

D E R E C H O S S O C I A L E S , I N N O V A C I Ó N Y D E S A R R O L L O

Dialogando en torno a las Empresas Públicas en Uruguay



- 04 **00. Introducción**
Cooperativa COMUNA
- 08 **01. Empresas Públicas**
Los objetivos fundacionales
y sus implicancias
Reto Bertoni
- 14 **02. La gestión del Banco Central**
y el rol de la banca pública
Claves para el financiamiento del
desarrollo
César Failache
- 24 **03. Estado, desarrollo y transformación**
productiva
Las Empresas Públicas como agentes
estratégicos
Luis Bértola
- 28 **04. Una respuesta pública sobre la**
concentración de la tenencia de la tierra
La colonización como estrategia
Paula Florit
- 38 **05. Fomento a la Ciencia y Tecnología**
de las Empresas Públicas
El volumen del sector público
en la economía
Judith Sutz
- 44 **06. Las Empresas Públicas en la actual**
configuración capitalista
Cadenas de valor y empresas estatales
funcionales
Roberto Kreimerman
- 48 **07. Reglas de juego de la inversión**
pública
Las tres paradojas de las Empresas
Públicas
Fernando Esponda
- 56 **08. Desafíos y oportunidades a partir de**
la regulación de las Empresas Públicas
¿Agentes comerciales o palanca de
desarrollo?
Jorge Molinari
- 62 **09. Políticas públicas y servicios de**
calidad
El rol y el valor de las Empresas Públicas
María Simon
- 68 **10. Privatizaciones, resistencias**
y re-estatizaciones
Uruguay, un caso muy particular
Héctor Tajam
- 76 **11. Privatización, reestructuración**
productiva y luchas obreras
La industria petroquímica en la Argentina
de los '90
Mariana Fernández Massi
- 86 **12. La reinención de las Empresas**
Públicas en el siglo XXI
El retorno de lo público
Daniel Chavez
- 94 **13. Epílogo**
Los desafíos inmediatos de las Empresas
Públicas en Uruguay
Cooperativa COMUNA

Índice

Privatización, restructuración
productiva y resistencias obreras

La industria petroquímica en la Argentina de los '90

Mariana Fernández Massi

Sobre la autora:

Licenciada en Economía y Doctora en Ciencias Sociales. Actualmente es docente de Estructura económica argentina y mundial (Univ. Nacional de Moreno) y Economía del trabajo (Universidad de Buenos Aires); investigadora del Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET - CONICET). Becaria posdoctoral IDIHCS/CONICET, mail de contacto: marianafmassi@gmail.com.



Privatización, reestructuración productiva y resistencias obreras

La industria petroquímica en la Argentina de los '90

La propuesta de este texto es poner la lupa en un episodio específico de privatización de una empresa pública, que da cuenta de la fuerte avanzada que hubo en los procesos privatizadores en la Argentina a inicios de la década del '90. En este sentido, y a diferencia del Uruguay, Argentina es un caso tristemente particular, pero por lo brutal y acelerado que fue este proceso, que se dio en forma mucha más acentuada y generalizada que otros países de la región.

A partir de un caso, la privatización de uno de los principales polos petroquímicos de la Argentina, me propongo aportar a este debate acerca de las Empresas Públicas, centrándome en una arista particular, vinculada a los estudios laborales, que es desde donde me he acercado al tema. Al analizar estas experiencias desde la organización de los procesos de trabajo, se observa que las privatizaciones de la década del '90 articulan tres grandes procesos:

Un proceso de extranjerización de la estructura productiva, muy notablemente en el caso argentino.

Un proceso de reestructuración sectorial y de reorganización de la producción, que implicó cambios en la organización del trabajo interna a las empresas, pero también externa, es decir, en sus vínculos con proveedores y clientes.

Un fuerte avance de los procesos de externalización de actividades antes realizadas dentro de la estructura de las empresas principales; esto es: la tercerización laboral, que particularmente es mi área de estudio.

