

3.2.1 DINÁMICAS DE LA GRAN MINERÍA¹

El contexto

El escenario predominante en la región se enmarca en un significativo crecimiento económico, derivado en gran proporción de la creciente actividad minera, tanto en Puerto San Julián como en la localidad de Gobernador Gregores. Los sectores comerciales y de servicios han crecido en el marco de la expansión señalada, intentando adecuarse a las nuevas necesidades surgidas. También coadyuvan a dicho crecimiento diversas inversiones públicas y privadas cuyo impacto en el futuro dan cuenta de una tendencia de crecimiento marcadamente favorable.

La estructura empresaria de la zona centro está constituida en su gran mayoría por actores económicos que pertenecen al sector de PyMES y más específicamente al microempresario, a excepción de las estructuras de las compañías mineras que se asemejan a la tipología de grandes empresas de sectores de enclave.

Puede afirmarse que en general existe una cultura de renta predominante, dependiente en parte del sector público - especialmente de los municipios – y de otras actividades privadas como las pertenecientes al sector minero.

Este último sector ha propiciado el desarrollo de algunas empresas locales que actúan como proveedores de bienes y servicios. Sin embargo dicho desarrollo es aún incipiente: solamente un 15 % de las contrataciones se realiza con proveedores regionales. Las condiciones impuestas por las mineras requieren de ámbitos de competitividad determinados, de difícil cumplimiento para las estructuras empresariales locales.

Se observa un proceso de concentración que favorece a los proveedores extraregionales, aunque existen en la actualidad programas tendientes a favorecer el desarrollo de estructuras locales.

Existen en general significativas limitaciones de orden financiera, con fuerte escasez de capital de trabajo. El sector empresarial cuenta con limitado acceso a fuentes de financiamiento, y escasa relación con la oferta de servicios financieros vinculada a sectores del Estado Provincial.

Los sistemas de comunicación disponibles son de baja calidad, lo cual dificulta la interacción con otros mercados. No hay mayor acceso a la información comercial, y desconocimiento en el manejo de la misma.

Existe un déficit generalizado en la utilización de herramientas de planificación y administrativas. El grado de profesionalización es bajo. Existen escasos programas y acciones de capacitación empresarial.

El acceso a la tecnología es limitado y no cuentan tampoco con el asesoramiento necesario para la aplicación de la misma. El apoyo del Estado en lo que se refiere a infraestructura y asesoramiento (investigación de mercados, desarrollo de los mismos, inserción de la producción, etc.) es insuficiente.

¹ Para la elaboración de este capítulo se tomó como base el Informe Final y el Resumen elaborados por el responsable del área estratégica Mg. Carlos Vacca.

Si bien las condiciones económicas existentes favorecen el crecimiento del mercado regional, las empresas deben afrontar limitaciones estructurales de difícil superación. Entre ellas cabe señalar la escasa oferta de mano de obra calificada existente en la región.

En cuanto a la información estadística ofrecida por la principal demandante de servicios de las empresas mineras que operan en la zona - Cerro Vanguardía S.A. -, puede observarse que tan sólo un 15% de las órdenes de adquisición que realiza en el ámbito nacional son efectuadas en la provincia de Santa Cruz a un total de 238 (doscientos treinta y ocho) firmas que la abastecen con servicios. Sin embargo, 7 (siete) de ellas concentraron en el año 2007 el 68% de su facturación en órdenes provinciales y de las cuales tan sólo 2 (dos) facturaron el 32 % de ese total.

Los rubros que integran este reducido número de empresas están particularmente enfocados en *la construcción y mantenimiento*; participando además los de *venta de pasajes y transporte (de personal y carga)*, y *la seguridad*.

Se ha podido constatar en un trabajo de campo, que la situación descripta se profundiza en la zona de G. Gregores; en donde si bien lo incipiente de la actividad aún no demanda una gran heterogeneidad de servicios, la estructura empresarial de proveedores ve incrementada su problemática por razones de distancia y mayor aislamiento.

