales a la actividad petrolera y a otros sectores productivos.

La categorización precedente es relevante por las características oligóplicas del mercado petrolero y la fuerte dependencia de los contratos que las empresas operadoras puedan otorgar, previa participación de concursos de precios o llamados a licitación; en especial cuando se analizan las posibilidades que poseen las empresas en cuestión para la diversificación de los servicios y eventualmente de su cartera de clientes, puesto que presentan dificultades estructurales para implementar estrategias focalizadas en ese sentido.

Por otra parte, dicha clasificación demuestra el débil poder de negociación de estas empresas frente a las imposiciones contractuales de las operadoras, ya que por lo general, la definición de las políticas y estrategias que las PyMES implementan se debe adecuar a los requerimientos de las empresas contratantes. Por ende, los cambios producidos en las PyMES dentro del espacio regional están vinculados a las formas de operar de las grandes empresas multinacionales de explotación y prestación de servicios petroleros; en tanto en algunos casos son los principales y/o únicos clientes. Se observa así que la teórica flexibilidad de las PyMES para adecuarse a los cambios contextuales, es limitada por las mismas condiciones o reglas del mercado regional a partir de las fluctuaciones operadas a nivel internacional, fundamentalmente con el precio del crudo.

IV - Las empresas regionales y el desarrollo endógeno.

Las políticas públicas relacionadas con la planificación regional aplicadas hasta finales de la década del 80' no responden de manera satisfactoria a las actuales exigencias del capitalismo a nivel mundial, situación que obedece a la crisis del rol de las regiones como instancias específicas de las estructuras sociales, políticas y económicas y a las estrategias y metodologías de intervención estatal.

Debería interrogarse y repensar: ¿En qué medida el nuevo escenario globalizado de los años '90-00 abre una oportunidad de inflexión en los patrones de reproducción económica y en el funcionamiento de los sistemas y mercados regionales locales patagónicos? Así también, ¿cuál es la viabilidad y perspectivas de desarrollo e integración que enfrentan los principales sistemas regionales bajo las nuevas relaciones de mercado?

Al respecto, la iniciativa no la tienen los ciudadanos ni las elites políticas provinciales o locales. Tampoco parece depender de la capacidad de presión de los trabajadores o empresarios locales, ni de las “fuerzas vivas” de la comunidad. El poder tampoco deviene del mercado, sino de los oligopolios y sus condiciones políticas de desarrollo. Entonces, ¿Cuál es o puede ser el actor colectivo local capaz de orientar respuestas alternativas a los dilemas presentes y futuros de crisis, agotamiento y redefinición del desarrollo local/regional?

Las comunidades locales se han empezado a preocupar por aprovechar los diferentes recursos disponibles (principalmente los recursos humanos, la capacidad e innovación de los emprendedores locales y la cultura productiva y tecnológica) a fin de afrontar la reestructuración productiva que deriva de los cambios en el capitalismo a nivel global. Este fenómeno sucede en un mundo cada vez más competitivo, donde la mejora en la producción es uno de los factores claves a partir de la difusión tecnológica y la cualificación de los recursos humanos. Por todo ello, los diferentes actores locales (gobiernos, sindicatos, organizaciones públicas y privadas, asociaciones de empresarios, etc.) buscan alternativas de desarrollo dentro de las propias comunidades.

Podemos afirmar que las sociedades locales están atravesando un proceso de aprendizaje producto del ajuste estructural y de los cambios en la organización productiva (desempleo, baja en las producciones, pérdida de mercados, etc.); por todo ello intentan buscar respuestas frente al aumento de la competitividad y de los cambios de la demanda

Existe un amplio consenso en relación a que lo que se debe lograr es el cambio estructural de las economías locales tal que los emprendimientos insertos en esas economías mejoren su productividad y aumenten su competitividad frente a los mercados locales y externos. En este proceso, las denominadas empresas para la región, desempeñan un rol fundamental en la articulación de un posible bloque social regional junto a los actores políticos y científico-técnicos. Es en este marco, que consideramos imprescindible comprender el posicionamiento de las PyMES regionales, respecto de su posibilidad de aportar al diseño de alternativas de desarrollo, en tanto actores fundamentales al interior del espacio regional.

La planificación del desarrollo económico local requiere de un enfoque integral y la elaboración de un instrumento de racionalización que contemple la coordinación e integración de los diferentes agentes sociales y líneas de actuación territoriales, a los fines de crear un compromiso que acondicione el territorio dotándolo de componentes que permitan crear un entorno socioeconómico, institucional y cultural viable para las actitudes de los emprendimientos innovadores a nivel local.