La tercerización laboral en la Argentina cobra relevancia, en términos de cantidad de trabajadores y de tipo de actividades subcontratadas, de la mano de los procesos privatizadores, pero

los va a exceder. Incluso en aquellos casos en los cuales ha habido una reversión parcial de la privatización, buena parte de esa privatización ha persistido a través de diferentes formas de subcontratación. De allí que es un aspecto que considero que debemos incorporar al debate en torno al rol y a la forma de organización de las Empresas Públicas.

A partir entonces de la privatización del Complejo Petroquímico Bahía Blanca en la década del '90, veremos de qué modo se han articulado estos tres procesos: extranjerización, reestructuración productiva y tercerización²³.

Para abordar estos procesos es preciso recuperar muy sucintamente la genealogía del complejo, porque el sector petroquímico tiene un impulso muy importante en Argentina y en la región en general, fundamentalmente en la década del '60 y el '70. Durante este período, el Estado tuvo un rol central como planificador del desarrollo, aunque, como veremos, va a quedar un poco trunco.

En aquel período, el Estado argentino desarrolla un plan petroquímico ambicioso, en el marco del cual en 1967 se crea una comisión para el estudio de la factibilidad de dos grandes polos petroquímicos: el Polo General Mosconi, que está localizado en Ensenada, cerca de la ciudad de La Plata; y el Polo Petroquímico Bahía Blanca, al sur de la provincia de Buenos Aires. Los organismos encargados de llevar adelante los estudios de factibilidad y diseñar este proceso, son otras tres Empresas Públicas: Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), la empresa de bandera dedicada a la extracción de gas y petróleo; Gas del Estado (GE), encargada del transporte, distribución y separación de gas; y la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM)²⁴. El impulso al desarrollo petroquímico buscaba, por un lado, que YPF se integrara verticalmente aguas abajo; y por otro lado, permitía avanzar en la producción de aromáticos para los explosivos, que son parte de la producción de la DGFM.

23. Los principales argumentos presentados aquí se desarrollan más ampliamente en Fernández Massi (2019).

24. En 1969 se aprobó un proyecto de Dow Chemical, una empresa norteamericana líder en el sector, para construir el polo petroquímico de Bahía Blanca. El proyecto finalmente no avanza; pero la empresa volverá a ser una de las protagonistas de este sector en la Argentina en la década del '90, a partir de la privatización del polo.

Figura 1: Línea de tiempo Plan Petroquímico

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, en 1970 se crea Petroquímica General Mosconi y al año siguiente se crea formalmente Petroquímica Bahía Blanca (PBB), pero se empieza a construir recién en el 1977, y no logra ponerse en marcha hasta mediados de los '80²⁵.

El plan de promoción de la actividad petroquímica, implicaba fundamentalmente dos cosas. Por un lado, un precio promocional para el etano, que es el principal insumo de la industria petroquímica, justamente a partir de los precios de transferencia que va a percibir YPF. Así, el desarrollo de la industria petroquímica supuso déficits operativos muy importantes para YPF. Esta Empresa Pública subsidió durante varias décadas el impulso del sector petroquímico; y años más tarde esos déficits operativos en los que incurrió, se utilizaron como principal argumento de la necesidad de la privatización de YPF.

Por otro lado, el plan se diseñó a fines de los '70, con un esquema decreciente de participación estatal. Lo que se proponía entonces era que la participación estatal fuera del 100% para las sustancias químicas básicas; 31% para los productos intermedios; y hasta el 25% en los productos finales. Este esquema de participación estatal decreciente, evidencia las tensiones respecto a la perspectiva acerca de lo público y la propiedad estatal de estas empresas, en particular en los gobiernos militares que se sucedieron en aquel período.

