

MUNICIPALIDAD DE NAVARRO

PREPARACIÓN DE UNA PROPUESTA DE DESARROLLO REGIONAL

PARTIDO DE NAVARRO Y ZONA DE INFLUENCIA

INFORME FINAL

Pedro Enrique Graib

Responsable del Proyecto

Navarro, Abril de 2019

Índice

I. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO.....	5
II. MARCO CONCEPTUAL	7
A. LO LOCAL COMO BASE PARA EL DESARROLLO REGIONAL	7
B. OBJETIVO DEL ESTUDIO	9
C. JUSTIFICACIÓN DE LA REGIÓN EN ESTUDIO	9
1. LA REGIÓN COMO CONCEPTO.....	9
2. LA DEFINICIÓN DE LA REGIÓN EN ESTUDIO	10
3. EL ROL DEL PARTIDO DE NAVARRO	12
III. UNA REGIÓN EN LA LÍNEA DE CLIVAJE	13
A. LA TENSIÓN ENTRE CAMBIO Y TRADICIÓN	13
B. EL DESARROLLO Y CÓMO LOGRARLO: PROBLEMAS Y FORTALEZAS.....	15
1. ANTECEDENTES DE PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DEL DESARROLLO EN LA REGIÓN	15
2. RASGOS ESTILIZADOS DE LA SITUACIÓN DE DESARROLLO DE LA REGIÓN.....	16
IV. LÍNEAS DE POLÍTICA Y ACCIONES RECOMENDADAS	27
A. EL PROBLEMA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE NAVARRO Y LA REGIÓN	27
B. ENFOQUE CONCEPTUAL.....	28
C. ESQUEMA GENERAL DE LA PROPUESTA DE DESARROLLO	30
D. COMPONENTE 1: INSTALACIÓN DE UNA PLAYA LOGÍSTICA	33
1. JUSTIFICACIÓN	33
2. CARACTERÍSTICAS DE LA PLAYA LOGÍSTICA E INVERSIÓN NECESARIA.....	33
3. COSTOS DE OPERACIÓN.....	33
4. BENEFICIOS.....	34
5. ESTIMACIÓN DE LA SUSTENTABILIDAD.....	34
6. ACTIVIDADES NECESARIAS.....	34
E. COMPONENTE 2: AMPLIACIÓN (O NUEVO) SECTOR INDUSTRIAL PLANIFICADO	36
1. JUSTIFICACIÓN	36

2.	CARACTERÍSTICAS DEL NUEVO SECTOR INDUSTRIAL PLANIFICADO E INVERSIÓN NECESARIA	36
3.	BENEFICIOS Y RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	37
4.	ACTIVIDADES NECESARIAS.....	38
F.	COMPONENTE 3: PROGRAMA DE PROMOCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA E INCUBADORA DE EMPRESAS.....	40
1.	JUSTIFICACIÓN	40
2.	CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA Y LA INCUBADORA DE EMPRESAS.....	41
3.	INVERSIÓN NECESARIA PARA EL PROGRAMA	47
4.	BENEFICIOS Y RECUPERO DE LA INVERSIÓN	48
G.	COMPONENTE 4: PROGRAMA O AGENCIA DE VINCULACIÓN REGIONAL.....	49
1.	JUSTIFICACIÓN	49
2.	CARACTERÍSTICAS DE LA AGENCIA.....	51
3.	BENEFICIOS.....	52
H.	COMPONENTE 5: FONDO ESPECÍFICO DE GARANTÍAS	53
1.	JUSTIFICACIÓN	53
2.	CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA	54
3.	CARACTERÍSTICAS DEL FONDO ESPECÍFICO Y ESTIMACIÓN DEL IMPACTO	56
I.	PROYECTO TESTIGO 1: AUTOGENERACIÓN DE ENERGÍA EN EL HOSPITAL MUNICIPAL.....	57
1.	JUSTIFICACIÓN	57
2.	DETALLE DEL PROYECTO; INVERSIÓN NECESARIA Y COSTOS Y BENEFICIOS.....	59
3.	SUPUESTOS PRINCIPALES; FLUJO RELEVANTE Y EVALUACIÓN	61
4.	EVALUACIÓN Y CONCLUSIÓN SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO.....	61
J.	PROYECTO TESTIGO 2: PLANTA DE ALIMENTO BALANCEADO PARA GANADO	62
1.	JUSTIFICACIÓN	62
2.	DEFINICIÓN Y SUPUESTOS DEL PROYECTO	62
3.	FLUJO DE FONDOS Y ESTIMACIÓN DE LA RENTABILIDAD	64
4.	CONCLUSIÓN SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO	66
K.	PROYECTO TESTIGO 3: INSTALACIÓN DE UN CALL CENTER	66
1.	JUSTIFICACIÓN	66
2.	DETALLE DEL PROYECTO	66
3.	PROYECCIONES Y EVALUACIÓN.....	68

V. CONCLUSIÓN GENERAL 69

ANEXO I: CARACTERIZACIÓN DE LA REGIÓN DE NAVARRO Y PARTIDOS LIMÍTROFES 70

A. ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	70
1. UNA REGIÓN DE DENSIDAD POBLACIONAL INTERMEDIA.....	70
2. UNA REGIÓN (RELATIVAMENTE) MÁS RURAL	71
3. UNA REGIÓN DE CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO LENTO PERO CRECIENTE	72
4. UNA REGIÓN CON BAJA MIGRACIÓN EXTRANJERA.....	73
5. UNA REGIÓN RELATIVAMENTE ENVEJECIDA.....	73
B. ASPECTOS SOCIALES	74
1. INDICADORES DE DESARROLLO Y POBREZA: BUENOS ÍNDICES ABSOLUTOS, MEDIOCRE SUENA FUERTE MEDIOCRE POSICIÓN EN LA PROVINCIA Y DISPERSIÓN ENTRE PARTIDOS	74
2. OFERTA DE SALUD Y EDUCATIVA: CUANTITATIVAMENTE MEJOR QUE LA PROVINCIA	78
C. ASPECTOS ECONÓMICOS.....	81
1. PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO: UNA REGIÓN PEQUEÑA EN EL CONTEXTO PROVINCIAL.....	81
2. UNA REGIÓN AGROINDUSTRIAL	82
3. ACTIVIDAD AGRÍCOLA: UNA REGIÓN PRODUCTORA DE <i>COMMODITIES</i>	86
4. ACTIVIDAD PECUARIA: PREDOMINIO DE LA GANADERÍA BOVINA.....	91
5. ACTIVIDADES INDUSTRIALES: CONCENTRACIÓN SECTORIAL	96
6. CONSTRUCCIÓN: UN SECTOR ORIENTADO A LA VIVIENDA	101
7. COMERCIO Y SERVICIOS: IMPORTANTES GENERADORES DE EMPLEO	102
D. AGRUPAMIENTOS INDUSTRIALES.....	105
1. SECTOR INDUSTRIAL PLANIFICADO DE NAVARRO	106
2. SECTOR INDUSTRIAL PLANIFICADO DE ROQUE PÉREZ	109
3. SECTOR INDUSTRIAL PLANIFICADO DE SUIPACHA	111
4. SECTOR INDUSTRIAL PLANIFICADO DE MERCEDES	112
5. SECTOR INDUSTRIAL PLANIFICADO DE VEINTICINCO DE MAYO	113
6. PARQUE INDUSTRIAL CHIVILCOY.....	115
E. ASPECTOS DE INFRAESTRUCTURA.....	118
1. ENERGÍA ELÉCTRICA.....	118
2. RED VIAL.....	120
F. CARACTERIZACIÓN POLÍTICO-INSTITUCIONAL	121

1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL TÍPICA.....	121
2. EMPLEO PÚBLICO	123
3. ALTERNANCIA POLÍTICA: PERTENENCIA PARTIDARIA DE LOS INTENDENTES DE LA REGIÓN DESDE 1983. 124	

ANEXO II: ESTUDIO ACTITUDINAL. FICHAS TÉCNICAS..... 126

A. ENCUESTA	126
1. CUESTIONARIO: DISEÑO	126
2. CUESTIONARIO: CONTENIDOS	127
3. MUESTRA	137
4. ANÁLISIS DE DATOS.....	139
G. GRUPOS FOCALES	139
1. CONSIDERACIONES GENERALES	139
2. SELECCIÓN DE PARTICIPANTES	139
3. OPERATORIA	140
4. TEMARIO Y CONSIGNAS	141
5. TEMA: COMPROMISO DE LOS EMPRESARIOS.....	144
6. TEMA: EL MANEJO DE LA ECONOMÍA.....	148

ANEXO III CUADRO ESTADÍSTICOS PARTIDO DE NAVARRO 154

A. TENDENCIAS SEGÚN GÉNERO.....	154
B. TENDENCIAS SEGÚN EDAD	166
C. TENDENCIAS SEGÚN EDUCACIÓN.....	179
D. TENDENCIAS SEGÚN INGRESO	193
E. TENDENCIAS SEGÚN PROPIEDAD	206
F. TENDENCIAS SEGÚN COBERTURA DE SALUD	218
G. TENDENCIAS SEGÚN CONDICIÓN LABORAL	230

BIBLIOGRAFÍA 243

I. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

El presente documento refleja los resultados del trabajo del equipo consultor encargado de este proyecto. Tal como se planteó a la Municipalidad de Navarro y al Consejo Federal de Inversiones, y quedó plasmado en el correspondiente contrato, la definición y preparación de un plan de desarrollo incluye cuatro etapas: i) determinación del estado actual de la región; ii) definición de los objetivos estratégicos y de las metas específicas, iii) definición de la estrategia regional de desarrollo y iv) identificación de los principales proyectos y actividades a ejecutar para implementar la estrategia.

La primera etapa del trabajo se destinó, entonces, a establecer cómo se encuentra la región en la actualidad, buscando una caracterización completa de a) las potencialidades, b) sus debilidades y c) sus principales problemas, con identificación de sus causas. Puntualmente, se buscó a) identificar a los principales actores locales y regionales y de las relaciones entre ellos; b) captar la percepción de la población sobre la Región, sus potencialidades y limitaciones; c) identificar, definir y analizar las potencialidades, limitaciones y problemas de la región en cinco áreas, demográfica, económica, social, infraestructural e institucional/política.

Para lograr este resultado el equipo consultor se organizó a partir de dos líneas de trabajo. Una de ellas se abocó a recolectar toda la información secundaria disponible sobre la Región en las cinco áreas mencionadas. La información recolectada incluye desde datos censales a estadísticas sociales y productivas, el Índice de Desarrollo Humano, Necesidades Básicas Insatisfechas, información presupuestaria, relevamiento de estudios previos y planes estratégicos y de desarrollo de la Región y de sus partidos, etc.¹. La información así obtenida se complementó con diez encuestas realizadas a informantes clave, básicamente empresarios y funcionarios.

La otra línea de trabajo fue la recolección de información primaria, a través de encuestas y grupos focales. Aquí también fue muy relevante la asistencia de la contraparte municipal, no solo para el trabajo de campo en Navarro sino para facilitar contactos con las municipalidades vecinas donde también se realizaron acciones de relevamiento de datos.

Los relevamientos correspondientes a esta línea de trabajo que se planeaba incluir en la primera parte del proyecto (sobre todo, entrevistas, encuesta y grupos focales) han sido completados, no sin algunas incidencias que – si bien son habituales en este tipo de relevamientos – generaron demoras. Desde la época del año en que debió iniciarse,

¹ Parte de esta información está citada en el cuerpo del documento, con referencia al listado que aparece en la bibliografía.

que al coincidir con las festividades de fin de año y las vacaciones dificultó encontrar referentes locales y armar las correspondientes entrevistas, hasta la ola de calor que obligó a extender en varios días la encuesta debido a la imposibilidad de realizarla en esas condiciones. Sin olvidar, en clave anecdótica, los casos en que los encuestadores debieron tratar de convencer a las fuerzas policiales locales convocadas por algún vecino suspicaz, de que eran parte de un grupo entrevistador legítimo y no de un ardid delictivo².

En base al análisis de los datos primarios y secundarios se definió, en la segunda parte de la consultoría, la propuesta de desarrollo. La misma se estructuró utilizando la metodología del marco lógico. Esta metodología es útil para organizar conceptualmente los hallazgos e ideas relevantes para plantear la estrategia de desarrollo, al mismo tiempo configura una “hoja de ruta” apropiada para implementar la misma.

En lo que sigue, se explicitará el marco conceptual del análisis, se plantearán los principales detalles del diagnóstico y se describirá la estrategia propuesta. En los anexos se muestran los análisis detallados de los datos primarios y secundarios.

² Si bien la Municipalidad de Navarro autorizó formalmente el trabajo de campo y avisó a la policía local, vecinos desconfiados igualmente solicitaron asistencia.

II. MARCO CONCEPTUAL

A. LO LOCAL COMO BASE PARA EL DESARROLLO REGIONAL

Los procesos de globalización que caracterizan a la economía y sociedad globales desde los años 70 del siglo pasado – acelerados de manera dramática con la “explosión” de internet y otras tecnologías de comunicación – han revitalizado, contra-intuitivamente, lo *local*. Desde el remanido mantra de “pensar globalmente, actuar localmente” hasta la preferencia por el compra local en el marco de los movimientos del estilo de la *slow living*³(sobre todo en el caso de los alimentos), los aspectos negativos de la globalización tienden a ser enfrentados – al menos en el discurso – con una apelación a lo local⁴.

Esto ha generado nuevas exigencias para, justamente, los “locales”. Es decir, para las ciudades, pueblos, divisiones administrativas o cualquier definición de lo “local”, que involucre tanto la dimensión político-administrativa como la socioeconómica. La “muerte de la distancia” de la que ya hablaba Cairncross a principios de los años 2000, con su nuevo mundo donde “...transmitir información cuesta casi nada, en el cual la distancia es irrelevante, y donde cualquier cantidad de contenido es potencialmente accesible”⁵ genera para cada punto del planeta una situación de amenaza/oportunidad: la distancia ya no es (tan) relevante, luego, los mercados mundiales no quedan tan lejos (oportunidad), pero al mismo tiempo la competencia ya no es el pueblo más cercano, sino cualquier otro pueblo del mundo (amenaza).

Por esta razón, entre otras, las autoridades locales y, en general, los actores relevantes de una región o comunidad reconocen cada vez más que no alcanza con cubrir las necesidades cotidianas de la población (el modelo “alumbrado, barrido y limpieza”) sino que es necesario pensar, de manera participativa, *hacia dónde* está yendo y debería ir una ciudad o jurisdicción local determinada, *con qué modelo socio-productivo* irá hacia ese futuro... y por lo tanto *cómo* competirá con el resto de las ciudades.

³*Slow living* o *slowmovements* un movimiento que preconiza un cambio cultural, desde la aceleración de la vida cotidiana en un mundo globalizado hacia un enfoque más lento que permita la reflexión y la autoconciencia. Uno de sus puntos de partida fue el movimiento de *slowfood* iniciado por Carlo Petrini como respuesta a la apertura de un restaurante de una cadena de *fastfood* global en la Piazza Spagna de Roma. Un referente popular de este movimiento es Carl Honoré, autor de *In Praise of Slow*.

⁴ Algunos transforman a la palabra *slow* en un acrónimo, donde S corresponde a *sustentable*, es decir, con mínimo impacto ambiental; L a *local*; O a *orgánico*, como opuesto a producción en masa, y W a *whole, completo, único, no procesado*. Cfr., Marie, K. et al (2009).

⁵Cairncross, F. (2001): *The Death of Distance: How the Communications Revolution Is Changing Our Lives*, Harvard Business School Press, 2001. Nuestra traducción.

Esta certeza de que el desarrollo no es una “fuerza de la naturaleza” que ocurre o no “por la gracia de Dios”, sino que puede y debe ser un proceso *pensado*, o al menos *gestionado*, es independiente del modelo efectivo de intervención. Éste puede ser más pro-Estado o más pro-mercado, sin que el objetivo final difiera: cómo sobrevivir en un mundo aceleradamente cambiante sin perder, en el proceso, la identidad local.

Más aún, cómo usar el proceso de desarrollo para *reconstruir la identidad local*, logrando escapar a las múltiples trampas que este énfasis en lo local supone para el desarrollo socioeconómico: desde el utopismo de una dorada sociedad preindustrial, la comuna *hippie* y su versión siglo XXI, el gueto “verde” separado de sus vecinos menos favorecidos por muros y guardias de seguridad, hasta la ciudad autónoma que vende servicios a todo el mundo mientras se vuelve cada vez más ajena a su *hinterland*, más cara y más *gentrificada*⁶.

Esta necesidad de tomar control del desarrollo lleva, sobre todo en el caso de las pequeñas jurisdicciones como el partido de Navarro, a reconocer que “lo local” no puede limitarse a solamente la propia comunidad. Un desarrollo sustentable y satisfactorio requiere una cierta masa crítica que no se alcanza en las comunidades pequeñas. De hecho, como lo muestran muchos países europeos, es muy posible que ciudades y pueblos pequeños languidezcan y, en el extremo, desaparezcan, a pesar de estar insertos en regiones de alto desarrollo.

Esta situación se agrava cuando, como en el caso de los partidos bonaerenses objeto de este estudio, una megalópolis se encuentra a menos de dos horas de automóvil de la mayoría de ellos. ¿Cómo pensar, entonces, el desarrollo social y económico de esas comunidades, sin caer en el aislacionismo ni perderse en los suburbios de “la cabeza de Goliath”?

Entendemos que parte de la respuesta pasa por pensar el desarrollo *desde una perspectiva local-regional*, que involucre, al menos, a los partidos aledaños, de modo que tal de generar una masa crítica que permita, si se nos acepta la metáfora astronómica, que estos “astros menores” puedan mantener sus órbitas sin ser atraídos por el “agujero negro” del Área Metropolitana de Buenos Aires.

⁶ Término acuñado por la socióloga Ruth Glass en su libro *London: Aspects of Change*(1964) para describir el proceso en el cual barrios o ciudades de bajos ingresos son progresivamente adquiridos por propietarios de ingresos medios y altos, transformándolos en lugares de moda, elevando los precios y a la larga expulsando a los moradores originales. Casos típicos en Argentina es el barrio de Palermo, o Purmamarca.

B. OBJETIVO DEL ESTUDIO

El estudio que se realiza tiene como objetivo contribuir al desarrollo sustentable del partido de Navarro y partidos aledaños, entendidos como una región con las salvedades que antes mencionamos.

Específicamente, se busca colaborar en el diseño de una propuesta de desarrollo local-regional que defina el perfil productivo del Municipio de Navarro y de su zona de vinculación (partidos aledaños), basado en el fortalecimiento de las empresas pymes y emprendimientos social productivos y aprovechando las institucionalidades inter-partido existentes (vg., Municipios al Mercosur).

La propuesta se orientará a identificar, definir y desarrollar a nivel de perfil un conjunto de iniciativas (que denominaremos *proyectos*) cuya concreción contribuirá al logro de los objetivos planteados.

Dado que el enfoque general de este trabajo es “*de abajo a arriba*”, se avanzará también en la definición de los mecanismos de validación de esos proyectos por parte de los actores sociales de la región, tanto durante el proceso de preparación de la misma (cubierto por esta consultoría) como posteriormente, durante su puesta en marcha.

El impulsor de este estudio es el partido de Navarro, a través de sus autoridades municipales, por lo cual, en lo que sigue se hará referencia a la Región, pero con especial énfasis en Navarro. Las iniciativas a plantear, asimismo, también se focalizarán en ese partido, si bien está en la lógica del estudio que las mismas potencien la articulación de Navarro con sus partidos limítrofes; es decir, que contribuya a consolidar esa área como una región.

C. JUSTIFICACIÓN DE LA REGIÓN EN ESTUDIO

1. La Región como Concepto

Así planteado el objetivo del trabajo, surge una pregunta crítica: ¿hasta qué punto el área definida para el estudio (es decir, Navarro y sus partidos limítrofes) pueden considerarse una *región*, que pueda ser base de un proyecto de desarrollo *regional*?

Esta pregunta no es solo válida conceptualmente. Tiene profundas implicancias prácticas: para que un proceso de desarrollo se sostenga en el tiempo, debe basarse en *las condiciones reales* de la zona que se quiere desarrollar, y debe ser *generado y adoptado* por su sociedad. Para eso, las sociedades de cada partido *deben sentirse parte*, tanto de la región definida para el estudio como del proceso que se quiere iniciar. No es nuestro objetivo ni, entendemos, el de los gestores políticos de los partidos involucrados, generar un “plan” que se imponga, sin revisión, a la sociedad.

Para comenzar a contestar esta pregunta y avanzar en la identificación de *líneas de trabajo* que generen iniciativas de desarrollo, conviene primero delimitar el área en estudio. Como se mencionó ya más de una vez, este proyecto se centra en el partido de Navarro y en los partidos limítrofes: Chivilcoy, General Las Heras, Lobos, Mercedes, Suipacha y Veinticinco de Mayo.

¿Qué tienen en común para que se los pueda pensar como una región? Convendrá, primero, precisar que entendemos en este trabajo como región. Este concepto geográfico es convenientemente vago. Como señala Druzhinin en su prólogo a Rodríguez y Manent (2016), “[al] ser una categoría interdisciplinar, arraigada firmemente en la conciencia social contemporánea, la Región es un concepto que se usa de manera amplia en diversos campos del saber, y también es referencia para el quehacer político y económico. Como instrumento de planificación y de gestión económica y territorial, la Región ha sido incorporada en los diversos procedimientos de intervención empresarial y estatal.” (Rodríguez y Manent, 2016: 11).

En nuestro caso, aprovecharemos la polisemia del concepto y usaremos la idea de “región – programa”, es decir, aquella que se define como área objetivo de un proceso de intervención de política pública (Rodríguez y Manent, 2016: 37). Si bien, como especifican estos autores, su definición es “totalmente arbitraria”, lo es en el sentido de que depende de los objetivos del programa planteado, pero no significa que no tenga una base “real”. Es decir, hay una base lógica, geográfica, social y económica, para agrupar en una región a las diferentes áreas locales involucradas.

Esa base lógica tiene que ver con dos tipos de fuerzas: la de *cohesión o coherencia* entre “[...] el espacio económico, el político-social y el cultural, e incluso el natural” (Haesbaert, 2010: 82-84, citado en Rodríguez y Manent, 2016: 48) y las de *integración*, basadas “o en un factor principal o en una red funcional y que determina la integración y articulación regional” (Haesbaert, 2010: 112, citado en Rodríguez y Manent, 2016: 48).

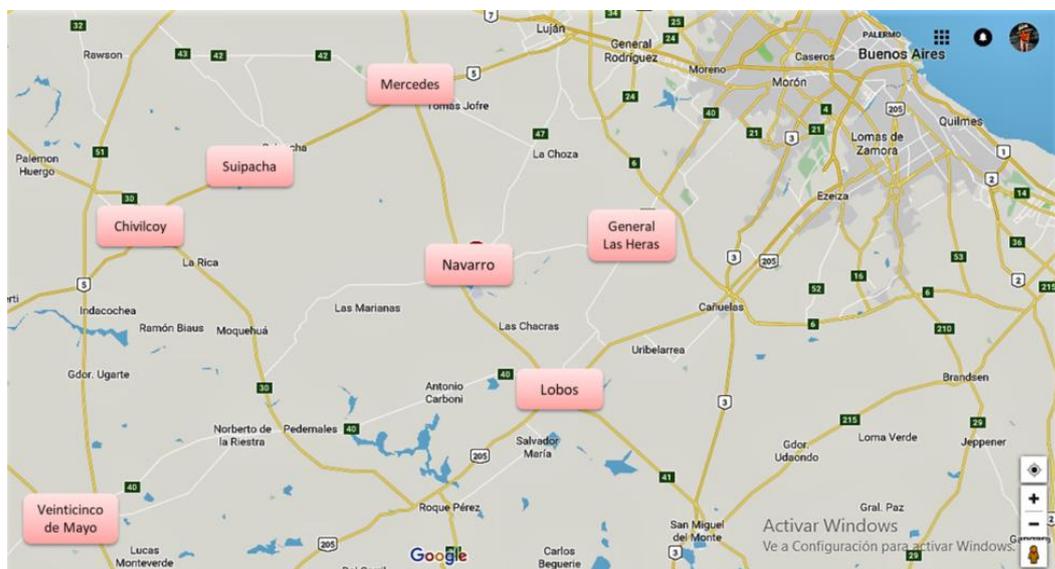
En otras palabras, definimos a la región en función del objetivo de desarrollo y tomando en cuenta los aspectos territoriales, de distribución de centros urbanos y límites político-administrativos que condicionan el accionar de las políticas, más las redes de transporte y los flujos de movimiento que en mayor o menor medida contribuyen a integrar una determinada área geográfica.

2. La Definición de la Región en Estudio

La Región en estudio, entonces, está formada por el partido de Navarro (como centro conceptual de la misma) y los partidos limítrofes: Chivilcoy, Suipacha, Mercedes, General Las Heras, Lobos y Veinticinco de Mayo.

En función de lo señalado arriba, esta Región tiene varios elementos que le dan coherencia y articulación.

Mapa 1: Región en Estudio y Ciudades Cabecera de los Partidos que la Componen



Fuente: Elaboración propia en base a una imagen tomada de Google Maps

Ubicación Geográfica

De manera obvia, todos los partidos comparten la ubicación geográfica. Se trata de un área de una superficie ~~estimada~~ de 14.552 kilómetros cuadrados, que representa 4.7% del total de la superficie provincial, y donde las ciudades principales se encuentran todas en un radio de 180 kilómetros de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Esta ubicación hace a la Región una zona de transición entre el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y el interior de la provincia. Así, la Región está compuesta por partidos que son rurales pero que se han ido transformando ~~en?~~ crecientemente en urbanos e industrializados; citando una referencia a Lobos, pero válida para la mayoría de los partidos en estudio, éstos “[...] se encuentra indudablemente en la “frontera” de la expansión metropolitana, actuando de bisagra entre el proceso de metropolización y el interior rural bonaerense.”⁷

Esta situación de bisagra genera un doble efecto, común a toda la Región. La cercanía con el AMBA y la CABA, que “aumenta” a medida que se mejoran las conexiones viales, va generando un doble efecto de “atracción” (la gran área metropolitana está más cerca, con todas sus oportunidades), pero también de “rechazo” (en las entrevistas se vislumbra el temor a la “conurbanización” de las ciudades; como dijo un entrevistado, la autopista nos acerca, pero también facilita la llegada de delincuentes).

⁷ Tella, G. (2009): 33

Conectividad

La segunda característica que da coherencia e integración a la Región es que la misma se extiende entre las rutas nacionales 5 y 205, Esta configuración genera flujos principales hacia y desde el AMBA, y al mismo tiempo forma una “isla” entre ambas rutas, donde la conectividad transversal, que se produce por rutas provinciales, es menor y de menor calidad.

En consecuencia, las ciudades más grandes tienden a ser las que están ubicadas sobre las rutas nacionales, dejando a la ciudad que es el foco de nuestra región de estudio, Navarro, un tanto aislada dentro de la misma.

Rasgos Económicos y Sociales Comunes

Si bien, como veremos, la Región dista de ser homogénea, tiene sin embargo un sustrato geográfico e histórico común que, con sus diferencias, le ha dado rasgos similares a todos los partidos.

En efecto, se trata de partidos que están en rango comparable en indicadores como densidad poblacional, población con NBI; actividad productiva. Así, varios autores los agrupan en un mismo “tipo” de partido: “área tambeira”⁸, “partidos pequeños y medianos del interior”⁹ y “clúster oleaginoso”¹⁰.

Vista “desde afuera” la Región semeja homogénea, sin estridencias; una *mediocridad dorada (para citar al poeta latino)* a la distancia adecuada de la *megalópolis* que es el AMBA. Ésta puede ser su gran ventaja, o su principal restricción.

3. El Rol del Partido de Navarro

Dado que el impulsor de este proyecto es la Municipalidad de Navarro, si bien el trabajo de diagnóstico abarcó a toda la Región, el foco principal, sobre todo en el trabajo de campo, fue dicho partido.

Las conclusiones que abajo se destacan son aplicables *en general* a la Región, pero varias son específicas del partido de Navarro.

A pesar de su menor peso relativo en el área en estudio, la iniciativa que encara el gobierno municipal puede transformar a Navarro en el catalizador de un cambio significativo en toda su zona de influencia.

⁸Slutsky (1968), en Quesada Aramburú y Cadelli (2012): Mapa de la página 30.

⁹Lódola et al. (2010): 26 y siguientes.

¹⁰ Quesada Aramburú y Cadelli (2012): 14.

III. UNA REGIÓN EN LA LÍNEA DE CLIVAJE

A. LA TENSIÓN ENTRE CAMBIO Y TRADICIÓN

Una tensión sutil, y en general no explicitada, recorre la Región en estudio. Es la tensión entre el deseo de conservar un estilo de vida de ciudad mediana o pequeña del interior bonaerense el convencimiento de que las sociedades de Navarro y los partidos limítrofes necesitan acelerar el crecimiento y fortalecer las bases para un desarrollo sostenible y equitativo, si quieren evitar el estancamiento.

Si ese futuro sombrío parece una exageración, podemos ver tres indicadores que reflejan estas tendencias. En términos demográficos, la Región tenía en 1970 cerca de 185.000 habitantes, 2.1% de la población provincial. Cuarenta años más tarde, en 2010, los casi 242.000 habitantes representaban 1.5% de la población bonaerense. Las proyecciones poblacionales no son más alentadoras. Según el INDEC, en 2025 la Provincia tendría 18,4 millones de habitantes; la región, poco más de 230 mil. Es decir, 1.26% de la población provincial¹¹.

En términos económicos, la Región representaba, en 1964, 2.54% del Producto Bruto Geográfico Provincial. Cuarenta y cuatro años más tarde, en 2008, esa participación se había reducido a 1.88%¹².

Es claro que la responsabilidad de ese estancamiento relativo no es solo de los gobiernos y las sociedades civiles de la Región; los altibajos de la economía y política argentinas de las últimas décadas han generado efectos que las comunidades locales, incluso en provincias “ricas” como la de Buenos Aires, han encontrado difíciles de superar. Pero esa situación ha llevado a que, si bien la mayoría de los habitantes de la Región no ha leído, probablemente, a Weber, seguramente concordarán con su idea de que, en el capitalismo, quien no avanza, retrocede.

Al mismo tiempo, como señala uno de los entrevistados, ese avance debe hacerse “preservando el estilo de vida”. La sociedad de la Región, si el partido de Navarro es un ejemplo de ella y pueden generalizarse las opiniones de sus entrevistados, se percibe como una sociedad no conurbanizada. No solo Navarro. Así, en el Plan Estratégico del partido de Suipacha se señala que el partido “[está] aún lejos de los grados de marginalidad crítica, deterioro de la calidad ambiental y descontrol que caracterizan regiones vecinas del Área Metropolitana”¹³.

¹¹ INDEC, Censos de población y vivienda 1970 y 2010 y Proyecciones por Departamento 2010 – 2025.

¹²Lódola et al (2010):78 y siguientes.

¹³Tauber, F (2009):16.

Esa percepción hace que, de manera explícita o no, se piense que alcanzar un estadio superior de desarrollo puede ser un “pacto con el diablo”. El mencionado Plan Estratégico de Suipacha aclara que “[...] será necesario realizar un seguimiento de las posibles transformaciones que sufra el partido en su territorio, en función de la influencia que puede ejercer el tercer cordón del conurbano.”¹⁴ Es decir, sea porque el partido mejora, o porque la situación del conurbano empeora, el riesgo “de contaminación” debe ser monitoreado.

Algunos de los entrevistados parecen inclinarse a una postura conservadora que acepta el crecimiento mientras no altere “los valores navarrenses” (cualesquiera que estos sean), mientras que otros están dispuestos a pagar un cierto costo por una mayor integración física (y social y económica) con “el mundo”. Esto no se limita al partido de Navarro. Así, refiriéndose a la relativamente pronta llegada de la autopista a Chivilcoy, que “acercaría” esta localidad a la Ciudad de Buenos Aires y su conurbano, un empresario menciona este hecho como auspicioso para su empresa, incluso siendo consciente de que una mejor y más rápida vinculación vial “atraería a los malandras” a su ciudad.

Esta tensión entre cambio y tradición traduce o refleja otras características transicionales de la Región. Por un lado, su situación geográfica, a sólo 180 kilómetros del AMBA pero catalogada habitualmente dentro de los partidos “del interior”. Sus indicadores demográficos, como la densidad poblacional o las tasas de crecimiento, muestran una situación de transición entre la concentración urbana y los partidos rurales¹⁵.

Por otro lado, desde el punto de vista cultural también se trata de una región “en el medio”. En este caso, sus ratios de pobreza y de desarrollo¹⁶, por ejemplo, la ubican en una franja media entre los partidos urbanos de la zona norte y los del interior en la zona núcleo sojera, y los más pobres del AMBA. De 135 municipios, General Las Heras, el que tiene el peor índice de NBI de la Región (según datos de 2010), se ubica a 39 posiciones del partido más pobre; Chivilcoy, el que tiene mejor NBI, a 40 del más rico.

Desde el aspecto económico también se advierte esta cualidad transicional. La mayoría de los partidos se ve a sí mismo, y sobre todo a los otros (particularmente si son más pequeños) como “agropecuarios”. Sin embargo, el producto bruto geográfico agropecuario de la Región representa el 35% del PBG total; el 40% es industrial,

¹⁴Tauber, F. (2009): 16

¹⁵ Ver punto V.1

¹⁶ Nos referimos al porcentaje de personas y hogares con necesidades básicas insatisfechas (NBI) y al Índice de Desarrollo Humano calculado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Ver punto V.B.1.

comercial y de servicios¹⁷. En el mismo sentido, solo el 14% de la población de la Región es rural¹⁸.

B. EL DESARROLLO Y CÓMO LOGRARLO: PROBLEMAS Y FORTALEZAS

1. Antecedentes de Planificación y Gestión del Desarrollo en la Región

Los distintos gobiernos de la Región no son ajenos a la necesidad de definir un modelo posible de municipio y partido, y de intentar avanzar hacia el mismo. En particular, el municipio de Navarro ha generado diferentes iniciativas – además de la que genera este informe – orientadas en ese sentido.

Así, en conjunto con la Subsecretaría de la Planificación Territorial de la Inversión Pública, y la Corporación Andina de Fomento ha realizado en 2014 un estudio para el fortalecimiento de la política territorial del partido. También llevó a cabo un Plan Estratégico de Turismo Sustentable, en 2017, con fondos del gobierno nacional.

Además, participa de la iniciativa Corredor Productivo de Municipios al Mercosur, formado por las ciudades de Luján, *Mercedes*, San Andrés de Giles, General Rodríguez, *Suipacha*, Marcos Paz, *Las Heras*, Cañuelas y *Navarro*, que tiene origen en 1998. Como vemos, cuatro de los siete municipios involucrados en la Región en estudio participan de este corredor.

También los partidos de Suipacha y Lobos han encarado planes de ordenamiento territorial y desarrollo local, en varias etapas.

Estas experiencias han sido en general positivas, en cuanto a que generaron al menos una “hoja de ruta” para la gestión del desarrollo. Sin embargo, su carácter inevitablemente general, su vulnerabilidad ante los cambios económicos y políticos macro y su dependencia (al menos parcial) a decisiones que se toman fuera de la Región han limitado su impacto.

Adicionalmente, estas iniciativas han tomado como foco a cada partido; no se aprecia una visión de coordinación de las acciones entre jurisdicciones con problemáticas similares. Esto lleva a una dispersión de esfuerzos que complica más aún un proceso que de por sí es difícil. Incluso en los casos en los que se ha mostrado una vocación de los municipios de la Región por actuar de manera coordinada, como por ejemplo el Corredor Productivo ya mencionado, sus altibajos – como el hecho de que no hubiera

¹⁷ Ver punto V.C.1.

¹⁸ Ver punto V.2.

acciones relevantes entre 2013 y 2016 – son síntomas de que los procesos de articulación territorial son largos y difíciles.

2. Rasgos Estilizados de la Situación de Desarrollo de la Región

El trabajo realizado consistió en la recopilación y análisis de datos secundarios (demográficos, sociales, económicos e institucionales) y en la realización de entrevistas en profundidad a referentes locales, así como una encuesta. En base a esa información identificamos un conjunto de rasgos estilizados que sintetizan la problemática de la Región en general, y del partido de Navarra específicamente.

Como herramienta metodológica para presentar una conexión con sentido de esos rasgos estilizados hemos empleado el “árbol de problemas”. En la misma se presenta lo que a juicio de este equipo consultor es el *problema central* de la Región (y particularmente de Navarra), sus causas y las consecuencias que acarrea. Luego, se matiza esa visión *problemática* destacando los aspectos positivos y oportunidades que tienen la Región y Navarra. A partir de esta problematización, en los capítulos posteriores se identifican aquellos proyectos¹⁹ que tengan como objetivo resolver o corregir las causas de los problemas detectados y aprovechar las oportunidades.

El quid de la cuestión: el Árbol de Problemas de la Región

El centro de la problemática de la Región en estudio, el *problema central*, es el *bajo crecimiento relativo respecto a la Provincia y a partidos similares*. Éste es un problema sobre tanto en términos analíticos como de percepción de la sociedad.

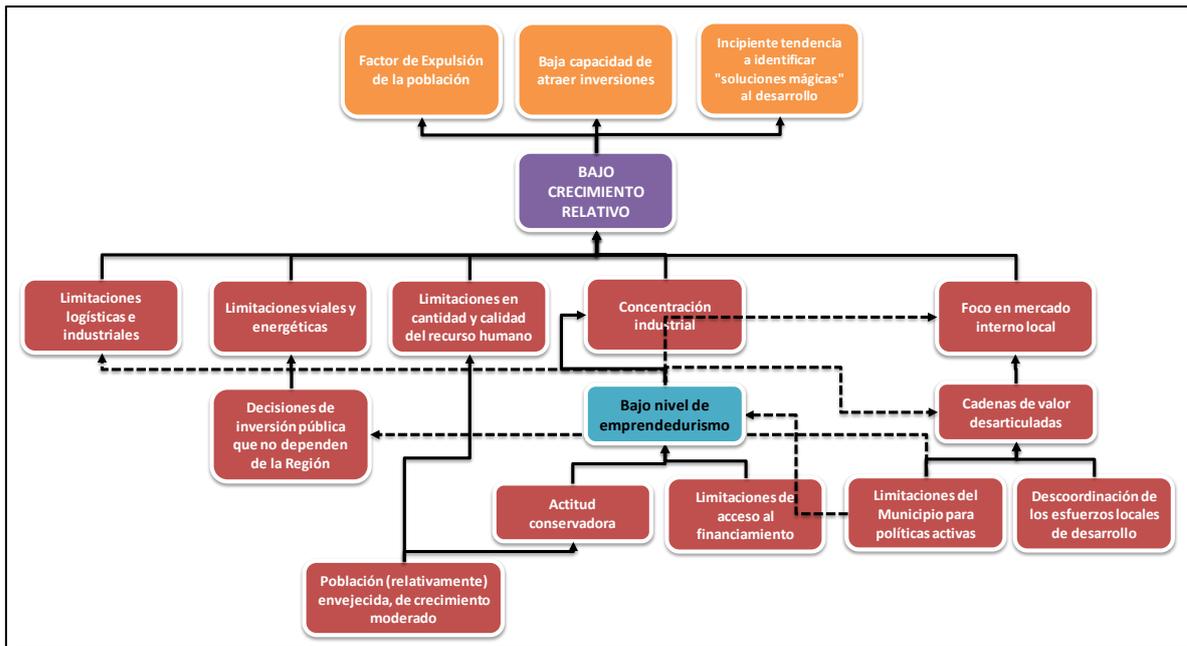
En efecto, si bien la sociedad de la Región no aparece hoy como una *sociedad problematizada*, al menos si se la compara con otros partidos del conurbano “profundo”, sí hay una percepción de que los desequilibrios existentes afectarán, en el largo plazo, el bienestar social.

En ese sentido, en la encuesta realizada se preguntó a la población “¿cuáles son los obstáculos al crecimiento económico de Navarra?”. Solo 8.8% de los entrevistados declinaron responder. Es claro, entonces, que si más del 90% de la población entiende que *hay algún obstáculo* al crecimiento económico de la localidad, *el problema del crecimiento* es algo percibido por la población.

El árbol de problemas se presenta en la Ilustración 1.

Ilustración 1: Árbol de Problemas Estilizado de la Región de Navarra y Partidos Limitrofes

¹⁹ Empleamos el concepto de *proyecto* en sentido amplio: involucrará tanto un proyecto de inversión *física* como una iniciativa institucional.



Efecto 1: Factor de Expulsión de la Población

El bajo crecimiento de largo plazo se transforma, en el largo plazo, en un factor de expulsión de la población. La (relativa) falta de oportunidades laborales, la dificultad para desarrollar un proyecto personal, la (también relativa) escasa oferta educativa, son en parte consecuencia de una baja tasa de crecimiento, y llevan a que sobre todo los jóvenes abandonen la Región. Como se mencionó, la población ha crecido, pero menos que la provincial. Un informante comentaba que los jóvenes de Chivilcoy suelen ir a estudiar fuera del partido, “y no todos regresan”, atraídos por las oportunidades de lugares más dinámicos.

En el largo plazo, ese efecto debilita las bases del desarrollo, generando algunas de las causas que se mencionarán más abajo: el envejecimiento relativo de la población y la consiguiente limitación en la fuerza de trabajo²⁰.

Efecto 2: Baja Capacidad de Atracción de Inversiones

La Región presenta oportunidades de negocios, pero su menor dinamismo (más la visibilidad de varias de las causas que luego comentaremos) la “ocultan” a potenciales inversores, sobre todo si son externos a la misma. Un informante mencionó que los inversores “externos” no visualizan a la Región como destino para inversiones que no sean vinculadas al sector agropecuario, sin tomar en cuenta su interesante actividad industrial. Esto no es solo una cuestión de falta de *marketing* o de construcción de una

²⁰ Si bien la técnica del árbol de problemas prohíbe los razonamientos circulares (un efecto no puede ser también una causa), en casos como el analizado lo que es *efecto* en un momento *t* puede ser una *causa* en el momento *t+1*.

imagen regional (que también lo es) sino que se vincula con el bajo crecimiento relativo y sus causas.

Efecto 3: Incipiente Tendencia a Buscar “Soluciones Mágicas” para Lograr el Desarrollo

De las entrevistas surgió un rasgo que suele detectarse en sociedades cuya economía no logra seguir un sendero continuado de crecimiento, pero que al mismo tiempo tienen – o creen tener – un recurso inexplorado potencialmente valioso. Con el tiempo se fortalece la idea de que cierta actividad o recurso es la “bala de plata” o solución casi mágica que podría resolver, de una sola vez, la baja performance económica.

Si en el caso de la Argentina se advierte a veces cierta mitificación en este sentido respecto al petróleo del yacimiento de Vaca Muerta, y en su momento a la soja, en la Región se percibe lo mismo respecto al turismo. En todos los planes estratégicos planteados aparece el turismo como actividad a desarrollar o profundizar, destacando sus beneficios económicos.

Si bien este enfoque es adecuado, ya que claramente el desarrollo del turismo es una alternativa interesante, la visión *desde la sociedad* parece otorgarle un poder de tracción de la economía mucho más relevante de lo que objetivamente puede tener. Quizás el actual contexto de crisis, que afecta a algunas actividades agropecuarias relevantes para la Región (como la láctea) y a varias de las industriales magnifique esta percepción.

Este efecto no tiene la importancia que los otros dos, pero se menciona en esta instancia por dos razones: i) es un síntoma de una sociedad que reconoce que su estado actual no es el ideal, y que requiere un cambio; y ii) ejemplifica el desafío del desarrollo local: plantear alternativas con una ecuación costo-beneficio positiva, viables, y alejadas de soluciones mágicas.

Causa 1: Limitaciones Viales y Energéticas

La Región se articula en función de dos corredores viales: las rutas nacionales 5 y 205. La ubicación de los distintos partidos que la componen respecto a dichas rutas marca la diferencia. Así, Chivilcoy, Lobos, Suipacha y Mercedes aprovechan la buena vinculación con el AMBA, tanto en términos de su actividad presente como pensándola como eje de desarrollo.