La capacidad de desarrollo de una comunidad local depende de la existencia o no de componentes de organización institucional y de decisión política como así también rasgos socioculturales e historia local que permitan un análisis prospectivo ante cualquier estrategia de desarrollo local.

En función de lo citado e incorporando otra perspectiva teórica, algunos ejes ha tener en cuenta son:

La creciente autonomía en las decisiones políticas y económicas de los actores sociales regionales.

La captación del excedente económico regional que permita a las empresas locales su reinserción, diversificación y ampliación de la base económica regional.

La existencia de una política de mejoramiento de distribución del ingreso permitiendo una mayor inclusión social de los ciudadanos en el ámbito local.

El aumento de la propiedad regional sobre los medios de producción a partir del nacimiento, crecimiento y sostenimiento de empresas regionales.

Una mayor conciencia ecológica y del cuidado del medio ambiente regional .

En relación a nuestro estudio, es posible mencionar como situaciones resultantes del análisis referido al sector de las PyMES en la Cuenca del Golfo San Jorge: la baja captación de excedente económico a nivel regional, la creciente distribución regresiva de los ingresos a partir de la caída del salario de los trabajadores de baja y media calificación en la actividad petrolera, la desaparición de empresas de capital regional, la escasa incidencia de los gobiernos provinciales y municipales en la toma de decisiones (que en su mayoría se efectúan fuera de la región) y los reiterados problemas medio-ambientales en el caso de la actividad petrolera.

Por otra parte, se nos hace necesario ampliar cada uno de los conceptos teóricos citados precedentemente a partir de los datos aportados a través de la técnica de entrevistas por parte de actores del ámbito regional. En este sentido, en relación a los dos primeros puntos (creciente autonomía de los actores locales y reinversión del excedente en la región), se observa que las estrategias globales de estas empresas para enfrentar los nuevos desafíos impuestos por la competencia y la apertura de los mercados y a las decisiones políticas adoptadas por las principales empresas extraregionales son, entre otras, la conformación de UTES y de Cámaras Empresariales, entidades representativas de sus intereses ante el poder político y ante las grandes empresas del sector.

De todas formas y sin dejar de lado los avances registrados en el sector con relación a los acuerdos realizados por los actores, en el análisis de los casos relevados se observa una dificultad importante para el diseño de estrategias comunes entre las empresas regionales, que se proyecten más allá de los reclamos y acuerdos de corto plazo. En la base de esta dificultad se pueden considerar la competencia entre las firmas por la prestación de un mismo servicio, las pocas posibilidades de diversificar su oferta hacia otros mercados y rama de actividad, el escaso acuerdo entre los propios socios acerca de las estrategias a seguir y la desconfianza hacia las otras empresas regionales que se encuentran en la misma situación.

Una estrategia de desarrollo económico local sólo es posible si es protagonizada por los encargados de las actividades productivas. El empresario innovador aparece en este contexto como elemento decisivo en la gestión y organización de la actividad productiva, no obstante el impulso del desarrollo no se limita a su figura sino también de la presencia de un entorno territorial apropiado para el acceso a los componentes de información, capacitación e innovación tecnológica y de gestión. Se debe remarcar la importancia del estímulo de la asociatividad empresarial como así también el despliegue de políticas horizontales para el fortalecimiento de

iniciativas empresariales innovadoras.

Cabe preguntarse en esta instancia: ¿Están dadas las condiciones económicas-sociales y políticas-institucionales para el surgimiento del empresariado local-regional como actor del desarrollo?. Creemos que para la concretización de estas estrategias es necesario un cambio de actitud en los diferentes actores del ámbito regional, porque una de las pautas de conducta más difíciles de superar es que ellos mismos “no se consideran parte” de una posible estrategia de desarrollo local en la región donde operan económicamente. Una posible causa de esta situación es la forma en que históricamente se estructuró el desarrollo de la Cuenca Petrolera, con un Estado central omnipresente a través de YPF y con una población que vivía mayoritariamente de los beneficios brindados por dicha empresa.