Así, el proceso comienza en la década del '60, con una impronta muy estatal, pero ya hacia fines de los '70, se pone en discusión hasta qué punto debería participar el Estado en estas empresas, con diferentes visiones políticas e ideológicas dentro, fundamentalmente del último gobierno militar (1976-1983). Las tensiones referían a cuán activo debía ser el rol estatal y qué porcentaje debía ser propiedad estatal.

Además de estas tensiones referidas al rol del Estado en este proceso, aparecen otras, vinculadas a la reestructuración del sector a nivel internacional. Estas empresas, en particular PBB, entran en funcionamiento en un contexto de reestructuración del sector petroquímico a nivel mundial.

La reestructuración de la industria petroquímica, que comienza en la década del '80 y se consolida en los '90, está asociada a una crisis de sobreproducción en el sector y de fuerte caída de la rentabilidad. A su vez, en términos tecnológicos, fue un período de madurez de la tecnología de proceso aplicada en el sector, y por tanto, una baja posibilidad de apropiación de las rentas de esa tecnología. Esta reestructuración del sector implicó, a nivel mundial, la racionalización de planteles, una tendencia a la fuerte integración vertical, al cambio también del mix de productos que producía el sector, y a nuevas formas de inversión y estrategias de coordinación²⁶.

25. Para un profundizar el análisis sobre el plan petroquímico y el rol del Estado, se sugiere ver Odisio (2015); y un mayor desarrollo sobre la génesis de Petroquímica General Mosconi se encuentra en Odisio (2010), y para el caso de Petroquímica Bahía Blanca en Gorenstein (1993) y Odisio (2008).

26. Para profundizar el análisis sobre la reestructuración del sector a nivel mundial y sus implicancias sobre la actividad en la Argentina y la región puede consultarse Chudnovsky y López (1997) y López (1994).

El proceso de creación y de la puesta en funcionamiento del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca (CPBB) se vio atravesado por todas estas tensiones y la reestructuración a nivel mundial. De este modo, un complejo que en el momento de su creación se proyectaba como un productor de insumos básicos para la industria nacional, termina teniendo una fuerte orientación exportadora. En parte producto de mencionados cambios a nivel sectorial y mundial, y en parte también, por el modo en que se resuelve su privatización, quedando en manos de empresas propietarias de plantas en Brasil, que organizaban su producción a escala regional.

El CPBB tiene una empresa madre, PBB, y un conjunto de empresas satélites (Indupa, Inductor, Petropol, Monómeros Vinílicos y Polisur) que se gestan ya como compañías mixtas. Es decir, mientras que PBB tenía el 51% de las acciones en manos del Estado -YPF, Fabricaciones Militares y Gas del Estado- estas empresas satélites tuvieron solamente un 30% de participación estatal y un 70% privado de capitales nacionales.

En 1991 ese 30% de Fabricaciones Militares se vendió a capitales nacionales que ya tenían participación en las plantas satélites. Es decir, hay una primera privatización asociada a estas empresas satélites que rodean a PBB. A partir de allí, comienza un proceso intenso asociado a la privatización: en 1992 se privatiza YPF, Gas del Estado y Petroquímica General Mosconi. De ese modo, el esquema de Empresas Públicas en torno al cual se había gestado PBB, perdió tal carácter y auguraba igual destino para la empresa del sur bonaerense, ya que los eslabones anteriores y su petroquímica hermana, habían sido ya privatizadas. Estas privatizaciones además pusieron en jaque al mecanismo de promoción de la actividad petroquímica a través de bajos precios del gas, insumo clave del sector.