Suipacha, en su plan estratégico, destaca la “[...] buena conectividad [que] se ve beneficiada por la corta distancia a los grandes centros urbanos productivos: a 300 Km. del Gran Rosario, a 200 km. del Gran La Plata y a 130 km. del Conurbano Bonaerense y

de Capital Federal”²¹, y plantea su estrategia de desarrollo “[a] partir de la buena ubicación estratégica por la accesibilidad y conectividad del partido [...]”²²

Por su lado, un empresario entrevistado en Chivilcoy destacó la buena localización y vinculación como factor importante de su modelo de negocios. “Vendo en todo el país”, dijo, remarcando que al tener su empresa en Chivilcoy se beneficia de una mejor calidad de vida sin perder acceso al mercado.

Lobos destaca como su fortaleza la “accesibilidad y conectividad vial respecto del área central de la RMBA (RN 205; 100 Km.) y transversal (Ruta 41; Navarro y Roque Pérez) y aeroclub.”²³

Sin embargo, la percepción de una *buena* conectividad cambia si se adoptan dos perspectivas diferentes: la de los partidos que no están sobre las rutas nacionales, sobre todo Navarro, y la de la red vial *interna* de cada partido, que conecta las ciudades principales con los pueblos del interior.

En el caso de Navarro, las limitaciones de conectividad son reconocidas como una limitante, tanto desde una óptica técnica como desde la visión de los actores empresariales y sociales.

En el estudio sobre fortalecimiento territorial del partido, se menciona que

“Navarro se encuentra equidistante de estas vías troncales [las rutas nacionales]. Sin embargo su baja articulación transversal con estos ejes no permite una conectividad eficiente desde y hacia esta localidad.

Si bien existen dos rutas que conectan a Navarro en sentido radial hacia La Ciudad de Buenos Aires y su área metropolitana, particularmente conectando a Navarro con los centros de Luján y Moreno (RP47 y RP200) las mismas no presentan características adecuadas para un desplazamiento eficiente.”²⁴

En las entrevistas y encuestas realizadas surge la misma inquietud. Los empresarios mencionaron que el partido tiene “peor vinculación que el resto de la región”, aunque es cierto que algunos, por el contrario, consideraron que la conectividad era “adecuada”. En la encuesta, preguntados acerca de las restricciones al crecimiento del

²¹Tauber, F. (2009): 24

²²Tauber, F. (2009): 29

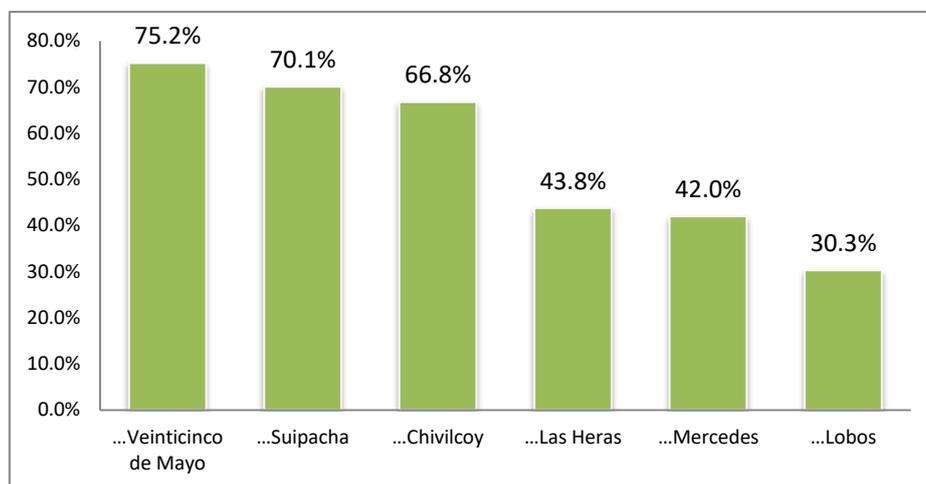
²³Tella, G. (2009): 58

²⁴Subsecretaría de la Planificación Territorial de la Inversión Pública (2014): 29

partido, casi 30% de las respuestas señalaron la “falta de acceso al Área Metropolitana” y que “falta buena infraestructura”²⁵.

Una medida del relativo aislamiento de Navarro lo da el porcentaje de respuestas que señalan que “nunca” visitaron a alguno de los partidos vecinos.

Gráfico 1: Porcentaje de Respuestas Señalando que "Nunca" Visitaron a...



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos Procesados de la Encuesta

Si la conectividad *hacia afuera* de la Región es una limitante en algunos casos y una fortaleza en otros, la vinculación vial *hacia adentro* de la misma parece ser un problema en todos los partidos. La calidad de las rutas que conectan la ciudad cabecera con el interior, y las deficiencias en el transporte público aparecen en todos los planes analizados.

En lo que respecta a la infraestructura energética, la misma también aparece como una restricción. Particularmente en Navarro, donde la opinión de funcionarios y empresarios es que la actual oferta de energía no sería capaz de abastecer un aumento de la actividad industrial y empresarial. No es tanto un problema de distribución (la red eléctrica parece apropiada) sino de potencia instalada.

Como analizamos en el apartado respectivo, la evolución del consumo energético es disímil en la Región. Algunos partidos, como Navarro, experimentaron entre 2011 y 2015 un aumento del consumo eléctrico y de los usuarios industriales (y en menor medida los comerciales). Otros, notablemente Chivilcoy, Mercedes y Lobos, lo redujeron.

Claramente, entonces, aunque con matices, el tema vial y energético es una de las limitantes del crecimiento de la Región.

²⁵Ver Cuadro 1.13

Causa 2: Limitaciones Logísticas e Industriales

La Región está bien dotada de parques industriales y sectores industriales planificados. Tiene además, en Mercedes, un centro de logística. Sin embargo, los empresarios entrevistados señalaron que se requerirían más playas de logística (en Navarro) y que el Sector Industrial Planificado tiene algunos problemas de gestión y funcionamiento.

Sin embargo, en cuanto a limitación para el crecimiento, lo que se advierte es que estos agrupamientos industriales no representan tanto un *problema* (en general, y particularmente en Chivilcoy y Mercedes aparecen como bien gestionados) sino como una situación *subóptima*: cumplen una función, pero podrían tener mucho más impacto.

Por ejemplo, no parece haber vinculaciones sólidas entre las empresas de los agrupamientos y el entramado empresarial de cada partido. En algunos casos (para ser más precisos, sobre todo con algún tipo de empresas) se produce un cierto efecto de *enclave*: la localización en determinado agrupamiento tiene que ver más con las ventajas impositivas y de costos de esa localización que con un enraizamiento local: su cadena de clientes y de proveedores no están en la Región.

Causa 3: Limitaciones en Cantidad y Calidad del Recurso Humano

La Región cuenta con una oferta educativa razonable, tanto a nivel secundario como universitario. Sin embargo, la percepción de los empresarios es que cuesta encontrar personal calificado. Se estaría produciendo un fenómeno de *fuga de cerebros* (detectable en parte en el envejecimiento relativo de la población), en el cual los jóvenes que van a estudiar fuera de la Región no siempre regresan a la misma.

Como sucede también en el país, lo que más se detecta es la falta de profesionales en áreas técnicas, desde ingeniería hasta oficios industriales (soldadores, oficios vinculados con la construcción).

Causas 4 y 5: Concentración Industrial y Foco en el Mercado Local

Estas dos causas intermedias reflejan por un lado la historia del desarrollo industrial de la Región, orientado a la cadena de valor agropecuaria, y el hecho de que la mayoría de las empresas son pequeñas y medianas. Ninguno de estos dos hechos es en sí mismo problemático: por el contrario, se puede hablar de una tradición industrial PyME.

Sin embargo, la situación actual es que si bien hay empresas que representan una variedad de sectores industriales y de servicios, muchos no vinculados directamente a la cadena agroalimentaria, en la mayoría de los partidos y en la Región como un todo más de la mitad del PBG industrial se concentra en dos sectores: Elaboración de productos alimenticios y Fabricación de productos metálicos.

En el Sector Comercio y Servicios, el Transporte y la Venta de Alimentos y Bebidas son los más representativos en término de cantidad de empresas.

¿En qué sentido esto representa una limitación al crecimiento? Básicamente en dos: el primero es que la concentración hace a la Región más dependiente de los altibajos de un conjunto muy reducido de sectores productivos específicos. Un ejemplo de esto es la decadencia de la actividad lechera, que afecta particularmente a Suipacha.

El segundo es que a esa concentración sectorial se agrega el hecho de que la mayor parte de las empresas sea PyME. Si bien supone un mayor enraizamiento en la Región y una mayor demanda de trabajadores locales, por otro lado agrega una *brecha* de competitividad respecto a un entramado productivo con actores más grandes.

Además, y sobre todo en el sector Servicios, el mercado típico de una PyME es lo local. Esta característica tiene sus ventajas, pero en una región con relativa baja población también pone un techo a la capacidad de generación de negocios y al crecimiento de las empresas.

Causa 6: Bajo Nivel de Emprendedurismo

La concentración industrial y el foco (quizás involuntario) en el mercado interno local se origina en uno de los hechos más relevantes que afectan a la Región y sobre todo al partido de Navarro: la falta de emprendedores. Esto se manifiesta en varios hechos y opiniones.

La concentración industrial muestra que no hay muchos agentes económicos que rompan con la tradición productiva avanzando en nuevas actividades, a pesar de que la desarticulación de algunas cadenas productivas abriría oportunidades de negocio. Por ejemplo, si bien el turismo es visto como una actividad con potencial (incluso, como señalamos, con efectos “mágicos”), al menos en Navarro casi no hay emprendimientos vinculados al sector.

La encuesta realizada valida esta carencia: preguntados acerca de las restricciones que impiden un mayor crecimiento, 23.40% de las respuestas señalaron que “No hay empresarios locales con ideas nuevas”. Curiosamente – o no tanto – cuando se abre esta respuesta por categorías laborales, el 50% de los “patrones” sostiene esta afirmación.

Vinculado con esto, de la misma encuesta surge que si quien respondía decidiera participar en alguna actividad diferente a la que hace actualmente, solo 13,5% en proyectos laborales o productivos. En el caso de los “patrones”, el porcentaje aumenta, pero no demasiado: el 22.8%, el porcentaje aumenta, pero no demasiado: el 25% invertiría en algo productivo,...y el 50% lo usaría para mejorar su vivienda.

Las razones para este bajo nivel de interés en emprender pueden ser muy variadas y complejas. En forma especulativa, entendemos que hay algunas vinculadas con factores culturales, como la mencionada actitud conservadora, o el bajo grado de participación que detectó la encuesta²⁶, y otras más ligadas a cuestiones objetivas: desde la limitación de las instituciones para apoyar nuevos emprendimientos a las dificultades de acceso al financiamiento.

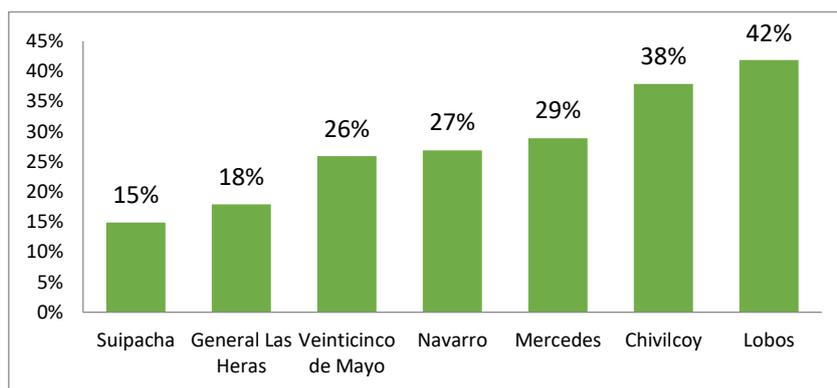
Esta última, en particular, es una de las causas que más se mencionaron en las entrevistas, y que se destacan también como limitantes en los planes estratégicos analizados.

Causas 7 y 8: Escasez de recursos del Municipio para desarrollar Políticas Activas y Descoordinación de los Esfuerzos Regionales para el Desarrollo

Advertimos en los Municipios de la Región una preocupación por la gestión del desarrollo local. Suipacha, por ejemplo, ya contaba con un Plan Estratégico en 1998. Navarro ha desarrollado planes no solo de desarrollo territorial sino también de turismo. Varios de los partidos están involucrados en el Corredor de Ciudades al Mercosur, lo que muestra una vocación para la actividad conjunta. Sin embargo, en términos generales los resultados han sido magros, y la Región no ha logrado coordinar sus esfuerzos de desarrollo.

Esto ha sido en parte influido por el hecho de que los municipios involucrados no disponen, en sentido estricto, de demasiadas herramientas para generar políticas activas. Sus recursos financieros son limitados, y una parte importante proviene de los niveles provincial y nacional (Ver Gráfico 2).

Gráfico 2: Autonomía Financiera: Recursos Municipales sobre Total de Recursos (%) Año 2013



Fuente: Elaboración Propia en base a Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (2014)

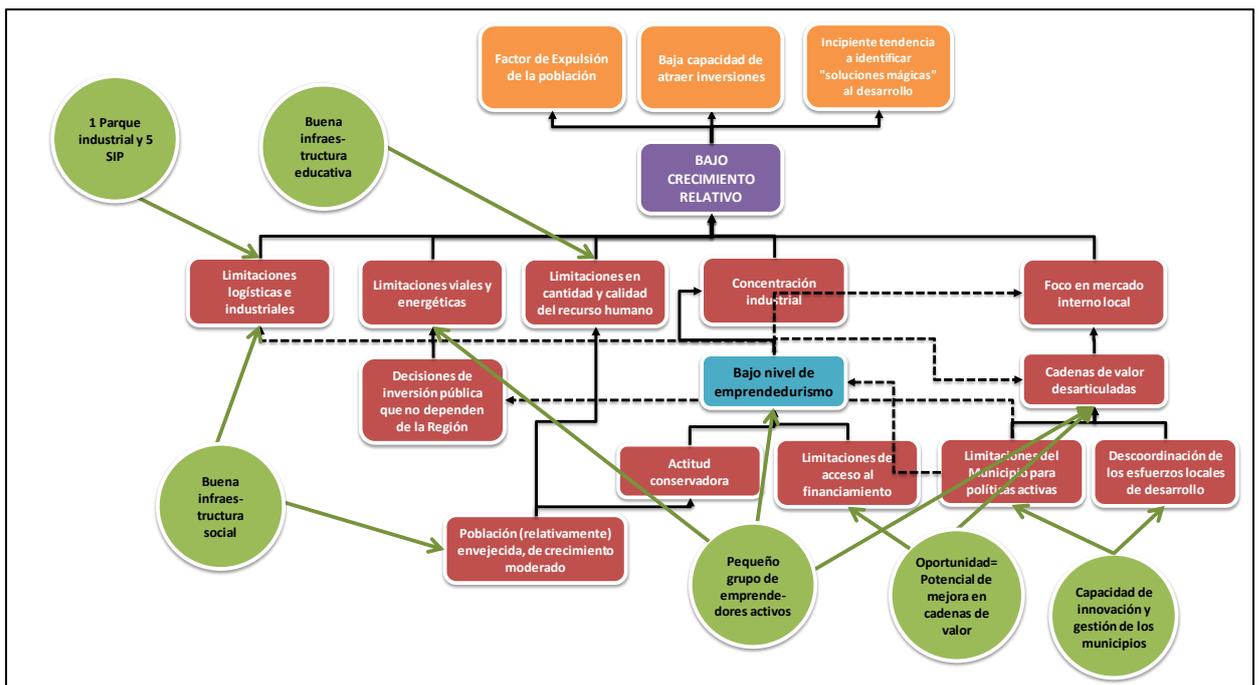
²⁶ Por ejemplo, consultados acerca de si participaron en asociaciones benéficas, religiosas, deportivas, políticas, gremiales o empresarias, en todos los casos la mayoría (60% o más) contestó que “Nunca”. Puntualmente, y de manera curiosa, el 100% de los “patrones” no participaron nunca en asociaciones o cámaras empresariales.

Por otro lado, gran parte de los recursos municipales pagan gastos corrientes, sobre todo salarios. Por ejemplo, ese concepto consumió 42% de los recursos municipales de Navarro (2018) y 52% de los de Chivilcoy (2017).

Caveat: Fortalezas Donde Basar los Proyectos de Desarrollo

El encadenamiento de problemas que señalamos está sujeto, sin embargo, a un conjunto de factores que colaborarán para avanzar en soluciones sustentables. Identificamos al menos seis fortalezas con incidencia directa.

Ilustración 2: Árbol de Problemas de la Región, con las Fortalezas que Colaborarán para Avanzar en Soluciones



Fuente: Elaboración Propia

Fortaleza 1: Buena Infraestructura Educativa

La Región cuenta con una buena oferta educativa, al menos en cantidad. Tiene una relación relativamente baja de alumnos por establecimiento, y varias sedes universitarias. Las condiciones están dadas, en consecuencia, para coordinar esfuerzos entre el sistema educativo y el empresarial, y generar una oferta técnica y profesional adaptada a las necesidades locales.

Fortaleza 2: Buena Infraestructura Social

Los entrevistados, en particular los de Navarro, concuerdan en que la infraestructura social es mejor que la productiva. Hay una red de contención para los grupos poblacionales con más carencias, lo que reduce las tensiones y genera incentivos, aunque mediatos, para la radicación de inversiones.

Además, esto da una base para que, con las acciones adecuadas, se pueda cubrir el aumento de la demanda de mano de obra si se acelera el crecimiento.

Fortaleza 3: Pequeño Grupo de Emprendedores Activos

Si bien es minoritario, del trabajo de campo surgió la existencia de un conjunto de proyectos que pueden ser el disparador de una política de promoción del emprendedurismo. Se mencionaron, proyectos de producción de alimento balanceado para mascotas; de semillas; de fertilizantes líquidos y de plantas de biogás. Si bien están en diferentes etapas de análisis, su existencia demuestra que hay posibilidades de negocios en la Región.

Fortaleza 4: Oportunidad= Potencial de Mejoras en las Cadenas de Valor

Las deficiencias encontradas en las cadenas de valor señalan, al mismo tiempo, oportunidades de mejora, y por lo tanto de negocios rentables. Algunos ejemplos son los siguientes:

- Hay una variada experiencia en producción industrial, bien asentada en las principales cadenas agroalimentarias. Es posible aumentar la oferta de industrias y servicios vinculados a esas cadenas.
- La región está cerca (más allá de las limitaciones de conectividad de algunos de los partidos) del principal centro de consumo del país. Esto permitiría avanzar en varias líneas productivas
 - Producción de alimentos de origen vegetal destinados al consumo en fresco para los centros de abastecimiento de la región, aumentando la agricultura intensiva.
 - Producción de alimentos de origen animal, fortaleciendo las cadenas avícola y porcina con la incorporación de frigoríficos y procesamiento.
- Atracción de emergentes productivos de sectores no vinculados al sector primario, pero que demuestran capacidades competitivas en el mercado nacional. Hay ejemplos, en los parques industriales de la Región, de empresas bioquímicas y de otros sectores, que incluso tienen capacidad exportadora.
- Fomentar, a partir de los agrupamientos industriales, una mayor integración de las cadenas de valor.

Fortaleza 5: Red de Agrupamientos Industriales

En la Región hay un parque industrial y cinco sectores industriales planificados. Un trabajo de articulación entre los mismos, y entre las empresas que están allí radicadas con las que están fuera de los agrupamientos contribuirá a fortalecer el tejido productivo y las cadenas de valor.

En esta actividad los diferentes municipios tienen un rol relevante, pues son quienes pueden encabezar las actividades de vinculación y coordinación.

Fortaleza 6: Capacidad de Innovación y Gestión de los Municipios

Si bien ya mencionamos las limitaciones que enfrentan los municipios para la ejecución de políticas activas, debemos resaltar su capacidad para aquellas que no impliquen tanto uso de recursos financieros como la capacidad de gestión y vinculación.

En ese sentido, como ya señalamos y como detallamos más abajo, los distintos municipios han mostrado vocación para avanzar en actividades conjuntas, planificar y en general pensar y gestionar el desarrollo. Con la definición de herramientas adecuadas, esta capacidad será mucho más efectiva.

IV. LÍNEAS DE POLÍTICA Y ACCIONES RECOMENDADAS

A. EL PROBLEMA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE NAVARRO Y LA REGIÓN

En los puntos anteriores se realizó un diagnóstico del partido de Navarra y de los partidos limítrofes, orientado a establecer su situación actual y las principales restricciones (y potencialidades) para que esa región pueda mejorar su nivel de desarrollo.

En el mismo se identificó, como *problema central*, que *la Región no crece al mismo ritmo que el resto de la Provincia*. Esto se refleja en la comparación entre el PBG regional y el de la provincia. Si bien el PBG es un indicador que tiene limitaciones, y que no mide directamente al *bienestar* de una sociedad, el menor crecimiento relativo es consistente con una cierta percepción social acerca de que no se estaría aprovechando todo el potencial que la Región tiene.

Las encuestas realizadas en el marco de este trabajo son elocuentes en ese sentido. Como se mencionó más arriba, los entrevistados en el partido de Navarra coincidieron en que hay obstáculos para el desarrollo, lo cual indica – entre otras cosas – que el grado de desarrollo de la sociedad, aunque mejor que el de otros distritos de la Provincia, no sería el socialmente deseable.

Resulta interesante destacar que la sociedad percibe que los obstáculos surgen tanto del sector privado como del sector público. Al primero le reprocha falta de innovación, de capacidad de asumir riesgos, y carencia de compromiso social. Al segundo, falta de *lobby* a nivel provincial y nacional (lo que limita los recursos con los que cuenta el partido para obras y políticas públicas activas), y de una visión de mediano plazo.

En efecto, cuando se preguntó acerca de los obstáculos al desarrollo se mencionó, en primer lugar (23% de las respuestas), que “no hay empresarios con ideas nuevas”. Es decir, casi 1 de cada 4 entrevistados perciben que el sector privado local no estaría generando opciones de crecimiento económico. Además, interrogados acerca de si conocían empresarios que se preocuparan por “reducir el empleo informal”, “fomentar el empleo entre los jóvenes”, “fomentar la igualdad entre varones y mujeres”, “cuidar del medio ambiente”, “reciclar residuos” y hacer un “uso racional de la energía”²⁷, un porcentaje que superaba el 60%, en todos los casos, respondió que “No”.

Al mismo tiempo, se percibe que parte de esos obstáculos exceden a los empresarios, y tienen que ver con temas vinculados al sector público: así, otras restricciones al crecimiento que se destacaron fueron, en orden decreciente, que el partido “No tiene

²⁷ Cada tema se relevó en preguntas separadas.

una buena infraestructura” (15.6%) y que le falta “acceso al Área Metropolitana” (14%). Se destacó, además, que aun cuando la gestión municipal de Navarro tiene un alto grado de aceptación (incluso transversalmente a líneas partidarias nacionales, como lo muestra otro tramo de la encuesta), “el municipio no tiene un plan de desarrollo”.

En la sección anterior se presentó una hipótesis de cómo estas percepciones y hechos que surgen de los datos duros estarían encadenados. Se identificó, así, que si la Región quiere revertir su bajo crecimiento relativo, y transformarse en un polo que atraiga inversiones y población, debe trabajar sobre las causas mencionadas.

Esto es aplicable tanto a la Región como, más específicamente, al partido de Navarro, que es el objeto principal de este estudio.

El desafío que enfrenta la sociedad de Navarro y el ejecutivo municipal es el de identificar un conjunto de acciones que pueda llevarla a un ritmo de crecimiento económico más ágil, sin por ello perder los aspectos positivos de su actual situación socioeconómica.

Adicionalmente, y dado que es difícil que una jurisdicción puede desarrollarse en soledad (menos aún aquellas de menor tamaño relativo, como Navarro) esas acciones deberían incluir a toda la Región, de modo de que las fortalezas y potencialidades de cada partido de la misma colaboren en el proceso de crecimiento y posterior desarrollo, acelerándolo respecto a lo que significaría una iniciativa aislada.

Esto genera un desafío adicional, político, que consiste en que Navarro debería generar consenso entre los partidos de la Región sobre la validez tanto del diagnóstico como de los objetivos propuestos, y las acciones definidas para alcanzarlos.

En lo que sigue se desarrollarán los lineamientos principales de una propuesta de desarrollo para Navarro y su región, con foco en el primero pero con la intención de entregar herramientas que colaboren en generar un proceso regional de cambio.

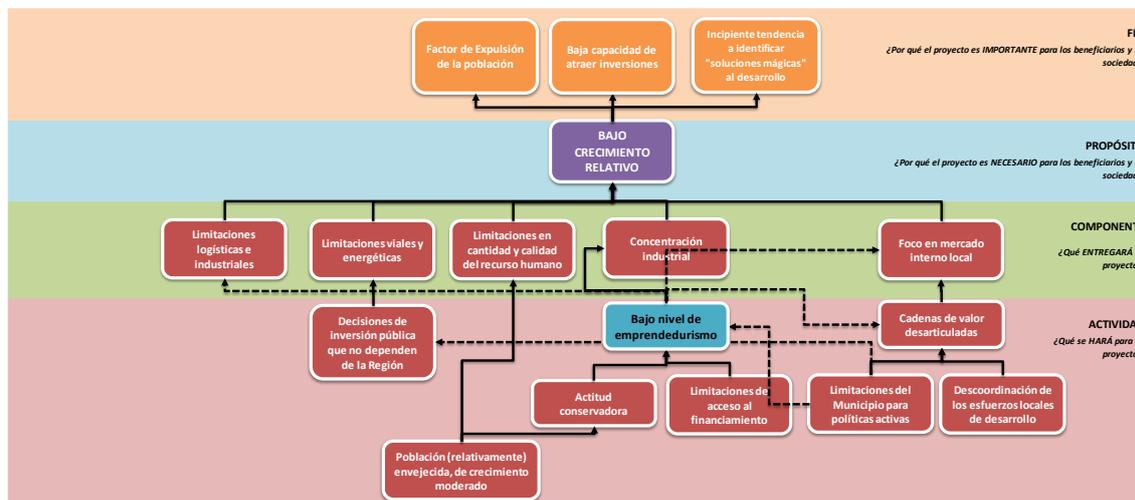
B. ENFOQUE CONCEPTUAL

La definición de la propuesta de desarrollo se hará utilizando la metodología del Marco Lógico²⁸. Esta metodología permite vincular los objetivos a alcanzar con las actividades y recursos necesarios para ese fin. Su principal virtud es que evita los objetivos “utópicos”, es decir, aquellos que se plantean sin un anclaje claro en la realidad y sin una definición precisa de cómo se alcanzarán.

²⁸ Véase Ortigón et al (2005) para una detallada introducción a esta metodología.

Asimismo, es una metodología que se complementa con la herramienta de árbol de problemas utilizada en la parte diagnóstica de este proyecto. La vinculación se muestra en la Ilustración 3:

Ilustración 3: Árbol de Problemas y Marco Lógico, para la Región de Navarra y Partidos Limítrofes



Fuente: Elaboración Propia

Corregir el problema central detectado es el *propósito* de la propuesta de desarrollo. Es decir, “[...] describe el efecto directo (cambios de comportamiento) o resultado esperado al final del periodo de ejecución [del proyecto]. Es el cambio que fomentará el proyecto. Es una hipótesis sobre lo que debiera ocurrir a consecuencia de producir y utilizar los Componentes.”²⁹ En este caso, el conjunto de acciones (“componentes”) que integran la propuesta de desarrollo y que se describen más adelante colaborarán para que, al final del proyecto, Navarra y la Región registren una mejor tasa de crecimiento económico.

Es importante destacar, desde lo conceptual pero sobre todo desde la aplicación práctica, que, dado que la relación entre la propuesta y el propósito es “una hipótesis”³⁰, “el logro del Propósito del proyecto está fuera del control de la gerencia del proyecto o del ejecutor. La gerencia del proyecto tiene la responsabilidad de producir los Componentes (las obras físicas, las cooperaciones técnicas y la capacitación). Sin embargo, otras personas tienen que utilizar estos Componentes para que se logre el Propósito del proyecto. Estos grupos están más allá del control de la gerencia del proyecto.”³¹ Por lo tanto, es esencial que la ejecución de la propuesta sea

²⁹ Ortegón et al (2005): 23.

³⁰ En el caso que se analiza, por ejemplo, un aspecto central de la hipótesis es que mejorar el nivel de emprendedurismo de la Región generará un impacto positivo en el crecimiento económico de la misma.

³¹ Ortegón et al (2005): 23.

lo más eficaz y eficiente posible, para aumentar la probabilidad de que las acciones que se proponen alcancen los resultados que se esperan.

Al nivel de las *causas detectadas* como generadoras o influyentes en el problema que se intenta resolver se sitúan los *componentes* y las *actividades*. Los primeros son

“[...] las obras, estudios, servicios y capacitación específicos que se requiere que produzca la gerencia del proyecto dentro del presupuesto que se le asigna. Cada uno de los Componentes del proyecto tiene que ser necesario para lograr el Propósito, y es razonable suponer que si los Componentes se producen adecuadamente, se logrará el Propósito. La gerencia del proyecto es responsable de la producción de los Componentes del proyecto. Los Componentes son el contenido del contrato del proyecto. Deben expresarse claramente. En la matriz de marco lógico, los Componentes se definen como resultados, vale decir, como obras terminadas, estudios terminados, capacitación terminada.”³²

A su vez, las *actividades* son “[...] son aquellas que el ejecutor tiene que llevar a cabo para producir cada Componente e implican la utilización de recursos.”³³

C. ESQUEMA GENERAL DE LA PROPUESTA DE DESARROLLO

La propuesta de desarrollo que se presenta en este trabajo consiste en un conjunto de acciones que se orientan a modificar total o parcialmente algunas de las causas identificadas en el diagnóstico que generan restricciones al crecimiento de Navarro y de la Región.

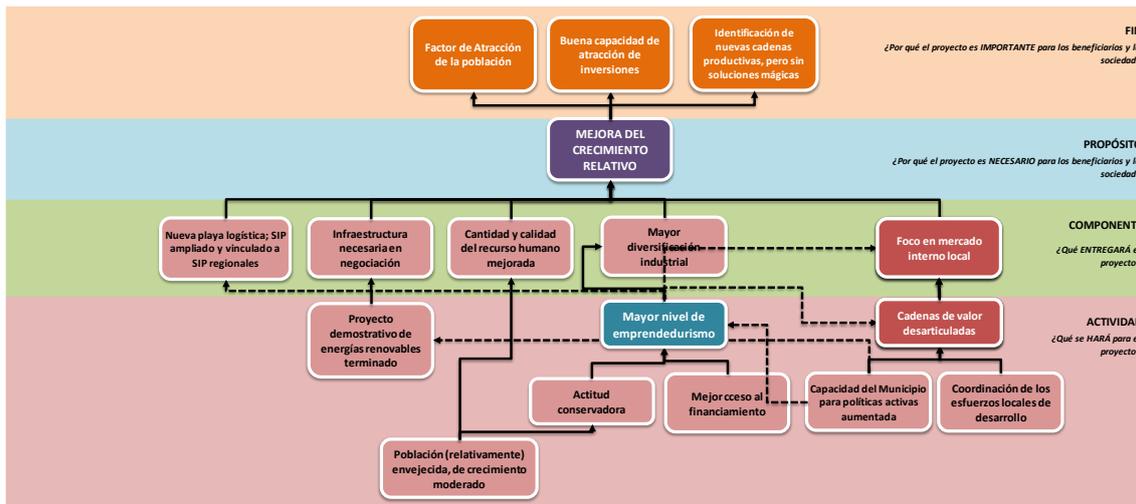
Esas acciones, como se mencionó, no serán capaces de revertir por sí solas, y de manera completa, los problemas descritos, pero si se logra el Propósito de las mismas podrán generar un proceso que, en el tiempo, acerque a la Región al fin planteado.

En ese sentido, la definición de las acciones permite transformar el árbol de *problemas* en un árbol de *objetivos* a alcanzar, como se detalla en la Ilustración 4:

Ilustración 4: Árbol de Objetivos y Acciones a Desarrollar

³² Ortegón et al (2005): 24.

³³ Ortegón et al (2005): 24.



Fuente: Elaboración Propia

La propuesta de desarrollo planteada consta de seis componentes y de tres proyectos testigos:

Componente 1: Playa Logística. Dotar a la Ciudad de Navarro de una playa de estacionamiento de camiones y maquinaria pesada que permita liberar las vías locales y las rutas de su uso habitual como estacionamientos no formales a la espera de las operaciones de carga y descarga o como estacionamiento nocturno, en particular durante la temporada de cosecha.

Componente 2: Ampliación (o Nuevo) Sector Industrial Planificado. Construcción de un SIP (ampliación del existente o creación de uno nuevo) de al menos 20 hectáreas, para fomentar la radicación de nuevas empresas.

Componente 3: Programa de Promoción de la Actividad Emprendedora: Club de Emprendedores + Laboratorio de Prototipado + Incubadora de Empresas. Programa de fomento a la actividad emprendedora no cuentapropista, que fortalezca y desarrolle la cultura emprendedora de la Región. Incluye un espacio físico para dedicar a un proyecto de laboratorio de prototipado y a una incubadora de empresas, que ofrezca asistencia técnica e infraestructura para asistir a los nuevos emprendimientos en sus primeros dos años de actividad.

Componente 4: Fondo de Garantía Específico. Creación de un fondo de garantía específico, gestionado por una SGR o por FOGABA, que tenga como destino el otorgamiento de garantías a empresas y nuevos emprendimientos de Navarro y la Región.

Componente 5: Programa o Agencia de Vinculación Regional. Creación de un equipo con personal del municipio y colaboración privada, para generar canales concretos de coordinación entre el municipio de Navarro y los partidos limítrofes, en el ámbito público y privado.

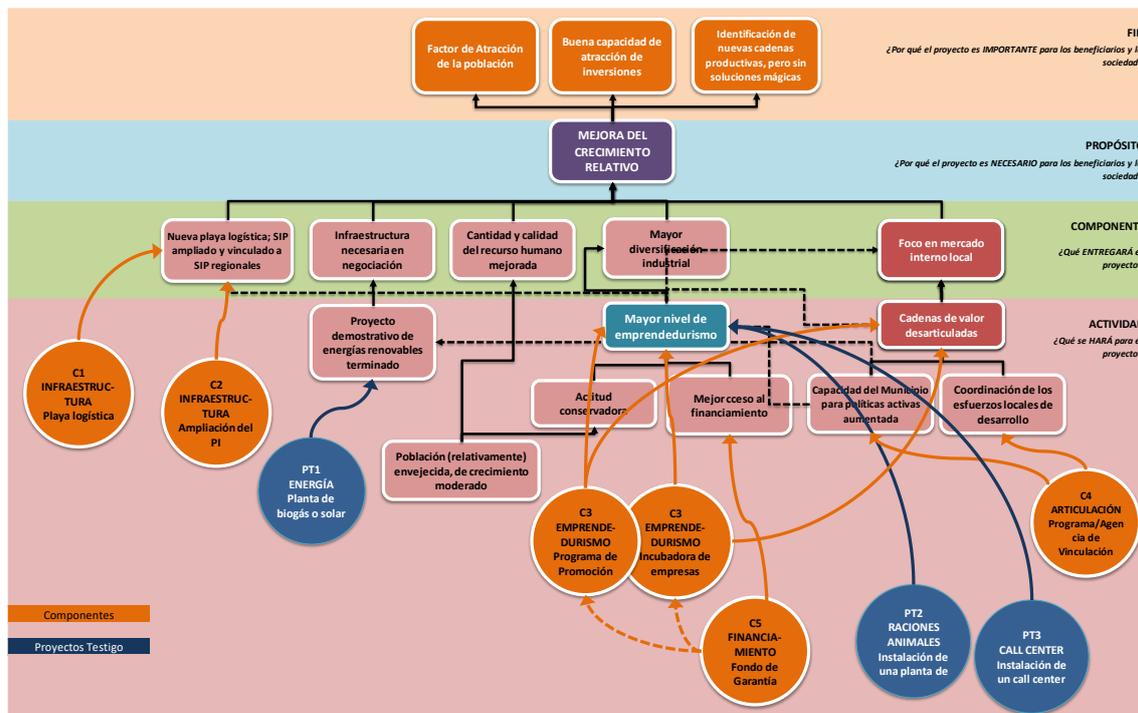
Proyecto Testigo 1: Planta de Generación de Energía Solar para el Hospital. Formulación y estimación de la rentabilidad de una instalación de energía solar que genere la energía suficiente para cubrir las necesidades del hospital y la planta de alimento balanceado (Proyecto Testigo 2). Esta planta serviría como proyecto testigo del potencial de autogeneración de la Región, así como de una inversión rentable a nivel privado.

Proyecto Testigo 2: Planta de Raciones Animales. Dado que Navarro se encuentra en un área de producción de proteínas animales, y que se produce una competencia por el uso de la tierra entre la producción agrícola y la pecuaria, se planteará un proyecto que genere raciones animales para potenciar la suplementación de la alimentación del ganado. Este proyecto servirá como testigo para incentivar a proyectos de integración de cadenas de valor existentes.

Proyecto Testigo 3: Instalación de un Call Center. Como Navarro tiene una buena conectividad digital, y el salario promedio es menor que el del Área Metropolitana de Buenos Aires, se evaluará un proyecto de instalación de un *call center*, que genere una demanda de trabajo consistente con un primer empleo de calificación media. Entre otros efectos, mostrará el potencial para proyectos no vinculados a las cadenas de valor tradicionales de la Región.

La vinculación entre estos Componentes y los problemas/objetivos se muestra en la Ilustración 5.

Ilustración 5: Árbol de Objetivos, Componentes y Proyectos Testigo



Fuente: Elaboración Propia

D. COMPONENTE 1: INSTALACIÓN DE UNA PLAYA LOGÍSTICA

1. Justificación

La ciudad de Navarro centraliza el movimiento de camiones y maquinaria pesada del distrito. Según lo relevado en las entrevistas, en los períodos de cosecha el tránsito pesado se intensifica, generando inconvenientes en la circulación de vehículos, en el estacionamiento y en general congestión en el tránsito. Además, aumenta la contaminación ambiental y el deterioro de las calles y rutas aledañas.

Se plantea entonces la construcción de una Playa de Camiones, que sirva como complejo de estacionamiento y servicios para el transporte de cargas y maquinarias de gran porte, y que adicionalmente pueda operar como estación de transferencia de cargas.

2. Características de la Playa Logística e Inversión Necesaria

La playa tendrá una dimensión de 10.000 metros cuadrados, y será capaz de albergar alrededor de 60 camiones. Contará con piso consolidado, alambrado perimetral olímpico con portón de acceso, instalaciones sanitarias (servicio de baños y servicio de duchas), alumbrado de no menos de 12 luminarias, garita de control, sistema de monitoreo por video cámaras, conexión con el centro policial, sistema de limpieza y recolección de residuos y seguridad y control de acceso las 24 horas.

La inversión necesaria se estima en **\$13 millones**, según el siguiente detalle:

- Terreno (10.000 metros cuadrados)\$900.000
- Piso consolidado\$10.000.000
- Alambrado perimetral Olímpico con Portón de acceso\$500.000
- Instalaciones sanitarias (servicio de baños y servicio de duchas)....\$1.000.000
- Alumbrado de no menos de 12 luminarias\$150.000
- Garita de control.....\$400.000
- Sistema de monitoreo por video cámaras\$50.000

3. Costos de Operación

Los costos de operación se estiman en **\$1.7 millones**, según el siguiente detalle:

- Seguridad y control de acceso las 24 hs\$1.579.500
 - 5 personas en turnos sucesivos, con un salario mensual de \$18.000 más cargas sociales. Se consideran 13 salarios al año
- Mantenimiento anual (2% sobre la inversión)\$130.000
 - Incluye limpieza y recolección de residuos y conexión con la policía

4. Beneficios

En este proyecto se pueden identificar dos tipos de beneficios. Por un lado genera beneficios *sociales*, es decir, beneficios que impactan en toda la comunidad, pero que, si bien pueden valorarse utilizando precios sombra, no generan necesariamente un flujo financiero que sea captado por algún actor económico o social.

Esos beneficios incluyen la liberación de las vías locales y las rutas de su uso como estacionamientos no formales a la espera de las operaciones de carga y descarga o como estacionamiento nocturno. También la seguridad de la circulación, y se reducirá el ruido y la congestión.

Por otro lado, el proyecto puede generar también beneficios *financieros*, consistentes en el cobro de una tarifa de estacionamiento por vehículo por día. Así, las operaciones de la playa, tanto la inversión como el pago de la operación y el mantenimiento podrían cubrirse con esa tarifa.

Si se supone solo el uso de la playa como estacionamiento nocturno (como escenario de mínima) se puede estimar un ingreso anual en concepto de canon de estacionamiento de \$4,54 millones, según los siguientes (conservadores) supuestos:

- Capacidad máxima del predio (camiones) 60
- Tarifa diaria de estacionamiento \$900
- Días de utilización máxima por año 30
- Días de utilización al 30% por año 180
- Días sin uso 155
- Total de camiones/año = $60 \times 30 + 180 \times 60 \times 30\% =$ 5.040

5. Estimación de la Sustentabilidad

Con los datos y supuestos reseñados, el Componente Playa de Logística es sustentable financieramente, lo cual permitiría tanto su operación pública como privada.

En efecto, el proyecto generaría anualmente beneficios por \$4.54 millones, y costos de operación por \$1.7 millones. Por lo tanto, tendría un resultado neto anual, antes de impuestos, de \$2.8 millones.

Dado que la inversión estimada es de \$13 millones, el período de recupero (= $\$13/\$2,8$) es de 4,6 años.

6. Actividades Necesarias

Este componente puede ejecutarse tanto desde el municipio como desde el sector privado.

En el caso en que se decida la inversión y gestión municipal del mismo, se deberán llevar a cabo las siguientes acciones:

- i. Creación de un grupo de trabajo de Análisis proyecto de Playa de Camiones que estará a cargo del diseño, análisis de la viabilidad técnica, económica y legal e implementación del mismo.
- ii. Relevamiento del movimiento de camiones existente en el ejido urbano y el estacionamiento en el mismo de camiones y maquinaria pesada regularmente y en momentos de movimiento de cosecha.
- iii. Determinación de las necesidades de estacionamiento de los vehículos.
- iv. Establecimiento del tamaño óptimo de las instalaciones.
- v. Establecimiento de los límites donde deberá operar la playa. Viabilidad normativa y necesidad de modificación de zonificación, etc. Características de las instalaciones que deberá el contar el predio y demás características técnicas.
- vi. Selección del predio. Viabilidad legal del mismo.
- vii. Diseño de las instalaciones.
- viii. Análisis de su construcción por administración o licitación.
- ix. Dictado de Ordenanza disponiendo la construcción de la Playa así como el financiamiento de la misma.
- x. En el caso de licitación de la construcción; redacción del Pliego y demás condiciones licitatorias.
- xi. Llamado a concurso.
- xii. Análisis de las ofertas en lo técnico, económico y legal.
- xiii. Aprobación de la licitación.
- xiv. Firma del contrato de licitación.
- xv. Fijación del sistema de tarificación de los servicios de la Playa.
- xvi. Final de obra y aceptación de la Playa.
- xvii. Emisión de ordenanza estableciendo las restricciones al estacionamiento en el ejido urbano y en las rutas relevantes. Fijación del sistema de tarifas por la prestación del servicio.

Si se prefiere la inversión y gestión municipal, las acciones necesarias serán las siguientes:

- i. Emisión de una ordenanza municipal llamando a una licitación destinada a la construcción y explotación de un complejo de estacionamiento y servicios para transporte de cargas y maquinarias de gran porte, que adicionalmente pueda operar como estación de transferencia de cargas.
- ii. Creación del grupo de trabajo para el estudio de factibilidad del proyecto de playa de camiones.
- iii. Relevamiento del movimiento de camiones existente en el ejido urbano y el estacionamiento en el mismo de camiones y maquinaria pesada regularmente y en momentos de movimiento de cosecha.

-
-
- iv. Determinación de las necesidades de estacionamiento de los vehículos
 - v. Establecimiento del tamaño óptimo de las instalaciones.
 - vi. Establecimiento de los límites donde deberá operar la playa, las características de las instalaciones que deberá el contar el predio y demás características técnicas. Las que constituirán las bases del pliego de llamado a licitación.
 - vii. Selección de los criterios de ajuste de las tarifas de la licitación.
 - viii. Definición del criterio licitatorio. Ordenamiento por tarifas sujetas a periodo de concesión o a partir de una tarifa dada el que requiere menor plazo de concesión.
 - ix. Redacción del Pliego y demás condiciones licitatorias.
 - x. Llamado a concurso.
 - xi. Análisis de las ofertas en lo técnico, económico y legal.
 - xii. Aprobación de la licitación.
 - xiii. Firma del contrato de concesión.
 - xiv. Emisión de ordenanza estableciendo las restricciones al estacionamiento en el ejido urbano y en las rutas relevantes.