En relación a los restantes puntos de lo planteado por Boisier y Silva (mejoramiento del ingreso de los ciudadanos, aumento de la propiedad regional sobre los medios de producción y cuidado del medio ambiente), se observa que las dificultades internas por las que atraviesan las PyMES regionales ponen de manifiesto que todavía existe un déficit importante en el gerenciamiento y toma de decisiones por parte de sus gerentes y directores y en la capacitación de la mano de obra, procesos internos que permitirían enfrentar con más eficacia los cambios tecnológicos y organizacionales impuestos por el nuevo escenario sectorial. Estas dificultades de “tipo interno” en las empresas se conjugan con la falta de políticas concretas que favorezcan el desarrollo de la región, gestionadas por el poder estatal provincial y/o municipal, puesto que el poder político regional nunca se preocupó por fijar estrategias de desarrollo para la región debido a que históricamente era una responsabilidad e imposición del poder político central. Es necesario también resaltar en este contexto, la creciente concentración de la propiedad de los medios de producción dentro del sector de las PyMES regionales en cada vez menos empresas, a partir de la desaparición de una importante cantidad de emprendimientos que surgieron luego de la privatización de YPF.

De lo anteriormente descrito, podemos afirmar la necesidad de estimular el cambio social requerido para el surgimiento de las capacidades empresariales locales innovadoras, lo cual exige una valoración social favorable del empresario innovador y potencialización de la formación en gestión empresarial como elemento decisivo.

De los puntos anteriormente descriptos puede plantearse lo siguiente en relación a las posibilidades de desarrollo local/regional: más allá de la voluntad de cambio de los propios actores, existen condiciones objetivas que limitan las perspectivas de desarrollo dentro del espacio regional. Por otra parte, el escaso peso y representación que tiene el poder político local y provincial y la falta de entidades y asociaciones que representen de manera organizada las demandas de la sociedad civil es un condicionante negativo para las empresas regionales en relación a la competencia con las grandes empresas nacionales e internacionales que operan dentro de la región.

A modo de cierre

La globalización de la economía y la reconversión productiva produjeron cambios en las empresas dentro del ámbito regional, impulsando de manera desigual la modernización de sus estructuras, en donde las grandes organizaciones extraregionales tienen la posibilidad de incorporar tecnología, mano de obra calificada y servicios adecuados con las exigencias del mercado. En las empresas regionales el ajuste de costos, la escasez de financiamiento y la falta de infraestructura adecuada, no permite o dificulta los cambios necesarios para facilitar y/o potenciar su sostenimiento económico.

Sobre las posibilidades de acuerdos entre los diferentes actores sociales para definir alternativas de desarrollo para la cuenca petrolera, observamos que:

- El posicionamiento de las PyMES frente al desarrollo endógeno depende, entre otras dimensiones, de sus políticas internas y cómo estas inciden en la superación de sus limitaciones y el afianzamiento de sus fortalezas; a su vez, estas dimensiones tienen relación directa con las condiciones generales del desarrollo del espacio geográfico donde realizan su actividad. Para ejemplificar lo dicho anteriormente podemos decir que: la diversificación de sus servicios – como estrategia empresarial – a través de una adecuada articulación de sus recursos (humanos, tecnológicos y financieros), incide en las condiciones del contexto mediante el aumento de la demanda de trabajo o de los niveles de inversión. Es necesario destacar que de igual forma, la ausencia de estrategias empresariales sólidas, puede implicar una disminución en los niveles de actividad – e incluso hacerla desaparecer del mercado -, con consecuencias sociales negativas para la región.
- Los referentes de las empresas sostienen que la ausencia de políticas claras por parte de los actores gubernamentales – provinciales y municipales - condicionan el desarrollo de la región. Sin embargo, no se observan indicadores que permitan deducir que estos también juegan un papel importante en este proceso.
- Por otra parte, debemos resaltar que más allá de la voluntad y de las actitudes de los actores empresariales del ámbito regional, existen condiciones estructurales que limitan y condicionan las perspectivas de desarrollo económico y social de la cuenca petrolera. Entre ellas,

la concentración económica y las políticas de las empresas internacionales.

Para finalizar, pretendemos dejar planteados dos cuestiones, a efectos de reflexionar sobre la temática analizada, a saber:

- El posicionamiento de las PyMES frente al desarrollo regional depende de los resultados empresariales, y a su vez estos, dependen de la eficiencia en la coordinación de los recursos técnicos, financieros y humanos; por ello creemos conveniente puntualizar que: se observan determinados indicadores que sugieren la existencia de un eventual proceso de asimilación de los cambios contextuales producidos en las últimas décadas; no obstante ello, se evidencia un requerimiento social a los empresarios regionales para que asuman un “doble cambio” en sus comportamientos culturales. Por un lado, ante la privatización de YPF y el pasaje de “empleados especializados a empresarios”, deberían pensar y actuar como propietarios de organizaciones privadas con fines de lucros; y por otro lado, ante la ausencia o poca participación del Estado como posible agente regulador de la actividad regional, deberían tener una participación activa junto con otros actores sociales en la definición de políticas de desarrollo regional.