Figura 2: Esquema de empresas involucradas y fecha de privatización



Fuente: Elaboración propia

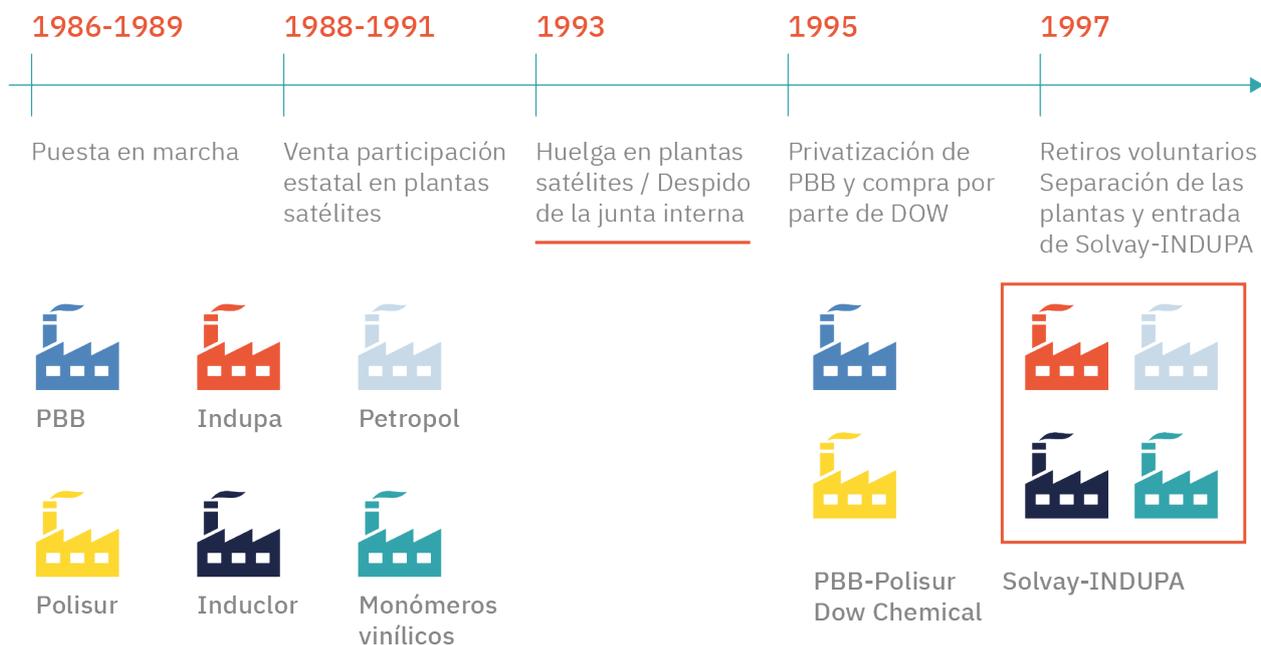
En 1994 se unificaron Inductor, Indupa y Monómeros Vinílicos en una sola empresa que se llamó Indupa S.A.I.C. Esa unificación fue el paso previo al cambio de manos y la extranjerización de las plantas satélites. Mientras, se avanzó en la privatización de PBB, la planta central del complejo y cuya propiedad y gestión sí era mayoritariamente estatal.

El proceso de privatización de PBB, tuvo muchas idas y vueltas. La primera intención fue ponerla en manos de grupos nacionales. Sin embargo, no hubo demasiados interesados en el sector o al menos que presentaran ofertas aceptables²⁷. Finalmente, la privatización se efectiviza en 1995, cuando la empresa se vende a la norteamericana Dow Chemical, la misma firma que ya en 1966 había proyectado la instalación de una planta en Bahía Blanca. Dos años más tarde, en 1997, otra gran empresa petroquímica a nivel internacional, de origen belga, el Grupo Solvay, compra las plantas satélites.

Así, a partir de 1997 se termina de conformar lo que hasta hoy moldeó el esquema de propiedad del CPBB, con dos gigantes internacionales como son Dow Chemical y el grupo Solvay. En 2016, tras varios años intentando desprenderse de su participación en la Argentina, Solvay logra vender la empresa a la brasilera Unipar, manteniendo el nuevo esquema de organización de las plantas gestado a mediados de la década del '90.

27. Para una caracterización del rol del empresariado local en el proceso privatizador de la industria petroquímica, puede consultarse Etchemendy (2015).