E. COMPONENTE 2: AMPLIACIÓN (O NUEVO) SECTOR INDUSTRIAL PLANIFICADO

1. Justificación

El actual Sector Industrial Planificado de Navarro está plenamente ocupado, y si bien se han detectado algunos inconvenientes y la existencia de lotes sin utilizar, el objetivo planteado en la propuesta de desarrollo de potenciar la inversión en el Partido requiere disponer de espacios adecuados para la radicación de nuevas empresas o la ampliación de las existentes.

Por lo tanto, el objetivo de este componente es colaborar en la radicación industrial en el distrito, sirviendo de manera indirecta como mecanismo de generación de empleo, de valor agregado y de mejora tanto de la renta del Partido, como del ordenamiento territorial.

El supuesto crítico para el éxito de este Componente es la eliminación de las restricciones de abastecimiento de energía.

2. Características del Nuevo Sector Industrial Planificado e Inversión Necesaria

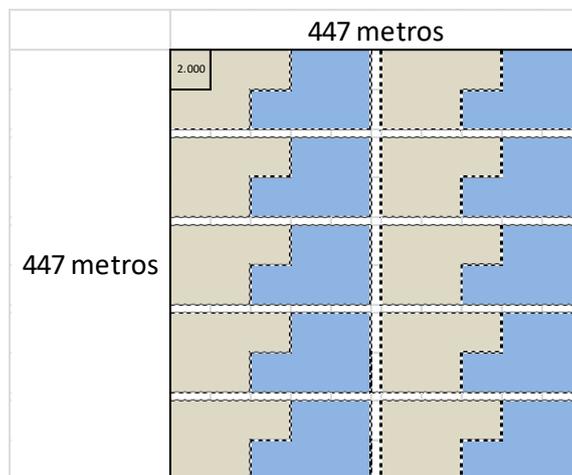
El Nuevo SIP, sea que se decida una ampliación del existente o la creación de uno nuevo e independiente, se construirá ajustándose a la normativa provincial.

Se propone una superficie inicial de 20 hectáreas, con un lote promedio de 1 hectárea. Uno de los lotes se reservará para la instalación de una incubadora de empresas (Componente 4).

El SIP contará con cerco perimetral y cortina arbórea, portón de acceso con seguridad calles interiores, cordón cuneta, iluminación perimetral e interna, cámaras de seguridad, y demás infraestructura exigida por la normativa aplicable.

Para una primera estimación de la inversión necesaria se utilizó el Diagrama 1:

Diagrama 1: Plano Estilizado del Nuevo SIP



Fuente: Elaboración Propia

Así, el SIP contaría con 20 lotes de 1 hectárea cada uno, y 2.23 kilómetros de calles de 9 metros de ancho, con cordón cuneta y calles mejoradas o consolidadas. Se estiman cerca de 60 luminarias, una garita y portón de acceso, baños públicos y otros detalles. No contaría con un sector de usos múltiples.

Con estas características, la inversión necesaria alcanzaría los **\$463 millones**, según el siguiente detalle:

- Terreno (20 hectáreas)\$18.000.000
- Calles internas consolidadas.....\$264.000.000
- Alambrado perimetral Olímpico con Portón de acceso\$2.236.000
- Instalaciones sanitarias (servicio de baños y servicio de duchas)....\$1.000.000
- Alumbrado de no menos de 12 luminarias\$665.000
- Garita de control.....\$1.000.000
- Sistema de monitoreo por video cámaras\$400.000

3. Beneficios y Recuperación de la Inversión

La existencia de mayor espacio para la radicación de empresas es una condición necesaria (aunque no suficiente) para que nuevos actores económicos elijan el partido de Navarro para instalarse.

El valor de un terreno con las mejoras y servicios que presta un parque industrial, comparado con iguales condiciones en el conurbano bonaerense, genera un atractivo

para esas inversiones. A esto se suma lo mencionado en otras partes de este documento, relativo a la mejor calidad de vida y menores costos.

En consecuencia, si el metro cuadrado del nuevo SIP se valúa de manera competitiva, este componente tendrá sustentabilidad financiera, permitiendo el recupero de la inversión si logra venderse el 72% de los lotes. Esto abre la posibilidad de encarar el proyecto con fondos municipales o con fondos privados.

En efecto, considerando un valor de USD 80 el metro cuadrado (aproximadamente \$3.240 a la fecha de este informe), cada lote de 10.000 metros cuadrados se vendería a \$32.3 millones. La venta del total de los lotes generaría \$647 millones, una rentabilidad de 40% respecto a la inversión. Esta rentabilidad está calculada, de manera solo indicativa, como Valor de Venta/Inversión. Obviamente, ese cálculo supone que *todos los lotes* se venden en el mismo momento. Es más realista suponer una venta espaciada en el tiempo. Si se tardara cuatro años en vender todos los lotes, la rentabilidad sería de 15% anual, en moneda constante. El Gráfico 3 muestra la rentabilidad³⁴ según el tiempo en que se tarde en vender los lotes³⁵.

Gráfico 3: Rentabilidad Anual de la Venta de Lotes del SIP, según los Años que Tardan en Venderse



Fuente: Elaboración Propia

4. Actividades Necesarias

Este componente puede ejecutarse tanto desde el municipio como desde el sector privado. En cualquier caso, la secuencia de acciones requeridas es la siguiente:

³⁴ Definida como tasa interna de retorno.

³⁵ Se supone que todos los años se vende el mismo porcentaje de lotes.

-
- 1) Creación de grupo de trabajo en el municipio destinado al proyecto SIP/Parque industrial Camiones que estará a cargo del diseño e implementación del proyecto
 - 2) Identificación de terrenos, linderos al SIP o en la zona relevante identificada en el Partido, que, por sus características topográficas, tamaño, de conectividad y dotación de servicios públicos cuenten con viabilidad técnica para convertirse en SIP.
 - 3) Elaboración de una lista corta de predios seleccionables.
 - 4) Evaluación de la capacidad económica del Municipio para la adquisición de los terrenos de referencia.
 - 5) En función de la disponibilidad de terrenos y de la capacidad económica del municipio para llevar adelante el proyecto se abren dos opciones:
 - a) Alternativa publica:
 - i) Con compra por parte del Municipio
 - ii) Con acuerdo con los propietarios del Predio
 - 6) Diseño del Agrupamiento y selección de la categorización ambiental que se plantea para el Agrupamiento
 - 7) Realización de la Consulta Previa de Factibilidad de Radicación.
 - 8) Realización de las tramitaciones pertinentes en el Ministerio de Producción de la Provincia de Buenos Aires
 - 9) Aprobación de las ordenanzas que den inicio a la construcción del Agrupamiento.
 - 10) Inicio de las obras obligatorias para el establecimiento del Agrupamiento.
 - 11) Criterios para la venta de predios en el Agrupamiento.
 - 12) Inicio de la comercialización de los predios.
 - 13) Cumplimentación de las obras requeridas para la obtención del Decreto del Ejecutivo Provincial.
 - a) Si las obras se realizan por administración el Ejecutivo municipal establecerá el área a cargo de la ejecución, así como la asignación de partidas para la realización de las mismas
 - b) Si las obras se realizan mediante licitación
 - i) Redacción de los pliegos
 - ii) Llamado a concurso
 - iii) Análisis de las ofertas
 - iv) Elección de la oferta más conveniente
 - v) Firma del (de los) contratos de construcción
 - vi) Seguimiento de las obras
 - vii) Evaluación y final de obra

Continúa de 5.a.ii Con acuerdo con los propietarios del Predio

- 6) Acuerdo con los propietarios para la realización de un fideicomiso para la ejecución y venta del agrupamiento
- 7) Firma del fideicomiso condicionado a la aprobación de la pre factibilidad por parte del Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires
- 8) Realización de la Consulta Previa de Factibilidad de Radicación.

-
-
- 9) Realización de las tramitaciones pertinentes en el Ministerio de Producción de la Provincia de Buenos Aires
 - 10) Aprobación de las ordenanzas que den inicio a la construcción del Agrupamiento.
 - 11) Inicio de las obras obligatorias para el establecimiento del Agrupamiento.
 - 12) Inicio de la comercialización de los predios sujeto a las condiciones establecidas en el contrato de fideicomiso.
 - 13) Cumplimentación de las obras requeridas para la obtención del Decreto del Ejecutivo Provincial.
 - a) Si las obras se realizan por administración el Ejecutivo municipal establecerá el área a cargo de la ejecución, así como la asignación de partidas para la realización de las mismas.
 - b) Si las obras se realizan mediante licitación...
 - i) Redacción de los pliegos
 - ii) Llamado a concurso
 - iii) Análisis de las ofertas
 - iv) Elección de la oferta
 - v) Firma del (de los) contratos de construcción
 - vi) Seguimiento de las obras
 - vii) Evaluación y final de obra
 - 14) Culminación de la venta de los predios. Disolución del fideicomiso.

F. COMPONENTE 3: PROGRAMA DE PROMOCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA E INCUBADORA DE EMPRESAS

1. Justificación

El dinamismo de la actividad económica de Navarro y la Región depende, en gran medida, de la macroeconomía y de la evolución de los diferentes sectores. Se trata de sistemas exógenos al medio local, donde el gobierno municipal no tiene capacidad de decisión.

Sin embargo, en ese marco lo que la sociedad y el gobierno de Navarrosí pueden controlar es *la capacidad de los actores económicos y sociales de gestionar los efectos que genera la economía nacional y mundial*. Lo mismo ocurre con los otros partidos de la Región.

En otras palabras, cuanto más innovadores, adaptativos y emprendedores sean los actores económicos locales, en mejores condiciones estarán de enfrentar y aprovechar los cambios, amenazas y oportunidades que les plantea el contexto.

La generación y consolidación de una cultura innovadora y emprendedora en un ámbito determinado no es ni un proceso sencillo ni un evento “de una sola vez”. Por el contrario, es un fenómeno social complejo, aún no totalmente comprendido, donde el rol de las políticas activas es central, pero insuficiente. El presente componente se orienta a dar un impulso inicial, y a sostenerlo en el tiempo, para que el proceso de

generación de esa cultura emprendedora comience. Su desarrollo futuro dependerá, en buena medida, de la respuesta que se logre de la sociedad y los actores económicos de la Región.

2. Características del Programa y la Incubadora de Empresas

El programa de fomento a la actividad emprendedora está dirigido a generar en la ciudad y el partido de Navarro, y por efecto demostración en el resto de la Región en estudio, una cultura emprendedora que permita relocalizar los excedentes de las actividades económicas del distrito (y aquellos que puedan atraerse de inversores externos) en nuevos emprendimientos gestionados por emprendedores locales.

En ese sentido, no se orientará a la actividad emprendedora “de subsistencia” (es decir, aquella que es de muy baja escala, como producir repostería en la cocina de una casa³⁶) sino a aquellos emprendimientos que, aunque comiencen a baja escala muestren alto potencial de crecimiento, y a) favorecen la integración de cadenas de valor ya instaladas (como la agroalimenticia) o b) promueven nuevas actividades y cadenas de valor (como podría ser el desarrollo de software).

La participación de todos los sectores productivos del partido potenciará el ecosistema emprendedor naciente, ayudado por la sinergia entre el sector público y el privado. En términos concretos, es crítico, como condición necesaria, el aporte de capital y recursos humanos de todos los involucrados, tanto para la puesta en marcha de las actividades propuestas en el Programa como para su perdurabilidad e impacto.

El Programa de Promoción de la Actividad Emprendedora se compone de tres módulos:

- Implementación de un **Club de Emprendedores**, con sede física y capacidad de prestar asistencia técnica.
- Armado de un **laboratorio de prototipado**, que permita a los emprendedores obtener modelos de sus productos antes de avanzar en la producción masiva.
- Creación de una **incubadora de empresas**, donde puedan instalarse nuevas empresas durante los primeros dos años de actividad.

³⁶ Las empresas Hewlet Packard y Apple, así como Microsoft, por citar a las más conocidas, comenzaron en el garaje de los respectivos fundadores. Nada impide, entonces, comenzar un emprendimiento cocinando tortas en la cocina de la casa y terminar con una empresa alimenticia de alcance global. Una parte del programa puede orientarse, entonces, a emprendedores y emprendedoras que tengan actividades “de subsistencia” pero que encaren las mismas con una perspectiva más dinámica e innovadora, y en los cuales se observe, en consecuencia, un alto potencial de crecimiento.

La gestión del Programa, y por lo tanto del Club de Emprendedores, del Laboratorio de Prototipado y de la Incubadora de Empresas, estará a cargo de una **Mesa de Coordinación** integrada por:

- a. Un representante de la municipalidad
- b. El presidente o socio principal de una empresa relevante del partido, perteneciente al sector agropecuario
- c. El presidente o socio principal de una empresa relevante del partido, perteneciente al sector industrial
- d. El presidente o socio principal de una empresa relevante del partido, perteneciente al sector servicios

Además, para la definición de las políticas y actividades específicas esta Mesa se invitará a participar de la misma, en carácter consultivo, a representantes de los actores del sistema productivo regional, como, entre otros, los siguientes:

- a. Instituciones educativas locales y regionales, universitarias y técnicas
- b. Organismos de fomento a la actividad productiva, tanto nacionales (INTA, INTI) como provinciales
- c. Cámaras y/o asociaciones comerciales, sindicales o empresarias
- d. Entidades financieras con sucursales en la Región

La Mesa de Coordinación contratará, para la gestión diaria del programa, un **Coordinador**, que tendrá responsabilidad sobre todos los módulos y un **Operador Técnico del Laboratorio de Prototipado**.

La continuidad en el tiempo del Programa se vería fortalecida si el Club de Emprendedores se inscribiera como fundación o asociación civil destinada a la capacitación y fomento del desarrollo tecnológico. De este modo, los aportes recibidos permitirán a quien los haga acceder a los beneficios previstos en la Ley 20.628 (Impuesto a las Ganancias), Arts. 20 y 81, inc. c) y en la Resolución General 2681/09 de la Administración Federal de Ingresos Públicos, Arts. 28, 31 y 32³⁷. Los beneficios mencionados consisten, en la posibilidad de deducir³⁸ esos aportes de la ganancia sujeta a impuesto, hasta un 5% de la misma³⁹.

³⁷En efecto, dichas normas habilitan a toda persona – sea humana o jurídica – a efectuar donaciones percibiendo por el beneficio de la deducción en la Declaración Jurada de Ganancias, siempre que la donación sea a una institución exenta de dicho impuesto.

³⁸ En ese trámite es necesario tener presente: 1.- Corroborar que la institución se encuentre empadronada en el Registro de Entidades Exentas, en la página www.afip.gov.ar, dentro de la consulta: Certificado de Exención en el Impuesto a las Ganancias. 2.- Las donaciones resultan deducibles siempre que sean realizadas a los fiscos -nacional, provincial o municipal-; al Fondo Partidario Permanente; a los partidos políticos reconocidos; a las instituciones religiosas; y a las entidades exentas, que tengan como objetivo principal: La realización de una obra médica asistencial de beneficencia, sin fines de lucro,

Para la implementación de los tres módulos que integran el Programa se requerirá un espacio físico de unos 700 metros cuadrados, distribuidos de la siguiente manera:

Cuadro 1: Detalle de la Superficie Necesaria para el Programa

Instalaciones	Superficie (m ²)
Club de emprendedores	100
Laboratorio de Prototipado	100
Incubadora	500
Total	700

Fuente: Elaboración propia

Club de Emprendedores: Características Específicas

El Club de Emprendedores es un ámbito físico e institucional donde los emprendedores de una localidad pueden obtener asistencia técnica, capacitación y acceso a financiamiento, equipamiento de uso no habitual y, eventualmente, un espacio donde localizar por un período acotado a su empresa⁴⁰.

El lugar físico estará ubicado en el Sector Industrial de Navarro y funcionará junto a la Incubadora de Empresas y el laboratorio de prototipado. El espacio destinado al Club de Emprendedores tendrá 100 metros cuadrados distribuidos según detalle del Cuadro 2: Instalaciones del Club de Emprendedores

Cuadro 2: Instalaciones del Club de Emprendedores

Instalaciones	Superficie (m ²)
Sala capacitación / conferencia	25
Sala de reunión x 2	15

incluidas las actividades de cuidado y protección de la infancia, vejez, minusvalía y discapacidad. La investigación científica y tecnológica. O la actividad educativa sistemática y de grado, para el otorgamiento de títulos reconocidos oficialmente por el Ministerio de Cultura y Educación. 3. Las donaciones en dinero deberán realizarse a nombre de los donatarios mediante depósito o transferencia bancaria, débito directo en cuenta, en tarjeta de crédito o mediante cajero automático. Cuando las donaciones se efectúen por intermedio del empleador, éste además queda obligado a efectuar depósitos individuales por cada empleado donante y entregarle dentro de los 10 días de efectuado el depósito, fotocopias de las comprobantes, certificadas por los donatarios.

³⁹ Para aclarar el concepto, una empresa que declare en el ejercicio una ganancia neta de 1.000.000 de pesos puede deducir en su declaración jurada anual 50.000 pesos en donaciones. Para el ejercicio 2019 esa sociedad pagaría 300.000 pesos (dado que la alícuota es 30% en este ejercicio), de manera que podría deducir casi 17% del impuesto a pagar.

⁴⁰ El Ministerio de Producción de la Nación tiene un programa denominado "Club de Emprendedores". Más allá de que en este proyecto se proponga la constitución de uno de esos "clubes" en Navarro, y también la adhesión al programa nacional, esta propuesta no depende de la vinculación con ese programa, sino que es autónoma y se origina también en otras experiencias de promoción a la actividad empresarial.

Sala de coworking	50
Cocina	5
Baño	5
Total	100

Fuente: Elaboración propia

El Club de Emprendedores será un medio para alcanzar, en el mediano plazo, los siguientes objetivos:

- a. Ampliación de la base de emprendedores del partido y fomento de la actividad emprendedora de la Región
- b. Fortalecimiento de la capacidad técnica y de gestión, tanto de los emprendedores en actividad como de aquellas personas que quieran iniciar un emprendimiento
- c. Generación de una oferta de asistencia técnica y mentoría de base local, dirigida a los emprendedores de la Región
- d. Generación de un ámbito de intercambio de experiencias y de relacionamiento (*networking*) que colabore en la vinculación de emprendedores, empresarios activos y otros actores económicos y sociales.

Para lograr los objetivos señalados, el Club de Emprendedores impulsará, entre otras, las siguientes actividades:

- a. Organización de conferencias para emprendedores invitando como expositores a emprendedores y empresarios locales y nacionales. En este último caso se priorizará aquellos que actúan en actividades económicas ya existentes en la Región o que pueden implantarse en la misma.
- b. Difusión de casos exitosos de emprendedores mediante entrevistas en medio de comunicación locales, charlas en la escuela y vistas a emprendimientos.
- c. Dictado de cursos y seminarios con el objetivo de formar nuevos emprendedores y capacitar existentes. Los cursos estarán destinados a incrementar las capacidades para detectar demandas y oportunidades de mercado; para gestionar un proyecto y para incrementar el valor de proyectos existentes.
- d. Firma de convenios con las unidades académicas presentes en la Región que tengan desarrollada este tipo de capacitación, para que los emprendedores puedan acceder a la misma
- e. Armado de mecanismos de asistencia técnica y mentoría por parte de otros emprendedores, empresarios locales y otros actores económicos y sociales relevantes (vg., académicos)
- f. Difusión y gestión de los programas del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, y de otros organismos nacionales y/o provinciales vinculados con la temática emprendedora
- g. Realización de un concurso anual de emprendedores: Se trata de un concurso de alcance regional, realizado anualmente, que premiará a los mejores

proyectos de la Región, dándoles acceso preferencial a la incubadora de empresas y el laboratorio de prototipado.

El Club se vinculará a cámaras y asociaciones de promoción de la actividad emprendedora en Argentina, se inscribirá en el programa Club de Emprendedores del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación y a todos aquellos programas nacionales y/o provinciales cuyo objetivo sea enriquecer el ecosistema emprendedor.

Incubadora de Empresas: Características Específicas.

La Incubadora de Empresas es un espacio o ambiente físico en el que los emprendedores puedan ubicar sus negocios y acceder a herramientas, recursos, contactos, capacitaciones y relaciones que necesitan para crecer y desarrollar su capacidad de gestión en el mercado. Las actividades de la incubadora no se circunscriben a los proyectos que se desarrollan dentro del espacio físico, sino que trabaja, además, con emprendedores que estén en otro espacio por necesidad o posibilidad.

El objetivo de la incubadora es acelerar el nacimiento y el crecimiento de emprendimientos a través del aporte de recursos y servicios que sirven de soporte para la empresaincipiente. Proveer del acceso a espacios con, servicios de oficina y de soporte de equipos tecnológicos y asistencia para obtener el financiamiento necesario para el crecimiento de la empresa.

El lugar físico estará ubicado en el Sector Industrial de Navarro y funcionará junto al Club de Emprendedores y el laboratorio de prototipado. El espacio destinado a la incubadora tendrá 500 metros cuadrados. Se sugiere un diseño modular del interior, para poder formar subespacios de 100 metros cuadrados, con la posibilidad de hacerlos más pequeños y generar así más módulos si fuera necesario. El tamaño de los subespacios estará definido sobre la base del tipo de emprendimientos que puedan ser incubados. En efecto, dadas las características económicas de la región, se estima que la mayoría de los mismos requerirán espacio para desarrollarse (por ejemplo, si se trata de un emprendimiento metalmeccánico).

El lugar deberá tener conexiones de gas, electricidad, conexión a internet y teléfono.

Además de ofrecer un espacio y servicios para instalar el emprendimiento, la Incubadora de Empresas desarrollará las siguientes actividades:

1. Ofrecer en su ámbito lugares de trabajo compartido (*coworking*), con acceso a todas las herramientas del Club de Emprendedores, donde pueda desarrollarse la etapa de preparación del proyecto de emprendimiento. La utilización de ese espacio tendrá un límite temporal, transcurrido el cual el emprendedor deberá gestionar su propio lugar, previendo la posibilidad que pueda alquilar un subespacio dentro de la incubadora.

-
-
2. Ofrecer, como se mencionó arriba, al menos 5 subespacios donde instalar la empresa una vez que la misma esté en marcha.
 3. Crear un **Banco de Proyectos de Inversión del Municipio de Navarro** que releve y sistematice los proyectos de inversión privada del partido y la Región, estén o no en la incubadora, agilice la búsqueda de asistencia financiera y técnica, y dé difusión a los proyectos, tanto los incubados como aquellos que se desarrollen fuera de la incubadora. Este Banco será gestionado por el Coordinador del Programa, y será de acceso sin cargo pero con registro a través de la página web. Parte de la tarea del Coordinador será asistir a los emprendedores para que armen su plan de negocios, describiendo y explicando el proyecto. Hará también una primera valoración del mismo.
 4. Poner a disposición de inversores locales y regionales todos los proyectos de inversión una aplicación de *crowdfunding* para invertir en proyectos locales. La misma, que podría ser desarrollada y administrada por el Banco Provincia, servirá para ofrecer los proyectos de inversión del municipio a los inversores⁴¹. El municipio evaluará la creación de un programa municipal que aporte capital semilla para proyectos del municipio⁴².
 5. Releva posibles proyectos a ser desarrollados por el sector privado. El objetivo de esta actividad de prospección es buscar emprendedores que puedan llevar a cabo estos proyectos y ofrecerles financiamiento.

Laboratorio de Prototipado: Características Específicas.

El Laboratorio permitirá a los emprendedores (funcionen o no dentro de la Incubadora) obtener modelos de sus productos antes de avanzar en la producción masiva. Además de vender los servicios en la región para la industria metalmeccánica o fabricar repuestos específicos para máquinas de la industria alimenticia. Será facultad del municipio definir el tipo y monto de subsidio para cobrar a los nuevos emprendimientos que funcionen dentro de la incubadora.

El laboratorio funcionará junto al Club de Emprendedores y la Incubadora de Empresas, y tendrá un espacio propio de 100 metros cuadrados. Dispondrá de tecnología de corte y grabado láser, impresión 3d y scanner 3d.

Contará finalmente, como se señaló arriba, con un operador técnico con entrenamiento en el manejo de los equipos del Laboratorio.

⁴¹ A partir de la ley de emprendedores se reguló la actividad del crowdfunding. Sin embargo, la Comisión Nacional de Valores sigue siendo bastante restrictiva en la vinculación de este mecanismo con el mercado de capital. Por esta razón, además de la desfavorable situación macroeconómica, es que aún no hay tantas plataformas de estas características en Argentina.

⁴² Este programa de capital semilla que se propone no busca alcanzar una cantidad importante de proyectos sino visibilizar la actividad emprendedora; que el financiamiento mismo sea medio para mostrar casos de éxito y difundir la cultura emprendedora. Un objetivo razonable y de costo relativamente bajo para el municipio podría ser financiar hasta 5 proyectos por año.

3. Inversión necesaria para el programa

La valorización de la inversión necesaria para el proyecto se realizó tomando en cuenta las características del mismo, y sin tomar en cuenta si los fondos requeridos serán aportados por el municipio, por organismos nacionales o instituciones privadas sin fines de lucro, o por cualquier combinación de fuentes de financiamiento. Según las estimaciones realizadas, la inversión necesaria para el desarrollo del Programa es de \$17.2 millones, según el detalle del Cuadro 3:

Cuadro 3: Detalle de la Inversión Necesaria

Conceptos	Monto
Inversión Total	\$ 17.163.573
Terreno de 700 metros cuadrados	\$ 860.000
Club de emprendedores	\$ 2.881.000
Laboratorio de Prototipado	\$ 1.720.000
Incubadora	\$ 7.525.000
Equipamiento Club	\$ 294.673
Equipamiento Laboratorio	\$ 3.882.900
<i>Tecnología de corte y grabado láser</i>	<i>\$ 3.440.000</i>
<i>Tecnología de impresión 3D</i>	<i>\$ 172.000</i>
<i>Tecnología de scanner 3D</i>	<i>\$ 270.900</i>

Fuente: COPAIPA - Costos Construcción Dic 2018 y O'Meara y Gómez Bahamon (2013)

Para el momento de la puesta en marcha del proyecto se puede armar un cronograma de inversiones que responda al avance de las tareas realizadas de la siguiente manera:

Cuadro 4: Cronograma de Inversiones en el Programa

Inversión	Año 1	Año 2	Año 3
Terreno	\$ 860.000	0	0
Club de emprendedores	\$ 2.881.000	0	0
Laboratorio de Prototipado	0	\$ 1.720.000	0
Incubadora	0	0	\$ 7.525.000
Equipamiento Club	\$ 294.673	0	0
Equipamiento Laboratorio	0	\$ 3.882.900	0
Total	\$4.035.673	\$5.602.900	\$7.525.000

Fuente: Elaboración propia

Los costos mensuales operativos del programa alcanzarían los \$0.97 millones, según el detalle del Cuadro 5:

Cuadro 5: Costos de Operación del Programa

Costos de Operación	Mes	Año
Coordinador Club de Emprendedores	\$ 33.750	\$ 438.750
Operador técnico laboratorio	\$ 27.000	\$ 351.000
Gastos corrientes	\$ 15.000	\$ 180.000
Total		\$969.750

Fuente: Elaboración propia

4. Beneficios y Recupero de la Inversión

A) Recuperación financiera

El análisis sobre la sostenibilidad financiera de la incubadora se hizo suponiendo que cada mes hay cinco emprendimientos incubados, y que los mismos pagan un alquiler cercano al de mercado. Asimismo, se supuso que el laboratorio dará unos 1.800 servicios al año, cobrando \$1.000 por uno. El municipio decidirá si tanto el alquiler como los servicios del laboratorio se cobrarán o serán subsidiados.

Bajo los supuestos señalados, y sin considerar la inflación, se estima que los ingresos anuales serían de \$2,7 millones de acuerdo al siguiente detalle.

Cuadro 6: Estimación de Ingresos Anuales

Ingresos	Ingresos Anuales
Alquiler anual incubadora	\$ 900.000
<i>Alquiler mensual</i> \$15.000	
<i>Cantidad emprendimientos</i> 5	
Alquiler anual laboratorio	\$ 1.800.000
<i>Días en uso por año</i> 300	
<i>Servicios x día</i> 6	
<i>Costo por servicio</i> \$1.000	
Ingreso Total Anual	\$ 2.700.000

Fuente: Elaboración propia

Si del ingreso total anual se descuentan los costos de operación se tiene un ingreso neto anual de \$1,73 millones. Comparando con la inversión de \$17,2 millones, se obtiene un recupero (financiero) de 10 años.

B) Beneficios del Programa

El anterior análisis está hecho desde una perspectiva *financiera*. Es decir, en el extremo, como si un inversor privado gestionara el Programa. Sin embargo, el objetivo de este Programa excede la sostenibilidad financiera: está pensado como una *herramienta de política* que permita desarrollar una cultura emprendedora en la Región⁴³.

⁴³ La sostenibilidad financiera es una *condición necesaria* para el éxito del Programa. Sin embargo, ni es una condición suficiente ni la misma puede lograrse *únicamente* mediante el cobro de los servicios. Otras opciones, que van desde que todo se cubra con fondos públicos hasta el financiamiento con aportes de donantes locales o internacionales, son válidas para ser analizadas. La opción de financiamiento “de mercado” es probablemente la más sencilla de implementar pero la decisión final la tiene la sociedad de Navarra y la Región.

En el capítulo III de este informe se ha mostrado que la falta de emprendedores tiene efectos sobre la concentración industrial y el foco en el mercado interno local que caracterizan a la Región. Se advierte asimismo una gran dificultad para que los empresarios desarrollen proyectos que rompan con la tradición productiva local. Así, la encuesta realizada muestra que más del 23% de los encuestados señala como una dificultad para el crecimiento la falta de empresarios con nuevas ideas.

Transformar la cultura emprendedora es una tarea de largo aliento y requiere de planificación y constancia. No se trata solo de dar difusión y de incentivar la actividad emprendedora en las instituciones educativas y a través de los medios locales, o de ofrecer instrumentos y beneficios para los emprendedores. Se requiere que los emprendedores tengan un *acceso real y de bajo costo* a instrumentos financieros y de asistencia técnica, para reducir la tasa de fracasos, que puede terminar en la frustración del emprendedor individual y en el abandono de la política pública.

El presente programa es solo el puntapié inicial para atacar las causas que llevan a que en el partido de Navarro exista poco interés por emprender (como se desprende de la encuesta realizada), pero además intenta ofrecer las herramientas para que los incipientes emprendedores puedan desarrollar su proyecto.

Nuevos emprendimientos sustentables y exitosos generarán:

- Mayor relocalización de excedentes de actividades tradicionales hacia dentro del partido, incrementando la inversión local.
- Empleos que no dependan solo del mercado local, ni del empleo municipal.
- Disminución de la concentración productiva en pocas actividades, ampliando la diversidad de empresas y disminuyendo el riesgo de sufrir “una mala cosecha”.
- Mayor velocidad en el desarrollo de sectores clave para el partido y la región, como Turismo, Energías Renovable, Servicios para la Industria Metalmeccánica y proveedores del sector Agrícola y de la Industria Alimenticia, no solo en términos de cantidad de empleados, sino también mejores salarios y calidad de tareas desarrolladas.

Estos beneficios son difícilmente medibles y valorables; sin embargo, esto no implica que el Programa no deba ser controlado. Así, es necesario definir una *línea de base* o situación inicial del tema antes de implementar el Programa, la fijación de metas anuales y la medición del impacto, a fin de determinar periódicamente si se alcanzan o no las metas planteadas, y las causas de los eventuales desvíos.

G. COMPONENTE 4: PROGRAMA O AGENCIA DE VINCULACIÓN REGIONAL

1. Justificación

Uno de los temas más complejos de la economía de las políticas públicas tiene que ver con las dificultades de coordinación. Mientras muchas políticas pueden ser llevadas a

cabo por un ministerio o agencia pública sin necesidad de coordinar con otros ministerios o agencias, en otros casos el éxito de las acciones depende de la cooperación y la coordinación. Ese trabajo conjunto, sin embargo, es habitualmente difícil de lograr.

Como se señalará en el capítulo III.B existen antecedentes planificación y gestión de desarrollo en región. Suipacha, Lobos y Navarro han desarrollado planes de reordenamiento territorial y desarrollo local, todos ellos poniendo el foco en cada partido, sin una mirada regional. La única intención de actuar de forma coordinada, al menos en el plano institucional, fue el desarrollo del Corredor Productivo de Municipios del Mercosur, que no tuvo actividades relevantes en 3 años.

La coordinación se justifica por varias razones. En primer lugar, la cercanía física, la similar conformación eco-geográfica y un perfil social y económico parecido (con las peculiaridades y diferencias que se señalan en los anexos) permiten observar a los partidos analizados como una región cuyas problemáticas son similares.

Por otro lado, si cada partido plantea un desarrollo *individual*, la similitud con sus vecinos llevará ineludiblemente a una competencia que, en este caso, difícilmente sea positiva. Un ejemplo claro es el desarrollo del sector turismo. Se señaló que todos los partidos tienen la percepción – cierta o no – de que el turismo puede ser una de las “balas de plata” que permita un desarrollo productivo más rápido y menos sujeto a los vaivenes de las actividades agropecuaria e industrial. Sin embargo, si cada uno intenta desarrollar una oferta turística atractiva propia, sin coordinar con sus vecinos, es altamente probable que se llegue a una situación en la cual la competencia termine haciendo poco rentable la actividad turística para los operadores, lo cual se traduzca en un servicio sub-estándar y, por lo tanto, en menor capacidad de atracción de la demanda. Parece razonable pensar que un plan estratégico del turismo de toda la Región, coordinando y complementando su oferta turística, es más viable que varios planes individuales.

Finalmente, la falta de coordinación provoca dispersión de esfuerzos y mayores gastos (tanto financieros como de recursos económicos) a la hora de encarar una planificación para el desarrollo de forma individual.

El Programa o la Agencia de Vinculación Regional que se propone intenta generar un espacio de encuentro de los referentes distritales para coordinar políticas y planes de desarrollo que sean estratégicos para la región.

2. Características de la Agencia

Se toma para el desarrollo de la Agencia de Vinculación el ejemplo de coordinación regional de los inicios de la Unión Europea⁴⁴, el cual se caracterizó por:

- Una coordinación ejercida entre pares (vecinos, ideas afines)
- Una reducción de la autonomía discrecional en beneficio de un interés común mayor
- Una definición de políticas pensada de manera tal que tornaban su ejecución en viable y atractiva, y su violación en innecesaria y perjudicial. En otras palabras, se generó un marco político legal donde había más beneficios en coordinar que en no coordinar, en permanecer dentro del grupo que en irse
- Un esquema de políticas basadas en el concepto de “aprender haciendo”: en lugar de intentar que el mecanismo de coordinación se defina en detalle y con la mayor eficiencia posible desde el inicio, se prefiere un proceso mediante el cual la fijación de objetivos posibles, cumplibles y atractivos genera un proceso de aprendizaje y la propia práctica va definiendo la forma de coordinación más adecuada para la Región.

La agencia estará coordinada por el intendente de cada Municipio quien podrá delegar sus funciones en un secretario.

Tendrá además un consejo asesor conformado por cámaras industriales, comerciales, sindicatos, cooperativas de energía, bancos y organizaciones del tercer sector que contribuyan a problematizar los obstáculos para el desarrollo en la región.

En el corto plazo se busca la coordinación en:

1. Infraestructura:
 - a. Red de distribución eléctrica para grandes usuarios, generación de renovables.
 - b. Red de distribución de gas para grandes usuarios.
 - c. Logística y Transporte, accesos a grandes centros urbanos de consumo, puertos y corredores Mercosur y Chile.
2. Sectores Económicos
 - a. Turismo: corredor turístico del centro – oeste de la provincia de Buenos Aires, infraestructura para el turismo.
 - b. Industria Alimentaria, integración de la cadena de valor.
 - c. Fomento del Emprendedurismo

⁴⁴Ramirez J C (Mayo 2006), “La coordinación de las políticas públicas” Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social ILPES, CEPAL

Es un objetivo deseable que en el largo plazo la Agencia de Vinculación se transforme en una Institución de Desarrollo Regional dotada de recursos e infraestructura, pero este objetivo está por fuera del alcance de este trabajo entendiendo que los procesos políticos en curso pueden demorar o imposibilitar la formación de tal organización.

En este sentido la Agencia de Vinculación generará las bases necesarias para una mayor integración y planificación de políticas públicas:

- Confianza: Favorecer el dialogo y definición de prioridades y responsabilidades en forma colectiva.
- Sinergias que promueven el intercambio de información y conocimiento
- Desarrollo de sistemas de información, comunicación, monitoreo y evaluación
- Equidad en el acceso a la información
- El intercambio de información

3. Beneficios

La Agencia que se plantea generará beneficios para la Región. Los mismos, sin embargo, no necesariamente se traducirán en un flujo financiero; sí, en la generación de valor. Entre los beneficios más probables se encuentran:

- a) **Fortalecimiento de la capacidad institucional y de gestión:** El trabajo conjunto generará mayor peso relativo técnico y político, que servirá a la región para...
 - a. ...gestionar recursos y obras ante organismos provinciales y nacionales
 - b. ...atraer y movilizar capital privado para inversiones necesarias
 - c. ...dar respuesta a nuevas demandas regionales
- b) **Optimización de los recursos regionales.** La acción coordinada permitirá un mejor uso de los recursos locales, al evitar o disminuir la duplicación de esfuerzos.
- c) **Mejorar la identificación y análisis de problemas y de objetivos.** El trabajo conjunto permitirá un mejor análisis de los problemas, la fijación de objetivos comunes que permitan evitar competencias estériles por recursos, y por el contrario identificar sinergias que potencien el impacto de las políticas.
- d) **Establecer un marco institucional y jurídico estable.** A partir de acuerdos cooperativos, estables y de largo plazo, se tendrán las herramientas para generar políticas de estado, y superar así la incertidumbre y los cambios que se originen en las coyunturas económicas y políticas.
- e) **Atracción de recursos.** Una acción más coordinada, con un marco institucional estable y mayor capacidad técnica y de gestión serán atractivos para movilizar recursos (financieros, técnicos y humanos) de manera más eficiente.

H. COMPONENTE 5: FONDO ESPECÍFICO DE GARANTÍAS

1. Justificación

Entre las restricciones que limitan el crecimiento, la ganancia de competitividad y la sustentabilidad de las PyMEs se destacan el acceso al crédito y a los servicios financieros. En cualquier conversación con un empresario PyME éste mencionará sus dificultades con el sistema financiero, la escasez de financiamiento, las dificultades para efectuar pagos y transacciones, el recurrir a actores financieros alternativos (en la jerga, las “cuevas”) y, en general, el hecho de que gran parte de su día de trabajo y de su esfuerzo intelectual lo dedica a intentar conseguir financiamiento, a ordenar su flujo de fondos o a, como dice la frase habitual, “cubrir el banco”.

Esta situación se manifiesta incluso en los países desarrollados y aún en períodos de estabilidad o crecimiento macroeconómico. Una estimación relativamente reciente⁴⁵ calcula que en los países en desarrollo las PyMEs enfrentan una brecha de crédito de entre 2.1 y 2.6 billones de dólares. Esto representa entre un 30% a un 35% del crédito actual. Esta brecha es menos acusada en América Latina que en el resto de las áreas en desarrollo, pero aun así la misma fuente estima que en nuestra región la brecha de crédito oscila entre 330 y 440 miles de millones de dólares.

Si esto ocurre entre PyMEs de países desarrollados y de conglomerados urbanos como el AMBA, tanto más sucederá, entonces, en partidos alejados, aunque sea relativamente, de los grandes centros urbanos, como es el caso de Navarro y de la Región en estudio. En estos casos, a las dificultades habituales de acceso técnico al crédito se agrega la relativa baja presencia física de entidades financieras.

Tanto en las entrevistas como en las encuestas realizadas surgen al menos tres carencias respecto al tema financiero:

- La **falta de financiamiento** para obras públicas y para emprendimientos privados
- La **ausencia de vínculos con el sistema financiero** tanto para apalancar obras públicas como para financiar emprendimientos privados
- La **desvinculación entre el ahorro local y la inversión local**. Específicamente, el ahorro generado por las actividades agropecuarias no se vuelca en emprendimientos dentro del propio municipio.

En otras palabras, en la región falta financiamiento (o no existe en condiciones y montos adecuados); faltan mecanismos para acceder a las fuentes de financiamiento,

⁴⁵ Stein, P. et al (2010): Two Trillion and Counting. Assessing the credit gap for micro, small, and medium-size enterprises in the developing world. Internacional Financial Corporation/McKinsey.

y faltan instrumentos que permitan canalizar el ahorro local hacia la financiación de proyectos locales. Por lo tanto, hay un problema doble: la brecha de crédito (el crédito que se recibe es menor que el necesario) y las dificultades en la inclusión financiera.

El Banco Mundial define la inclusión financiera como el hecho de que “[...] individuos y empresas tengan acceso a productos financieros útiles y asequibles para cubrir sus necesidades – transacciones, pagos, ahorros, créditos – y que los mismos sean entregados en una forma responsable y sustentable.”⁴⁶

El mismo organismo señala que la inclusión financiera es un elemento facilitador en varios de los objetivos de desarrollo sustentable, incluyendo – entre los más relacionados con temas económicos – el número 8, “Trabajo Decente y Crecimiento Económico” y el número 9 “Industria, Innovación e Infraestructura”.

La solución que se propone es la generación de un fondo de garantía específico, en convenio con una o más Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

2. Características del Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca

Las sociedades de garantía recíproca son entidades financieras que proveen a las PyMEs de avales frente a una entidad monetizadora (bancos, mercado de capitales). Las SGR son un tipo particular de sociedad, que tiene dos clases de socios: socios protectores y socios partícipes. Estas sociedades están normadas por la ley 24.467 y sus reformas. La autoridad de aplicación es la Secretaría de Emprendedores y la Pequeña y Mediana Empresa, dependiente del Ministerio de Producción y Trabajo.

Los socios protectores son aquellos que aportan recursos para constituir el fondo de riesgo (FDR). Este fondo da el respaldo financiero a las garantías que cada SGR da a una entidad financiera en nombre de una PyME tomadora de crédito. Los socios protectores pueden ser personas humanas o jurídicas. En este caso, se trata en general de grandes empresas.

El aporte al fondo de riesgo genera en el socio protector tres beneficios:

- Permite que las PyMEs que forman parte de su cadena de valor puedan acceder al crédito al obtener garantías convenientes y accesibles.
- Recibe una rentabilidad por las inversiones en las cuales se colocan los recursos aportados al fondo de riesgo.

⁴⁶ Véase “Financial Inclusion at a Glance”, <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion>

-
- Puede desgravar la totalidad de los fondos aportados de manera inmediata al aporte⁴⁷. La desgravación se legitima si los fondos se mantienen en la SGR durante dos años y si en ese lapso la SGR cumple ciertos coeficientes técnicos⁴⁸.

Los socios partícipes son pequeñas y medianas empresas (exclusivamente) que se asocian a la SGR de manera nominal (las acciones valen montos simbólicos, como \$1) y que por lo tanto pueden recibir una garantía para presentar ante una entidad financiera o el mercado de capitales.

Para ello la SGR evalúa la capacidad de repago y el riesgo de la PyME, le asigna un límite de riesgo⁴⁹ y le solicita contragarantías. Éstas son garantías que defienden a la SGR en caso de no pago de la deuda contraída por parte de la PyME. Con ese aval de una SGR, la PyME puede solicitar un crédito en un banco, o descontar cheques o emitir obligaciones negociables en el mercado de capitales, con los siguientes beneficios:

- La entidad financiera es más propensa a otorgar un crédito a una PyME si ésta tiene la garantía de una SGR que si presenta una garantía propia, *debido a que en la primera opción el riesgo del banco no es la PyME sino la SGR*. Es decir, si la PyME no paga el crédito la SGR lo cubre (y luego actúa contra la PyME) con lo cual la entidad financiera tiene la cobranza asegurada.
- Las tasas de un crédito avalado por una SGR son menores que sin ese aval, en particular en el mercado de capitales, e incluso considerando la comisión de la SGR⁵⁰.
- La valoración de la garantía por parte de la SGR es más generosa que la de una entidad financiera, lo que permite a la PyME hacer un uso más eficiente de sus recursos⁵¹.