- Sería importante plantear a su vez otro escenario posible: desde el año 2003 fundamentalmente los Estados provinciales y el Estado Nacional generaron políticas más de tipo “intervencionistas”, en donde a partir de ello se puede imponer un marco regulatorio que favorezca la protección de las PyMES en la negociación con las empresas oligopólicas dentro del espacio regional. Teniendo en cuenta que las grandes empresas operadoras necesitan el sostenimiento económico de las PyMES para regular el precio del servicio en el mercado local - regional, ya que si desaparecieran estas unidades económicas, el servicio quedaría en manos de las pocas grandes empresas internacionales prestadoras de servicios, que se repartirían el mercado de manera oligopólica. En este escenario, las PyMES podrían seguir operando a partir de fijar estrategias empresarias que tengan en cuenta la racionalización y la eficiencia de los servicios brindados. A su vez, y teniendo en cuenta los procesos hasta aquí descriptos en el marco de este artículo, podemos afirmar que algunas PyMES trabajan en este nuevo escenario en función de la diversificación y mejoramiento de los servicios prestados.

Bibliografía Consultada

- Alburquerque, Francisco: Desarrollo económico territorial. Guía para agentes. Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria. Sevilla, 2002.
- Alburquerque, Francisco: Las Agencias de Desarrollo Regional y la promoción del desarrollo local en el Estado español, CEPAL, 1999.
- Alburquerque, Francisco: Metodología y planificación del desarrollo económico local, Master en Desarrollo Local, Instituto Internacional de Gobernabilidad, Barcelona, 2002.
- Alburquerque, Francisco; "Introducción"; en Albuquerque Llorens, Carlos de Mattos y otros: Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales; Grupo Editor Latinoamericano; Buenos Aires; 1990.
- Boisier, Sergio y Silva, Verónica; "Propiedad del capital y desarrollo regional endógeno en el marco de las transformaciones del capitalismo actual"; en Albuquerque Llorens, Carlos de Mattos y otros: Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales; Grupo Editor Latinoamericano; Buenos Aires; 1990.
- Castells, Manuel: "3. La empresa red. Cultura, instituciones y organizaciones de la economía informacional"; en La Era de la Información. Economía, sociedad y cultura; Alianza Editorial; Madrid.; Vol. 1. La sociedad red; 1997.
- Prado, M y Romero, J.C. "Cambios en las oportunidades de empleo y nuevos emprendimientos en el complejo petrolero de Santa Cruz Norte (1993-1995)" en La Patagonia privatizada. Crisis, cambios estructurales en el sistema regional y sus impactos en los mercados de trabajo; Salvia, A. y Panaia, M. (Comp.); CEA, Oficina de publicaciones CBC; Buenos Aires; 1997.
- Prado, Mariano y Romero, Julio Cesar; "Lo que el viento se llevó". Acerca del estudio de las Pequeñas y Medianas empresas y Microempresas del Complejo Petrolero de la Cuenca del Golfo San Jorge. 1991-1998; UNPA- UACO; 1998; mimeo.
- Rofman, Alejandro; "Las economías del interior. Una estrategia para enfrentar la crisis", en Revista Enoikos. 19; s/f.
- Salvia, Agustín; "Sectores que ganan, sociedades que pierden, Proceso y balance general", en Salvia, Agustín (comp.) La Patagonia de los noventa: Sectores que ganan, sociedades que pierden; UBA-UNPA-Editorial La Colmena; Buenos Aires; octubre 1999.
- Salvia, Agustín; "Sectores que ganan, sociedades que pierden: Los efectos de la reestructuración en la Patagonia Austral"; en Seminario sobre Políticas de Desarrollo Territorial en la Argentina; Red de Investigadores sobre globalización e impactos territoriales; Universidad de Río IV;

Septiembre de 1998; mimeo.

Uribe Echevarría, Francisco; “Desarrollo Regional en los años noventa”; en Albuquerque Llorens, Carlos de Mattos y otros: Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales; Grupo Editor Latinoamericano; Buenos Aires; 1990.

Vázquez Barquero, Antonio; “Desarrollos recientes de la política regional. La experiencia europea”; en Revista Eure; Santiago de Chile; Vol. XXII, Nro. 65; Junio 1996