Figura 3: Línea de tiempo CPBB y reorganización de la propiedad de las empresas



Fuente: Elaboración propia

Huelga de mayo

Este proceso de reorganización del complejo y cambios de propiedad, repercutieron también sobre el modo de organizar el trabajo y las condiciones individuales y colectivas de sus trabajadores. Por eso, les propongo aquí detenernos en un episodio puntual: la huelga de mayo de 1993; pues esa huelga fue anticipatoria de las implicancias que el proceso de privatización tendría sobre el CPBB y se enmarca además en un conjunto de derrotas sindicales que estaban ocurriendo en el marco de los procesos de privatización en diferentes puntos del país.

Al comenzar la década del '90, en el contexto de la venta de la participación estatal en el capital accionario, tanto Indupa, como Induclor, Monómeros Vinílicos y Petropol, estaban atravesando importantes cambios en la organización del trabajo. En 1991 en Induclor se había quitado un turno, con una reducción del 20% del personal operativo a través de retiros voluntarios²⁸. En

28. El esquema de turnos es un aspecto muy sensible en una industria de proceso continuo como la petroquímica, ya que se debe asegurar la cobertura las 24 horas en el área de producción. El sistema de turnos requería que en cada puesto hubiera entre 4

1992 las empresas intentaron reformular los convenios introduciendo cláusulas de polivalencia y flexibilización; y sobre fin de ese año hubo numerosos conflictos por montos adeudados o problemas en las liquidaciones salariales. A principios de 1993 Indupa despidió 78 trabajadores no convencionales, que ocupaban cargos jerárquicos y no estaban organizados sindicalmente. Meses después, las empresas se negaron a otorgar una recomposición salarial ya acordada con el sindicato y homologada por el Ministerio de Trabajo el año previo.

La conjunción de la negociación salarial incumplida, problemas en la seguridad de las plantas, tensiones por el avance de los cambios en

y 5 personas: una persona de mañana, otra de tarde, otra de noche, otra para cubrir los francos y otra persona que cubre el turno diurno, equivalente al resto de áreas. Al quitar el "quinto turno", cualquier ausencia, licencia o retraso del trabajador que ingresa al turno, debía cubrirse con un trabajador que ya estuviese en planta y extendiera por tanto su jornada, es decir, que hiciese horas extra. Ante esos cambios, la comisión interna negoció las condiciones de ese esquema de turnos, estableciendo que no era obligación hacer horas extra para el trabajador que salía del turno, y por tanto, si se recurría al trabajador que estaba en su día franco, pagar el quíntuple por esa jornada. Esas condiciones encarecieron el sistema de turnos y para la empresa resultó mucho más caro de lo previsto originalmente, lo que generó tensiones entre la comisión interna y la empresa.

la organización del trabajo y en los despidos de trabajadores jerárquicos, aumentó el nivel de conflicto entre las comisiones internas y las empresas. Finalmente, a principios de mayo, tras varias asambleas, la respuesta de tres de las comisiones internas de las plantas satélites -Induclor, Indupa y Petropol- fue convocar a una huelga que duraría dos semanas, con el acceso al complejo cortado y las plantas paralizadas.

Así comenzó la huelga más extensa que se vivió en el CPBB y que paralizó por completo la producción, en un sector en el cual paralizar la producción es muy costoso, porque son plantas de proceso continuo. La huelga duró 15 días, durante los cuales los trabajadores se turnaron para bloquear los accesos al polo. Organizaron dos turnos: de 7 a 19 y de 19 a 7. Si bien las plantas estuvieron paradas, incluso Monómeros Vinílicos -por la falta de insumos provenientes de Induclor-, los trabajadores que no se adhirieron al paro seguían cumpliendo funciones en su horario de trabajo habitual.

Durante el desarrollo del conflicto el interés de los medios de comunicación y de diferentes figuras de la política local y nacional, fue aumentando; y en las crónicas de los últimos días de huelga aparecen nombres de funcionarios provinciales y nacionales, y de los principales líderes sindicales del sector a nivel nacional.