Hay más de 30 SGRs en operación, más 3 fondos de garantía provinciales⁵², que manejan un fondo de riesgo global cercano a los \$20.000 millones⁵³. Las garantías vigentes superan los 40.000 millones.

⁴⁷ Los beneficios impositivos son: a) Exención en el impuesto a las ganancias, Ley de Impuesto a las Ganancias (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, por las utilidades que generen; b) Exención en el impuesto al valor agregado, Ley de Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.

⁴⁸ Por ejemplo, el *grado de utilización* del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías deberá ser como mínimo del ochenta por ciento (80%) como promedio en el período de permanencia de los aportes.

⁴⁹ Es decir, define el monto máximo que estará dispuesta a avalar en esa empresa.

⁵⁰ Por ejemplo, a la fecha de redacción de este informe el descuento de cheques en entidades financieras tenía un costo financiero total de 65% anual o superior. El descuento de cheques avalados por SGR en el mercado de capitales, a igual plazo, costaba entre 35% y 40%.

⁵¹ Por ejemplo, un inmueble utilizado como garantía hipotecaria será valuado mejor y con menos aforo por una SGR que por una entidad financiera.

3. Características del Fondo Específico y Estimación del Impacto

El sistema de Sociedades de Garantía Recíproca tiene algunas características que permiten un uso más direccionado, como herramienta de política. Es obvio que, incluso sin intervención de los estados municipales, las PyMEs de la Región en estudio podrían acceder a una SGR, y seguramente varias lo están haciendo (en particular utilizando a FOGABA, muy activa en la provincia).

Sin embargo, la propuesta que se presenta apunta a utilizar las características del sistema como herramienta de política pública. Esto, sin vulnerarlo y manteniendo la transparencia indispensable en la gestión pública.

Para ello se propone aprovechar que las SGR pueden armar, en paralelo al fondo de riesgo, fondos específicos. Estos son en general fideicomisos que se arman por fuera del fondo de riesgo de la SGR, y que tienen un objetivo específico: normalmente, dar garantías a cierta clase de PyMEs, sea por sector, zona geográfica o cualquier otra característica. Los aportantes a estos fondos pueden no ser socios de la SGR (en cuyo caso no tienen la ventaja impositiva reseñada arriba).

Por lo tanto, la propuesta es negociar con una o varias SGRs el armado de un fondo específico destinado a las PyMEs de la Región. Esto tiene varias ventajas:

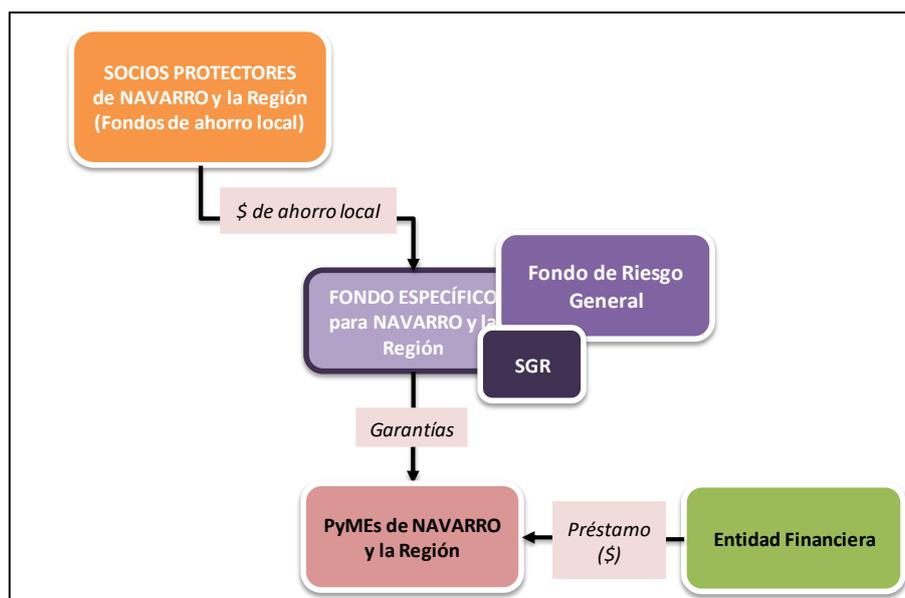
- Se logrará que las garantías de ese fondo se orienten específicamente a las PyMEs de la Región, en las condiciones que se pacten entre la SGR y el Municipio.
- Se puede incentivar a que el ahorro local se invierta en el fondo específico, canalizándolo por lo tanto a inversiones productivas en lugar de las habituales colocaciones rentísticas. Los inversores, además, de asociarse a la SGR, puede ser sujeto de las ventajas impositivas.

La selección de la SGR puede hacerse mediante un concurso público de ofertas, donde los criterios a utilizar sean la comisión que se cobrará a las PyMEs, el tipo de contragarantías que se utilizarán, etc. La propuesta se describe gráficamente en el Esquema 1:

Esquema 1: Fondo de Garantía Específico: Actores y Vinculaciones

⁵² Los fondos de garantía operan igual que una SGR, pero tienen una figura jurídica diferente y sus recursos son aportados por los estados provinciales que impulsan a cada uno. A la fecha existen el Fondo de Garantía de la Provincia de Buenos Aires (FOGABA), el de La Rioja y el de Entre Ríos, con diferente grado de actividad. El más antiguo y activo es el FOGABA.

⁵³ Secretaría de Emprendedores y PyMEs (2018): "Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca".



Fuente: Elaboración propia

Los fondos de riesgo, en este caso el fondo específico, se usan de manera *apalancada*. Es decir, cada \$100 del fondo sirve de garantía a más de \$100 de crédito. Si bien la legislación permite un apalancamiento de hasta cuatro veces, el mercado “acepta” hasta 2.5 veces. Adicionalmente, la SGR puede garantizar, por cliente, hasta el 5% del Fondo de Riesgo.

De esta manera, se puede estimar que por cada \$10 millones que se logren integrar al FDR se podrán otorgar garantías por hasta \$25 o \$30 millones, con una garantía por PyME de hasta \$1.5 millones. Si se considera que las ventas anuales que definen a una PyME industrial según la Sepyme son \$102.2 millones, cada \$10 millones de FDR específico financiarían hasta 5 días de ventas por empresa.

En consecuencia, convendría plantear como objetivo un FDR de \$60 millones, con el cual se llegaría a una garantía (y por lo tanto a una financiación) promedio de 30 días de venta, que lo cual es habitual en el mercado.

I. PROYECTO TESTIGO 1: AUTOGENERACIÓN DE ENERGÍA EN EL HOSPITAL MUNICIPAL

1. Justificación

Las energías renovables están siendo crecientemente utilizadas para la generación de energía, tanto domiciliaria como industrial y en grandes superficies. Si bien en términos estrictamente financieros las fuentes convencionales siguen siendo más convenientes, la combinación de una baja sostenida en los costos de inversión en fuentes renovables y de normas más estrictas en el uso de la energía ha generado un aumento de la demanda y la aparición de nichos de mercado para los operadores privados.

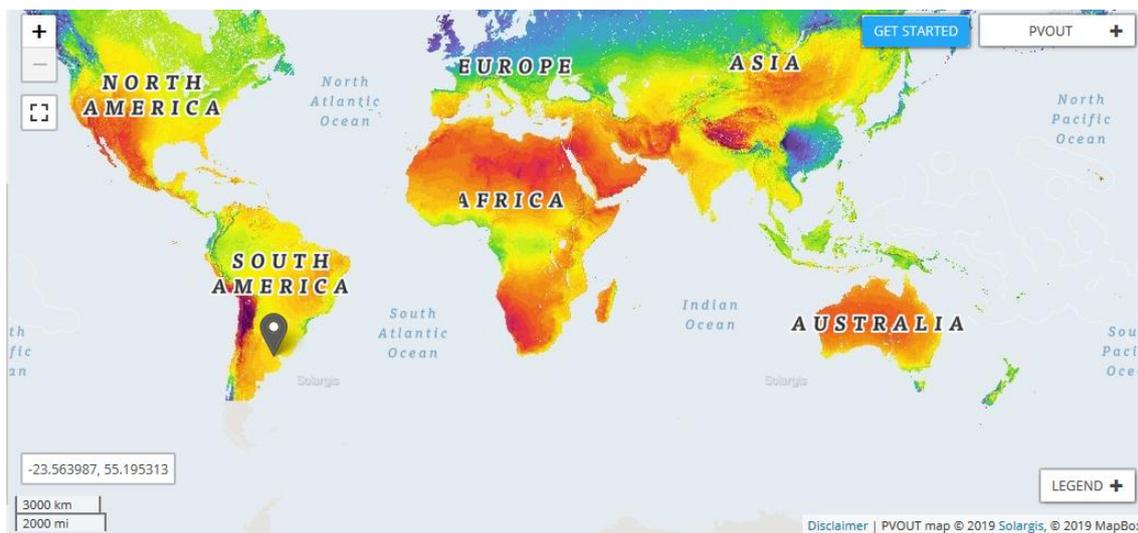
La energía solar, particularmente, ha visto en los últimos años una reducción significativa del costo de los paneles solares: desde 1.62 euros por vatio en 2010 a 0.44 euros por vatio en 2016⁵⁴.

Esto ha desatado una “explosión” de la generación y uso de energía solar. La inversión mundial en este tipo de energía aumentó de € 16.000 millones en 2005 a € 161.000 millones en 2015⁵⁵.

En el caso argentino, la ley 27.191, sus decretos reglamentarios y modificatorias ha generado un mercado importante en autogeneración, al habilitar la autogeneración, la venta “punto a punto” y, últimamente la venta al sistema de la energía autogenerada.

Navarro, según el Global Solar Atlas, está en una zona de buena generación de energía solar. Sin alcanzar los índices de las provincias del NOA, permite un uso eficiente de la generación solar, como se aprecia en el Mapa 2⁵⁶:

Mapa 2: Ubicación de Navarro y Partidos Limítrofes en el Mapa Solar



Fuente: Global Solar Atlas, www.globalsolaratlas.com

Por otro lado, la gestión municipal en Argentina está atravesada por la tensión entre las demandas crecientes de la sociedad y la cartera de servicios que cada municipio debe proveer (desde los típicos de mantenimiento urbano hasta el reclamo de políticas

⁵⁴ Fuente: PV Insights, en <https://www.xataka.com/energia/los-11-graficos-que-demuestran-que-lo-de-la-energia-solar-es-imparable>.

⁵⁵ Fuente: IRENA, en <https://www.xataka.com/energia/los-11-graficos-que-demuestran-que-lo-de-la-energia-solar-es-imparable>

⁵⁶ Cuanto más cercana al rojo es un área, más propicia es para desarrollar energía solar.

públicas activas para promover, por ejemplo, el desarrollo económico, de lo cual es testigo este proyecto), y la relativamente baja capacidad de generar ingresos propios.

En consecuencia, los municipios, con capacidad acotada para endeudarse, deben intentar un ahorro racional de recursos.

En ese contexto, se propone evaluar la viabilidad de proveer parte de la energía utilizada por el Hospital Local General San Antonio de Padua, en Navarro, mediante autogeneración, a partir del armado de una planta de energía solar en el mismo.

2. Detalle del Proyecto; Inversión Necesaria y Costos y Beneficios

El Hospital Local General San Antonio de Padua de Navarro tiene un consumo anual estimado de 233.000 MW, para una potencia contratada de 50 Kw. Esto se traduce en un costo anual por potencia de USD 9.000 y un consumo anual de casi USD 16.000⁵⁷, que es abonado por la municipalidad. Al tipo de cambio vigente en el momento de redacción de este informe, el gasto mensual promedio por potencia y consumo ascendía a \$92.000 aproximadamente.

El proyecto propuesto consiste en reemplazar parte del consumo que el Hospital contrata hoy en la red por autogeneración solar. Esto implicaría los siguientes costos y beneficios.

Inversión

Se requerirá una inversión de USD 1,27 por watt instalado⁵⁸. El escenario que muestra este documento se basa en una instalación que cubra el 50% del consumo que requiere el Hospital. Para ello se calcula colocar una potencia de 75 Kw, en paneles solares⁵⁹, lo que implica una inversión cercana a los **USD 95.000, o \$4,27 millones**, según el detalle que se muestra en el Cuadro 7: Detalle de la Inversión en Energía Solar en el Hospital de Navarro Cuadro 7:

Cuadro 7: Detalle de la Inversión en Energía Solar en el Hospital de Navarro

⁵⁷ Estos datos son estimados a partir de la factura de consumo del Hospital a julio de 2018, provista por el Municipio de Navarro, ajustada por la evolución del costo mayorista de energía eléctrica calculado por el INDEC, entre agosto de 2018 y febrero de 2019. Son valores aproximados, ya que no se tuvo acceso al total de facturas abonadas por el Hospital en el período en análisis, pero al mismo tiempo “robustos”, en el sentido matemático. Por otro lado, la estimación se hace en dólares debido a que tanto el equipamiento necesario como los servicios asociados (vg., instalación) se cotizan en dólares.

⁵⁸ Valor estimado incluyendo gastos de instalación, según precios del mercado a marzo de 2019.

⁵⁹ La potencia *contratada* actualmente es de 50 Kw. El hecho de que se requiera 1.5 veces más de potencia para generar 0.5 veces la energía anual tiene que ver con la eficiencia de generación de los paneles solares.

Concepto	Valor
Costo x watt	0,70
Watt necesarios	75.000
Valor CIF	52.500 USD
IVA	11.025 USD
IVA Adicional	10.500 USD
IIBB	1.313 USD
IIGG	3.150 USD
Total Impuestos	25.988 USD
Costo Nacionalizado	78.488 USD
Margen	7.849 USD
Valor Retail	86.336 USD
Costo de Instalación	8.634 USD
Inversión Total	94.970 USD
Inversión por watt	1,27 USD

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la industria

Beneficios y Costos

El proyecto tiene por objeto *sustituir* una fuente de energía (la comprada a la red) por otra, autogenerada. El *consumo* de energía seguirá siendo el mismo (o crecerá a la misma tasa) en la situación con proyecto que en la situación sin proyecto. Por lo tanto, el beneficio del proyecto es el *ahorro* derivado de...

- ...cambiar un pago mensual/anual de energía por la obtención de la misma “casi” gratis (el 50% del consumo que con el proyecto se autogenerará, y que solo demandará un costo de mantenimiento de los paneles, muy bajo), y...
- ...necesitar la contratación de menos potencia, debido a que una parte la instala el propio hospital. Por lo tanto, se ahorra anualmente parte del cargo por potencia contratada.

En esencia, lo que hace el proyecto es transformar una corriente de egresos futuros (el pago de energía a la Cooperativa Eléctrica) por una erogación “de una sola vez” en la instalación solar. Este proyecto tiene sentido económico y financiero si el costo de la inversión no es muy elevado, si la tasa de interés tampoco lo es, y si las tarifas por el consumo de potencia y energía en la red aumentan en términos reales. Del modelo desarrollado surge que se estarían dando estas condiciones.

3. Supuestos principales; Flujo Relevante y Evaluación

Se consideró un horizonte de 10 años, con una postura conservadora: las tarifas aumentan 44% en 2019⁶⁰, según la pauta indicada por el gobierno, y luego se mantienen constantes.

La inversión se calculó en dólares, pero luego se convirtió a pesos al tipo de cambio de \$45 por dólar. Los ahorros de tarifa y cargo de potencia instalada se calcularon en pesos. Dado que se supuso que las tarifas no aumentaban en términos reales, los ahorros son también constantes.

La tasa de descuento⁶¹ se calculó neta de inflación, en 12%, constante para todo el horizonte del proyecto. Esta tasa refleja el costo de capital *privado* (es decir, el que enfrentaría un empresario) de hacer el proyecto. En sentido estricto, la tasa a utilizar debería ser la tasa de descuento *social*, es decir, la que refleja el costo del dinero *para la sociedad de Navarra*⁶². Sin embargo, el cálculo de la misma excede el alcance de este trabajo, por lo que se optó por hacer una evaluación *privada*, es decir, financiera, que es la que haría un inversor no estatal.

Con esos supuestos, el flujo relevante se muestra en el Cuadro 8:

Cuadro 8: Flujo Relevante del Proyecto de Autogeneración de Energía Solar en el Hospital de Navarra

FLUJOS en \$	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cargo x Potencia		-\$ 581.673	-\$ 581.673	-\$ 581.673	-\$ 581.673	-\$ 581.673	-\$ 581.673	-\$ 581.673	-\$ 581.673	-\$ 581.673	-\$ 581.673
Cargo x Energía		-\$ 1.009.631	-\$ 1.009.631	-\$ 1.009.631	-\$ 1.009.631	-\$ 1.009.631	-\$ 1.009.631	-\$ 1.009.631	-\$ 1.009.631	-\$ 1.009.631	-\$ 1.009.631
Sin Proyecto		-\$ 1.591.304									
Cargo x Potencia	-\$ 4.273.644	-\$ 291.091	-\$ 291.091	-\$ 291.091	-\$ 291.091	-\$ 291.091	-\$ 291.091	-\$ 291.091	-\$ 291.091	-\$ 291.091	-\$ 291.091
Cargo x Energía		-\$ 505.257	-\$ 505.257	-\$ 505.257	-\$ 505.257	-\$ 505.257	-\$ 505.257	-\$ 505.257	-\$ 505.257	-\$ 505.257	-\$ 505.257
Con Proyecto	-\$ 4.273.644	-\$ 796.348									
Ahorro Potencia	-\$ 4.273.644	\$ 290.582	\$ 290.582	\$ 290.582	\$ 290.582	\$ 290.582	\$ 290.582	\$ 290.582	\$ 290.582	\$ 290.582	\$ 290.582
Ahorro Energía	\$ 0	\$ 504.374	\$ 504.374	\$ 504.374	\$ 504.374	\$ 504.374	\$ 504.374	\$ 504.374	\$ 504.374	\$ 504.374	\$ 504.374
Flujo Incremental	-\$ 4.273.644	\$ 794.957									
Tasa de descuento	12%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Flujo Descontado	-\$ 4.273.644	\$ 794.957									

Fuente: Elaboración propia

4. Evaluación y Conclusión sobre la Viabilidad del Proyecto

En las condiciones reseñadas, el proyecto permite un ahorro de recursos fiscales de \$0,795 millones anuales. El ahorro total para el municipio, descontado a la tasa de

⁶⁰ Para 2019 el gobierno había planteado cuatro aumentos: 26%, 14%, 4% y 4%. Según los anuncios efectuados el 17 de abril, los dos últimos serían absorbidos por el Estado, de modo que el aumento total de las tarifas alcanzaría 44%.

⁶¹ Es decir, la tasa de interés que permite calcular el costo financiero de recibir un flujo futuro (en el año T) en lugar de recibirlo en el momento inicial).

⁶² Si se usara la tasa social de descuento, los costos y beneficios del proyecto deberían valorarse a su *precio social*, es decir, el que refleja la valoración del bien (o el costo del insumo) para la sociedad, sin tomar en cuenta las distorsiones del mercado (por ejemplo, impuestos, externalidades en la producción o el consumo).

interés mostrada, es de \$4,49 millones. Cuando se descuenta la inversión, el ahorro neto alcanza los \$0,218 millones. Si bien es bajo, debe tenerse en cuenta que el planteo es conservador, pues supone que la energía no aumenta en términos reales.

En consecuencia, la autogeneración de energía mediante paneles solares es rentable para el Municipio desde el punto de vista financiero. Además, tiene beneficios cualitativos, ya que muestra la viabilidad de reemplazar energía convencional por renovable.

J. PROYECTO TESTIGO 2: PLANTA DE ALIMENTO BALANCEADO PARA GANADO

1. Justificación

Una de las limitantes de la estructura productiva de la Región, como se mencionó, es que las cadenas de valor representadas no están completas. La producción de grano local no se aprovecha, por ejemplo, para transformarlo en alimento balanceado para el ganado. Esta relativa desintegración de las cadenas genera varios efectos negativos:

- No se aprovecha localmente el valor agregado que se podría generar sobre la materia prima producida
- No se incorpora al capital *social* de la Región el conocimiento derivado de las nuevas actividades que representa el eslabón de industrialización de los productos primarios
- No se capta la demanda de mano de obra que esa industrialización promueve.

La propuesta que se presenta, entonces, busca mostrar que, al menos en una primera aproximación, la agregación de valor a la materia prima local es económica y financieramente rentable. Para ello se analiza un proyecto de producción de alimento balanceado para ganado.

2. Definición y Supuestos del Proyecto

El proyecto consiste en la instalación y gestión de una planta de alimento balanceado para la suplementación de ganado bovino. La producción se dirigirá, en particular, a bovinos de invernada y *feedlot* y a bovinos lecheros. Los principales supuestos del modelo analizado son los siguientes:

Inversión en la Planta

- Se plantea una planta de escala baja, con una capacidad de producción de 5 toneladas/hora, con línea de producción automatizada.
- Se estima en 67% la capacidad de utilización, con una producción anual de 17.600 toneladas

-
- El terreno requerido es de 6.000 metros cuadrados, incluyendo el espacio para silos exteriores de almacenamiento y playa de maniobra para camiones. Se estimó un valor de \$540.000 (USD 20.000 por hectárea con un tipo de cambio de \$45 por dólar).
 - Se estimó una obra civil de 500 metros cuadrados, con un costo de \$4.50 millones.
 - Las máquinas involucradas en el proyecto son mezcladora, balanzas, pelleteadora y embolsadora. La inversión estimada es de \$17.50 millones
 - Los gastos de instalación se estimaron en \$1.75 millones.
 - El capital de trabajo se calculó en 15 días de materias primas, o \$8.2 millones

Materias Primas

- Las materias primas que se utilizan en la producción, maíz y sorgo, disponibles en la zona de localización de la planta.
- Además, se utilizan para la producción pellets (girasol y trigo), núcleos vitamínicos y microcomponentes.

Mano de Obra

- Si la planta trabajara con capacidad plena, la estructura de personal estaría compuesta por 19 personas, con la distribución que se detalla. Como el ejercicio de evaluación se hizo contemplando un uso reducido de la capacidad de planta, el estructura de personal se limita a 7 personas (se muestran entre paréntesis en el detalle que sigue):
 - Operarios: 8 (4)
 - Supervisores (se considera un médico veterinario/ingeniero agrónomo, según exigencia de SENASA): 2 (0)
 - Mantenimiento: 1 (1)
 - Administrativos: 2 (1)
 - Compras: 1 (0)
 - Gerente de Producción: 1 (0)
 - Ventas: 2 (2)
 - Gerente Comercial: 1 (0)

-
- Gerente General: 1 (1)
 - La planta operará en 2 turnos de 8 horas cada uno. Se estima un total de 30 días al año durante los cuales la planta permanecerá sin funcionamiento para la realización de tareas de mantenimiento general.

Productos

- Se producirán dos tipos de productos, un alimento para bovinos de invernada y *feedlot* y otro para vacas lecheras. En ambos casos se contempla ofrecer productos de amplia aceptación en el mercado, es decir, con un nivel de energía del 16%.

Supuestos Generales

Se planteó un escenario conservador, en el cual, además de la baja escala de la planta y de su uso por debajo de la capacidad instalada, se supuso:

- El horizonte de evaluación son 10 años
- Los ingresos y costos anuales son constantes en términos reales, es decir, netos de inflación⁶³.
- La tasa de descuento *reales* 12%.

3. Flujo de Fondos y Estimación de la Rentabilidad

Como el proyecto se plantea *in abstracto*, es decir, sin referencia a una empresa o inversores particulares, y por lo tanto sin conocer su modelo de negocios, su capacidad de inserción comercial y de captación de fondos, el análisis se hace en un escenario *estático* (todos los años se venden las mismas cantidades al mismo precio, y los costos se mantienen constantes) y *conservador* (la planta se utiliza por debajo de su capacidad máxima)⁶⁴.

En ese sentido, el resultado obtenido, más que una rentabilidad real del proyecto, refleja un *test de viabilidad*. Es decir, responde a la pregunta ¿Tiene sentido analizar este proyecto? más que a la cuestión de si el mismo es rentable.

⁶³ El hecho de considerar que los ingresos y costos *no varían* durante la vida del proyecto equivale a suponer que el aumento de los costos se puede trasladar a los ingresos, de modo que la relación entre ambos se mantiene constante. Esto es una posición conservadora en el sentido de que no está tomando en cuenta el aumento de *cantidad* de producto vendido; es decir, se supone que se vende siempre la misma cantidad y que la variación eventual de los precios es compensada por la variación de los costos. Puede ser una posición optimista, sin embargo, si se pensara que los costos aumentarán más que los precios, dado que al ser una planta pequeña la misma es *tomadora* de precios (no influye en el mercado) y los costos aumentan por la inflación.

⁶⁴ Esto no significa que sea un análisis *irreal*: todos los precios, cantidades, costos y relaciones técnicas involucradas corresponden con la situación actual del mercado y la tecnología de este tipo de plantas.

Más claramente: el modelo desarrollado muestra si el proyecto tiene sentido (una condición “pasa/no pasa”). Si lo tiene, un análisis más profundo mostrará, seguramente, una rentabilidad mayor a la hallada.

Dados, entonces, los supuestos señalados en el punto anterior, el flujo de fondos relevante para este proyecto se muestra en el Cuadro 9:

Cuadro 9: Proyecto de Planta de Alimento Balanceado: Flujo de Fondos Proyectado

Conceptos	Año 0	Años 1 a 10
Ingresos		\$ 237,6
Costos Variables		-\$ 198,6
Margen Bruto		\$ 39,0
<i>Costos de Producción</i>		-\$ 3,5
<i>Costos de Comercialización</i>		-\$ 1,2
<i>Costos de Estructura</i>		\$ 0,0
Costos Fijos		-\$ 4,8
Amortizaciones		-\$ 4,1
Tasas e Impuestos		-\$ 7,3
Resultado antes de II.GG.		\$ 22,8
II.GG.		-\$ 8,0
RESULTADO DESPUÉS DE II.GG.		\$ 14,8
<i>Habilitaciones y Puesta en marcha</i>	-\$ 1,7	\$ 0,0
<i>Planta de Alimento</i>	-\$ 23,5	\$ 0,0
<i>Capital de Trabajo</i>	-\$ 8,3	\$ 0,0
<i>más Amortizaciones</i>	\$ 0,0	\$ 4,1
INVERSIONES	-\$ 33,5	\$ 4,1
FLUJO NETO	-\$ 33,5	\$ 19,0

Fuente: Elaboración propia

En resumen, el proyecto, bajo los supuestos del estudio, requiere una inversión de \$33.5 millones, y generaría un flujo neto anual (promedio) de \$19 millones, durante 10 años.

Al calcular los indicadores habituales de rentabilidad, considerando, como se señaló, que la *tasa de descuento*, es decir, la *rentabilidad exigida (o alternativa)* al proyecto es de 12% anual, se obtiene lo siguiente:

- **Valor Actual Neto**, es decir, la *riqueza generada* por el proyecto *por encima* de la rentabilidad exigida: **\$78 millones**.
- **Tasa Interna de Retorno**, o rentabilidad *específica* del proyecto: **57% anual**.

4. Conclusión sobre la Viabilidad del Proyecto

El proyecto, en consecuencia, muestra *potencialmente* capacidad de generación de riqueza y, por lo tanto, una rentabilidad superior a la mejor inversión alternativa. En esas condiciones, resultaría posible para los Municipios de la Región interesar a inversores privados para que inviertan en este tipo de desarrollos.

K. PROYECTO TESTIGO 3: INSTALACIÓN DE UN *CALL CENTER*

1. Justificación

El avance tecnológico, en particular de las tecnologías de información, ha motivado que el factor distancia sea menos relevante en muchas actividades económicas. Esta “muerte de la distancia”, al decir de Francis Cairncross, representa una oportunidad de desarrollo para aquellas localidades que están alejadas de los grandes centros urbanos. Así, empresas de Navarro y la región circundante podrían claramente abastecer con servicios tecnológicos, de comunicaciones, de desarrollo de software, mercados más poblados, aunque lejanos, casi en las mismas condiciones que empresas radicadas en los mismos.

En particular, y dada la buena conectividad de datos que posee Navarro, surge la oportunidad de instalar un *call center*. Un *call center* es un centro de atención de llamadas, es una empresa que se dedica a atender o a realizar llamadas por cuenta de terceros; sea con motivos promocionales, para efectuar encuestas, para responder preguntas de los clientes, etc.

Si bien tienen una base tecnológica importante, los *call centers* son intensivos en personal: un operador tiene un máximo de llamadas que puede hacer o recibir en una hora. Por lo tanto, los *call centers* tienden a ubicarse en lugares donde el salario promedio es relativamente bajo, pero también donde la disponibilidad de personal con la calificación necesaria es buena, ya que se trata de un trabajo con mucha exigencia y por lo tanto con elevada rotación de personal.

2. Detalle del Proyecto

Este proyecto testigo evalúa la viabilidad financiera de ubicar un *call center* en Navarro.

Inversión

Se estima una inversión de \$8,83 millones, según el siguiente detalle:

- Equipamiento de puesto de trabajo (mobiliario, equipo telefónico, cableado, etc.): \$0,90 millones
- Servidor y back up: \$5,4 millones
- Software de gestión: \$2,25 millones

-
- Gastos de instalación y puesta en marcha: \$0,85 millones
 - Capital de trabajo: \$0,42 millones

Esta inversión está dimensionada para 40 puestos de trabajo, con 4 supervisores, que pueden atender un flujo 150 llamadas por hora en cuatro turnos de 6 horas cada uno.

Ingresos

Las modalidades de tarificación de los *call centers* son variadas⁶⁵ y dependen del tipo de servicio que presten. Así, varían si se reciben llamadas (por ejemplo, para un servicio tipo 0800) o se realizan (por ejemplo, para telemarketing o para empresas de cobranzas); si se requiere personal con alta capacitación (encuestas); si se deben recibir o realizar en otro idioma, entre otros casos. Esto lleva a modalidades que mezclan componentes fijos (vg., un valor por hora de uso) y variables (un valor por segundo de llamada efectiva).

El presente análisis tiene como objetivo examinar la viabilidad de un emprendimiento de estas características, desde una perspectiva *conservadora*. Por ello se define una llamada “neutra” (no se sabe si se recibe o se hace) y un precio por segundo.

Se plantea entonces que el *call center* recibirá 150 llamadas por hora, con una duración media de 150 segundos. Trabajará las 18 horas, por lo que se venderán 2.700 llamadas diarias.

Cada llamada se facturará por segundo, a razón de \$0,1375 centavos por segundo. Así, una hora completa de llamadas se cobrará \$495⁶⁶.

Los ingresos se supondrán constantes en términos reales.

Costos

Se identificaron los siguientes tipos de costos:

- *Personal y supervisores*. Se estiman 10 operadores con 1 supervisor por turno⁶⁷. Se requerirían, entonces, 30 operadores y 3 supervisores. Además se definió la posición de Gerente General.
- *Alquiler*. Se estima en \$ 30,000 mensuales, para un espacio de 100 metros cuadrados.

⁶⁵ Véase, por ejemplo, WorlwideCall Centers, <https://www.worldwidecallcenters.com/es/call-center-pricing/>

⁶⁶ El costo por segundo en Latinoamérica oscila entre \$ 0,10 y \$ 0,225. Fuente: https://info.siteselectiongroup.com/blog/callcentercost_2014.

⁶⁷ El cálculo se hizo utilizando el programa informático cc-Modeler Lite para dimensionamiento de *call centers*. Ver www.kooltoolz.com.

- *Gastos operativos*. Incluye energía eléctrica, telefonía, expensas, etc. Se estima en \$72.000 mensuales.
- *Impuestos*. La empresa pagaría impuesto a las ganancias. Dado que se hace un análisis financiero, el IVA e Ingresos Brutos no se consideran, pues son neutros.

Otros Supuestos

El horizonte del proyecto son 10 años. La tasa de descuento *real* se estimó en 12%.

3. Proyecciones y Evaluación

Con los datos reseñados, el flujo proyectado para el momento de inversión y el primer año de operación es el que se muestra en el Cuadro 10.

Cuadro 10: Flujo de Fondos del Proyecto de Call Center

Concepto	0	1
Ingresos anuales		\$ 14.995.530
Personal		-\$ 9.282.000
Supervisores		-\$ 1.528.800
Gerente		-\$ 637.000
Alquiler		-\$ 360.000
Costos Operativos		-\$ 871.905
Depreciación Activos		-\$ 1.080.000
Costos Anuales		-\$ 13.759.705
Resultado antes II.GG.		\$1.235.825
II.GG.		-\$ 370.747
Resultado después II.GG.		-\$ 865.077
Inversión	-\$ 7.650.000	
Gastos de instalación	-\$ 765.000	
Capital de trabajo	-\$ 378.675	
más Amortizaciones		\$ 1.080.000
FLUJO NETO	-\$ 8.793.675	\$ 1.945.077

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la industria

Como la proyección realizada es conservadora, el Flujo Neto del Año 1 se repite durante los 10 años de análisis.

La riqueza generada por el proyecto en los 10 años de operación, calculada a una tasa de descuento del 12% anual asciende a \$2,15 millones. Es decir, el proyecto recupera la inversión y obtiene una rentabilidad adicional *por encima* del costo alternativo de los fondos invertidos.

En resumen, se observa que un proyecto de call center sería viable, y por lo tanto atractivo para la inversión privada. De igual modo a lo comentado en los anteriores proyectos, dadas esas condiciones, resultaría posible para los Municipios de la Región interesar a inversores privados para que inviertan en este tipo de desarrollos.

V. CONCLUSIÓN GENERAL

El municipio de Navarro y la Región adyacente tienen un potencial de desarrollo que aún no ha sido aprovechado completamente. Este trabajo muestra que la sociedad de la Región es consciente de la posibilidad de acelerar su desarrollo, dentro de los condicionamientos que impone la economía nacional.

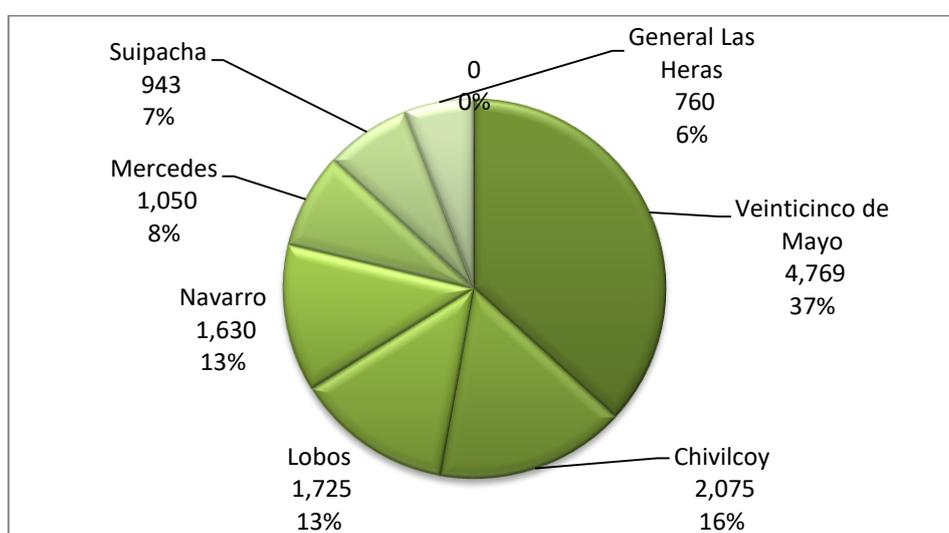
Muestra también que los gobiernos municipales de la Región disponen de herramientas para impulsar y gestionar un proceso de desarrollo, sin por ello incrementar sus presupuestos. Esa estrategia gira en torno a tres ejes: i) relevamiento de las aspiraciones de la sociedad, ii) coordinación de los objetivos y acciones entre los gobiernos de la Región y iii) atracción de inversiones. Este proyecto presenta ideas concretas para hacer efectiva esa estrategia.

ANEXO I: CARACTERIZACIÓN DE LA REGIÓN DE NAVARRO Y PARTIDOS LIMÍTROFES

A. ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

Esta Región tiene una población estimada a 2018 de unos 271.000 habitantes, según las proyecciones del INDEC, ocupando, como se dijo, 14.552 kilómetros cuadrados. Representa solo el 1.57% de la población bonaerense, y el 4.37% de su territorio. Internamente, las dimensiones territoriales de los diferentes partidos son diferentes: dos de ellos, Veinticinco de Mayo y Chivilcoy, explican más del 50% del área total de la Región. En el extremo opuesto, General Las Heras es seis veces más pequeño que el mayor partido, Veinticinco de Mayo.

Gráfico 4: Participación de los Distintos Partidos en la Superficie Total de la Región de Navarro y Partidos Limítrofes



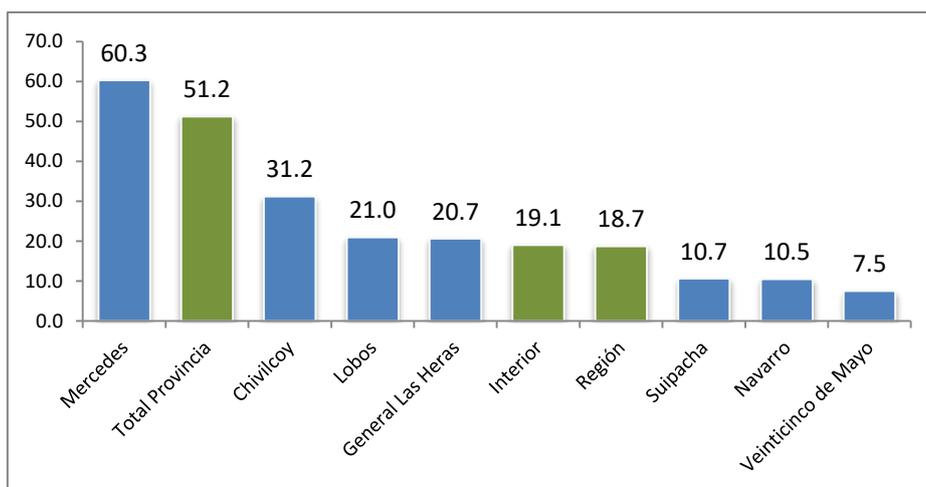
Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC

1. Una Región de Densidad Poblacional Intermedia

La Región tiene una densidad poblacional de 18,6 habitantes por kilómetro cuadrado. Es menor que la densidad media provincial, incluso sin considerar los partidos del conurbano. Claramente se encuentra en la zona de transición entre la megalópolis y el campo: si tomamos los partidos que la limitan hacia el noroeste, obtendremos una densidad poblacional de 55 habitantes por kilómetro cuadrado; si hacemos lo mismo con los partidos hacia el suroeste, tendremos 12 habitantes por kilómetro cuadrado.

A su vez, dentro de la Región se advierte la misma transición desde la alta densidad hacia la baja, como se ve en el Gráfico 5. Resulta claro que a medida que se alejan del AMBA, los partidos tienden a tener una densidad más rural, incluso cuando la población es importante. El ejemplo más claro es la comparación entre Chivilcoy y Mercedes: ambos tienen una población de alrededor de 67.000 habitantes, según las proyecciones del INDEC, pero el primero tiene el doble de superficie.

Gráfico 5: Densidad de Población (hab/km²) por Partido de la Región de Navarro y Partidos Limitrofes

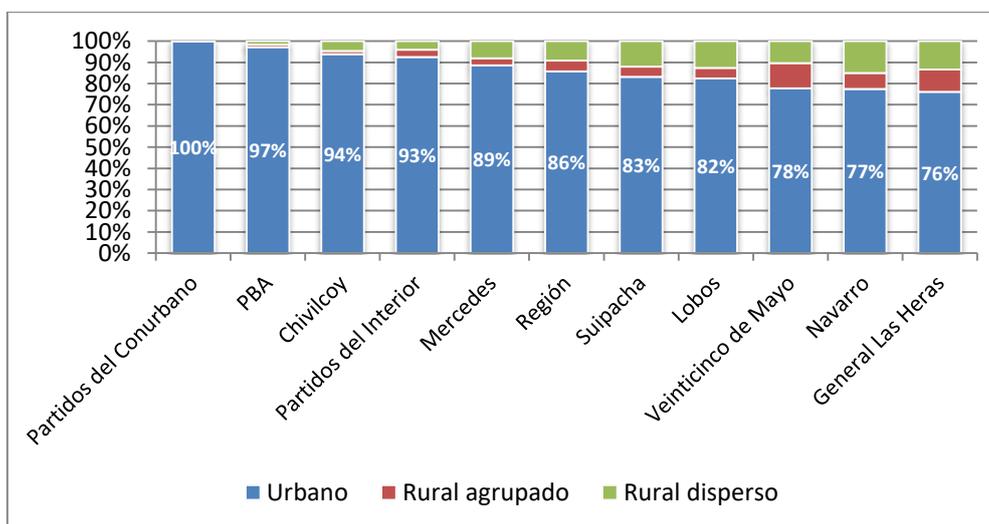


Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC

2. Una Región (Relativamente) Más Rural

La densidad de población está relacionada con el grado de urbanización del partido, entendiéndose como tal el porcentaje de población urbana sobre el total. Si bien en los grandes números la Región alberga básicamente población urbana (como sucede con la provincia de Buenos Aires y con el país en general), el peso de la población rural no es menor. Así, salvo el caso de Chivilcoy, la Región es más rural que el promedio provincial, e incluso que el promedio de los partidos del interior (ver Gráfico 6).

Gráfico 6: Distribución de la Población en Urbana, Rural Concentrada y Rural Dispersa



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

Otro rasgo interesante a destacar, por su impacto en la formulación de políticas, es que la Región no solo tiene mayor población rural que el promedio de la Provincia y de

los partidos del interior de la misma, sino que la *composición* de esa población rural también es diferente.

En efecto, más del 9% de la población total es población *rural dispersa*, es decir, para el INDEC, la que habita dispersa en campo abierto⁶⁸, llegando en algunos partidos, como Navarro, al 15% de la población total. Estos porcentajes superan a los del promedio de partidos del Interior, donde la población rural dispersa es el 4% de la población total.

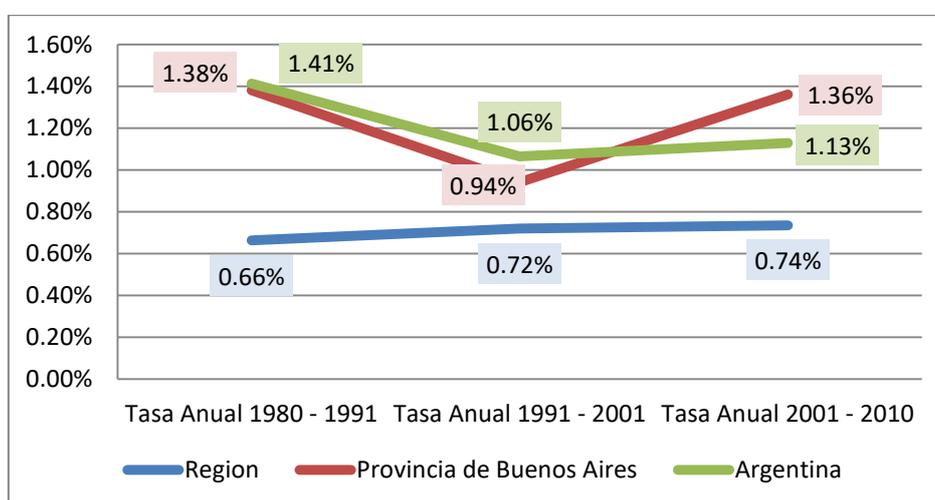
Si analizamos el peso de la población rural dispersa en la población rural total, también la Región se diferencia del resto del Interior provincial: 64% vs 55%.

3. Una Región de Crecimiento Demográfico Lento pero Creciente

En los últimos 30 años, medidos por los censos desde 1980 a 2010, la población argentina creció 1.2% anual; la misma tasa que mostró la provincia de Buenos Aires. La región en estudio, por su parte, creció en ese lapso a una tasa anual de solo 0.7%.

Esta diferencia, que hizo perder a la Región peso relativo tanto en la provincia como en el total del país, oculta sin embargo un fenómeno curioso: mientras que las tasas de crecimiento anual intercensal decrecen o se mantienen estables en el caso nacional y provincial, en el caso de la Región las mismas aumentan. En otras palabras, si bien la Región ha crecido menos que la provincia y la nación, mientras éstas *desaceleran* el crecimiento poblacional la Región lo *acelera*.