Las consideraciones arriba expuestas, confirman por un lado los procesos de concentración (nacional y regional), como así también a las dificultades evidenciadas por el conjunto de las empresas regionales para posicionarse efectiva y competitivamente en la prestación de los respectivos servicios.

Resulta extremadamente dificultoso para las empresas proveedoras locales abastecer con eficiencia a las empresas mineras en función de las múltiples limitaciones con las que deben operar².

Por último, en los últimos tiempos ha comenzado a instalarse en la ciudadanía la necesidad de participar en ámbitos institucionalizados que permitan alcanzar acuerdos con las empresas mineras para explicitar el cronograma del ciclo minero.

Los principales problemas detectados

Para el área estratégica los problemas que se han detectado y que deberían abordarse a partir de las estrategias y puesta en marcha de los programas propuestos más adelante son:

Problema 1

Alta incidencia de la empresa Cerro Vanguardia en la economía y los empleos de Puerto San Julián genera una creciente incertidumbre sobre el futuro de la localidad tomando en cuenta el ciclo minero.

Problema 2

² La provisión de servicios específicos, en función del requerimiento de las mineras, incluye entre otros los siguientes rubros: servicios técnicos operativos, catering y alimentos, jardinería y forestación, consultoría en recursos humanos y temas educativos, capacitación, comunicación en medios.

Limitada disponibilidad de recursos humanos calificados para trabajar en las empresas proveedoras de servicios. Insuficientes oportunidades de capacitación, alta rotación de trabajadores entre ellas, lo que disminuye las posibilidades de consolidar el sector de proveedores local.

Problema 3

Las debilidades de las estructuras organizacionales de las empresas proveedoras de servicios y las exigencias de la demanda generan dificultades operativas a las empresas locales. Van perdiendo su participación en el mercado, dominando el escenario las empresas externas a la región. Problemas de escala, de exigencias de la demanda y de comunicación configuran un entorno que ofrece limitadas oportunidades para la empresa local.

Las estrategias propuestas

Las estrategias propuestas al igual que los programas tienen la finalidad de avanzar en una política local sustentable que oriente la institucionalización de procedimientos concretos de participación ciudadana especialmente al momento de finalización de la explotación y retiro de la empresa CV del territorio, por un lado y por el otro, que realmente opere sobre mecanismos que promuevan un mejoramiento en la distribución del ingreso a favor de las empresas locales proveedoras de servicios mineros.

Estrategia 1: Estrategia de promoción de ámbitos y mecanismos de acuerdo entre empresa y sociedad local que expliciten el cronograma del ciclo minero.

Estrategia 2: Promover la disponibilidad y mejora cuali-cuantitativa de los recursos humanos.

Dado que el mercado zonal es altamente demandante, los recursos humanos más calificados son disputados entre las propias empresas de servicios, quienes suelen procurarlos mejorando –dentro de sus posibilidades- las condiciones de contratación. Sin embargo, las empresas mineras son quienes dentro del mercado están en mejor situación para ofrecer condiciones superiores. Esta dinámica releva un mercado laboral – que sin ofertar mayor calidad en las prestaciones – presenta alta rotación de los recursos entre las empresas proveedoras, identificando además a las grandes empresas mineras como destino laboral preferido por los trabajadores, tanto por sus salarios como por sus condiciones de trabajo.

La baja calificación de los recursos humanos disponibles resulta difícil de revertir debido a las escasas oportunidades de capacitación formal que el medio ofrece.

Estrategia 3: Reconversión y asistencia del empresario.

Aspectos culturales vinculados con la tradición y los requerimientos propios de un mercado interno poco exigente, han configurado un perfil empresarial que si bien percibe las nuevas oportunidades, está escasamente preparado para enfrentar el nuevo escenario y poco motivado para abordarlo.

La estrategia propuesta trasciende la capacitación empresarial como acción aislada en procura de una transformación mayor orientada al desarrollo de una nueva generación emprendedora en la región, no sólo con suficientes capacidades técnicas de gerenciamiento sino además fortalecido en la toma de decisiones a través del apoyo continuo y asesoramiento profesional.