La respuesta patronal incluyó la declaración de la ilegalidad de la huelga, nuevos telegramas de despido, y finalmente, el desalojo con la policía. Los supervisores de las empresas llamaron a las casas de los trabajadores en los horarios que sabían que ellos estarían en el polo, y cuando atendían sus parejas les comentaban, preocupados, los riesgos que corrían si su marido siguiese en huelga y perdiera el trabajo, un trabajo que, como cualquier bahiense sabía, era mejor pago y con más beneficios que las alternativas en la zona. Como muestra de cuán sencillo sería conseguir reemplazantes, las empresas convocaron en un hotel muy céntrico de la ciudad a aspirantes para cubrir “puestos vacantes”. La fila superó ampliamente la cantidad de huelguistas que estaban en los cortes. Las amenazas de aquellas llamadas y esa cola de aspirantes se plasmaron en 88 telegramas de despido. Finalmente, las

empresas lograron quebrar la huelga, que terminó con un saldo de 35 despidos -ya que fue posible revertir parte de los 88 telegramas enviados- entre ellos gran parte de los integrantes de las comisiones internas.

Cuando entrevisté a uno de los trabajadores despididos en aquel conflicto, que una década más tarde volvió a trabajar en las plantas a través de una empresa contratista, le pregunté si creía que había valido la pena aquella huelga. Su respuesta marca el clima de aquella época: “¿Si valió la pena? Bueno, para mí teníamos alternativa”.

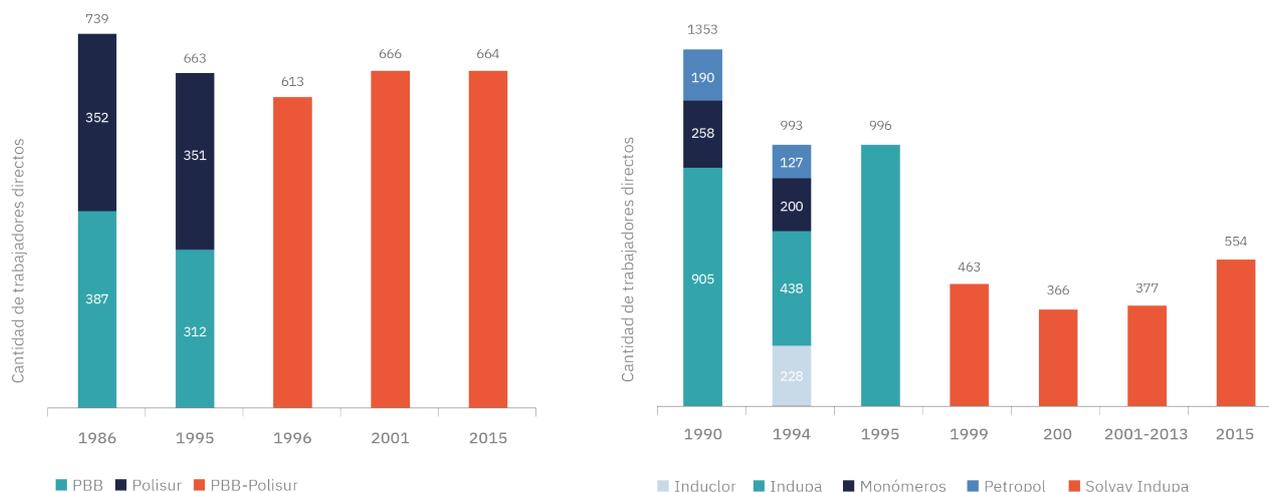
Justamente los trabajadores que entrevisté resaltaban que ellos habían visto ya lo que había pasado, tanto con los conflictos en torno a la privatización de YPF, como de Gas del Estado; y entonces “perdido por perdido, hay que pelear y hay que ir a la huelga”. Si bien esta huelga no fue estrictamente por la privatización, pues las empresas en las que se desata ya habían sido completamente privatizadas, sí fue una derrota muy importante para que luego se pudiera avanzar en el proceso privatizador de todo el complejo.