Gráfico 7: Tasas Anuales de Crecimiento Poblacional Intercensal



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

⁶⁸ INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2010.

4. Una Región con Baja Migración Extranjera

Según los datos censales de 2010, la provincia de Buenos Aires tenía un 6,1% de población extranjera. Los partidos del Interior, a su vez, alcanzaban el 3,1%. La Región, por su parte, tenía 1.6% de población extranjera en promedio, con casos extremos como Veinticinco de Mayo, donde los migrantes representaban 0,74% de la población.

Claramente, la estructura social y productiva de la Región, así como la relativa cercanía con el AMBA, no genera factores de atracción para los inmigrantes. La actividad rural de cultivos extensivos es altamente tecnificada y requiere poca mano de obra, demanda que se satisface con la población local. Por otro lado, las actividades de industria en baja escala (talleres, por ejemplo) y de servicios, son más atractivas en partidos con más población, especialmente los ubicados en el AMBA.

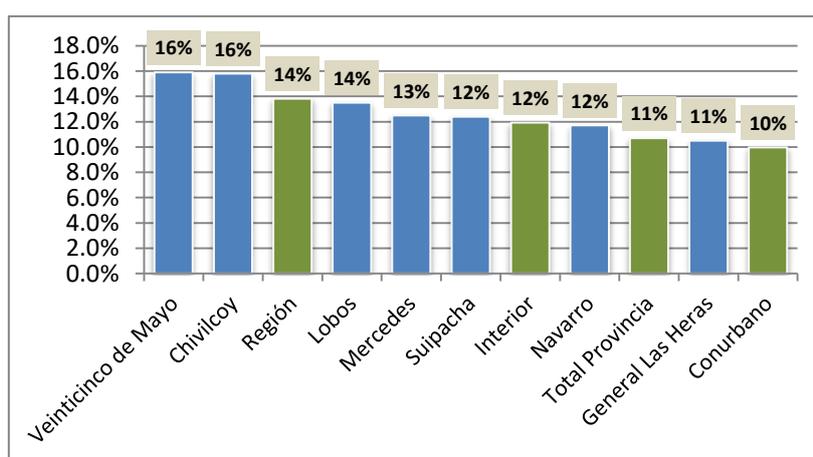
Si bien los datos que sustentan este análisis corresponden al censo 2010, y el fenómeno migratorio es particularmente dinámico, podemos suponer que la situación actual no es muy diferente.

Esta característica de ser una población básicamente “autóctona” podría ser una restricción si, en un proceso de desarrollo, se incrementa el flujo de migrantes. Por?

5. Una Región Relativamente Envejecida

La Región se halla relativamente envejecida: mientras a nivel nacional el porcentaje de población que supera los 65 años es 10%⁶⁹, y el de la provincia de Buenos Aires es 10,7%, el de la Región es 13,8%. En el extremo, Chivilcoy y Veinticinco de Mayo tienen cerca de un 16% de la población que supera los 65 años de edad.

Gráfico 8: Porcentaje de la Población de 65 y más años en el Total de Población



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

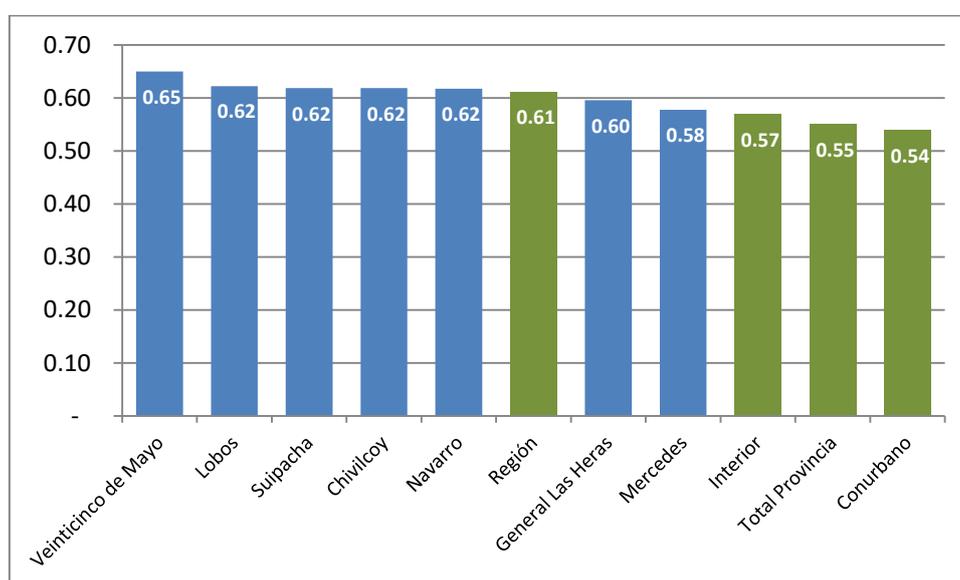
⁶⁹ INDEC, Censo de Población y Vivienda 2010.

El Gráfico 8, sin embargo, muestra que el envejecimiento regional está generado sobre todo por los dos partidos mencionados, y en parte por Lobos, Mercedes y Suipacha. El resto de los partidos se acerca más a los parámetros provinciales.

El mayor peso relativo de la población de 65 y más años se basa en una menor proporción de la población en edad activa. En efecto, el porcentaje de habitantes entre 0 y 14 años es aproximadamente similar al de la Provincia, pero el de aquellos entre 15 y 64 años es dos puntos porcentuales menor.

Esta estructura etaria de la Región hace que el *índice de dependencia*⁷⁰ sea 0,61, cuando en la Provincia es de 0,55.

Gráfico 9: Índice de Dependencia



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

B. ASPECTOS SOCIALES

1. Indicadores de Desarrollo y Pobreza: Buenos Índices Absolutos, Mediocre suena fuerte mediocre Posición en la Provincia y Dispersión entre Partidos

Desarrollo Humano

A pesar de sus limitaciones, el Índice de Desarrollo Humano (IDH)⁷¹, gestionado y calculado a nivel internacional por el Programa de las Naciones Unidas para el

⁷⁰ El índice de dependencia es la razón entre el total de población hasta 14 años y mayor de 65 años, respecto a la población entre 15 y 64 años.

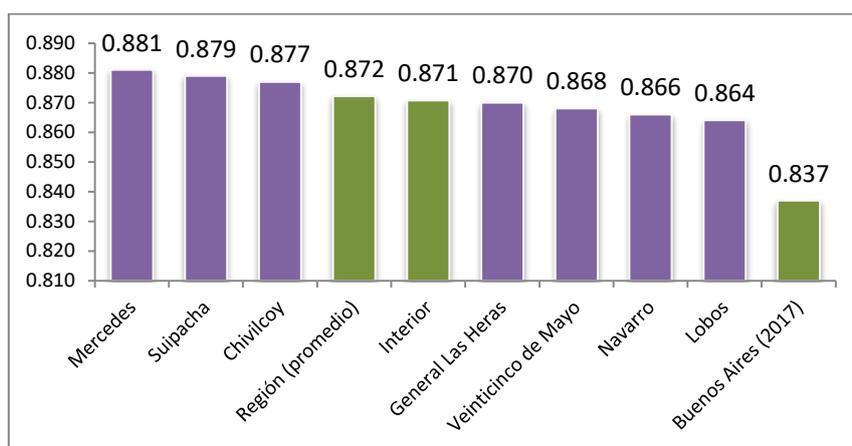
⁷¹ El IDH fue desarrollado por los economistas Amartya Sen (Premio Nobel de Economía 1998) y Mahbubul Haq. Es un índice compuesto que consta de tres indicadores que miden sendas áreas que

Desarrollo, sigue siendo un indicador de referencia para establecer el grado de avance de una sociedad. Al menos, en las variables que tal indicador releva.

El IDH de la Región, en su versión 2004 (última disponible), es de 0.872, lo cual la coloca en el rango de “desarrollo humano muy alto”. Esa medición supera al de la Provincia y es similar al índice promedio de los partidos del interior.

Sin embargo, cuando analizamos el índice de cada partido vemos una mayor dispersión, como lo muestra el Gráfico 10.

Gráfico 10: IDH (2004) de la Región, partidos del Interior y Provincia de Buenos Aires



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

Tres partidos están por encima del promedio y cuatro, entre ellos Navarro, por debajo. Pero además de eso, si bien están por encima del valor provincial, no están entre los partidos con IDH más elevado. Mercedes, el mejor colocado, se ubica en el puesto 43 sobre 135 partidos. Navarro y Lobos, los dos índices más bajos, están ubicados en los puestos 93 y 97, respectivamente.

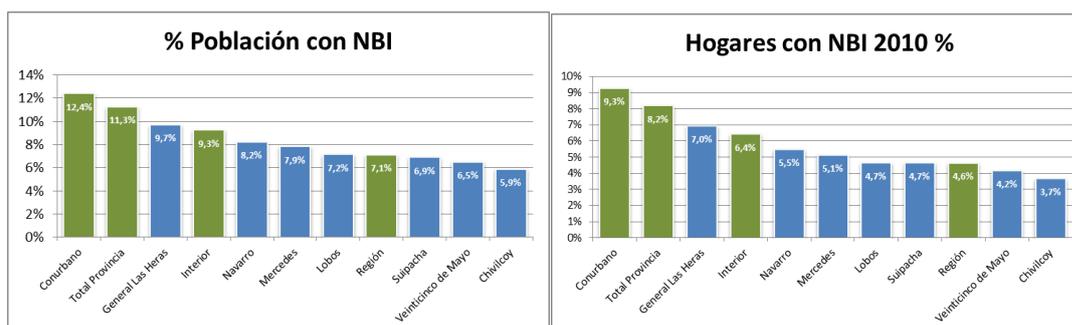
Advertimos, entonces, que, al menos en una comparación *relativa*, y tomando en cuenta las limitaciones del índice, los partidos de la Región no presentan los peores IDH de la Provincia, pero no están tampoco en el primer tercio. Esto valida, de alguna forma, la idea de que es una Región *media*, es decir, no es problematizada (como pueden serlo algunos partidos del AMBA), ni un “*enclave de primer mundo*” (como es la CABA).

hacen a la calidad de vida de las personas: *Salud* (medida según la esperanza de vida al nacer), *Educación* (medida por la tasa de alfabetización de adultos y la tasa bruta combinada de matriculación en educación primaria, secundaria y superior, así como los años de duración de la educación obligatoria) y *Riqueza* (medida por el PIB per cápita en paridad calculado en dólares a paridad poder adquisitivo). Publicado anualmente por el PNUD, ha sido refinado para captar efectos de desigualdad de ingresos, de género, etc. En la Argentina algunas provincias, entre ellas Buenos Aires, lo calculan a nivel de su jurisdicción.

Necesidades Básicas Insatisfechas

Otro indicador de bienestar es la medida de insatisfacción de las necesidades básicas (índice NBI)⁷². Según éste, la Región tiene 4.2 puntos porcentuales menos que la Provincia de personas con necesidades básicas insatisfechas y 3.6 puntos porcentuales menos de hogares (Gráfico 11).

Gráfico 11: Personas y Hogares con NIB (2010)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

Sin embargo, lo mismo que en el caso del IDH, la situación de los partidos de la Región difiere entre sí. General Las Heras y Navarro se acercan a los valores de la Provincia y del Conurbano, mientras que, en el otro extremo, Veinticinco de Mayo y Chivilcoy muestran porcentajes bastante más bajos.

La relación entre esta medición y la del IDH es consistente en cuanto a su *tendencia*: a medida que disminuye la población con NBI aumenta el IDH del partido (Gráfico 12).

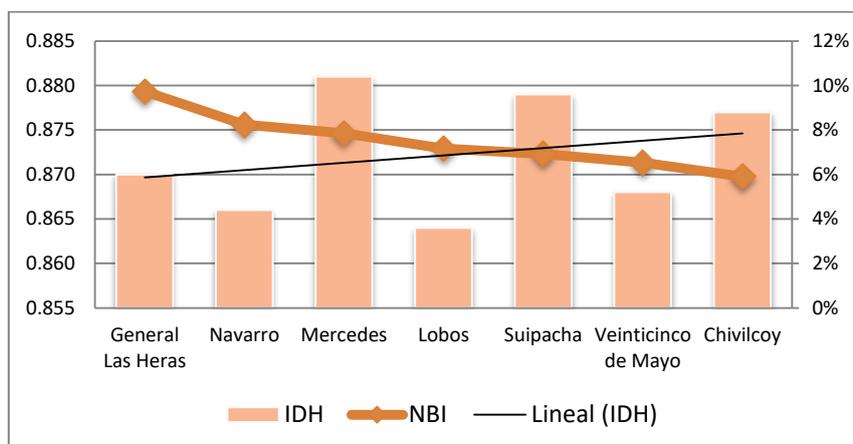
⁷² "...[E]l NBI provee un método directo de "identificación" de los pobres tomando en cuenta aspectos que no se ven necesariamente reflejados en el nivel de ingreso de un hogar, aprovechando el potencial de desagregación geográfica que permite la información censal."

"[E]l INDEC considera que un hogar es pobre por NBI si sufre al menos de alguna de las siguientes carencias o privaciones:

- NBI1: Vivienda de tipo inconveniente (vivienda de inquilinato, precaria u otro tipo)
- NBI2: Viviendas sin cuarto de baño
- NBI3: Hacinamiento crítico (más de tres personas por cuarto)
- NBI4: Hogares con niños en edad escolar (6 a 12 años) que no asisten a la escuela.
- NBI5: Hogares con cuatro o más personas por miembro ocupado y en los cuales el jefe de hogar tiene bajo nivel de educación (dos años o menos en el nivel primario). (Capacidad económica)."

Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, Dirección Provincial de Estadística: <http://www.estadistica.ec.gba.gov.ar/dpe/index.php/sociedad/condiciones-de-vida/necesidades-basicas-insatisfechas/177-metodologia-necesidades-basicas-insatisfechas/230-metodologia-necesidades-basicas-insatisfechas>

Gráfico 12: Partidos de la Región Ordenados según NBI e IDH



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

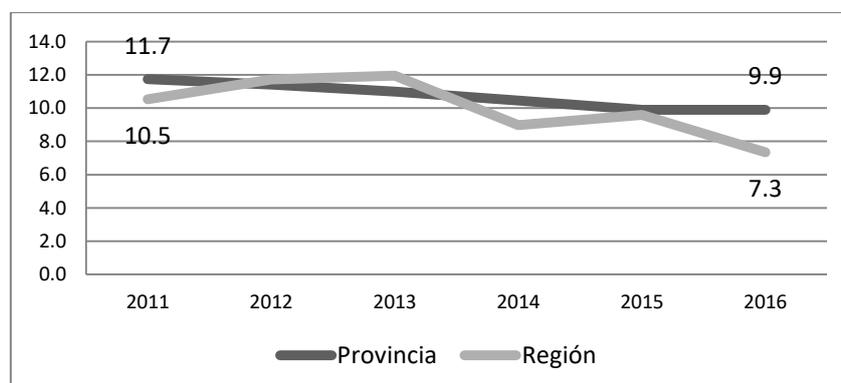
Sin embargo, el análisis individual de los partidos muestra que ambos indicadores no siempre coinciden. Así, Mercedes tiene el mejor IDH de la Región, pero el tercer peor porcentaje de NBI.

En Navarro sí los indicadores son consistentes: su relativamente bajo IDH tiene relación con un porcentaje elevado (para la Región) de personas con necesidades básicas insatisfechas.

Mortalidad Infantil

La Región tiene una tasa de mortalidad infantil⁷³ menor que la tasa provincial (2.6 puntos porcentuales en 2016), con una mejora más marcada que ésta entre 2010 y 2016 (Gráfico 13).

Gráfico 13: Tasa de Mortalidad Infantil (Menores de 1 año) de la Región (promedio) y la Provincia

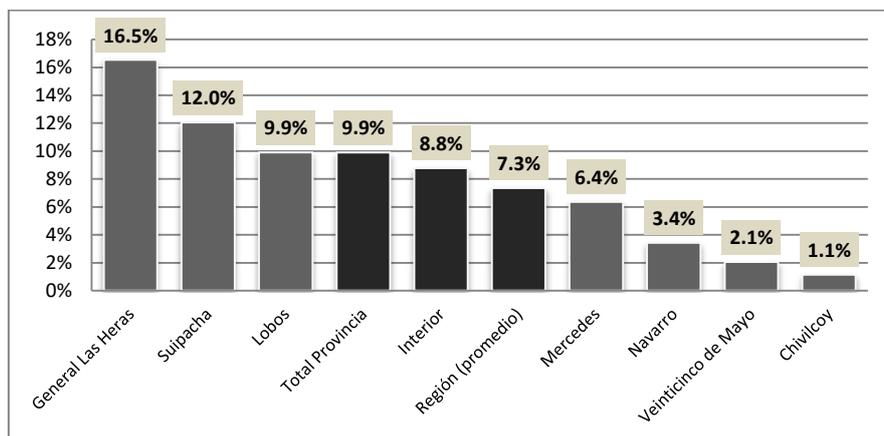


⁷³ Calculada como *promedio* de las tasas de los partidos que la integran. Fuente: Dirección Provincial de Estadística, Provincia de Buenos Aires.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

El dato promedio, sin embargo, encubre una dispersión marcada entre los partidos de la Región: mientras General Las Heras y Suipacha superan ampliamente la tasa provincial; Navarro, Veinticinco de Mayo y Chivilcoy están muy por debajo de la misma.

Gráfico 14: Tasa de Mortalidad Infantil por Partido



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

2. Oferta de Salud y Educativa: Cuantitativamente Mejor que la Provincia

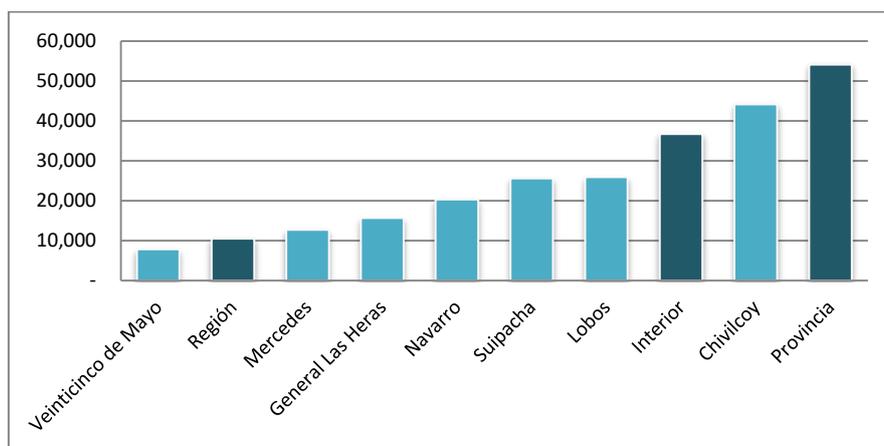
Salud

La Región tiene, según datos de 2016, 96 establecimientos de salud, de los cuales 15 son con internación y 81 sin internación. Esto significa una relación de 25.579 habitantes por establecimiento⁷⁴. En el mismo año, la Provincia mostraba una relación de 54.094 habitantes por establecimiento. En términos de la *cantidad* de la oferta de salud, la Región está mejor abastecida⁷⁵.

⁷⁴ En general se calcula la cantidad de establecimientos, camas, médicos, etc. por habitante (o cada 10.000 o 100.000). Sin embargo, dada la reducida población del área de estudio, tiene más sentido la medida inversa.

⁷⁵ Obviamente, habría que complementar este análisis con la *calidad* de la oferta de salud. No hay datos disponibles en este sentido.

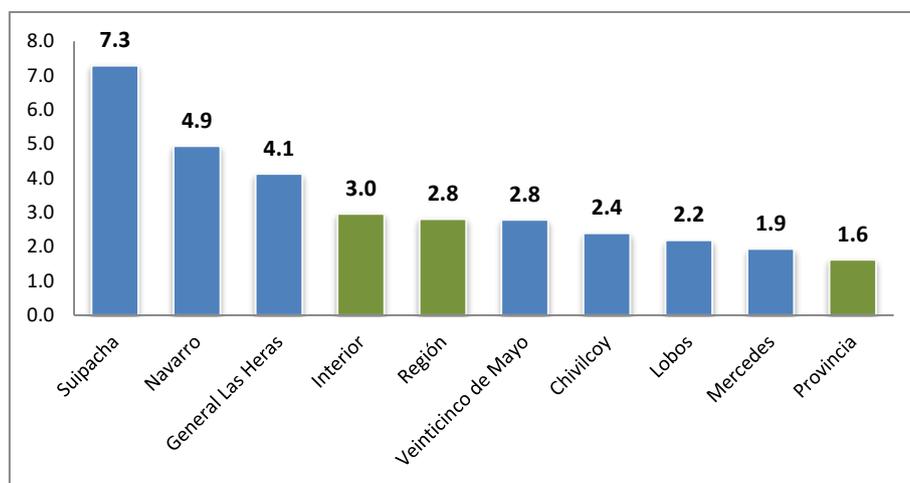
Gráfico 15: Oferta de Salud. Habitantes por Establecimiento



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

Lo mismo sucede en la cantidad de camas, donde la región tiene 2.8 camas cada 100.000 habitantes contra 1.6 en la Provincia. Como ocurre con los otros indicadores que vimos hasta ahora, la dispersión intrarregional es importante.

Gráfico 16: Oferta de Salud: Camas cada 100.000 habitantes

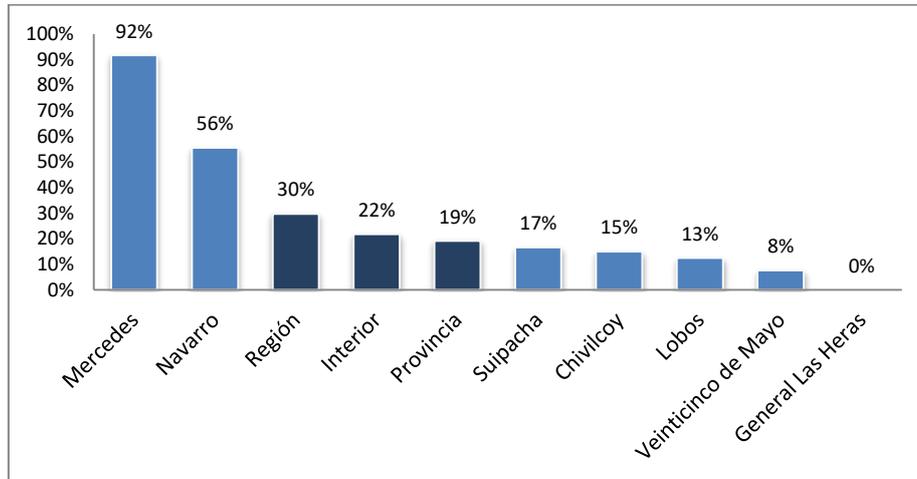


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

Navarro tiene mejor disponibilidad de camas que la Región y la Provincia, mientras que los partidos más grandes en población se acercan al indicador provincial.

La Región muestra una mejora más marcada de su oferta de salud que la Provincia, en el período 2011 – 2016. El crecimiento en cantidad de establecimientos supera el de la Provincia y del resto del Interior de la misma. Sin embargo, intrarregionalmente el contraste es muy marcado: Mercedes casi duplica su oferta de establecimientos, y General Las Heras la mantiene constante (Gráfico 17).

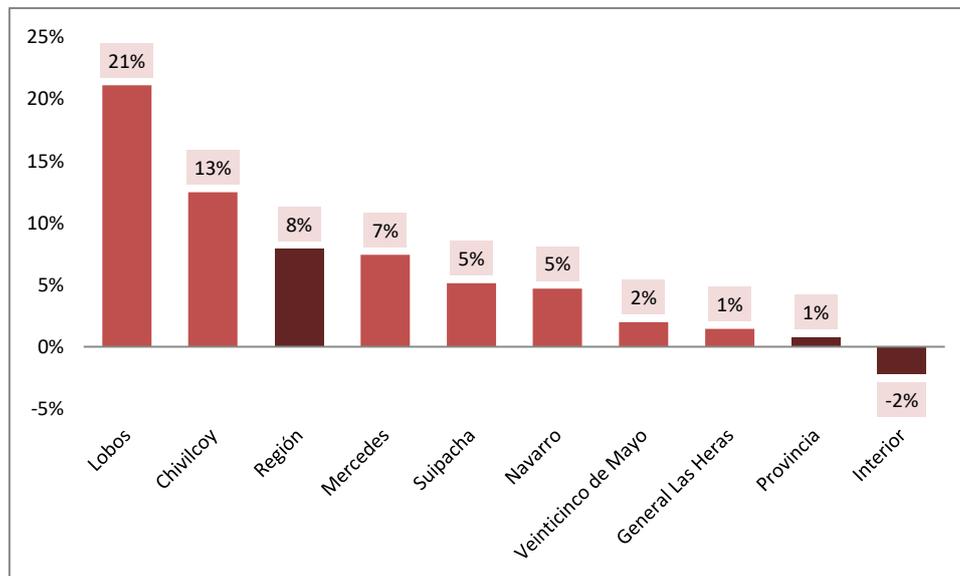
Gráfico 17: Oferta de Salud: Crecimiento Porcentual Total en la Cantidad de Establecimientos (2011 – 2016)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

En el caso de la oferta de camas, la Región también muestra una mejora diferencial respecto a la Provincia y al resto de los partidos del Interior (Gráfico 18).

Gráfico 18: Oferta de Salud: Crecimiento Porcentual Total en la Cantidad de Camas (2011 – 2016)

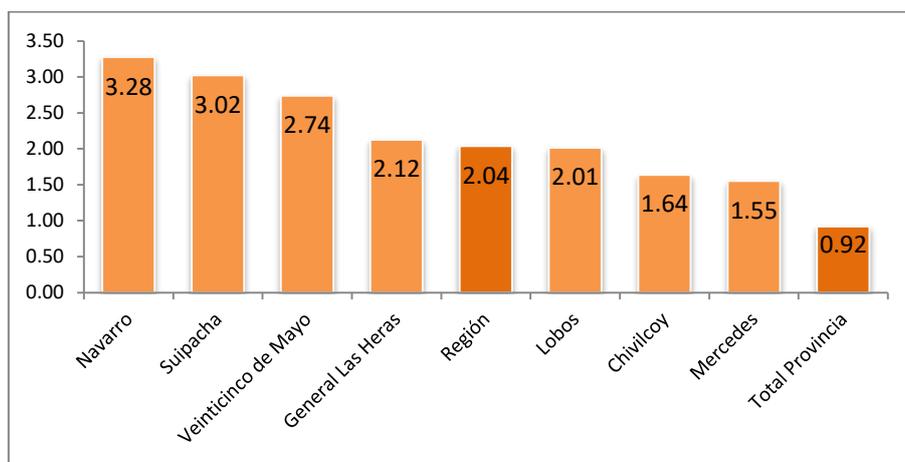


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

Educación

La Región tiene una matrícula educativa del 25% de la población, cuando a nivel provincial la misma es de 22%. La oferta educativa es cuantitativamente más amplia que la provincial. Según el Censo Educativo Provincial 2017, cuenta con 2.04 escuelas cada 1.000 habitantes, en comparación con las 0,92 a nivel provincial. Navarro tiene la mayor cantidad de escuelas cada 1.000 habitantes de la Región.

Gráfico 19: Oferta Educativa: Escuelas cada 1.000 habitantes



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística (Provincia de Buenos Aires)

La oferta de nivel universitario también es relevante, y se caracteriza por consistir en nodos de universidades con fuerte uso de la capacitación a distancia (como la Universidad Siglo XXI o la Universidad Blas Pascal), en sedes de Universidades Nacionales (UBA, UNLP, UTN, UNLZ, UNLU), que incluyen iniciativas novedosas como el Centro Universitario Chivilcoy. Éste es, según la página web municipal,

“[...] una Institución Municipal que permite cursar estudios superiores y cursos de extensión universitaria de manera gratuita bajo el respaldo de las Universidades más prestigiosas del país. Durante 2018 se contó con una inscripción record y más de 1000 alumnos tendrán la posibilidad de estudiar y recibirse en Chivilcoy.”⁷⁶

A este centro están vinculadas universidades como la UBA, UNLP, UTN, entre otras. En total, la Región cuenta con 14 sedes universitarias.

C. ASPECTOS ECONÓMICOS

1. Producto Bruto Geográfico: Una Región Pequeña en el Contexto Provincial

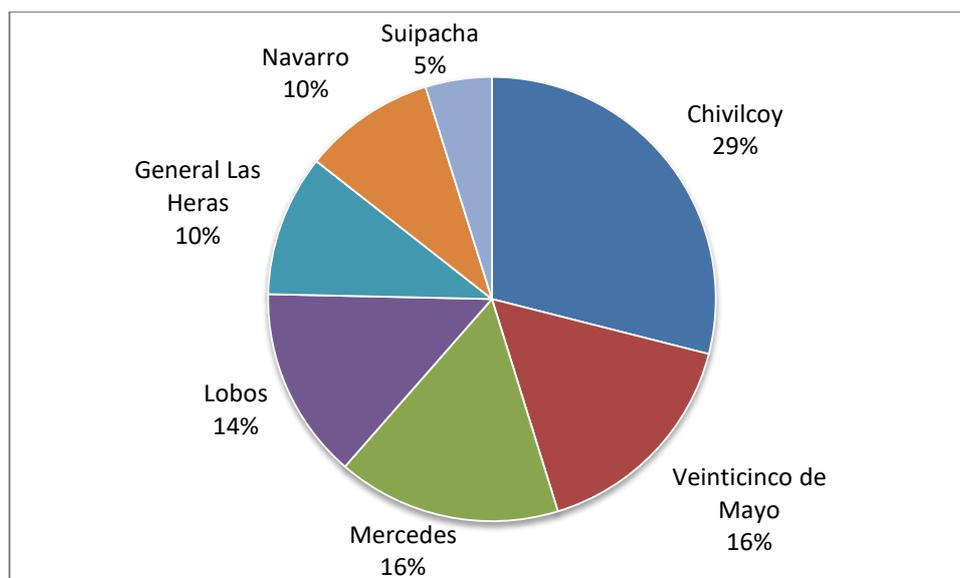
El aporte de la Región al Producto Bruto Geográfico (PBG) provincial es relativamente magro. Según datos de 2008 (último dato obtenido), ascendía a \$4.300 millones, y representaba 1.88% del PBG provincial⁷⁷. Es decir, ~~aunque las comparaciones son ediosas,~~ no lo pondriase encontraba en el rango de partidos como San Fernando o Malvinas Argentinas.

⁷⁶ Ver http://chivilcoy.gov.ar/?page_id=1424

⁷⁷ Estimación en base a Lódola et al (2010).

Dentro de la Región el PBG de los partidos que la componen es bastante heterogéneo. Como podemos ver en el Gráfico 20, puede dividirse en tres grupos: una economía “grande”, Chivilcoy, con un PBG que representa el 27% del PBG regional (\$1.246 millones en pesos corrientes de 2008); tres economías “medianas”, cuyo tamaño relativo es aproximadamente la mitad que el de Chivilcoy (Veinticinco de Mayo, Mercedes y Lobos) y tres “pequeñas” (General Las Heras, Navarro y Suipacha), en las cuales el PBG es menor a un tercio que el de Chivilcoy.

Gráfico 20: Producto Bruto Geográfico (2008) de la Región de Navarro y Partidos Limítrofes



Fuente: Elaboración propia en base a Lódola et al (2017)

Se trata, entonces, de una región dispar y de escaso peso relativo en la Provincia, lo cual genera una primera característica restrictiva para plantear un desarrollo sustentable. Puesto de otra forma, su bajo peso relativo en términos de generación de riqueza exige pensar un desarrollo *hacia afuera*, es decir, mirando (cada partido) a la Región; y la Región a la provincia y al resto del país.

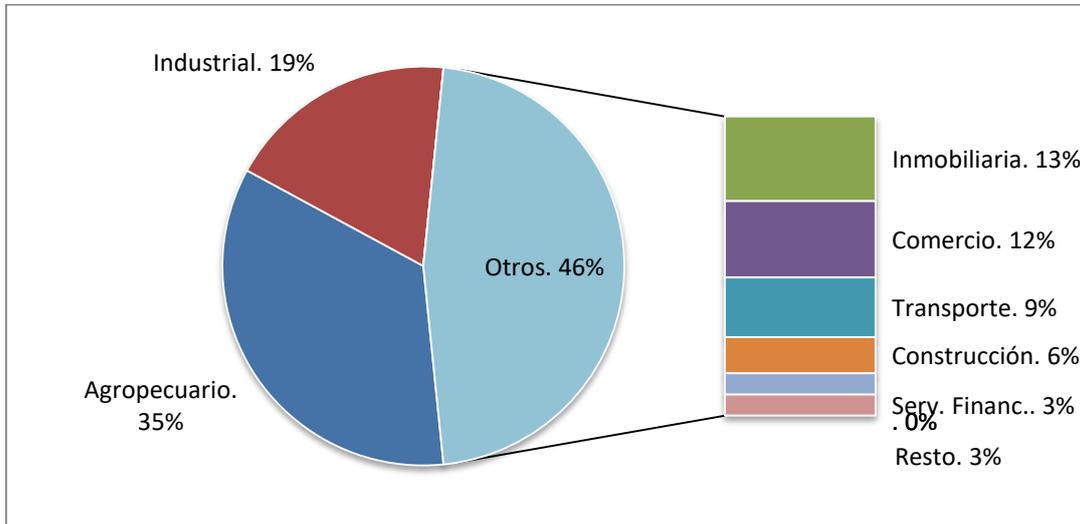
2. Una Región Agroindustrial

Las principales actividades productivas se vinculan con el encadenamiento agropecuario-agroindustrial. Si bien no contamos con información actualizada sobre la estructura del Producto Bruto Geográfico, los últimos datos disponibles (2008⁷⁸) reflejaban que, en el agregado regional, la principal actividad era la agrícola ganadera y en segundo lugar las industriales. Las restantes actividades, ordenadas según su orden de importancia, se vinculan con las complementarias con estos sectores, como es el

⁷⁸ Cfr. Lódola et al (2010).

caso de la actividad inmobiliaria, el comercio, el transporte y las restantes vinculadas con servicios personales y sociales.

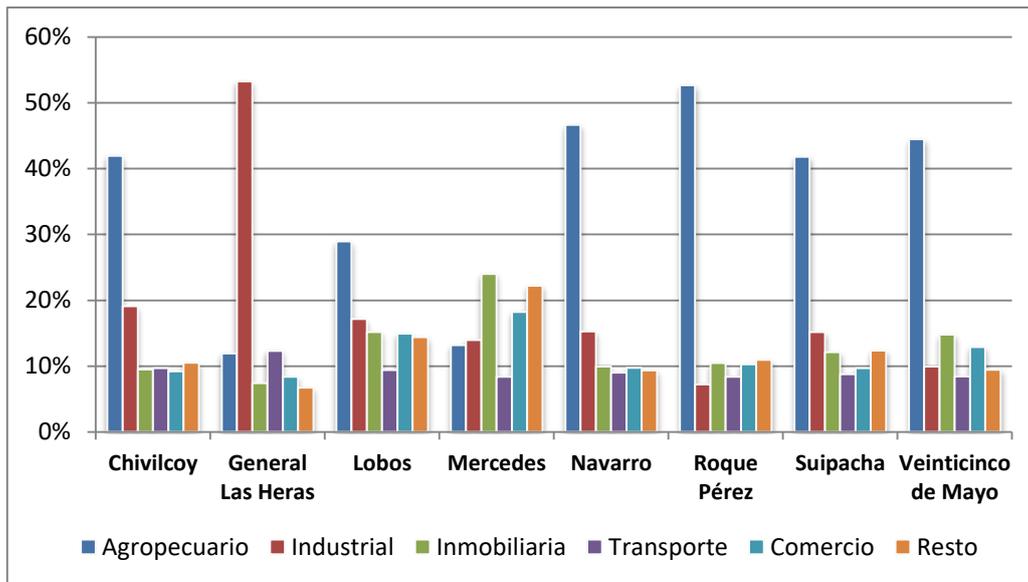
Gráfico 21: Distribución Sectorial del Producto Bruto Geográfico de la Región de Navarra y Partidos Limítrofes



Fuente: Elaboración propia en base a Lódola et al (2010)

Esta estructura productiva se reproduce, con las variantes lógicas, en cada partido. Todos comparten la actividad agrícola ganadera como principal sector *individual* de importancia económica, con la sola excepción del municipio de Las Heras, donde la actividad industrial lidera la participación en el PGB. Esta “anomalía” se debe a que en ese distrito se encuentran radicadas plantas de empresas internacionales del rubro alimentos y otras con procesos no vinculados particularmente con los recursos locales, como empresas de fundición de metales. El resto está relacionado a los recursos locales como frigoríficos vacunos y de cerdos, productoras de alimentos para mascotas, semilleros, etc.

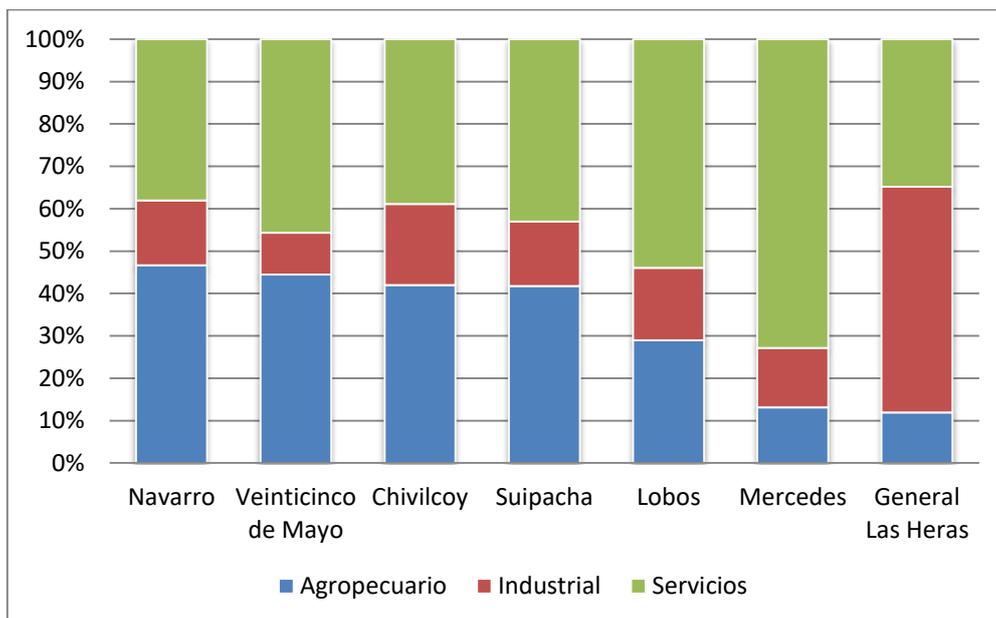
Gráfico 22: Composición del Producto Bruto Geográfico por Partido



Fuente: Elaboración propia en base a Lódola et al (2017)

Sin embargo, si los datos de actividad económica se agrupan en tres grandes sectores (Agropecuario, Industrial y Servicios) surge una pauta más clara:

Gráfico 23: PBG por Sectores (Participación porcentual sobre valores en pesos corrientes de 2008)



Fuente: Elaboración propia en base a Lódola et al (2010)

En efecto, la Región se puede dividir en dos partes: una donde el sector agropecuario tiene un peso relativo superior al 40% (Navarro, Veinticinco de Mayo, Chivilcoy y Suipacha) y otra donde la importancia sectorial del agro se reduce por debajo del 30%. Aquí se destaca el peso del sector Servicios en Mercedes, y del sector Industrial en General Las Heras.

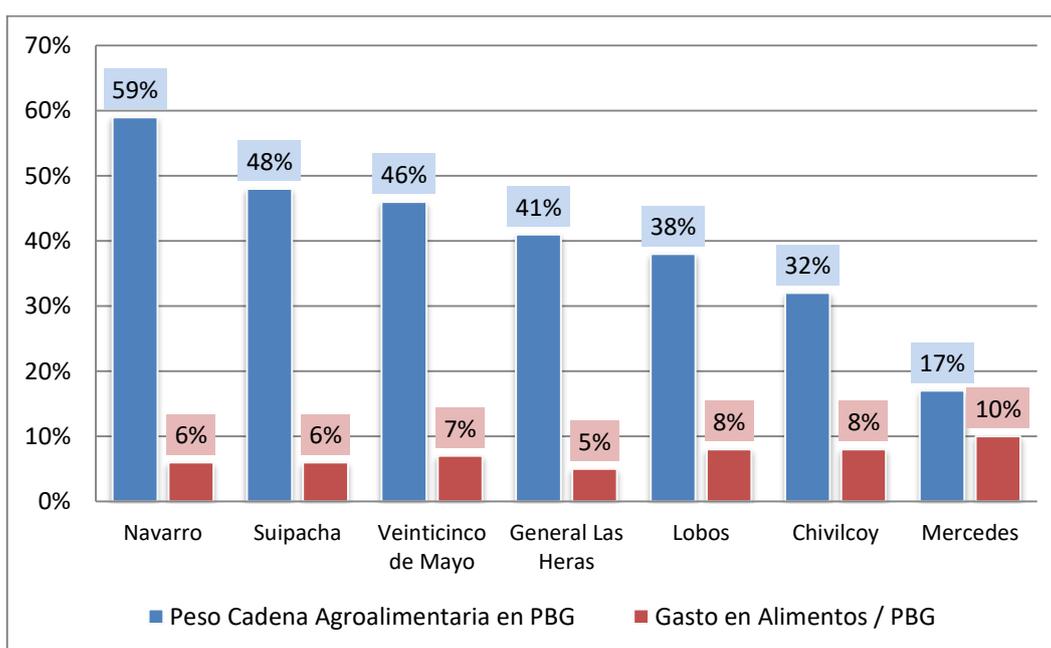
El PBG clasificado en grandes sectores de actividad diluye el carácter básicamente agropecuario de la Región. En efecto, aún en los partidos donde tiene más participación, el sector agropecuario no supera el 50% del PBG. Sin embargo, esto oculta que las actividades clasificadas como Servicios o Industria están representadas por subsectores vinculados al agro, desde fabricación o reparación de maquinaria agrícola a servicios profesionales de veterinarios e ingenieros agrónomos.

Así, si se pone el foco de análisis en las *cadena de valor*, como hacen Lódola et al (2010), se advierte que el peso de la *cadena agroalimentaria* (CAA) en el PBG regional es de 31%, comparado con el 17% de la provincia. Esto sitúa a la Región en una zona de transición entre los partidos del Área Metropolitana de Buenos Aires, en los cuales la importancia de la CAA no supera al 10% del PBI, y los del Interior de la provincia, en donde oscila entre el 28% en los partidos medianos y el 52% en los pequeños.

Dentro de la Región aparece nuevamente la diferencia entre aquellos partidos que se asemejan más al “Interior” y aquellos que son, en lo productivo, más diversificados. Como muestra el Gráfico 5, la CAA es muy relevante en Navarro, Suipacha, Veinticinco de Mayo y General Las Heras, mientras que lo es menos en el resto de los partidos estudiados.

En cualquier caso, y siguiendo a Lódola et al (2010), la Región es una *productora neta de alimentos*: si se mensura el peso que tiene el producto bruto geográfico de los sectores que integran la *cadena agroalimentaria* en el PBG regional con la misma relación respecto al consumo de alimentos y bebidas, se advierte el predominio de los primeros (ver Gráfico 5).

Gráfico 24: Relación entre la participación de la Cadena Agro Alimentaria y el Consumo de Alimentos y Bebidas en el PBG



Fuente: Elaboración propia en base a Lódola et al (2017)

3. Actividad Agrícola: Una Región Productora de *Commodities*

Como se vio, la Región tiene un claro perfil productivo agropecuario. Se combina en la misma la producción de cereales y oleaginosas con la producción ganadera (carne y lácteos) y la producción de animales menores. En lo que sigue se analizará la evolución de los cuatro principales cultivos: soja, maíz, trigo y girasol.

a. Aumento de la Superficie Sembrada

La superficie sembrada en la región, desde la campaña 2009/2010 hasta la campaña 2016/2017, ha aumentado en 259.000 hectáreas, una variación de 63%, equivalente a un crecimiento promedio del 7% anual. Este aumento supera al de la provincia en su conjunto (16%), y se explica sobre todo por el aumento en 25 de Mayo (193.000 hectáreas).