Estrategia 4: *Contribución a un entorno facilitador y de acceso a las oportunidades para la creación de las empresas locales y desarrollo de una incubadora de empresas.*

Tanto las debilidades propias de las empresas proveedoras como las elevadas condiciones operativas que se le imponen, se constituyen en impedimentos para acceder al mercado y mantenerse en él, caracterizándose por una fuerte penetración de empresas externas a la región, quienes no sólo se apropian sino que externalizan también el producto de la renta producida.

Las limitaciones organizacionales, la escasa competitividad, los problemas de escala, de exigencias de la demanda y de comunicación, configuran un entorno que ofrece limitadas oportunidades para la empresa local.

La estrategia propuesta procura el desarrollo de ventajas competitivas que faciliten una sustentable inserción de las empresas en el mercado proveedor orientando los esfuerzos conjuntos hacia una progresiva sustitución de proveedores externos mediante acuerdos programados y apoyo institucionalizado al fortalecimiento y eficiencia organizacional de las empresas locales.

Los programas a ejecutar

1. PROGRAMA PARA LA CREACIÓN DE MECANISMOS PARTICIPATIVOS DE NEGOCIACIÓN Y ARREGLOS PARA EL CIERRE Y POST-CIERRE DE LA MINA CERRO VANGUARDIA, FIJANDO FECHAS Y HACIENDO PREVISIBLE LA EVALUACIÓN DE LOS IMPACTOS SOCIALES Y ECONÓMICOS POST-CIERRE.

2. PROGRAMA PARA LA CAPTACIÓN, FORMACIÓN Y RETENCIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN LAS EMPRESAS DE LA ZONA DE INFLUENCIA.

Se constituye con dos proyectos. El primero se orienta a procurar dentro y fuera de la región los recursos necesarios, mientras que el segundo consolida los existentes a través de acciones de capacitación.

Proyecto 1: Captación de nuevos recursos

Procura la búsqueda, selección y radicación planificada de nuevos recursos humanos destinados a fortalecer las empresas proveedoras locales.

Proyecto 2: Formación y retención

Procura revertir los bajos índices de calificación relevados en el mercado laboral local y regional y ayudar a una mayor retención de los trabajadores dentro de las empresas contratantes.

3. PROGRAMA PARA LA FORMACIÓN, DESARROLLO Y DESEMPEÑO EMPRESARIO.

El programa se constituye con dos proyectos. El primero se orienta al desarrollo de las capacidades emprendedoras y a su formación como tal, mientras que el segundo procura una asistencia profesional a los mismos.

Proyecto 1 Formación y Desempeño Empresarial

Procura atender el déficit relevado en cuanto a la formación y capacitación de los empresarios y emprendedores locales y regionales, habida cuenta de las profundas transformaciones operadas en el mercado local y regional.

Proyecto 2 Asesoramiento y Consultoría

*Se articula con el anterior, complementando la formación del **Empresario** con una asistencia profesionalizada de carácter permanente para la gestión de sus organizaciones.*

4. PROGRAMA DE PROMOCIÓN DE CREACIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS APOYADO POR LAS EMPRESAS MINERAS DE LA ZONA Y DE ACCESO A LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO. APOYO Y ACOMPAÑAMIENTO EXTERNO A LA RED LOCAL Y REGIONAL DE PROVEEDORES.

Se orienta a procurar el establecimiento de las condiciones externas necesarias, para que los proveedores de servicios locales y regionales tengan verdadero acceso a las oportunidades que se les ofrece a través de la intervención de las Empresas Mineras en el mercado.

Procura otorgar a las empresas proveedoras locales y regionales suficiente competitividad operativa como para lograr un paulatino reemplazo de los proveedores externos en el largo plazo.

5. CREACIÓN DE UNA INCUBADORA DE EMPRESAS SOBRE LA BASE DE LA ACTUAL AGENCIA DE DESARROLLO DE PUERTO SAN JULIÁN

Se orienta a definir un espacio permanente de planificación conjunta, tal que permita la articulación y la sinergia de los esfuerzos comprometidos para el desarrollo de las empresas proveedoras de servicios mineros.