Efectos sobre el empleo

A la luz de lo que ocurriría luego en la Argentina en las diferentes experiencias de privatización, ese final resulta predecible. Fundamentalmente porque esos años, desde medios locales y nacionales, se venía planteando que estas empresas no eran rentables, y que la privatización era imprescindible para hacer las transformaciones tecnológicas necesarias y cambiar el perfil de las empresas.

En efecto, cuando observamos qué pasó en términos de empleo vemos que el proceso de privatización y reorganización del complejo redundó en una reducción de la cantidad de trabajadores contratados de forma directa. En el caso de PBB-Polisur la primera caída significativa en el nivel de empleo directo se dio en 1995, en los meses previos a la privatización. La reducción se hizo fundamentalmente mediante retiros voluntarios y en el caso de Polisur fue una de las condiciones establecidas en el contrato de transferencia. Ya en 1996, con Dow como propietaria de las plantas, la cantidad de ocupados era un

Figura 4: Cantidad de trabajadores directos por empresa, años seleccionados



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios IPA 1986-2015

17,1% menor al nivel de 1986. Quien en aquel entonces era el responsable máximo de Dow en la ciudad, destacaba en 1996 que 113 ex-trabajadores se habían inscripto en cursos organizados por la empresa junto a la Fundación de la Universidad Nacional del Sur, una de las dos universidades nacionales que tiene sede en la ciudad. Se dictaron cursos de diferentes oficios: soldadores, cañistas, electricistas de mantenimiento industrial, ayudantes instrumentistas e informática. Si bien el curso preveía una “recompensa económica”, no tenía como propósito la reincorporación como trabajadores directos de Dow, sino la “reconversión laboral” para trabajar en empresas que prestarían servicios durante la expansión del complejo.

En el caso de Indupa, la reducción de los planteles fue más intensa. En efecto, Indupa fue la empresa con mayor reducción del plantel en el sector petroquímico. En 1994, el año previo a la unificación de las plantas satélites en una sola empresa, los planteles se redujeron fuertemente. A su vez, la unificación de las plantas implicó una fuerte reducción de personal administrativo, y la forma predominante fue el despido abierto, a diferencia de Polisur donde predominaron los retiros voluntarios. La siguiente caída se dio en 1999, cuando Solvay tomó el control de Indupa y el plantel se redujo un 53,5%. La principal explicación de esta caída del empleo radica en la externalización de dos actividades de suma rele-

vancia -y riesgo- en una planta petroquímica: la logística y el mantenimiento industrial cotidiano. El incremento que se observa en 2015 se debió justamente a la reversión parcial de este proceso, y a la reinternalización de buena parte de estas actividades tras un cambio en las estrategias sindicales en torno a la tercerización²⁹.

En 2001 se observa un crecimiento en el empleo de PBB-Polisur, que está asociado a una importante ampliación de planta, cuando las inversiones que se prometieron en el proceso de privatizaciones finalmente se hicieron efectivas. Sin embargo, es preciso notar lo modesto que fue el incremento del empleo directo. Justamente esto ocurre porque, con la llegada de estas grandes empresas, hay un fuerte proceso de tercerización de actividades, fundamentalmente las actividades de mantenimiento del complejo.

Para finalizar, quisiera retornar al punto de partida: el caso del CPBB evidencia que la privatización fue de la mano, al menos en la Argentina, de la extranjerización, pero también de un fuerte proceso de reestructuración productiva que reforzó tendencias que ya estaban en marcha cuando se pusieron en funcionamiento las principales plantas. Si bien el proceso privatizador es un proceso que se acelera y que cobra muchísima fuerza en la década del ‘90, estas tensiones

29. Al respecto, puede consultarse Fernández Massi y Longo (2020).

comenzaron a expresarse ya en la década del '80 en el proceso de puesta en funcionamiento de esta planta petroquímica en particular.