Si bien en una primera lectura se destaca la variabilidad de la superficie destinada a los principales cultivos, obviamente vinculada con fenómenos climáticos (excesos o defectos de agua) y con la rentabilidad esperada, la tendencia de largo plazo es a un aumento de la superficie sembrada.

Cuadro 11: Evolución de la Superficie Sembrada (miles de hectáreas)

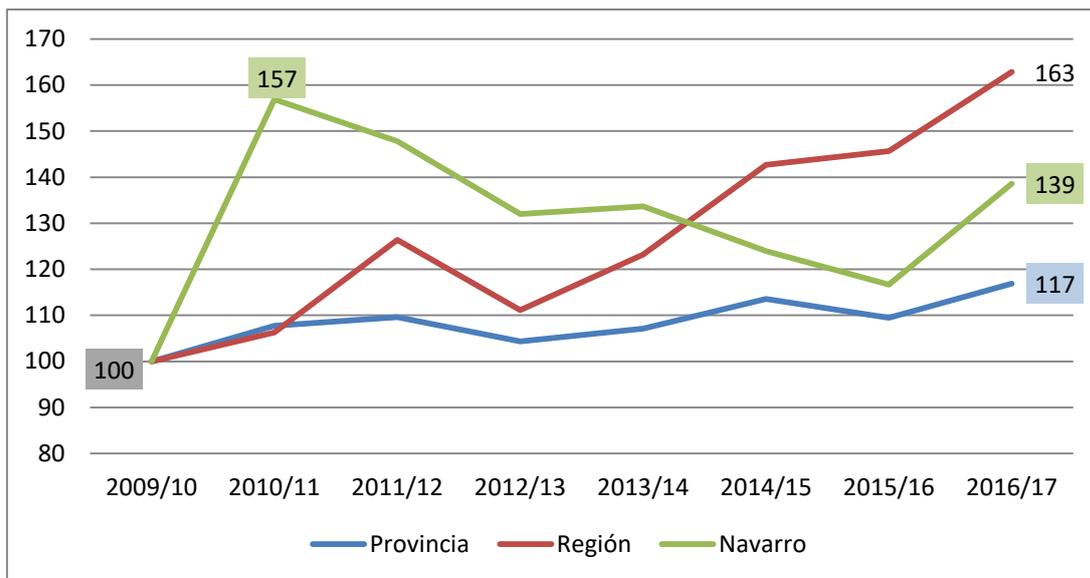
	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Provincia	9.851	10.614	10.794	10.279	10.553	11.185	10.784	11.511
Región	412	438	521	458	508	588	600	671
Navarro	57	89	84	75	76	70	66	78

Fuente: Elaboración propia en base a Estadísticas de la provincia de Buenos Aires

Navarro, en particular, ha destinado a las principales cultivos en las últimas campañas entre 56 mil y 88 mil has (un crecimiento de 5% promedio anual) dependiendo de las condiciones climáticas y las rentabilidades relativas tanto de los cultivos entre sí como de su relación con otros usos para la tierra con aptitud agrícola. Sin embargo, la lectura “punta a punta” enmascara diferentes realidades

Así, el aumento de la superficie sembrada en Navarro desde la campaña de 2009/2010 se compone en realidad de dos momentos: un fuerte incremento en la campaña 2010/2011 (57%) y un declive desde entonces. Esta tendencia decreciente se revierte recién en la última campaña registrada, sin recuperar el valor máximo alcanzado durante la campaña 2010/2011. Tanto en la Región como en la Provincia, por el contrario, el crecimiento ha sido sostenido, con la excepción de la campaña 2012/2013.

Gráfico 25: Evolución de la Superficie Sembrada Total, Campañas 2009/2010 a 2016/2017
Superficie 2009/2010 = 100



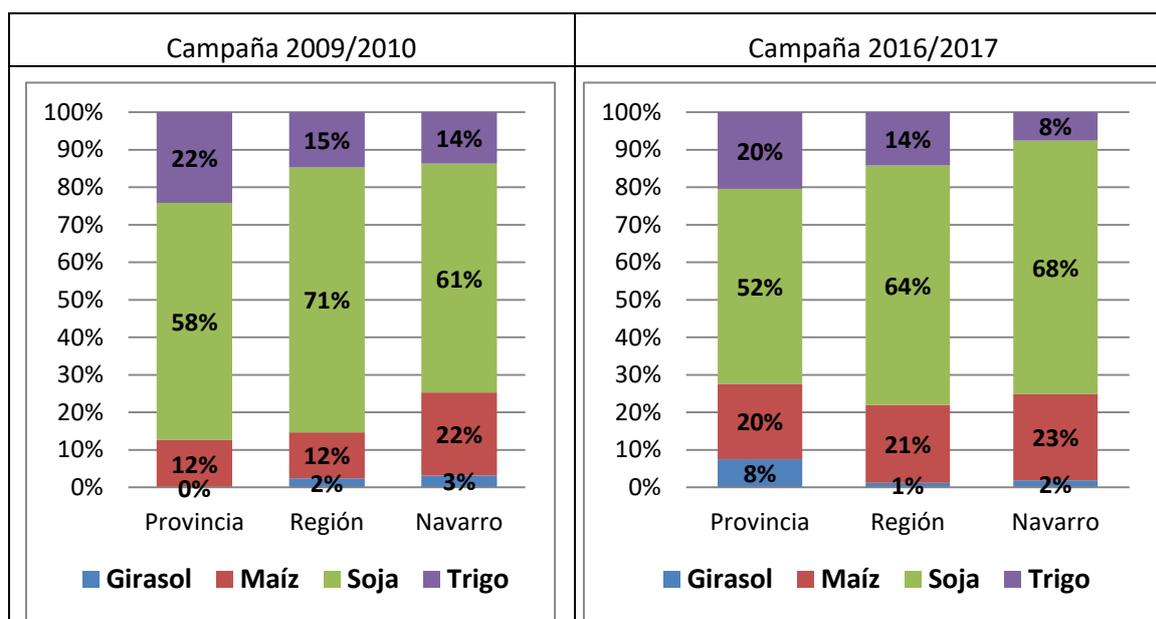
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

Como se advierte en el Cuadro 11, la soja es mayoritaria en términos de la superficie sembrada en la Región y en Navarro en particular. Sin embargo, en el transcurso de los siete años analizados este cultivo pierde peso relativo tanto en la provincia como en la región (aproximadamente 6 puntos porcentuales). No sucede lo mismo en Navarro donde, por el contrario, aumenta el uso de superficie dedicada a este cultivo. En todos los casos, el cultivo que la reemplaza es el maíz. Girasol y trigo pierden también peso relativo.

La comparación de las dos campañas extremas de la serie muestra un marcado predominio del uso de la tierra para la producción de soja, en la Región y en Navarro por encima del promedio provincial, y una tendencia a que el mismo se reduzca levemente en favor del maíz (ver

Gráfico 26).

Gráfico 26: Composición de la Superficie Sembrada, Campañas 2009/2010 y 2016/2017



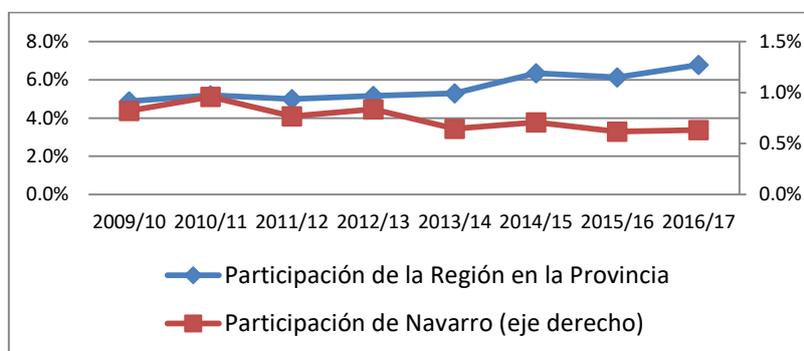
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

b. Aumento de la Producción de Cereales y Oleaginosas

La producción conjunta de la Región de los cuatro cultivos principales aumentó 70% entre la campaña de 2009/2010 y la de 2016/2017, es decir, un promedio de casi 8% anual. En la última campaña mencionada ascendió a 2.7 millones de toneladas.

Esta evolución superó la experimentada por la Provincia, que en igual lapso alcanzó los 39.8 millones de toneladas, o un incremento de 22% (2.9% promedio anual). De esta forma, la región ganó peso relativo en la producción oleaginosa y cerealera provincial, sin dejar de tener, de todas formas, una participación reducida.

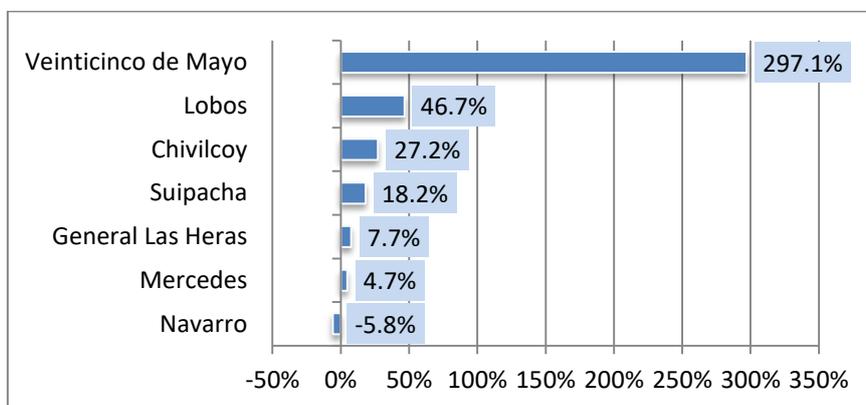
Gráfico 27: Participación de la Producción de Cereales y Oleaginosas de la Región y Navarro en el Total Provincial



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

En el caso particular de Navarro la producción se reduce un 6%, pérdida que se eleva al 26% si la comparación se hace considerando el pico de producción de la campaña 2010/2011, y por lo tanto pierde peso relativo tanto en la producción regional como en la provincial.

Gráfico 28: Variación de la Producción de los Cuatro Principales Cultivos, Campañas 2009/2010 vs 2016/2017

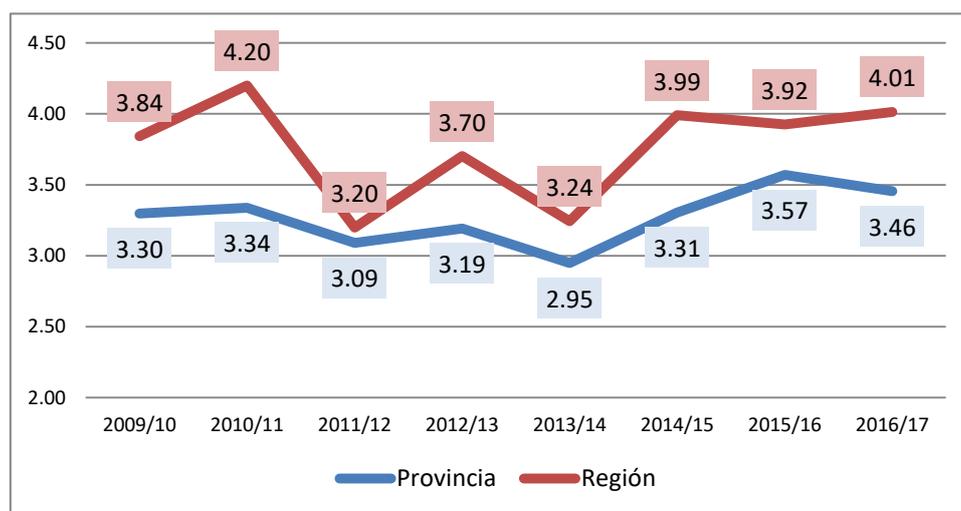


Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

c. *Una Productividad por Hectárea superior a la Provincial*

La producción por hectárea de la Región, en promedio de las campañas 2009/2010 a 2016/2017 y para los cultivos analizados, está por encima del promedio provincial (3.77 toneladas por hectárea vs 3.27). La Región, asimismo, ha ganado productividad a mayor ritmo que la provincia, como se advierte en el Gráfico 29.

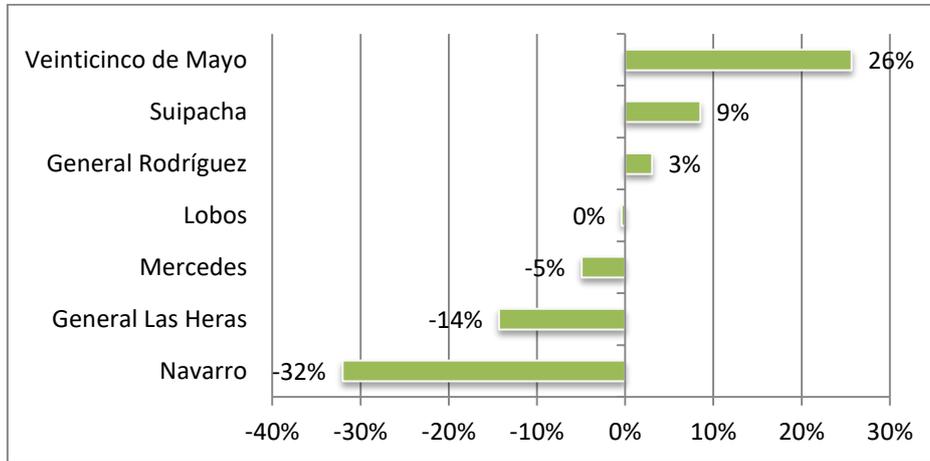
Gráfico 29: Productividad de los Cuatro Principales Cultivos (toneladas por hectárea) Campañas 2009/2010 vs 2016/2017



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

Sin embargo, la evolución dentro de la Región es dispar. Así, mientras Veinticinco de Mayo aumentó 26% las toneladas obtenidas por hectárea entre la campaña 2009/2010 y la campaña 2016/2017, Navarro las redujo 32%.

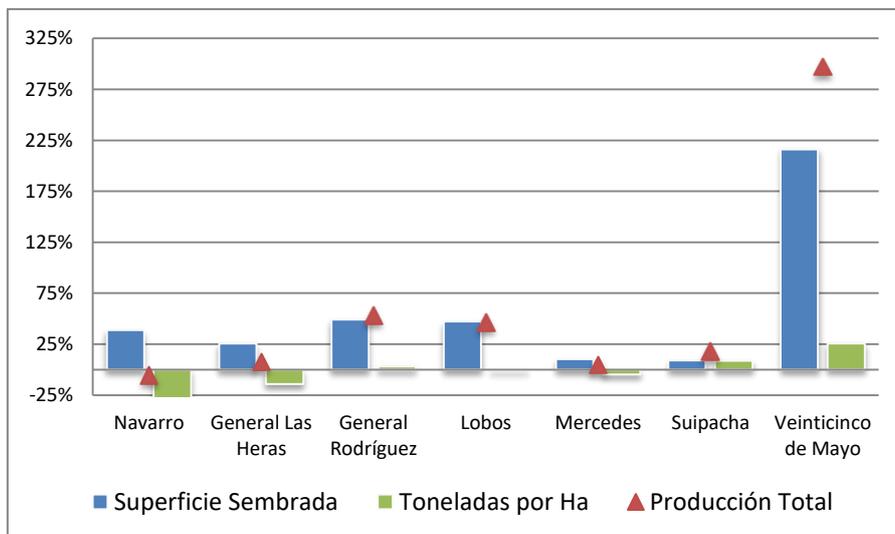
Gráfico 30: Variación Porcentual de la Productividad de los Cuatro Principales Cultivos (toneladas por hectárea), Campañas 2009/2010 vs 2016/2017



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

En resumen, si bien la Región ha ganado participación en la actividad agrícola provincial en los últimas siete campañas, lo ha hecho sobre todo por el aumento en la superficie sembrada. Este aumento ha compensado, en el agregado pero no en el caso de partidos individuales, la pérdida de productividad por hectárea.

Gráfico 31: Variación Porcentual de la Producción Total, la Superficie Sembrada y la Productividad (toneladas por hectárea) de los Cuatro Principales Cultivos, Campañas 2009/2010 vs 2016/2017

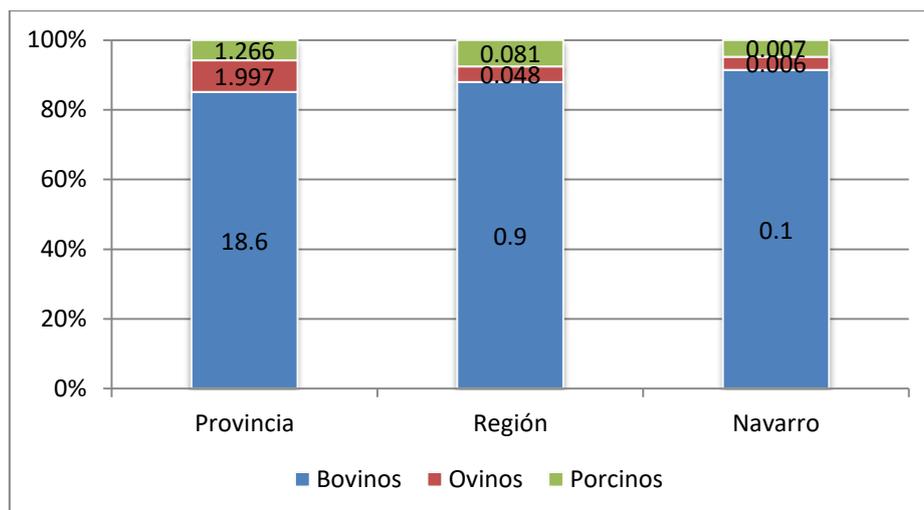


Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

4. Actividad Pecuaria: Predominio de la Ganadería Bovina

La actividad pecuaria es otra de las relevantes de la Región. Las tres producciones principales son el ganado bovino, el ovino y el porcino. Según los últimos datos disponibles, a 2017, la Región contaba con casi 1.07 millones de cabezas de ganado, de las cuales el 88% correspondía a ganado bovino. En ese sentido, la Región, y particularmente el partido de Navarro, están más volcados a la producción bovina que el resto de la Provincia.

Gráfico 32: Cabezas de Ganado, por Tipo. Millones de Cabezas. Año 2017.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

Tanto la Región como Navarro en particular han seguido la tendencia de la actividad ganadera de la última década, caracterizada por el traslado de la misma a tierras marginales (para ceder las tierras más productivas a la explotación agrícola), y por el aumento de la producción de ovinos y especialmente porcinos en detrimento del ganado bovino.

Sin embargo, la Región ha sido menos dinámica que la Provincia, sobre todo en el caso del ganado bovino.

Cuadro 12: Variación en la Cantidad de Cabezas, por Tipo, entre 2010 y 2017

Jurisdicción	Bovinos	Ovinos	Porcinos	Total
Provincia	16%	32%	59%	20%
Región	8%	47%	28%	11%
Navarro	3%	113%	109%	8%

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

Asimismo, si bien los porcentajes de aumento por tipo de producción pecuaria son importantes, sobre todo en el caso de Navarro, los muy bajos valores absolutos de los rodeos redujeron el impacto del crecimiento. Como consecuencia, tanto la Región como Navarro vieron reducida su participación en el total de cabezas de ganado de la Provincia.

Cuadro 13: Participación de los Rodeos de Navarro y la Región

Participación 2010	Bovinos	Ovinos	Porcinos	Total
Región en la Provincia	5,4%	2,1%	7,9%	5,3%
Navarro en la Región	15,4%	8,2%	5,5%	14,5%

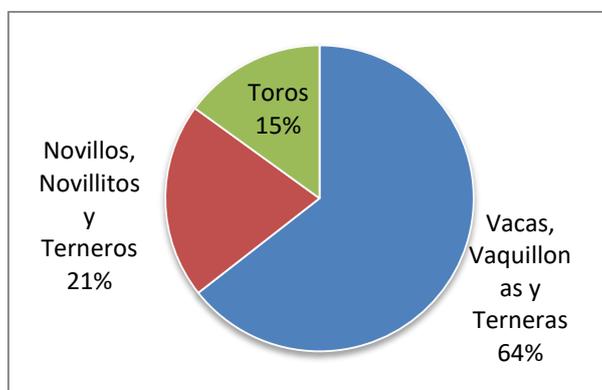
Participación 2017	Bovinos	Ovinos	Porcinos	Total
Región en la Provincia	5,0%	2,4%	6,4%	4,9%
Navarro en la Región	14,7%	11,8%	9,0%	14,1%

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

a. Producción Bovina

La composición de los rodeos bovinos por tipo de animal es muy similar a la de la provincia y del país. Predominan las vacas, vaquillonas y terneras, denotando una región orientada a la cría.

Gráfico 33: Composición del Rodeo Bovino de la Región por Tipo de Animal (2015)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

El modo de producción pecuaria que predomina en la Región es el tradicional, a campo. Por contraposición, si la Provincia de Buenos Aires tiene el 47% de los animales criados a corral (*feedlots*) del país, la Región aporta solo el 3%, con poco más de 46.000 cabezas, de las cuales cerca del 80% están ubicadas en los partidos de Lobos y de Veinticinco de Mayo.

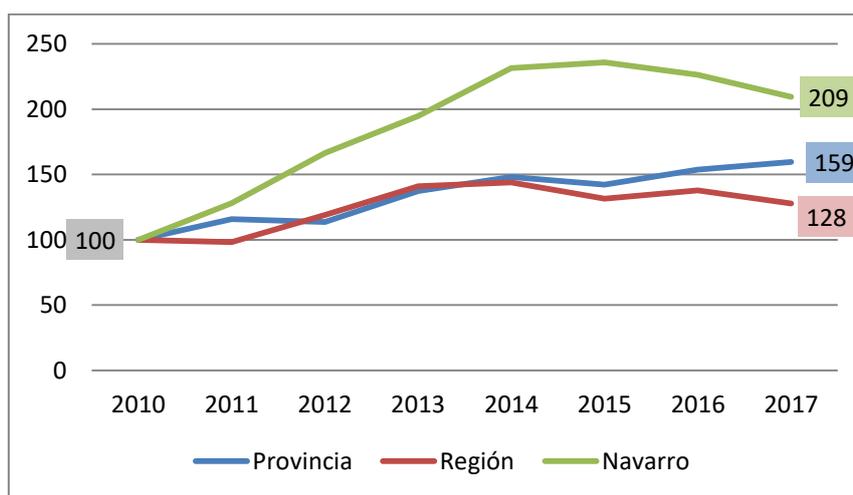
b. Producción Porcina

La segunda actividad pecuaria relevante es la cría de cerdos, aunque si se considera la magnitud de los rodeos su importancia es significativamente menor que la actividad ganadera vacuna, que es la predominante tanto en el municipio como en la región.

A pesar de ello se trata, como se vio, de una actividad que muestra un importante dinamismo en los últimos años, sobre todo en el caso de Navarro. En efecto, partiendo de niveles extremadamente bajo, los rodeos tuvieron significativos incrementos tanto en el partido mencionado (109%), superado la variación registrada en la Provincia (60%). La Región, sin embargo, creció pero por debajo del promedio provincial (28%).

Es interesante destacar que si bien en el análisis “punta a punta” de la producción porcina entre 2010 y 2017 se observa un aumento de los rodeos, la dinámica anual difiere en la Provincia y en la Región. En efecto, la Provincia muestra una tendencia creciente en la cantidad de cabezas, mientras que en la Región en estudio se observan dos períodos bien definidos: uno entre 2010 y 2014, donde los rodeos crecen, y otro entre 2015 y 2017, donde los mismos disminuyen, pero sin llegar a los mínimos del inicio de la serie.

Gráfico 34: Evolución de los Rodeos Porcinos (2010 = 100)



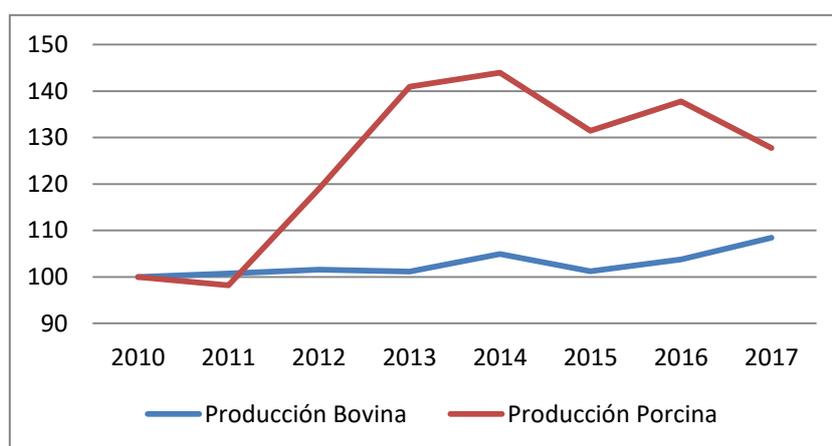
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

Es posible que parte de este cambio de tendencia se haya dado por los aspectos sanitarios y ambientales de este tipo de producción, que suelen generar oposición entre los habitantes de las áreas de explotación, sobre todo cuando los

establecimientos se concentran en una superficie no muy amplia, o se establecen en cercanías de centros poblados.

Por otro lado, resulta interesante observar que en el caso del rodeo bovino 2015 también es un año de quiebre de tendencia, donde luego de unos cinco años de estabilidad los mismos comienzan a crecer. Si bien los valores absolutos de cabezas de ambas producciones son muy distintos, pareciera claro que parte de los productores que habían avanzado en la producción de cerdos volvieron al ganado vacuno.

**Gráfico 35: Evolución Comparada de los Rodeos Bovino y Porcino
Región de Navarro y Partidos Limítrofes (2010 = 100)**



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

c. Producción Ovina

La tercera actividad ganadera en importancia del distrito está compuesta por la producción ovina.

En Argentina la actividad ovina se orienta tanto a la producción de lana como de carne, históricamente con predominio de la primera. La producción de lana ha ido perdiendo importancia a nivel nacional, por varios factores "...la desertificación en la Patagonia; la expansión de la frontera agrícola; el reemplazo del ovino por el ganado bovino por menores costos de mano de obra; menor susceptibilidad a la predación; los vaivenes en el mercado internacional; mercados y canales de comercialización poco transparentes para el productor y escasa aplicación de tecnología en la producción ovina"⁷⁹.

Un factor relevante en la pérdida de rentabilidad de la actividad es el cambio de los patrones de consumo internacionales. En efecto, la competencia de las fibras sintéticas

⁷⁹ SENASA: Ovinos, en <http://www.senasa.gob.ar/cadena-animal/ovinos>.

ha quitado mercado a la lana como insumo de la industria textil masiva, quedando como materia prima para productos orientados a segmentos de mayor poder adquisitivo. En ese sentido, la lana argentina no tiene, en el agregado, la fineza necesaria para ese mercado, lo cual ha dificultado adicionalmente a esta producción.

En el caso de la producción para carne, el consumo en el país se mantiene en niveles bajos (aproximadamente 1 kilogramo por habitante por año), ya que dentro de las proteínas animales los primeros lugares están ocupados por la carne de vaca, pollos y cerdos. Sin embargo, en los últimos años esta carne ha ido ganando visibilidad en el consumidor. El consumo aparente anual creció un 7.4% entre 2010 y 2015⁸⁰

Respecto a las posibilidades de exportación, el mercado internacional, “Argentina cuenta con dos aspectos importantes en términos de comercio exterior: a) la Patagonia, zona productora más relevante de la cadena, es reconocida por la Organización Mundial de Sanidad Animal como libre de aftosa y; b) asignación de cuota de exportación de carne ovina de alta calidad hacia la UE, la cual no llega a cubrir.”⁸¹

En el caso de la provincia de Buenos Aires y de la Región en estudio, entre 2010 y 2017 se experimentó una recuperación del rodeo ovino, si bien a nivel provincial el mismo se encuentra aún un 17% por debajo de los registros de 2005.

Cuadro 14: Rodeo Ovino por Jurisdicción 2010 – 2017 y Variación

Jurisdicción	2010	Participación en la Provincia	2017	Participación en la Provincia	Variación 20100 - 2017
Provincia	1.509.838		1.997.207		32%
Región	32.441	2,15%	47.600	2,38%	47%
Navarro	2.647	0,18%	5.629	0,28%	113%

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la provincia de Buenos Aires

Como surge del Cuadro 5, tanto la Región como sobre todo Navarro aumentaron sus rodeos ovinos a una tasa mayor que la provincial. En consecuencia, su participación aumentó. Sin embargo, la misma sigue siendo muy baja.

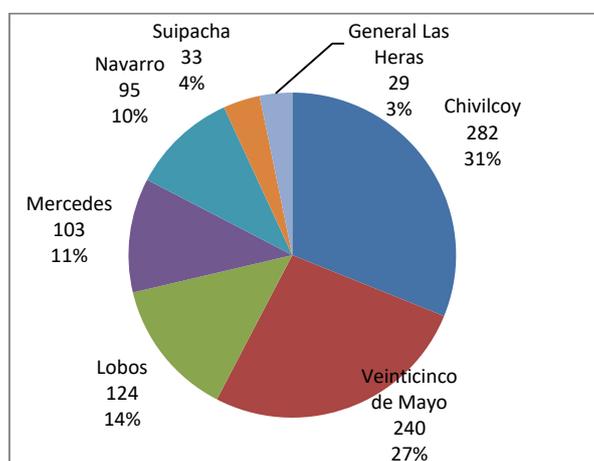
⁸⁰ Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas (2016): 7

⁸¹ Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas (2016): 6

d. Análisis de las Empresas

La Región cuenta, según datos de 2015, con 906 empresas agropecuarias (21% del total de empresas regionales), radicadas sobre todo en Chivilcoy y Veinticinco de Mayo.

Gráfico 36: Empresas Agropecuarias



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

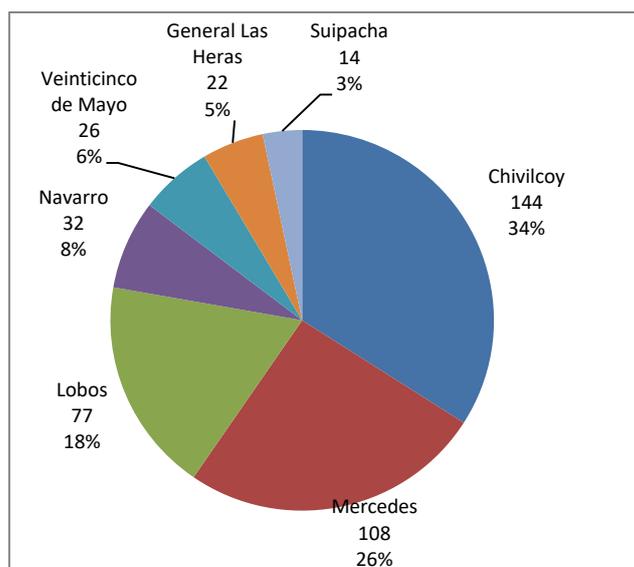
Empleaban, a esa fecha, 2.229 trabajadores, lo cual da un promedio de 2.5 trabajadores por empresa. Claramente, se trata de explotaciones muy tecnificadas o muy pequeñas. Según el Censo Agropecuario 2002, el establecimiento promedio de la Región tenía 308 hectáreas, cuando en la Provincia el promedio era de 504 hectáreas, lo cual confirma que se trata de explotaciones relativamente pequeñas.

5. Actividades Industriales: Concentración Sectorial

La industria de la Región, como ya se mencionó, aporta aproximadamente el 19% del Producto Bruto Geográfico de la misma. El perfil industrial está concentrado en actividades que procesan materias primas locales, las que atienden principalmente a las necesidades locales y en términos generales, está constituida en su mayoría por micros y pequeños establecimientos, con algunas empresas medianas. Hay también algunas plantas de empresas grandes, incluso internacionales, o subsidiarias de grandes empresas, que se asentaron en la década pasada por los incentivos fiscales o ventajas logísticas.

Si bien no se dispone de una apertura actualizada del PBG industrial por sectores, la actividad de las principales empresas de la región da un indicio del perfil industrial de la misma. Según los datos del GPS de las Economías Regionales preparado por la Secretaría de la Transformación Productiva, con datos de 2015, en la Región había 423 empresas industriales, distribuidas según se muestra en el Gráfico 37.

Gráfico 37: Empresas Industriales por Partido

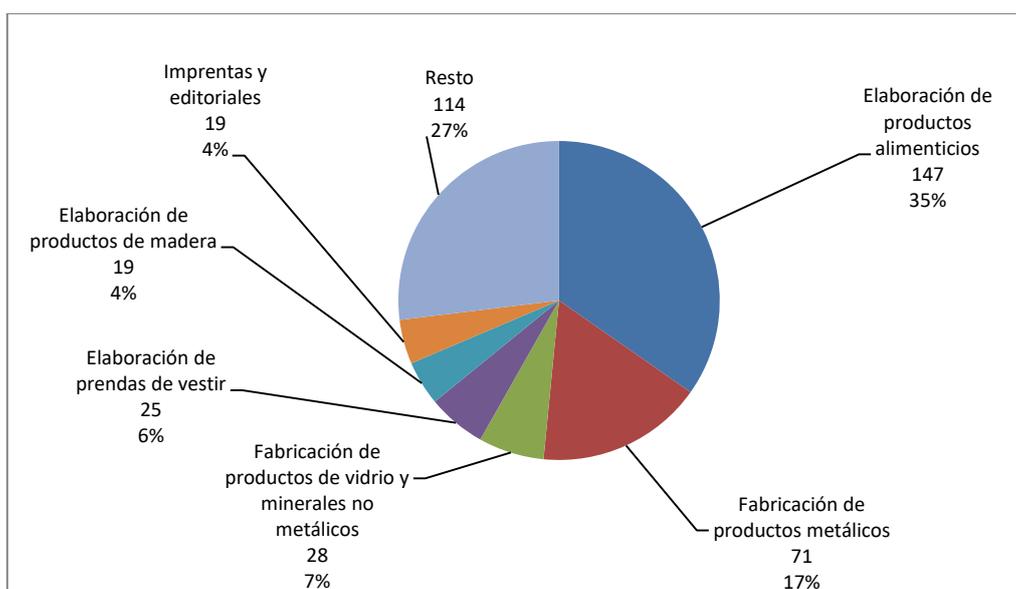


Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

a. Distribución Sectorial

Del total de empresas relevado, el 52% de las mismas correspondía a dos sectores: Elaboración de Productos Alimenticios (35%) y Fabricación de Productos Metálicos (17%). Un 22% adicional se componía de cuatro sectores: Fabricación de productos de vidrio y minerales no metálicos (7%), Elaboración de prendas de vestir (6%), Elaboración de productos de madera (4%) e Imprentas y editoriales (4%). En resumen, seis sectores concentran el 74% de las empresas; el 26% restante está atomizado en 18 sectores (Gráfico 38).

Gráfico 38: Empresas Industriales de la Región Clasificadas por Sector de Actividad



**Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales,
Secretaría de la Transformación Productiva**

Como podemos ver, esta distribución corrobora el hecho de que la industria de la Región se asienta sobre la cadena productiva más relevante, que es la agropecuaria. En efecto, la fabricación de productos metálicos engloba a muchas empresas que producen bienes de inversión del sector agropecuario. Una rápida clasificación de las principales empresas ofrece como resultado que las mismas se desempeñan en actividades como Forjado, estampado y laminado de metales; Fundición de hierro y acero; Fabricación en industrias básicas de productos de hierro y acero; Fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco; Fabricación de productos metálicos para uso estructural.

Al mismo tiempo, aparecen eslabones de esta cadena que se orientan tanto a actividades más genéricas (Fundición) como otras más vinculadas a un consumo familiar, sea urbano o rural (Fabricación de cocinas, calefones, estufas y calefactores no eléctricos).

b. Sectores Predominantes por Partido

Si analizamos la actividad de las empresas industriales por partido, detectaremos una importante concentración en pocos sectores.

Cuadro 15: Concentración Sectorial

	CHIVILCOY	GENERAL LAS HERAS	LOBOS	MERCEDES	NAVARRO	SUIPACHA	VEINTICINCO DE MAYO
Primer Sector más representado	Elaboración de productos alimenticios	Fabricación de productos de vidrio y minerales no metálicos	Elaboración de productos alimenticios	Elaboración de productos alimenticios	Elaboración de productos alimenticios	Elaboración de productos alimenticios	Elaboración de productos alimenticios
Cant. Empresas	49	10	25	33	16	6	13
% s/Total	34,00%	45,50%	32,50%	30,60%	50,00%	42,90%	50,00%
Segundo Sector más representado	Fabricación de productos metálicos	Elaboración de productos alimenticios	Elaboración de prendas de vestir	Fabricación de productos de vidrio y minerales no metálicos	Fabricación de productos de caucho y vidrio	Fabricación de productos metálicos	Elaboración de productos de madera
Cant. Empresas	29	5	12	27	4	4	4
% s/Total	20,10%	22,70%	15,60%	25,00%	12,50%	28,60%	15,40%
% de Empresas en Sectores más representados, s/Total	54,20%	68,20%	48,10%	55,60%	62,50%	71,40%	65,40%
% de Empresas en resto de Sectores, s/Total	45,80%	31,80%	51,90%	44,40%	37,50%	28,60%	34,60%
Resto Empresas	66	7	40	48	12	4	9
Cantidad de Sectores	14	6	11	15	9	2	7
Empresas x sector	4,71	1,17	3,64	3,2	1,33	2	1,29

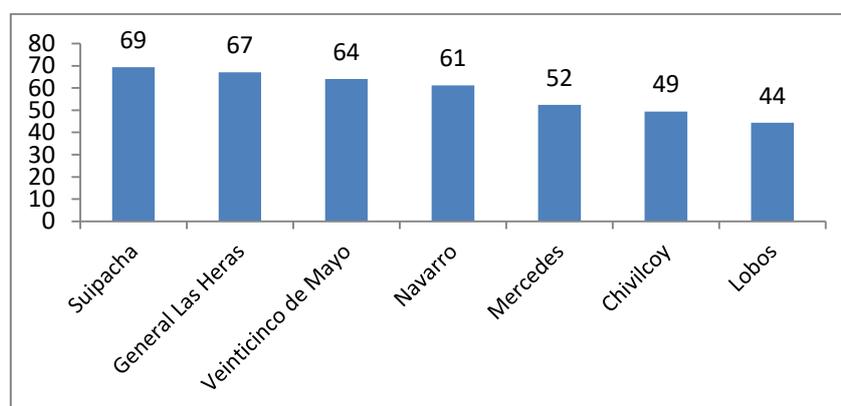
**Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales,
Secretaría de la Transformación Productiva**

Del Cuadro 15 surgen algunos hechos destacados:

- a. En todos los partidos, dos sectores concentran más del 50% de las empresas (llegando en algún caso a más del 70%). Solo Lobos está apenas por debajo de ese porcentaje.
- b. Los sectores más representados son solo dos:
 - i. Elaboración de productos alimenticios
 - ii. Fabricación de productos metálicos
- c. Los “segundos sectores” son cinco:
 - i. Fabricación de productos metálicos
 - ii. Fabricación de productos de vidrio y minerales no metálicos
 - iii. Elaboración de prendas de vestir
 - iv. Fabricación de productos de caucho y vidrio
 - a. Elaboración de productos de madera
- d. Las restantes empresas se distribuyen en un número variable de sectores; en general, más sectores cuanto más empresas “remanentes” quedan.

Es posible construir un índice del grado de concentración/atomización de la industria en la Región, que vincule por un lado qué tan concentrados son los sectores más representativos, y por otro qué tan atomizado está el resto de sectores⁸². Aplicándolo, obtenemos la clasificación del Gráfico 39:

Gráfico 39: Índice de Concentración/Atomización



Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

Suipacha es el partido que tiene más concentradas sus empresas industriales en dos sectores, y al mismo tiempo más atomizadas las restantes. En general, los partidos más pequeños muestran una industria más concentrada, mientras los más grandes ofrecen mayor diversificación (con la excepción de General Las Heras).

c. Caracterización de las Empresas

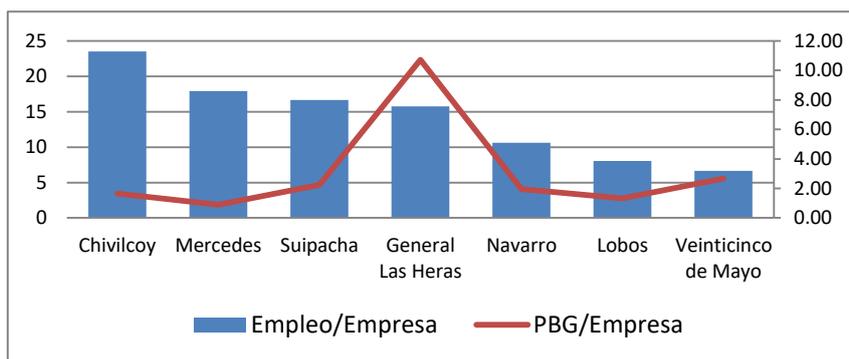
⁸² Este índice tiene la siguiente formulación: Índice = % Empresas en Primeros Dos Sectores x 100 – Empresas Promedio por Sectores Restantes. El índice varía entre 100 y 0. Cuanto más cerca de 100, más concentrados están los dos primeros sectores y más atomizados los restantes.

Este conjunto empresarial empleaba en 2015, último año con registros relevados, 7.036 personas. Esto da un promedio de 17 personas por empresa, lo cual permite establecer que se trata básicamente de PyMEs.

Sin que se modifique esa conclusión, el promedio enmascara, obviamente, las diferencias entre partidos. Así, mientras las empresas industriales de Chivilcoy tienen un promedio de 24 empleados, las de Veinticinco de Mayo tienen solo 7.

La mano de obra promedio puede complementarse, como indicador, con la contribución promedio al PBG. El producto bruto geográfico industrial de la región era, en 2015, de casi \$838 millones. En promedio, cada una de las 423 empresas contribuía con cerca de \$2 millones. Sin embargo, la clasificación de las empresas por partido según su empleo promedio o su PBG promedio no es similar:

Gráfico 40: Clasificación de los Partidos por Empleo Promedio por Empresa Industrial y PBG Industrial Promedio por empresa Industrial (Eje derecho, en millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

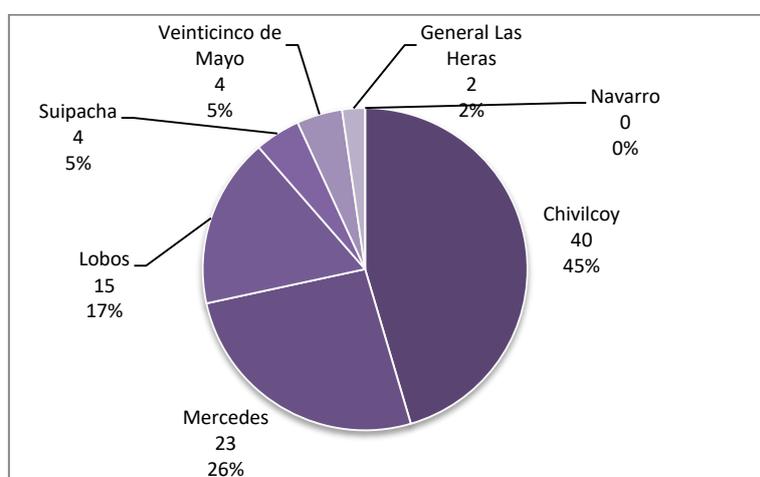
En General Las Heras se nota el impacto de empresas grandes como la planta de Mondelez y FAMSA. A la fecha de redacción de este informe, Mondelez estaría vendiendo su planta, que sería comprada por La Dolce (Vauquita). Esta situación, aún no resuelta, muestra el impacto que tiene en la economía local la existencia de grandes empresas: el efecto positivo en el empleo y la tecnología se contrapone con la dependencia que genera, la cual magnifica el impacto negativo cuando una decisión empresarial exógena a la región produce el cierre o relocalización de las actividades.

El impacto de la empresa Paquetá en Chivilcoy no es tan visible en las estadísticas. Sí se puede estimar el de su reciente cierre⁸³ en términos de la reducción del empleo, que se estima en alrededor de 600 puestos de trabajo. Esto representa casi 18% del empleo industrial registrado en 2015 en el partido.

6. Construcción: Un Sector Orientado a la Vivienda

El sector aporta, como vimos, 6% del PBG total de la Región, según datos de 2008. Está representado por 88 empresas, según datos de 2015, que empleaban a 807 trabajadores⁸⁴. Casi la mitad de las mismas están en Chivilcoy. Solo Navarro no tenía, a la fecha de los últimos datos empresas de este sector⁸⁵.

Gráfico 41: Empresas Constructoras por Partido



Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

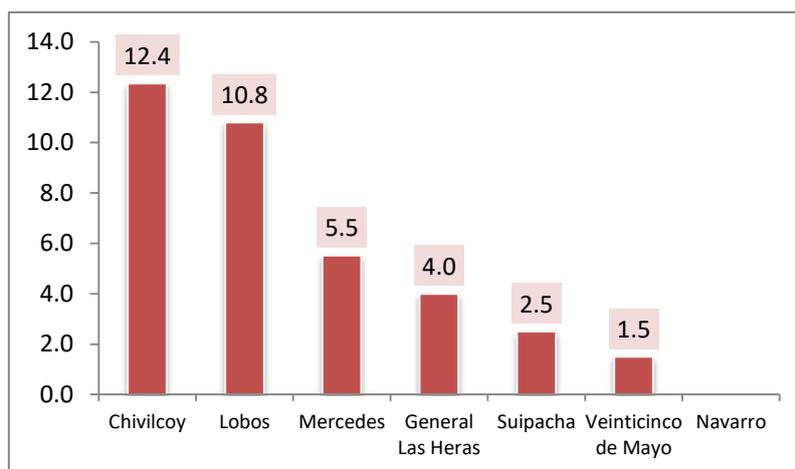
El tamaño de estas empresas es bastante disímil, a juzgar por la cantidad de trabajadores promedio, que varía entre más de 12 en Chivilcoy a menos de 2 en Veinticinco de Mayo.

⁸³ Véase por ejemplo la nota de La Voz del Pueblo del 7 de noviembre de 2018, en <https://lavozdelpueblo.com.ar/web/noticia/78001-Cierra-la-f%C3%A1brica-Paquet%C3%A1-en-Chivilcoy-y-600-operarios-quedar%C3%A1n-en-la-calle>

⁸⁴ La cantidad de trabajadores se refiere a aquellos que son empleados permanentes de la empresa. Este sector tiene una variación marcada en sus actividades, y por lo tanto demanda mucho empleo temporario, en función de la cartera de obras con las que cuenta cada empresa.

⁸⁵ Si bien, curiosamente, el sector Construcción sí genera un PBG de \$17.6 millones en el partido. A la fecha de entrega de este informe estamos analizando las causas de esta anomalía, seguramente generada porque las actividades de construcción en el partido las realizan empresas cuyo domicilio legal está fuera del mismo.

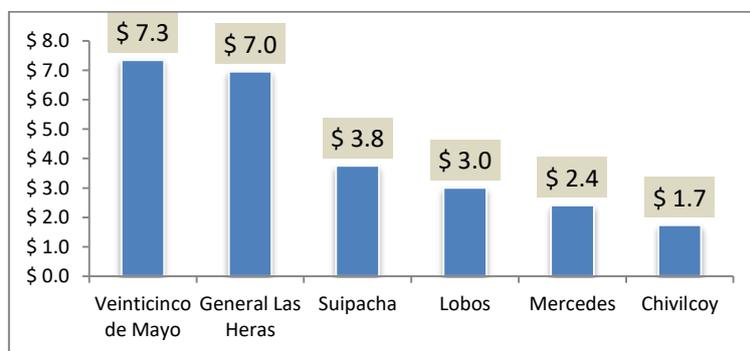
Gráfico 42: Trabajadores por Empresa en el Sector Construcción



Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

La contribución de estas empresas al PBG sectorial es también variable, y no concuerda con el tamaño de empresa inferido a partir del empleo promedio, como se advierte en el Gráfico 43.

Gráfico 43: PBG Sector Construcción, por Empresa, según Partido



Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

Chivilcoy tiene cuatro empresas del sector en su parque industrial, desde fabricantes de casas prefabricadas a hormigoneras y empresas de estructuras metálicas. El perfil de las empresas ubicadas fuera del Parque Industrial se orienta hacia la construcción en seco y las viviendas económicas, la construcción y remodelación de viviendas y la obra vial.

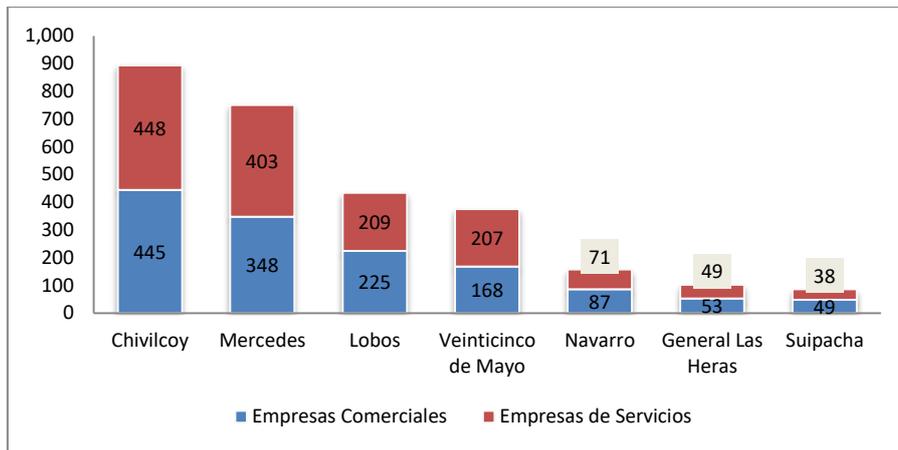
7. Comercio y Servicios: Importantes Generadores de Empleo

El sector Comercio aporta el 12% del PBG de la Región, y los Servicios el 28%, siendo así el segundo sector en importancia luego del Agropecuario. Hay 1.375 empresas

comerciales y 1.425 de servicios, según datos de 2015, que ocupan más de 13.500 personas. De este modo, son los sectores que más aportan a la generación de empleo de la Región (57% del total de trabajadores), casi duplicando al empleo industrial.

Según muestra el Gráfico 44, ambos sectores tienen una cantidad aproximadamente igual de empresas.

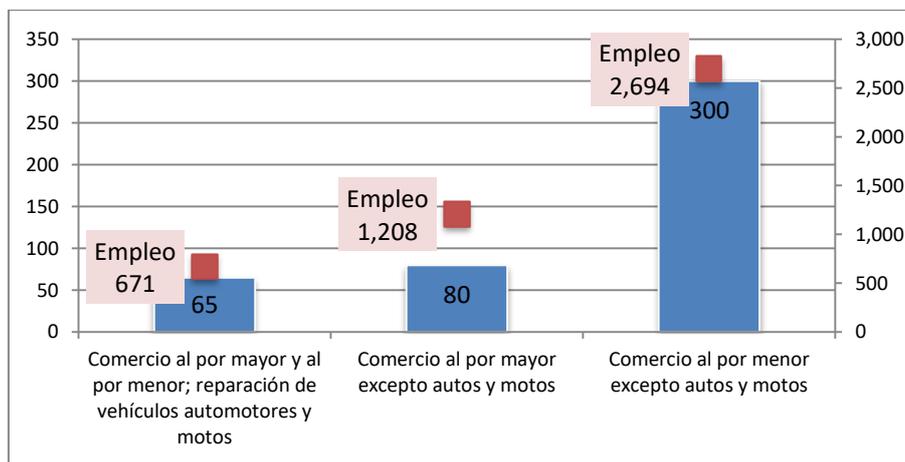
Gráfico 44: Empresas Comerciales y de Servicios por Partido



Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

Lo mismo puede decirse del empleo. Sin embargo, el sector Servicios genera más del doble del PBG que el sector Comercio.

Gráfico 45: Sector Comercio: Cantidad de Empresas y Empleos por Actividad

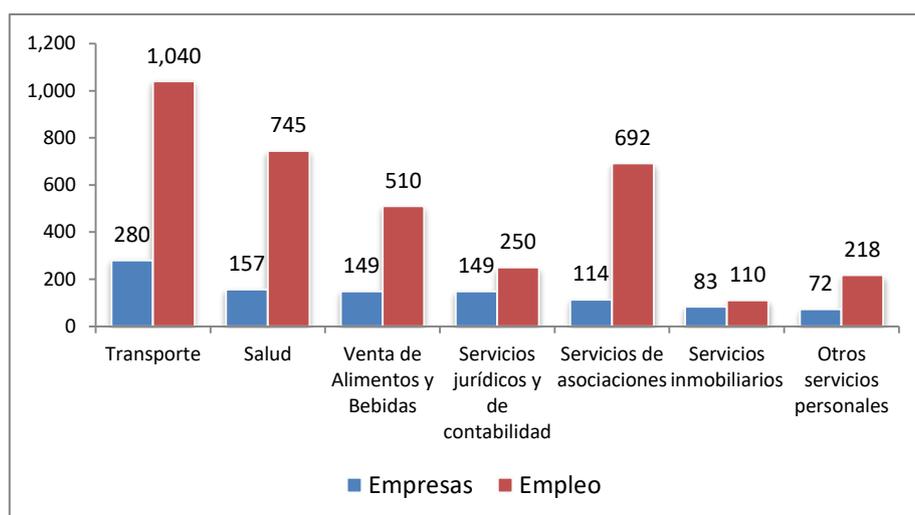


Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

El sector Servicios está representado por muchas actividades. Sin embargo, cinco de ellas explican el 60% de las empresas y el 35% del empleo del sector (

Gráfico 46).

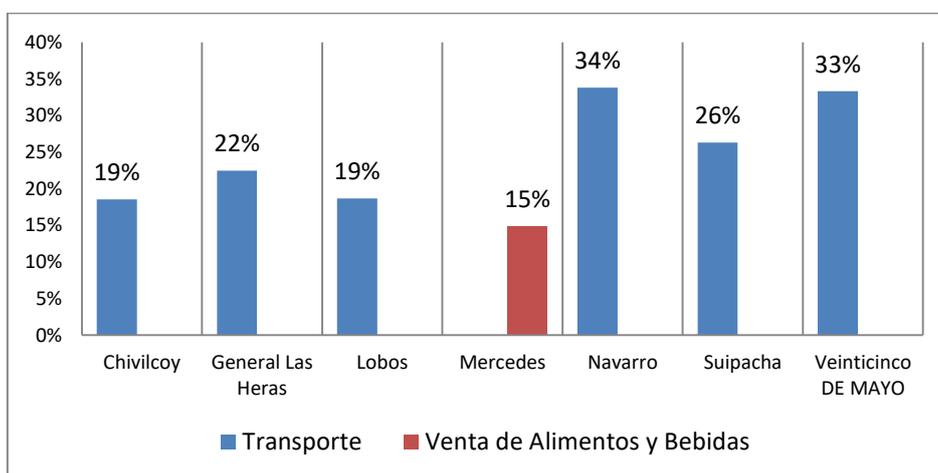
Gráfico 46: Principales Actividades de Servicios Ordenadas por Cantidad de Empresas



Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

La actividad de transporte es la más representada en términos de empresas en todos los partidos, salvo Mercedes, donde predominan las empresas de venta de alimentos y bebidas.

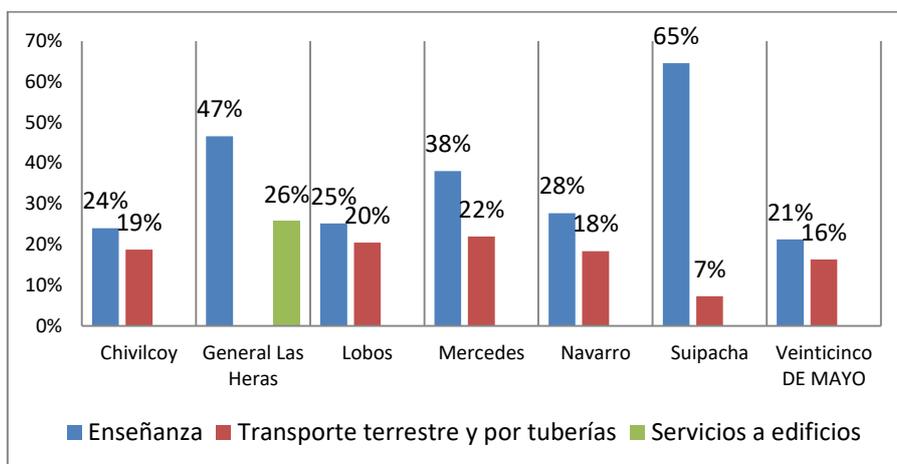
Gráfico 47: Peso Relativo de la Actividad de Servicios con Más Empresas en el total de Empresas del Sector



Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

En términos de empleo generado, la primera actividad es la Enseñanza, luego el Transporte, en todos los partidos, menos Navarro, donde la segunda actividad son las Telecomunicaciones, y en Mercedes, donde la Enseñanza ocupa el segundo lugar.

Gráfico 48: Peso Relativo de la Actividad de Servicios con Más Empleo en el total de Empleo del Sector

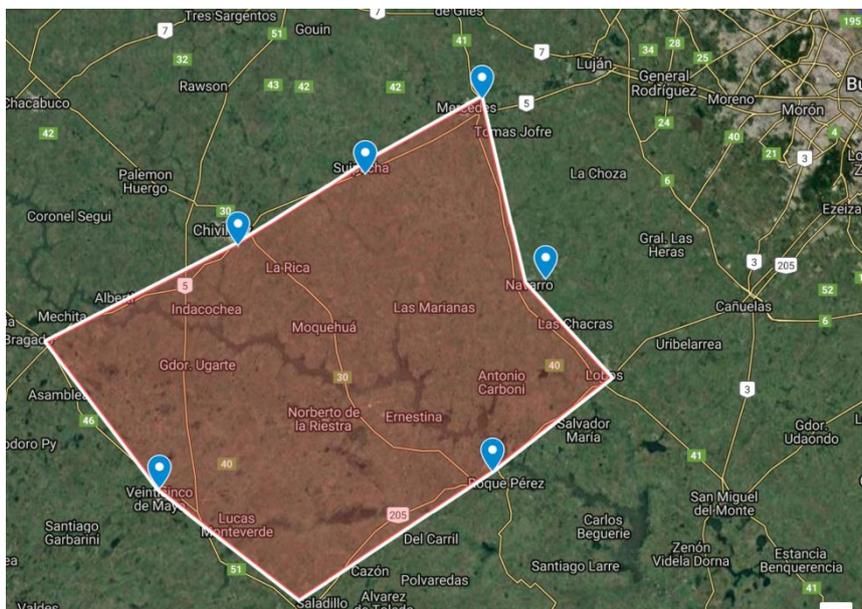


Fuente: Elaboración propia en base a GPS de las Economías Regionales, Secretaría de la Transformación Productiva

D. AGRUPAMIENTOS INDUSTRIALES

La Región tiene un parque industrial (Chivilcoy) y 4 sectores industriales planificados (Navarro, Suipacha, Mercedes, 25 de Mayo), más uno fuera de los límites de la misma pero muy cercano (Roque Pérez⁸⁶). Juntos establecen un polígono de 350 km de circunferencia, cercano a los centros de consumo del Gran Buenos Aires.

Mapa 3: Agrupamientos Industriales de la Región



⁸⁶ Si bien Roque Pérez no está considerado dentro de la Región en este estudio, por no ser limítrofe con Navarro, dada la cercanía geográfica del parque industrial se consideró adecuado incorporarlo.

Fuente: Elaboración propia

Se identificaron 135 empresas dentro de los 5 agrupamientos y el Parque Industrial de Chivilcoy; lo cual, comparando con el dato de empresas industriales de la Región en 2015, 423, surge que alrededor del 4% de las empresas se ubican en agrupamientos industriales. Dentro de las mismas predominan las empresas alimenticias (20%), Metalúrgicas (19%), Plástico y Caucho (8%) y Materiales para Construcción (7%). La mayoría de las empresas desarrolla su actividad en base a la actividad primaria, ya sea como proveedores (metalurgias, plástico y caucho, alimento balanceado, transporte y logística) o como consumidores (alimentos para personas).

Se destaca también la presencia de 2 farmacéuticas en Mercedes y una en Navarro, dedicadas a la elaboración de sustancias químicas medicinales, productos botánicos y ensayos para vacunas acuicultura para salmónidos destinados al mercado chileno.

Tabla 1: Empresas Radicadas en los Agrupamientos Industriales de la Región, por Sector

Sector	Cantidad	%
Alimenticia	27	20%
Metalurgia	25	19%
Plástico y Caucho	11	8%
Construcción	9	7%
Agroindustrial	8	6%
Muebles	7	5%
Madera	5	4%
Automotriz	5	4%
Química	5	4%
Transporte y Logística	5	4%
Calzado	5	4%
Servicio mecánico	4	3%
Farmacéutica	3	2%
Textil	3	2%
Curtiembre	1	1%
Agroinsumos	1	1%
Gráfica	1	1%
Imprenta	1	1%
Cerradas o sin datos	9	7%
Total general	135	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de los agrupamientos

1. Sector Industrial Planificado de Navarro

El municipio cuenta con un Sector Industrial Planificado (SIP). El agrupamiento industrial está ubicado sobre la ruta N° 40 - km. 95,5-fue creado en el año 1985. Cuenta con servicios comunes básicos como agua corriente, desagües industriales, cloacas, alumbrado público, comunicaciones y energía eléctrica mediante una estación

transformadora. Las vías internas de comunicación se encuentran pavimentadas/consolidadas. El SIP no cuenta con lotes disponibles dentro de las 33.86 hectáreas.

Plano 1: Sector Industrial Planificado de Navarro

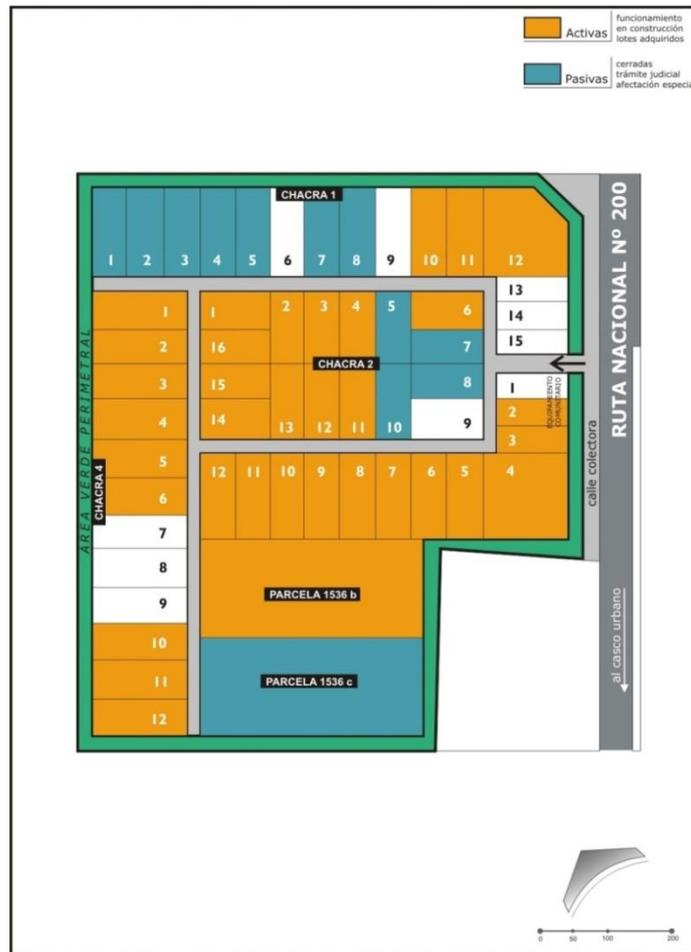


Tabla 2: Empresas Radicadas en el SIP de Navarra

Empresa	Rubro	Rubro
Agroservicios Del Oeste	Elaboración de alimentos preparados para animales	Alimentaria
Molino Navarro "Navagan"	Elaboración de productos de molinería, almidones y derivados del almidón, y de alimentos preparados para animales	Alimentaria
Sojalsur	Elaboración de productos de molinería, almidones y derivados del almidón, y de alimentos preparados para animales	Alimentaria
CopesnaLtda	Fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso	Construcción
Agreed Laboratorios	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	Farmacéutica
Metalúrgica Pagano	Fundición	Metalurgia
Miguel Crivelli	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	Metalurgia
Incotex	Fábrica de algodón hidrófilo	Textil
FerretiMaria De Las Mercedes	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	Textil

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3: Empresas Radicadas en Navarra, fuera del SIP

Empresas	Rubro	Rubro
CADI (TALLER PROTEGIDO)	Bolsas de polietileno	Plástico
Confituras MINETTI	Elaboración de confituras y conservas artesanales	Alimentaria
CONVERT	Alimento Balanceado	Alimentaria
CRI-PLAST	Fabricación de elementos agrícolas de plásticos	Plástico
DON LUCIANO	Empresa Láctea	Alimentaria
DOÑA DELIA	Fábrica de Mozzarella	Alimentaria
LACTEOS ROMIPAL	Empresa Láctea	Alimentaria
MOLINO SANTA MARGARITA	Molino Harinero	Alimentaria
SAN BERNARDO	Empresa Láctea	Alimentaria
SIKU	Empresa Láctea	Alimentaria
FERZZOLA ARENADO	Servicios de arenado	Construcción
YASTASTO	Empresa Láctea	Alimentaria
LACTEOS ROMIPAL	Empresa Láctea	Alimentaria
DON FORTUNATO	Empresa Láctea	Alimentaria
PaludiSa LA AZOTEA	Empresa láctea	Alimentaria
LA HAYSUITE	Chacinados	Alimentaria
CHACINADOS TARELLI	Chacinados	Alimentaria
DON FORTUNATO	Empresa Láctea	Alimentaria
OMAR ETCHEVERRY	Semillero	Agropecuaria
COLORES ESPECIALES	Fábrica de Pinturas	Alimentaria

Fuente: Elaboración Propia

La identificación de las industrias radicadas en el municipio revela claramente la vinculación con la producción primaria tanto en el rubro molinos (harinas y alimentos balanceados); como en el de Lácteos y Frigoríficos/chacinados.

Sí se observa alguna diferencia en cuanto a la composición de empresas dentro del sector industrial planificado con respecto al municipio. Mientras que fuera del sector predominan ampliamente las empresas de manufacturas de origen agropecuario, dentro del mismo se encuentran empresas de manufacturas de origen industrial, como farmacéuticas, textiles y metalmecánicas.

2. Sector Industrial Planificado de Roque Pérez

Si bien el partido de Roque Pérez no está incluido en la región en estudio, se decidió incluir datos sobre su SIP debido a que, por cercanía, puede ser parte de una política de desarrollo de la región.

El Sector Industrial Roque Pérez es una iniciativa oficial y se creó en el año 1990 sobre un predio de 15 ha. Ubicado sobre la Ruta Nacional N° 205, km 135, distante 5 km del casco. Cuenta con servicios comunes básicos como agua corriente, desagües industriales, cloacas, alumbrado público, comunicaciones y energía eléctrica mediante una estación transformadora. Las vías internas de comunicación se encuentran pavimentadas/consolidadas. El SIP no cuenta con lotes disponibles dentro de las 15 hectáreas.

Plano 2: Sector Industrial Planificado de Roque Pérez

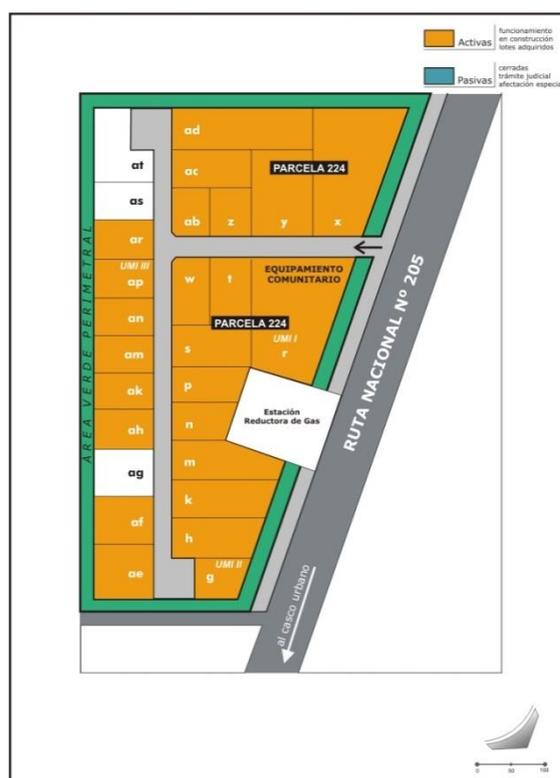


Tabla 4: Empresas Radicadas en el SIP de Roque Pérez

Empresa	Rubro	Rubro 2
COOPERATIVA APICOLA DE ROQUE PEREZ LIMITADA.	Cría de otros animales; elaboración de productos animales	Agrícola
LIDERAGRO	Acopio e Insumos Agropecuarios	Agrícola
AGROMAR ROQUE PEREZ	Elaboración de otros productos alimenticios	Alimentaria
AGROGANADERA DALTO S.A.	Elaboración de alimentos preparados para animales	Alimentaria
NUTRICION GANADERA S.A.	Elaboración de otros productos alimenticios	Alimentaria
ECO DE LAS AVES	Concurso de Quiebra	Alimentaria
AGRO FLY	Aceites y grasas vegetales sin refinar	Alimentaria
CHACINADOS CASEROS	Elaboración de otros productos alimenticios	Alimentaria
LLANQUETRUZ	Alimentos Balanceados	Alimentaria
INALKO ARGENTINA	Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones	Madera
INDUSTRIA METALURGICA MECING	Semáforos, controladores de tránsito, columnas de alumbrado. Control de procesos industriales de gas y agua	Metalurgia
S.R. ALUMINIO	Aleaciones de aluminio	Metalurgia
EL ANCLA S.H.	Aberturas de aluminio.	Metalurgia
ROCHA FERNANDO SANTIAGO	Elaboración de envases de plomo	Metalurgia

Fuente: Elaboración Propia

En agosto de 2018 se produjo el cierre de la empresa Eco de las Aves S.A (Criave), que con 500 empleados era la principal empresa del municipio.

La identificación de las industrias radicadas en el agrupamiento revela claramente la vinculación con la producción primaria tanto en el rubro alimentos balanceados para animales y producción y faena de carnes.

Se encuentran además cuatro metalúrgicas asociadas al desarrollo de la actividad agropecuaria y como proveedoras de materiales y herramientas para el control de tránsito y el alumbrado en los municipios.

3. Sector Industrial Planificado de Suipacha

El Sector Industrial Suipacha es una iniciativa oficial bajo el decreto n° 966/92 y se creó en el año 1992. Cuenta con una superficie de 92 ha. El agrupamiento industrial está ubicado sobre la Ruta Nacional N° 5, km 126, altura acceso a Suipacha. Cuenta con servicios comunes básicos como agua corriente, desagües industriales, cloacas, alumbrado público, comunicaciones y energía eléctrica. Las vías internas de comunicación se encuentran pavimentadas o consolidadas. El SIP cuenta con lotes disponibles dentro de las 19 hectáreas.

Plano 3: Sector Industrial Planificado de Suipacha



Tabla 5: Empresas Radicadas en el SIP de Suipacha

Empresa	Rubro	Rubro 2
TECNOPAL	Fabricación de otros productos de madera; fabricación de artículos de corcho, paja y materiales trenzables	Madera y Muebles
R J PERELLI	Fabricación de otros productos de madera; fabricación de artículos de corcho, paja y materiales trenzables	Madera y Muebles
TARIMAS DEL OESTE	FABRICACION DE PRODUCTOS DE MADERA	Madera y Muebles
DI POLVERE LUCIANO	Fabricación de tanques, depósitos y recipientes de metal	Metalurgia
BASCULA PUBLICA	Sin datos	
CILOS	Sin datos	

Fuente: Elaboración propia

Es el sector industrial con menos empresas en la región, se destaca las empresas fabricantes de muebles y productos de madera.

4. Sector Industrial Planificado de Mercedes

El Sector Industrial Planificado de Mercedes es una iniciativa oficial y se creó en 1984 sobre un predio de 19 ha. Se destacándose la actividad química. El agrupamiento industrial está ubicado sobre la Ruta Provincial Nº 41, km 94. A 4 km del cruce con Ruta Nacional Nº 5. Cuenta con servicios comunes básicos como agua corriente, desagües industriales, cloacas, alumbrado público, comunicaciones y energía eléctrica mediante una estación transformadora. Las vías internas de comunicación se encuentran pavimentadas/consolidadas. El SIP cuenta con lotes disponibles.

Plano 4: Sector Industrial Planificado de Mercedes

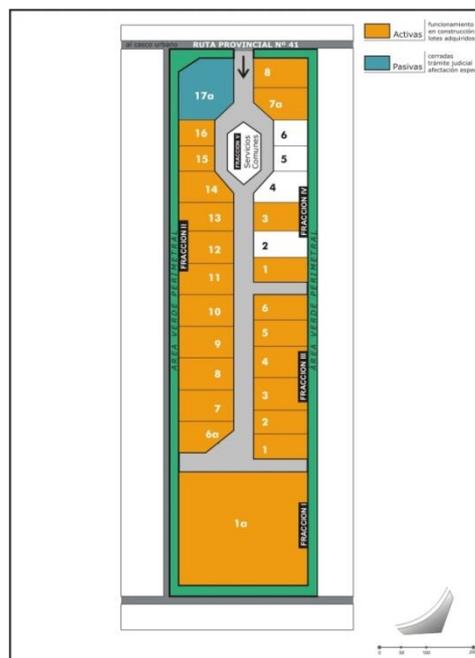


Tabla 6: Empresas Radicadas en el SIP de Mercedes

Empresa	Rubro	Rubro
MECANOX	Fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso	Construcción
TEC – VIAL	Fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso	Construcción
FARMAGRUP	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	Farmacéutica
Tecnovax S.A	Bioterio para ensayo de vacunas de acuicultura con nivel de bioseguridad 3. En esta planta se prueban todas las partidas de producto con destino al mercado chileno de vacunas para salmónidos	Farmacéutica
SCHELOVER NESTOR	Fabricación de maquinaria metalúrgica	Metalurgia
D´AMICO	Fabricación de equipo de elevación y manipulación	Metalurgia
MER-PLAC S.H.	Fundiciones de metales no ferrosos, reciclaje de materiales	Metalurgia
ELECTROMER S.R.L	Servicios para la Construcción	Metalurgia
METALÚRGICA MANSILLA	Reparación de estructuras metálicas, herrería artística, portones automatizados, cercos para piletas	Metalurgia
GUSTAVO CALVO	Fabricación de muebles	Muebles
QUIMICA F.A.R.	Fabricación de plásticos en formas primarias y de caucho sintético	Plásticos
INTERNEGOCIOS	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	Química
QUIMICA JP	Fabricación de otros productos químicos n.c.p.	Química
GOOD CREAM	Fabricación de jabones y detergentes; prep. para limpiar y pulir; perfumes y prep. de tocador	Química
MUNDO HELADO	Sin datos	
FERNANDO PEREZ	Sin datos	

Fuente: Elaboración propia

En el agrupamiento se destacan la presencia de químicas, farmacéuticas (biotecnología) y metalúrgicas.

5. Sector Industrial Planificado de Veinticinco de Mayo

El agrupamiento industrial está ubicado sobre el Acceso a 25 de Mayo desde Ruta Provincial N°46 fue creado en el año 1985. Cuenta con servicios comunes básicos como agua corriente, desagües industriales, cloacas, alumbrado público, comunicaciones y energía eléctrica. Las vías internas de comunicación se encuentran pavimentadas o consolidadas. El SIP cuenta con lotes disponibles dentro de las 22 hectáreas.

Tabla 7: Empresas Radicadas en el SIP de Veinticinco de Mayo

Empresa	Rubro	Rubro 2
DISTRIBUIDORA 25	Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.	Alimenticia

Empresa	Rubro	Rubro 2
FUNDICION SOL DE MAYO SRL	Elaboración de productos de molinería, almidones y derivados del almidón, y de alimentos preparados para animales	Alimenticia
GMIX ALIMENTOS S.H	Elaboración de productos de molinería, almidones y derivados del almidón, y de alimentos preparados para animales	Alimenticia
ESTANCIAS LOS NONOS SRL		Alimenticia
MAIALEN SRL	ELABORACIÓN DE FIAMBRES Y EMBUTIDOS	Alimenticia
OLEOS DE MAYO SRL	Aceitera	Alimenticia
BAIOCCO	Venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores	Automotriz
REMOL TRAC S.A.	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores, fábrica de remolques y semirremolques	Automotriz
CALZADOS CINKO (Liga)	Fabricación de calzado	Calzado
DORSA NORBERTO	Fabricación de calzado	Calzado
APARADOS GROUP S.R.L.	Fabricación de calzado	Calzado
AMBIENTAL URBANO SRL	Fabricación de materiales de construcción y anexos	Construcción
SEDUMA S.R.L	Curtiembre	Curtiembre
COOPERATIVA DE TRABAJO LA ESPERANZA MADERERA 25 DE MAYO S.A.	Aserrado y acepilladura de madera	Madera
EL CHOLITO ASERRADERO		Madera
FERPAP SRL	Extracción de productos forestales de bosques nativos (Incluye tala de árboles, desbaste de troncos y producción de madera en bruto, leña, postes)	Madera
COOPERATIVA ELÉCTRICA FABRICACIONES METALURGICAS 25 DE MAYO	Fabricación de productos minerales no metálicos	Metalurgia
FUNDICION PARQUE (ROJAS)	Fabricación de bombas, compresores, grifos y válvulas	Metalurgia
FUNDICION RODRIGUEZ RAUL	Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.	Metalurgia
DANIEL TOMBOLATO DE ABERTURAS DE ALUMINIO Y VIDRIOS	Fundición de metales	Metalurgia
PREGELY OSCAR	Fábrica de aberturas	Metalurgia
Jorge Luis Den tice	Herrería y Metalúrgica Industrial	Metalurgia
JORGE CANDELA	Fábrica de cortadoras de césped, grupos electrógenos y bordeadoras	Metalurgia
KENTEC ARGENTINA	Fábrica de trailers y estructuras metálicas	Metalurgia
LONERA 25 DE MAYO	Fabricación de productos de plástico	Plástico y Caucho
	Fabricación de productos de caucho	Plástico y Caucho

Empresa	Rubro	Rubro 2
RECICLAJE BSAS	Sin dato	
GENERALMENT S.A.	Fábrica de Insumos de sauna autoensamblados	
EL MAYORAL S.R.L	Sin dato	

Fuente: Elaboración propia

Es el agrupamiento industrial con mayor cantidad de empresas de la zona. Tiene gran presencia de empresas alimentarias vinculadas a la actividad primaria, pero además hay fuerte presencia de metalurgias y madereras.

6. Parque Industrial Chivilcoy

El parque industrial está ubicado Ruta Nacional N° 5 (altura Km. 160), a 5 Km del casco urbano fue creado en el año 1973 siendo el más antiguo de la zona. Cuenta con servicios comunes básicos como agua corriente, desagües industriales, cloacas, alumbrado público, comunicaciones y energía eléctrica. Las vías internas de comunicación se encuentran pavimentadas/consolidadas. El SIP cuenta con lotes disponibles dentro de las 84 hectáreas.

Plano 5: Parque Industrial de Chivilcoy

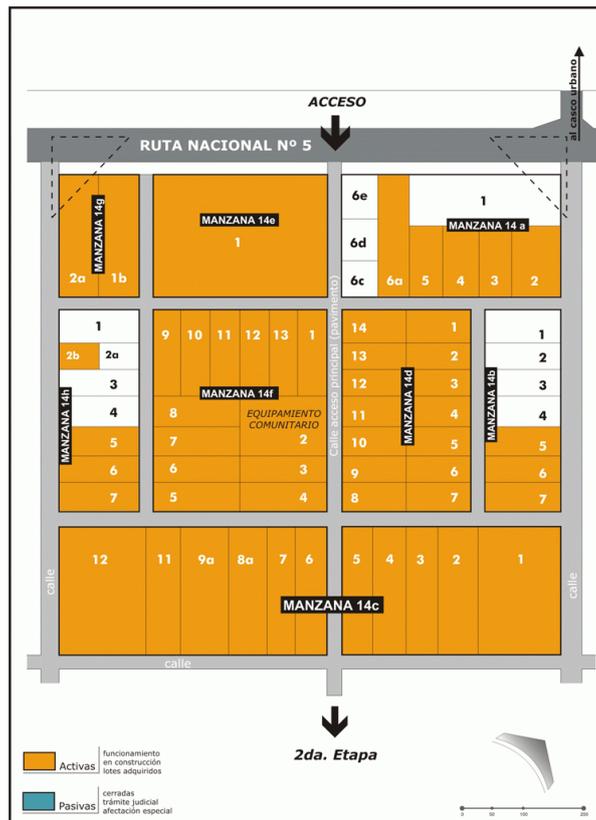


Tabla 8: Empresas Radicadas en el Parque Industrial de Chivilcoy

Empresa	Rubro	Rubro 2
Propuesta de Desarrollo de Navarro		

Empresa	Rubro	Rubro 2
PLUSAGRO S.A.	Producción y comercialización de semillas híbridas	Agroindustrial
ABRA PAMPA S.R.L.	Agroinsumos	Agroindustrial
OLA CLARA S.A.	Agroindustria	Agroindustrial
SATCEP S.A. (ALQUILADO AVICOY)	Molienda	Agroindustrial
EL CHALERO S.A.	Implementos agrícolas	Agroindustrial
AVICOLA CHIVILCOY	Faena de aves	Agroindustrial
LABORATORIOS KONIG S.A.	Laboratorio veterinario	Agroinsumos
INPACK ALIMENTICIA S.A.	Insumos y equipamientos para la industria alimenticia	Alimenticia
FIDEERA CHIVILCOY S.A.	Pastas secas - Fideos semolados y c/ huevo	Alimenticia
INDIGAMA S.R.L.	Fabricación de bebidas	Alimenticia
PROPAMPA	Aceitera	Alimenticia
EL GAUCHITO QUESOS	Fábrica de Quesos y Derivados	Alimenticia
DOÑA PACHA	Alimentos. Productos libres de gluten	Alimenticia
SALA COMUNITARIA DE EXTRACCIÓN DE MIEL	Alimentos	Alimenticia
INTEC S.A.	Ingeniería en Tecnología de Alimentos	Alimenticia
OLGA Y GRACIELA BERRUTTI	Alimento para mascotas	Alimenticia
CHIVILOIL S.R.L.	Aceite y expeller de Soja	Alimenticia
CABAÑA PINTO BRANCO S.A.	Fábrica de alim. balanceados	Alimenticia
PRONEW	Ensamblado de cuatriciclos	Automotriz
CNC MITRE SRL	Matricerías	Automotriz
CONCENTRIC CHIVILCOY S.A.	Bombas de aceite y agua	Automotriz
RUBBERSOUL S.A.	Fábrica de suelas	Calzado
ARLUCHI	Fábrica de suelas	Calzado
PAQUETÁ - PERCHET ARGENTINA S.A.	Fábrica de calzados	cerrada
ESTRUCTURAS METALICAS DICEVA S.R.L.	Fábrica de estructuras metálicas	Construcción
HORMIGONERA CHIVILCOY S.R.L.	Fábrica de hormigón elaborado	Construcción
LAURITO CHAPAS	Venta de estructuras metálicas y chapas	Construcción
ADVANCED CONSTRUCTION TECHNOLOGY S.A.	Casas prefabricadas	Construcción
CONSTRUCCIONES RIBA	Fabricación de tinglados	Construcción
GRAFICA PITTELLI	Gráfica	Gráfica
PIATTI S.A.	Plástico e Imprenta	Imprenta
ASERRADERO EL POLEN	Aserradero	Madera
TALLERES BELGRANO S.A.	Fabricación de máquinas industriales	Metalurgia
CAPURRO HNOS.	Fábrica de silos y elevadores para cereal	Metalurgia
ENGRANAJES CHIVILCOY S.R.L.	Fabricación de engranajes en general	Metalurgia
METALÚRGICA GUEMES	Metalmecánica - Acero inoxidable	Metalurgia
METALÚRGICA LOS PRIMOS S.A.	Fabricación y reparación de tanques de acero inoxidable. Fabricación de accesorios para industria láctea.	Metalurgia

Empresa	Rubro	Rubro 2
FUTURO CHIVILCOY S.R.L.	Fábrica de Petit Muebles	Muebles
ARTESANÍAS COLIHUE S.R.L.	Artesanías y mueblería	Muebles
GASAP S.A.	Gases industriales y medicinales	Otro
POLYPERFIL S.H.	Termoplásticos de ingeniería	Plástico
TERMOPLÁSTICOS CHIVILCOY S.A.	Termoplásticos de ingeniería	Plástico
JORGE ROLANDELLI ALQUILADO A DOTTI	Reciclado de plásticos	Plástico
FADAP S.A.- PIAZ CONVEYOR COMPONENTS	Máquinas y accesorios por inyección y extrusión plástica. Bases para máquinas y transportadores.	Plástico
INYEPLAST	Inyectora de plástico	Plástico
TG PLAST	Fabricación de piezas plásticas. Servicio de inyección a terceros	Plástico
KEY PLASTIC	Inyectoras de plástico	Plástico
WINFLEX S.A.	Envases Flexibles Especiales	Plástico
HENKEL	Desarrollo de tecnologías adhesivas	Química
PINTEGRAL	Pinturas industriales	Química
JUAN G. BERRUTTI Y CIA S.A.	Alineación de camiones y colectivos	Servicio Mecánico
CORRAO	Taller mecánico - Balanceo	Servicio Mecánico
TEST M&C S.R.L.	Verificación vehicular	Servicio Mecánico
EMILIO SATRIANO SPORT	Automovilismo	Servicio Mecánico
CONFEMAR S.R.L.	Ropa - Depósito	Textil
PZI	Transporte y Logística	Transporte y Logística
CARLOS IGNACIO ZINNA	Transporte y distribución	Transporte y Logística
LOGÍSTICA MONTUORO	Transporte, logística y distribución	Transporte y Logística
PUERTO SECO Y LOGÍSTICA CHIVILCOY	Empresa dedicada a gestión y logística de operaciones aduaneras, servicio de almacenamiento y depósito.	Transporte y Logística
TRANSPORTE EXPRESO CHIVILCOY S.A.	Transporte y logística	Transporte y Logística

Fuente: Elaboración propia

En 2018 cierra la fábrica de calzado Paqueta despidiendo a 400 empleados.

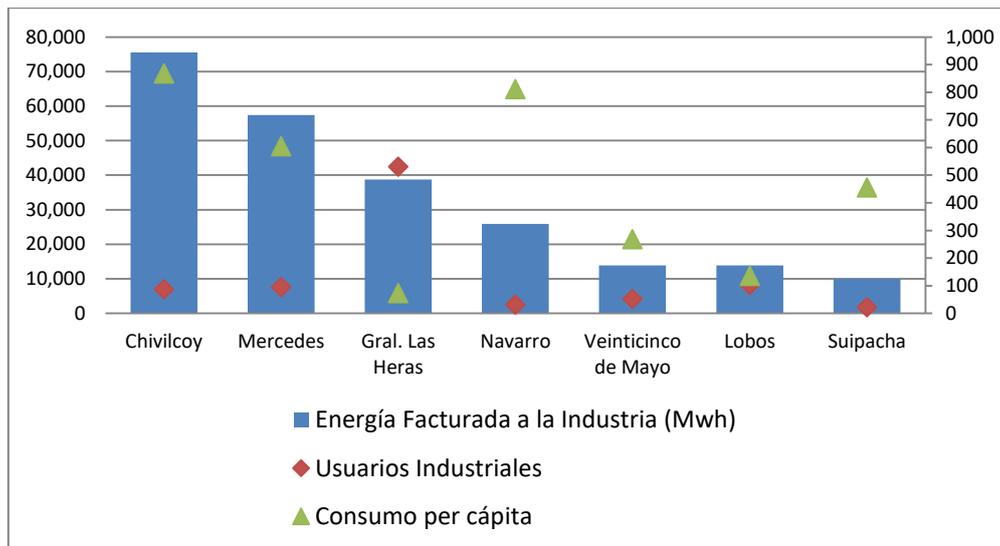
La identificación de las industrias radicadas en el municipio revela claramente la vinculación con la producción primaria tanto en el rubro alimenticio (pastas, aceites, alimentos balanceados) como en insumos Agroindustriales. Además tienen una fuerte presencia la industria metalúrgica y los servicios logísticos.

E. ASPECTOS DE INFRAESTRUCTURA

1. Energía Eléctrica

La Región consumió en 2015 aproximadamente 347.000 Mwh, lo cual equivale al 3.1% del consumo provincial. El 68% fue consumido por usuarios industriales, con un promedio de 24 MWh por usuario, 30% menos que el promedio provincial.