A su vez, este caso permite ilustrar una tendencia más general: el proceso de reestructuración y privatización de la década del '90 en Argentina fue precedido por una importante derrota sindical. Estas luchas sindicales y las siguientes derrotas, muchas veces no tuvieron que ver estrictamente con oposición al proceso privatizador, pero sí con una fuerte oposición a un proceso de reorganización productiva que se logra desplegar plenamente tras la privatización y extranjerización de esas empresas.

Esta reorganización se ha plasmado en casi todos los casos ocurridos en la Argentina -y hubo muchos y en todos los sectores- en un fuerte avance en la racionalización de planteles y de los procesos de subcontratación. Es importante remarcar este aspecto, porque en los pocos casos de reversión de la privatización que hubo en la Argentina, es decir, de re-estatización de empresas, la subcontratación no ha sido alterada sustancialmente. De ese modo, se mantienen ciertas esferas para el proceso de acumulación del capital privado, aun cuando las empresas principales están en manos del Estado, condicionando así la potencialidad de estas Empresas Públicas o de estas empresas re-estatizadas en la creación de empleo.

Referencias:

Chudnovsky, D., y López, A. (1997). *Auge y ocaso del capitalismo asistido. La industria petroquímica latinoamericana* (1a ed.). CEPAL y Alianza Editorial. http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2026/S3387661804C559_es.pdf?sequence=1

Etchemendy, S. (2015). *La economía política del neoliberalismo. Empresarios y trabajadores en América Latina, España y Portugal*. Eudeba.

Fernández Massi, M. (2019). *¿Autonomía o integración? Un análisis de los determinantes de la heterogeneidad del empleo en la cadena de valor petroquímica-plástica* [Tesis doctoral]. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales.

Fernández Massi, M., y Longo, J. (2020). Poder sindical y tercerización en Argentina. *Revista Mexicana de Sociología*, 82(1), 191-222.

Gorenstein, S. (1993). El Complejo Petroquímico Bahía Blanca: Algunas reflexiones sobre sus implicancias espaciales. *Desarrollo Económico*, 32(128), 575-601.

López, A. (1994). Ajuste estructural y estrategias empresarias en la industria petroquímica argentina. *Desarrollo Económico*, 33(132), 515-540.

Odisio, J. C. (2008). El complejo petroquímico de Bahía Blanca: Una historia sinuosa. *Estudios Iber-americanos*, 34(2), 114-129.

Odisio, J. C. (2010). El complejo petroquímico de Ensenada. La última apuesta del Estado empresario argentino. En M. Rougier, *Estudios sobre la industria argentina. Políticas de promoción y estrategias empresariales II* (pp. 225-249). Lenguaje claro.

Odisio, J. C. (2015). Del fervor a la indolencia: Estado empresario y sustitución compleja de importaciones. La industria petroquímica básica argentina entre 1967 y 1993. En M. Rougier y A. Regalsky (Eds.), *Los derroteros del Estado empresario en la Argentina. Siglo XX*. (pp. 269-297). Eduntref.

Comuna es una cooperativa de trabajo integrada principalmente por científicos del área económica que funciona desde el año 2014. Su propósito es generar conocimiento junto a organizaciones sociales a fin de contribuir al pensamiento crítico y la acción colectiva. Sus áreas de trabajo principales son los servicios públicos, la política de vivienda y el asesoramiento a cooperativas de trabajo.

ISBN: 9789070563813

El Transnational Institute (TNI) es un instituto de investigación y promoción de políticas públicas con más de 40 años que trabaja por un mundo más justo, democrático y sostenible, actuando como enlace entre movimientos sociales, la academia comprometida y responsables de política. Entre sus temas de trabajo más importantes merece destacarse su compromiso con la problemática del hambre, el análisis crítico hacia las multinacionales, su elaboración en defensa de los servicios públicos entre otros.