Gráfico 49: Consumo Industrial de Energía Eléctrica, Total y por Usuario, y Cantidad de Usuarios (2015)

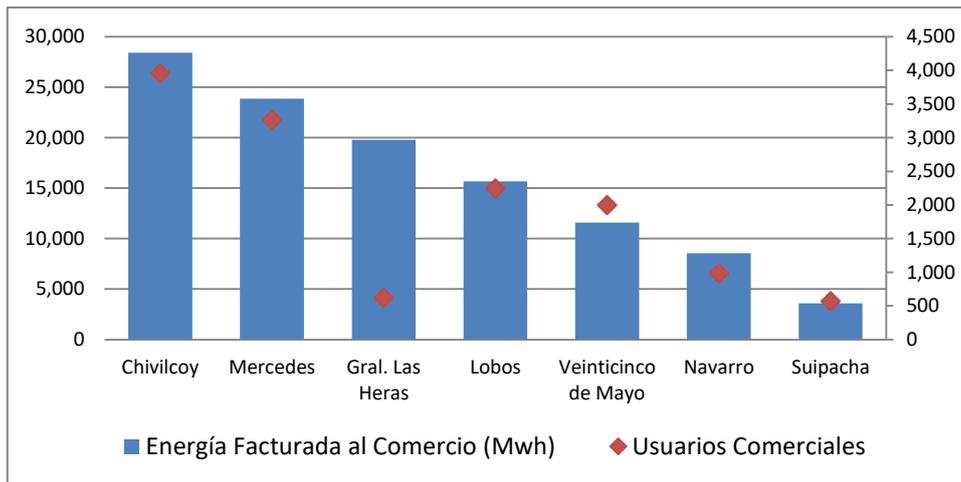


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Provincia de Buenos Aires

Se destaca de esta información el elevado consumo per cápita de Navarro, casi similar al de Chivilcoy, explicado seguramente por el tipo de industria radicada en el partido.

En el caso de la actividad comercial el ranking de consumo es similar al industrial, salvo que Navarro y Lobos intercambian sus lugares.

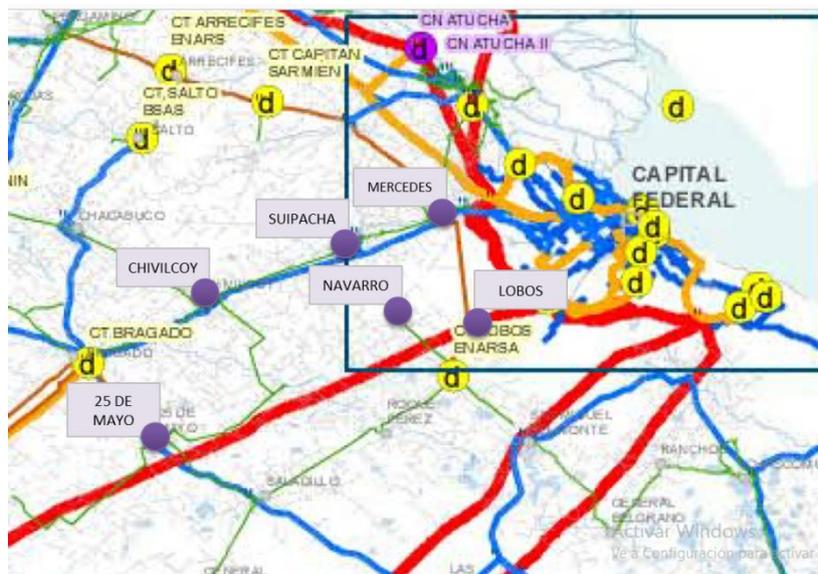
Gráfico 50: Consumo Comercial de Energía Eléctrica, Total y por Usuario, y Cantidad de Usuarios (2015)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Provincia de Buenos Aires

Las fuentes consultadas resaltaron que Navarro tiene problemas de abastecimiento de energía, sobre todo electricidad. “No hay posibilidades de realizar actividades industriales por limitaciones de suministro”, señalaron varios entrevistados. El Mapa 4 muestra que, efectivamente, Navarro se encuentra “aislado” de las principales líneas energéticas.

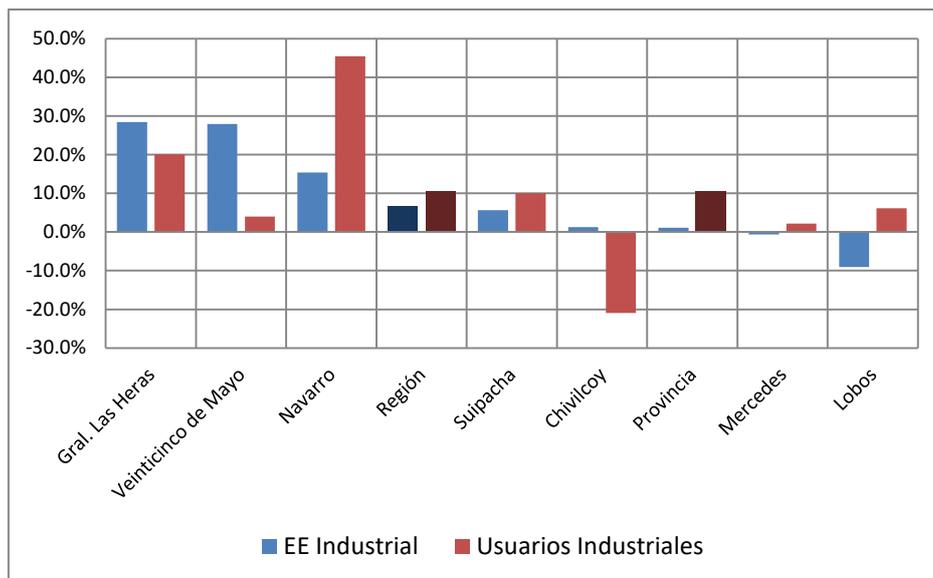
Mapa 4



Fuente: Elaboración propia en base al mapa 200 A1, Secretaría de Energía de la Nación

La evolución del consumo de energía eléctrica y de los usuarios de la misma ha sido disímil en la Región. En el sector industrial la Región ha aumentado su consumo más que la Provincia, pese a la baja de usuarios en Chivilcoy y a la baja del consumo en Mercedes y Lobos.

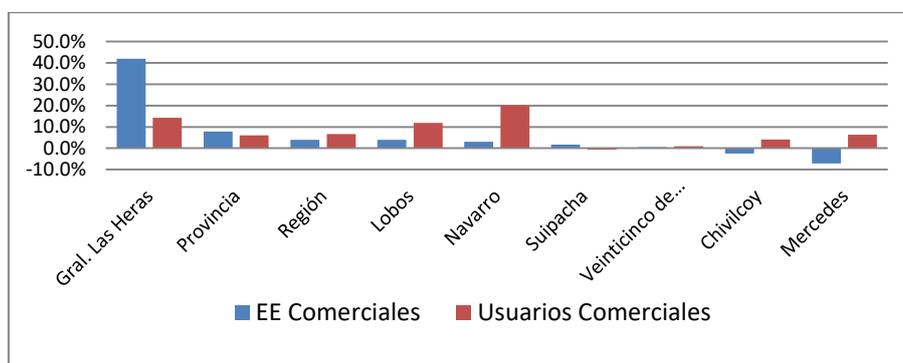
Gráfico 51: Evolución 2011 – 2015 del Consumo Industrial de Energía Eléctrica y de la Cantidad de Usuarios



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Provincia de Buenos Aires

En el caso del sector comercial, hubo un crecimiento muy fuerte del consumo en General Las Heras, así como bajas en Mercedes y Chivilcoy. En el agregado, sin embargo, la Región aumentó menos su consumo de energía en el sector comercial que la Provincia.

Gráfico 52: Evolución 2011 – 2015 del Consumo Industrial de Energía Eléctrica y de la Cantidad de Usuarios



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Provincia de Buenos Aires

2. Red Vial

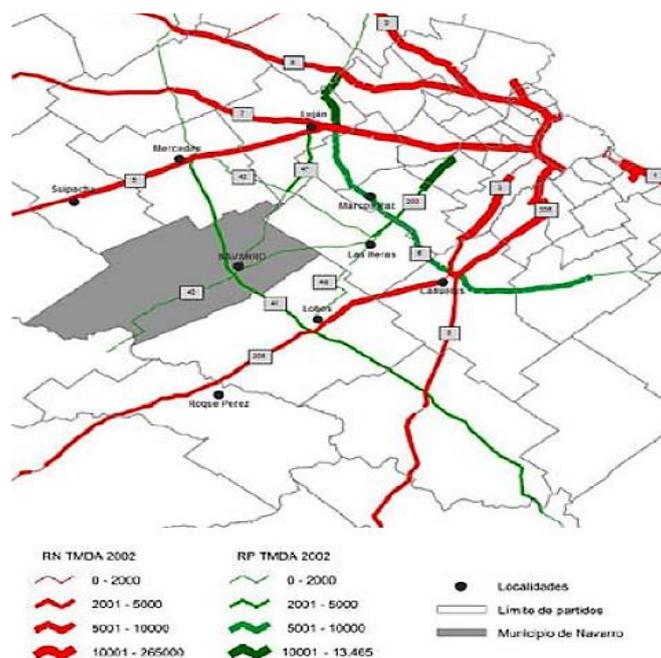
La Región está organizada entre dos rutas que la conectan con el AMBA: las rutas RN5 y RN205, que la vinculan con los centros de Luján-Mercedes y Cañuelas-Lobos, respectivamente. A partir de allí se articulan con las autopistas Acceso Oeste y Ezeiza-Cañuelas, mejorando sustancialmente la conectividad vial hacia ellos.

Navarro se encuentra equidistante de estas vías troncales. Sin embargo su baja articulación transversal con estos ejes no permite una conectividad eficiente desde y hacia esta localidad. Para conectarse de manera transversal, desde Navarro se accede

a la Ruta Provincial 41, “la cual permite un desplazamiento adecuado hacia Lobos y Mercedes, desde los cuales existen mejores condiciones de movilidad tanto por las características de las rutas, como también por la cantidad y calidad de la oferta de servicios de transporte público”⁸⁷.

Los partidos ubicados sobre las rutas nacionales tienen obviamente una mejor conectividad, la cual aumentará cuando la autopista que llega hasta la ciudad de Mercedes alcance Chivilcoy.

Mapa 5: Tránsito Medio Diario Anual en la Región



Fuente: Subsecretaría de la Planificación Territorial de la Inversión Pública

Podemos advertir que el tránsito en Navarro es significativamente menor que en la dirección radial. Esta ubicación en relación a los corredores viales representa otra limitación al desarrollo empresarial.

F. CARACTERIZACIÓN POLÍTICO-INSTITUCIONAL

1. Estructura Organizacional Típica

La Municipalidad de Navarro cuenta con cinco secretarías, el Consejo de políticas sociales y el Juzgado de Faltas, todos dependientes del Intendente Municipal (Tabla 9).

Tabla 9: Secretarías y Direcciones, Municipalidad de Navarro

⁸⁷ Subsecretaría de la Planificación Territorial de la Inversión Pública (2014: 30)

Secretaría	Direcciones
Gobierno	<ul style="list-style-type: none"> • Modernización • Deportes y Recreación • Juventud • Asuntos Jurídicos • Producción y Empleo • Coordinación de Parque Industrial • Coordinación de Seguridad y Defensa Civil
Infraestructura y Servicios Públicos	<ul style="list-style-type: none"> • Planeamiento Urbano • Servicios Públicos
Economía y Hacienda	<ul style="list-style-type: none"> • Contaduría • Tesorería
Salud	<ul style="list-style-type: none"> • Hospital • Hogar • Bromatología • Medio Ambiente
Consejo de Políticas Sociales	<ul style="list-style-type: none"> • Asistencia Crítica • Promoción Social • Niñez Adolescencia y Familia

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Municipalidad de Navarro

Los restantes municipios de la Región tienen estructuras similares:

1. Secretarías que concentran aspectos legales de gestión y estructura de las municipalidades.
2. Secretarías de obras y servicios, secretarías de salud que manejan los hospitales municipales y centros de atención.
3. Secretarías de desarrollo social que coordinan las políticas sociales municipales.
4. Secretarías de economía y/o hacienda que coordinan los aspectos financieros, presupuestarios y contables.

En ningún municipio existen con rango de secretaria áreas que concentren las políticas productivas y de empleo, ni siquiera para el caso del turismo que es un área destacada en todos los municipios. Para el caso de Navarro las direcciones de Producción y de Empleo se encuentran dentro de la Secretaria de Gobierno.

Solo los municipios de Mercedes (IDEB Mercedes⁸⁸), Chivilicoy (Agencia de Desarrollo Chivilicoy⁸⁹) y Lobos (Agencia de Desarrollo Local de Lobos⁹⁰) tienen agencias o

⁸⁸https://www.argentina.gob.ar/.../directorio-de-agencias-de-desarrollo-productivo_0.xls

⁸⁹<http://www.dechivilcoy.com.ar/fueron-presentadas-las-nuevas-autoridades-del-consejo-directivo-de-la-agencia-de-desarrollo-chivilcoy/>

⁹⁰<https://www.mininterior.gov.ar/planificacion/pdf/planes-loc/BUENOSAIRES/Plan-Ordenamiento-y-Desarrollo-Urbano-Regional-y-Estrategias-de-desarrollo-local-de-Lobos.pdf>

institutos de desarrollo que coordinen actividades público y privadas. Navarro cuenta con una Dirección Municipal de Modernización, que cumple una función similar.

Tabla 10: Detalle de las Agencias de Desarrollo y Entidades Similares

Agencia de Desarrollo Chivilcoy: creada en 2015 conjuntamente entre el Municipio, la Asociación de Propietarios del Parque Industrial, la escuela técnica, el centro universitario y el apoyo del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

IDEB Mercedes⁹¹: El Centro IDEB Mercedes tiene por objetivo prestar servicios y realizar acciones conducentes a la creación y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas de la industria, el comercio, los servicios y los restantes sectores productivos que desenvuelvan sus actividades principalmente el área local. Para lograrlo el Centro IDEB cumple un doble rol: Es espacio de consenso para proyectos de desarrollo local y opera como soporte técnico de asistencia a las PyMEs de la región.

Agencia de Desarrollo Local de Lobos: Es una asociación civil sin fines de lucro, creada en el año 2004, con apoyo del Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires. La ADL articula entidades públicas y privadas y tiene el propósito de: apoyar el proceso de creación de nuevas empresas, colaborar con las empresas existentes y su inserción en el mercado, estimular la iniciativa empresarial, la competitividad de las empresas y la continuidad de las mismas en el tiempo, estimular la asociación de emprendimientos y empresas para mejorar su competitividad, y promover y participar en el desarrollo de proyectos empresariales. La tarea fundamental de la Agencia de Desarrollo Local es apoyar pequeños emprendimientos productivos mediante la oferta de créditos. Actúa de mediador entre las empresas que necesitan financiamiento y distintas líneas de créditos oficiales y también ha desarrollado distintos tipos de convenios para capacitación.

Fuente: Elaboración propia en base a datos municipales

2. Empleo público

Los municipios de la Región emplean cerca de 4.800 personas, lo cual representa el 2% del empleo público consolidado de los 135 municipios bonaerenses. Si bien es un porcentaje pequeño, considerando la población local, la Región tiene 20 empleados públicos cada mil habitantes, mientras que el conglomerado de municipios tiene una relación de 13 empleados cada mil habitantes.

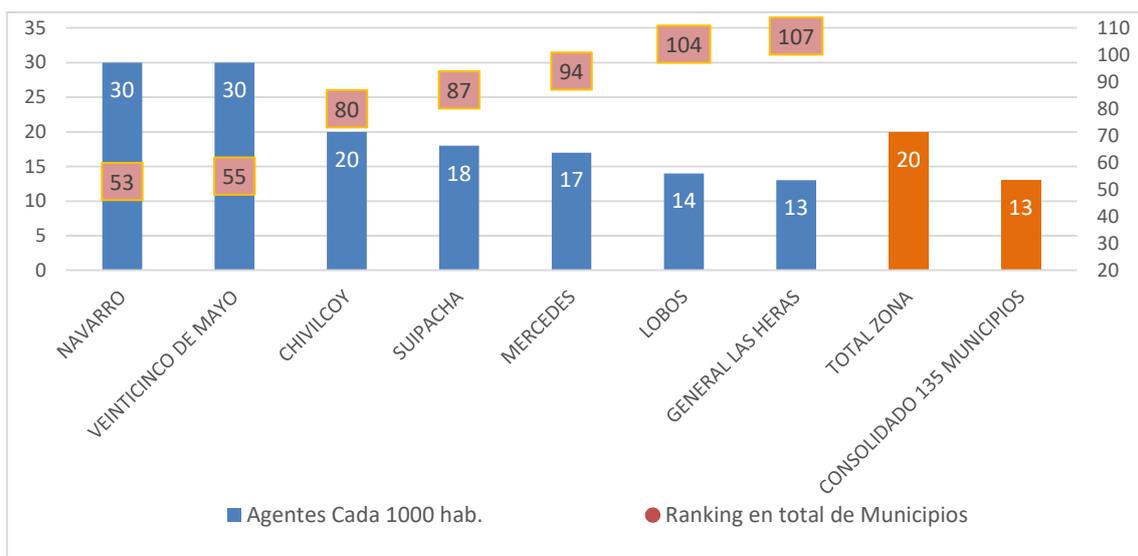
Dentro de la Región la variación en el empleo público es marcada. Navarro y Veinticinco de Mayo más que duplican el índice provincial, mientras que Lobos y General Las Heras están muy cercanos al mismo.

De todas formas, no se trata de una región de elevado empleo público. Los municipios con más alta relación de empleados municipales en relación a la población, Navarro y Veinticinco de Mayo, están en la posición 53 y 55, respectivamente, en el ranking provincial. El resto ocupa posiciones aún más bajas (

⁹¹http://cemercedina.org.ar/Archivos/Revista/Revista%20CEM_nro%202.pdf

Gráfico 53).

Gráfico 53: Empleo Municipal cada 1.000 Habitantes



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Provincia de Buenos Aires

3. Alternancia política: pertenencia partidaria de los intendentes de la Región desde 1983.

Desde la recuperación de la democracia, la Región ha transcurrido 63 “intendencias” (9 períodos de gobierno desde 1983 hasta 2015 y 7 municipios; $9 \times 7 = 63$). La composición política de cada uno la vemos en la Tabla 11:

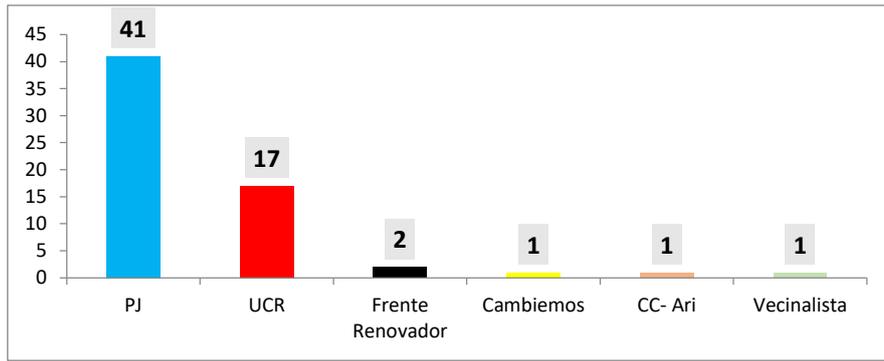
Tabla 11: Períodos de Gobierno, Intendentes y Partido Político Gobernante, por Partido, 1983 – 2015

Período de Gobierno	Navarro	General Las Heras	Mercedes	Suipacha	Chivilcoy	Veinticinco de Mayo	Lobos
1983- 1987	Alberto Yaregui	Publio Tomás Trotti	Julio César Gioscio	Miguel Kevin Geoghega	Carlos F. Dellepiane	Oscar Enrique Estevez	José Ernesto Piccone
1987- 1991	Alfredo Castellari	Juan Carlos Caló	Julio César Gioscio	Miguel Kevin Geoghega	Jorge Juancorena	Pedro Pérez Irigoyen	Humberto Maglione
1991-1995	Santiago A. Maggiotti / Jorge M. Ravotti	Juan Carlos Caló	Julio César Gioscio	Juan Antonio Delfino	Jorge Juancorena	Miguel Ángel Di Salvo	Manuel María Manin
1995-1999	Marta B. Teglia	Juan Carlos Caló	Julio César Gioscio	Juan Antonio Delfino	Rodolfo Bardengo	Miguel Ángel Di Salvo	Juan Erriest
1999-2003	Alfredo Castellari	Juan José González	Julio César Gioscio	Juan Antonio Delfino	Juan Carlos Ferzola	Mariano Horacio Grau	Juan Erriest
2003-2007	Alfredo Castellari	Juan Carlos Caló	Carlos Américo Selva	Juan Antonio Delfino	Ariel Franetovich	Mariano Horacio Grau	Gustavo Sobrero
2007-2011	Alfredo Castellari	Juan Carlos Caló	Carlos Américo Selva	Juan Antonio Delfino	Ariel Franetovich / Anibal Pittelli	Mariano Horacio Grau / María Victoria Borrego	Gustavo Sobrero
2011-2015	Santiago A. Maggiotti (h)	Juan Carlos Caló	Carlos Américo Selva (ahora en el FR)	Juan Antonio Delfino	Anibal Pittelli / Dario Speranza	María Victoria Borrego	Gustavo Sobrero
2015-2019	Santiago A. Maggiotti (h)	Carlos Javier Osuna	Juan Ignacio Ustarroz	Alejandro Federico (UCR)	Guillermo Britos	Ángel Hernán Horacio Ralinqueo	Jorge Oscar Etcheverry
	Referencias	UCR	Cambiamos	CC- Ari	PJ	Frente Renovador	Vecinalista

Fuente: Elaboración propia en base a datos electorales

Se advierte un claro predominio del Partido Justicialista, en particular en Mercedes, donde desde 1983 no ha gobernado otra fuerza política.

Gráfico 54: Períodos de Gobierno por Partido Político



Fuente: Elaboración propia en base a datos electorales

ANEXO II: ESTUDIO ACTITUDINAL. FICHAS TÉCNICAS

A. ENCUESTA

1. Cuestionario: Diseño

Se empleó un cuestionario extenso de estructura modular integrada por cuatro secciones denominadas "campos de identificación", "variables de estratificación", "ocupación y desarrollo local" y "coyuntura - contexto político". La administración de cada ficha de relevamiento (los cuestionarios impresos) requirió una entrevista de entre 20 - 30 minutos.

PREGUNTAS BASE: TIPOS

TIPOLOGÍA I	TIPOLOGÍA II		
	SIMPLE	MÚLTIPLE	TOTAL
CERRADA	18	6	24
ABIERTA	6	-	6
TOTAL	24	6	30

Tomando en consideración al conjunto de las secciones o módulos mencionados en el párrafo anterior, se utilizaron 30 "preguntas base" (24 de "opciones cerradas" y las 6 restantes de "opciones abiertas"). Como 6 preguntas base son "múltiples" (a diferencia de las preguntas simples, se consulta a los encuestados sobre una variedad de ítems particulares), el total de "preguntas reales" asciende a 56. Debido a las problemáticas específicas abordadas en cada caso, estas secciones - módulos tienen una extensión y estructura variables.

EXTENSIÓN DE CADA MÓDULO

SECCIÓN - MÓDULO	N PREGUNTAS	
	BASE	REALES
VARIABLES DE ESTRATIFICACIÓN	8	13
OCUPACIÓN Y DESARROLLO	15	32
COYUNTURA Y CONTEXTO	7	11
TOTAL	30	56

La sección "variables de estratificación" está integrada por 8 preguntas base (7 simples y 1 múltiple) equivalente a 13 preguntas reales. Estas preguntas se corresponden a las variables de corte empleadas para segmentar la población encuestada en términos socio-económicos. A saber: sexo, edad, condición familiar, nivel educativo, núcleo familiar, ingreso familiar estimado, tipo de vivienda y cobertura de salud. Por razones que serán explicitadas oportunamente, la variable condición laboral fue incorporada a la próxima sección.

ESTRUCTURA DE CADA MÓDULO

SECCIÓN - MÓDULO	PREGUNTAS BASE		
	ABIERTAS	CERRADAS	TOTAL
VARIABLES DE ESTRATIFICACIÓN	3	5	8
OCUPACIÓN Y DESARROLLO	-	15	15
COYUNTURA Y CONTEXTO	3	4	7
TOTAL	6	24	30

Por su parte, la sección "ocupación y desarrollo local" tiene una extensión de 15 preguntas base, equivalente a 32 preguntas reales, de las cuales 3 son abiertas y 5 cerradas. Y la sección "coyuntura y contexto" tiene una extensión de 7 preguntas base, equivalente a 11 preguntas reales, de las cuales 3 son abiertas y 4 cerradas.

2. Cuestionario: Contenidos

Campos de Identificación

a	N° de cuestionario
b	Provincia
c	Municipio
d	Fecha de realización
e	Punto muestral
f	Coordinador de campo
g	Encuestador

Módulo "Variables de Estratificación"

V1.1. Sexo

Masculino	1
Femenino	2
No contesta	3

V.1.2. Edad

N° de años	
------------	--

V.1.3. Condición Familiar

Jefe de familia	1
Integrante	2
No contesta	3

V.1.4. Nivel de Educación Formal

No asistió a la escuela	1
Primario	2
Secundario	3
Terciario	4
Universitario	5
No contesta	6

V.1.5. Núcleo Familiar

N° de integrantes	
-------------------	--

V.1.6 - ¿Qué ingreso mensual necesita Ud y su familia para vivir bien?

--

V.1.7 -En relación a su vivienda

CONDICIÓN		SI	NO	NO CONTESTA
1	Ud. o su familia son propietarios	1	2	3
2	Tiene cloacas	1	2	3
3	Tiene TV por cable	1	2	3
4	Tiene aire acondicionado	1	2	3
5	Tiene <i>freezer</i> independiente	1	2	3
6	Más de 100 metros cubiertos	1	2	3

V.1.8 - Cobertura de salud. ¿Ud. se atiende/tiene?

Un hospital público	1
Una obra social	2
Una pre-paga	3
No contesta	4
No contesta	5

Módulo "Ocupación y Desarrollo"

V.2.1 - En la actualidad, ¿cuál es su actividad principal?

Asalariado profesional	1	PASE A PREGUNTA 2.2
Asalariado no profesional	2	
Cuenta propia profesional	3	

Cuenta propia no profesional	4	
Cuenta propia changas	5	
Patrón con hasta 5 empleados	6	
Patrón con más de 5 empleados	7	
Rentista	8	PASE A PREGUNTA 2.4
Jubilado / Pensionado	9	
Cuidado del hogar	10	
Desocupado	11	
Estudiante	12	
No Contesta	13	PASE A PREGUNTA 2.6

V.2.2 - Si tuviera la oportunidad, ¿le gustaría cambiar su ocupación actual?

Sí. Me gustaría	1	PASE A PREGUNTA 2.3
Tendría que pensarlo.	2	
No creo, es poco probable.	3	PASE A PREGUNTA 2.6
No. No quiero cambiar	4	
No sabe - No Contesta	5	

V.2.3 - ¿Cuáles serían las razones para cambiar su ocupación actual?

Obtener un mejor ingreso.	1	PASE A PREGUNTA 2.6
Tener menos responsabilidades.	2	
Tener más tiempo libre.	3	
Crecer profesionalmente.	4	
Dejar un trabajo que no me gusta.	5	

Radicarme en otro lugar	6	
Otras razones (mencionarlas)	7	
No sabe - No Contesta	8	

V.2.4 - Si tuviera la oportunidad, ¿le gustaría realizar una tarea remunerada?

Sí. Me gustaría	1	PASE A PREGUNTA 2.5
Sólo si no me ocupa demasiado tiempo.	2	
Lo tendría que pensar.	3	
No. No me gustaría	4	PASE A PREGUNTA 2.6
No sabe - No Contesta	5	

V.2.5 - ¿Cuáles serían las razones para realizar una tarea remunerada?

Tener un ingreso propio.	1
Ayudar a la familia.	2
Ocupar mejor mi tiempo libre.	3
Creecer como persona - conocer gente.	4
Otras razones (mencionarlas)	5
No sabe - No Contesta	6

V.2.6 - ¿Participa o ha participado en algunas de las organizaciones que se enumeran a continuación?

TIPO DE ORGANIZACIÓN	PARTICIPA/Ó			
	AHORA	ANTES	NUNCA	NO SABE
1. Asociaciones de carácter benéfico – social	1	2	3	4
2. Asociaciones de tipo religioso	1	2	3	4
3. Agrupaciones educativas, artísticas, o culturales	1	2	3	4

4. Sindicatos, cooperativas de trabajo	1	2	3	4
5. Partidos políticos	1	2	3	4
6. Clubes deportivos - grupos juveniles	1	2	3	4
7. Asociaciones - cámaras empresariales	1	2	3	4

V.2.7 - ¿Usted considera que la participación de los vecinos en los asuntos de la ciudad?

Debería aumentar mucho	1	PASE A PREGUNTA 2.8
Está en los niveles correctos	2	PASE A PREGUNTA 2.9
Es excesiva. No hace falta participar tanto	3	
No sabe / No contesta	4	

V.2.8 - ¿Cuál de los factores enumerados representa la mayor dificultad para lograr que los vecinos se interesen por los temas de la ciudad?

La gente no está preparada - educada	1
La mayoría de los vecinos no tiene tiempo para ello	2
La falta de buenos proyectos e incentivos	3
La falta de información sobre que puede hacerse	4
Las trabas burocráticas	5
No sabe / No contesta	6

V.2.9 - En caso de darse la oportunidad, ¿estaría dispuesto a participar en algún programa o iniciativa municipal?

Sí	1	PASE A PREGUNTA 2.10
Lo pensaría	2	
No	3	PASE A PREGUNTA 2.11
No sabe / No contesta	4	

V.2.10 - ¿En qué clase de proyecto colectivo le gustaría participar?

Asistencia a personas necesitadas	1
Productivos – laborales	2
Culturales	3
Esparcimiento / Deportivos	4
Cuidado del medio ambiente	5
Otros (mencionar)	6
No sabe / No contesta	7

V.2.11 - ¿Conoce empresarios que en el último tiempo hayan tomado alguna medida concreta para ...?

MEDIDA	SI	NO	NO
1. Reducir el trabajo informal (en negro)	1	2	3
2. Fomentar el empleo de los jóvenes	1	2	3
3. Fomentar la igualdad de oportunidades laborales entre el varón y la mujer	1	2	3
4. Cuidar del medio ambiente	1	2	3
5. Reciclar residuos	1	2	3
6. Usar de manera más racional la energía	1	2	3

V.2.12 - En el caso de tenerlos y no necesitarlos para vivir, ¿qué destino le gustaría darle a sus ahorros personales?

Guardarlos para casos de necesidad.	1
Ampliar - mejorar la vivienda.	2
Invertirlos en algo productivo (un negocio, etc.)	3

Ponerlos en el banco para que me den intereses	4
Ayudar a un hijo, pariente o amigo en necesidad	5
Darme algún gusto (viajar, comprarme cosas)	6
Otros (mencionar)	7
No sabe / No contesta	8

V.2.13 - En términos generales, ¿cuáles son los obstáculos que le impiden a Navarro crecer económicamente?

La falta de un acceso (ruta) más directo al área metropolitana.	1
No tiene una buena infraestructura (electricidad, agua, etc) adecuada.	2
No hay empresarios con ideas nuevas y ganas de invertir en la zona.	3
La falta de mano de obra especializada.	4
El poco interés de los vecinos para hacer de Navarro una ciudad más atractiva.	5
El poco apoyo recibido de la nación y la provincia	6
El municipio no tiene un buen plan de desarrollo.	7
Otros obstáculos (mencionarlos)	8
No sabe / No contesta	9

V.2.14 - A continuación se enumeran algunas ciudades cercanas a Navarro, ¿podría contarnos con qué frecuencia las ha visitado en los últimos doce meses?

CIUDAD - PARTIDO	FRECUENCIA				
	SEGUIDO	VARIAS	UNA O DOS	NUNCA	NO
1. Mercedes	1	2	3	4	5
2. General Las Heras	1	2	3	4	5
3. Lobos	1	2	3	4	5
4. Roque Pérez	1	2	3	4	5
5. 25 de Mayo	1	2	3	4	5
6. Chivilcoy	1	2	3	4	5
7. Suipacha	1	2	3	4	5

V.2.15 - En términos generales, ¿cuál ha sido la razón principal de las visitas mencionadas en la pregunta anterior?

Visita a amigos - familiares	1
Cuestiones de trabajo.	2
Paseo (ir al cine, a un resto, etc).	3
Asistencia médica.	4
Trámites judiciales.	5
Estudios - capacitación.	6
Compras de artículos de consumo (ropa, etc).	7
Otras razones (mencionarlas)	8
No sabe / No contesta	9

Módulo "Coyuntura y Contexto Político"

V.3.1 - ¿A qué PARTIDO - CANDIDATO votó en las últimas elecciones para Senador Nacional?

Esteban Bullrich (Cambiemos)	1
Cristina Kirchner (Unidad Ciudadana)	2
Sergio Massa (Un País)	3
Florencio Randazzo (Fte Justicialista)	4
Néstor Pritola (FIT)	5
Votó en blanco	6
No votó	7
No Contesta	8

V.3.2 - ¿Usted se considera simpatizante de algún partido político?

Si	1	PASE A PREGUNTA V.3.3
Fui alguna vez, pero ya no	2	
No. Me considero un ciudadano independiente	3	PASE A PREGUNTA V.3.4
No. No me interesa la política	4	
No contesta	5	

V.3.3 - ¿Podrían mencionar cuál es el partido de su simpatía?

--

V.3.4 - ¿Cómo calificaría, en términos generales, la gestión del gobierno?

GOBIERNO	BUENA	NI BUENA NI MALA	MALA	NO SABE
1. Nacional	1	2	3	4
2. Provincial	1	2	3	4
3. Municipal	1	2	3	4

V.3.5. ¿Cuál es la obra pública o iniciativa de gobierno (cualquiera) más importante realizada durante la gestión del actual Intendente?

V.3.6. Para mejorar la calidad de vida de todos, ¿hay algún proyecto u obra municipal que debería realizarse de modo urgente?

V.3.7 - Ud. considera que la información disponible sobre la gestión del gobierno es:

NIVEL DE GOBIERNO	ADECUADA	INSUFICIENTE	NULA	NS/NC
Nacional	1	2	3	4
Provincial	1	2	3	4
Municipal	1	2	3	4

3. Muestra

La muestra total programada originalmente fue de 1.500 casos, a razón de 150 entrevistas por localidad (la encuesta abarcó 8 localidades de Navarro y su zona de influencia) y 300 asignadas aleatoriamente tomando a la región en su conjunto. A la luz de los resultados obtenidos a medida que avanzó la tarea del equipo consultor, se estimó más conveniente modificar este criterio inicial, ampliando la muestra correspondiente a Navarro y otros tres partidos seleccionados en función de la intensidad del contacto observado entre la población navarrese y las localidades de la región (Mercedes, Chivilcoy y Lobos).

Como será explicado en el Informe Final, de este modo se pudo profundizar el análisis segmentado de los temas abordados y sus implicancias para la elaboración de una estrategia de desarrollo regional estimulado desde el Municipio de Navarro.

Asimismo, corresponde señalar que los cambios señalados fueron aprobados por la contraparte municipal y (a pesar de la ampliación de la muestra original a 1.680 casos) no afectaron el presupuesto acordado en la locación de obra. Del total de casos seleccionados, se efectivizaron 1.614 entrevistas domiciliarias.

MUESTRA POR LOCALIDAD

PARTIDO - LOCALIDAD	N DE CASOS		
	ORIGINALES	AJUSTADOS	EFFECTIVOS
NAVARRO	150	300	284
MERCEDES	150	300	287
LAS HERAS	150	120	110
LOBOS	150	300	293
ROQUE PÉREZ	150	120	115
25 DE MAYO	150	120	120
CHIVILCOY	150	300	300
SUIPACHA	150	120	105
REMANENTE REGIONAL	300	N.C.	N.C.
TOTAL	1.500	1.680	1.614

En la selección de los casos individuales se utilizó el criterio multi-etápico siguiente:

- Paso I. Se seleccionaron fracciones censales distribuidas en función de la muestra definida para cada localidad.
- Paso II. Al interior de cada fracción seleccionada, se sorteó un radio censal.
- Paso III. Finalmente, al interior de cada radio seleccionado, se sorteó una manzana denominada "punto muestral".

Con las manzanas de alrededor de cada punto muestral se definió el "campo del punto muestral".

CAMPO PUNTO MUESTRAL



Se administró un total cuatro piezas de relevamiento por campo muestral, a razón de un hombre y una mujer (en forma alternativa). Para la identificación de cada persona encuestada se procedió de la manera siguiente:

- Timbreo a partir de la vivienda más cercana al medio de la cuadra que mira al norte de la manzana denominada "punto muestral".
- Rotación de viviendas, cuadras y manzanas respetando la dirección de las agujas del reloj.
- Realización de dos encuestas por manzana. En caso de imposibilidad, esta tarea se completaba en la manzana "siguiente".

En los casos donde, finalizado el recorrido de un campo muestral según las pautas establecidas, no se hubiese logrado realizar la totalidad de las cuatro entrevistas programadas, el procedimiento debía repetirse por segunda vez, comenzado por la manzana sita a la derecha de la manzana designada como "punto muestral".

4. Análisis de datos

Habiéndose completado el relevamiento, se procedió al volcado de datos en las matrices diseñadas con este propósito por el equipo consultor y se elaboró un cuadro de situación del perfil actitudinal de los residentes en el Partido de Navarro. Se está trabajando en el análisis del resto de la muestra, cuyos resultados serán presentados en el Informe Final.

G. GRUPOS FOCALES

1. Consideraciones Generales

La inclusión de grupos focales en el plan de actividades tuvo, como principal objetivo, profundizar el análisis actitudinal bosquejado en base al relevamiento cuantitativo. Por esta razón, en el diseño de las consignas y la selección de participantes se tomaron en cuenta las conclusiones aportadas por la encuesta (sobre todo, la administrada en el Partido de Navarro). Las consignas definitivas, las desgrabaciones y el análisis de los datos serán presentados en el Informe Final.

2. Selección de Participantes

Para la conformación de los grupos focales se seleccionó (entre quienes fueron entrevistados en el marco de la encuesta realizada) un conjunto de personas que reflejaran la población local en términos de i) estratificación socio-económica (en particular, género, edad y condición laboral y nivel educativo), ii) variables actitudinales (se priorizaron segmentos que puntúan alto en términos de la disposición a la participación y experiencia en proyectos colectivos) y iii) geográficos (el estudio se acotó a vecinos de los Partidos de Navarro, Chivilcoy y Mercedes).A partir de

la combinación de los segmentos identificados en función de estos dos criterios, se conformaron los 15 grupos focales previstos en el plan.

ESTRATO SOCIO-ECONÓMICO	VALORES PARTICIPATIVOS			TOTAL
	NAVARRO	MERCEDES	CHIVILCOY	
JÓVENES	1	1	1	3
ADULTOS MAYORES	1		1	2
AMAS DE CASA	1	1		2
CUENTAPROPISTAS	2	1	1	4
ASALARIADOS	2	1	1	4
TOTAL	7	4	4	15

3. Operatoria

Cada grupo focal estuvo a cargo de un coordinador y un observador. El coordinador fue el responsable de presentar el tema central, enunciar los bloques y dentro de ellos las consignas que motivaran la intervención de los participantes, cuidando que el diálogo fuera ordenado y que todos los que quieran pudieran expresarse con libertad.

Las consignas fueron pensadas para estimular la reflexión de los asistentes y el intercambio de ideas. El coordinador no debía valorar ninguna intervención y en caso de aparecer posiciones encontradas debía asegurar que se respetasen.

Las "repreguntas" fueron utilizadas para indagar sobre los argumentos sustentados por las diversas posiciones y para profundizar en variaciones que no se hubiesen tenido en cuenta en el diseño original. En este sentido, vale la pena recordar, el coordinador trabajó con guías cuya estructura debía respetarse, pero no administrada como un cuestionario estructurado.

El observador, un integrante del equipo que no participa activamente, tuvo como misión anotar todo lo que sucedía en el grupo y no podía ser captado por la grabación (por ejemplo, posturas, gestos, tonos, etc.).

En todos los casos, a los participantes se les aclaró, que su presencia en los encuentros se enmarcaba en una investigación científica realizada para conocer la opinión de las personas de determinadas características. Se les aclaró que su intervención era absolutamente anónima, garantizándoles que la información iba a ser utilizada con fines académicos y analizada en términos grupales.

Como promedio, cada grupo focal tuvo una duración total de hasta tres horas, dividido en dos sesiones. La mayoría de las reuniones se realizaron en domicilios particulares.

4. Temario y Consignas

Se seleccionó un temario extenso (focalizado en temas abordados en la encuesta) con la idea de profundizar la información aportada por el relevamiento cuantitativo. Para ello, se tomó como antecedente las guías - consignas elaboradas en el marco de un proyecto anterior⁹², sobre todo en lo referido a temas como la gestión pública, el compromiso de los empresarios y el manejo de la economía. A continuación, a modo de ejemplo se incluyen las consignas siguientes:

Tema: Calidad de la Gestión Pública

Objetivo

Indagar las opiniones, impresiones y actitudes de las personas acerca de la calidad de la gestión pública, respecto a:

- Su significado,
- La consideración según las jurisdicciones y poderes del Estado;
- Su vínculo con la sociedad;
- La incidencia de los diversos recursos;
- Los recursos humanos.

Presentación

Saludo, identificación personal e institucional. Vamos a conversar durante aproximadamente 2 horas, acerca del tema de la calidad de la gestión pública. Todos sabemos que en términos generales la gestión pública se refiere a las acciones y actividades que ejecuta el Estado en cualquiera de sus jurisdicciones (Nacional, Provincial y Municipal) y en sus diversos poderes (Ejecutivo, Legislativo y Judicial).

Mis funciones son, por un lado, anunciar, de a uno por vez, estos aspectos..... (mencionar los ejes de cada bloque) sobre los cuales les vamos a pedir sus opiniones, impresiones, sentimientos; por otro lado, coordinar las intervenciones para que todos puedan hablar y sea una charla ordenada. Por supuesto que hay libertad de expresión absoluta, en este sentido, no consideramos si la razón está de un lado o de otro; sólo nos interesa que digan realmente lo que piensan; con la sola condición que respetemos la diversidad de ideas. A lo largo del documento el solo están con y sin tilde

Tienen alguna duda.....bueno entonces vamos a comenzar con.....

⁹² Ver: Pedro Graib y equipo (2017), "La Responsabilidad Social en la Agenda Municipal", CABA: CFI (Informe Final).

Bloque 1: El significado de la calidad de la gestión pública

En este bloque se procura indagar que significa la calidad de la gestión pública para la gente. Cuál es el alcance de la gestión pública. Qué factores se tienen en cuenta para evaluar su funcionamiento. La utilización de los servicios del Estado. Cuáles son las razones que fundamentan las diversas posiciones.

Consignas

1.01. ¿Para que la sociedad funcione bien, que grado de importancia tiene la calidad de la gestión pública?, ¿Por cuales razones le asignan ese grado de incidencia?

1.02. ¿De qué hablamos cuando nos referimos a la calidad de la gestión pública?, ¿De la calidad de los servicios que provee el Estado en forma directa, como por ejemplo la salud, la educación, la seguridad, la vivienda, etc.?, ¿Del control que ejerce el Estado, sobre los servicios que son de interés público, aunque no los ejecute directamente?, ¿De la manera como las dependencias y organismos del Estado, atienden a la gente cuando va a realizar un trámite?, ¿Cuál de estos aspectos tiene más peso?, ¿Por qué?

1.03. ¿Cuáles serían las cualidades principales de una gestión pública eficiente?, Si hay varias ¿Podrían establecer un orden del más importante al menos importante?

1.04. ¿Cuáles serían las cualidades principales de una gestión pública deficiente?, Si hay varias ¿Podrían establecer un orden del más al menos grave?

1.05. ¿Utilizan servicios prestados por el Estado, por ejemplo escuela, hospital, etc.?, ¿Concurren con cierta frecuencia a realizar trámites en organismos públicos?

Bloque 2: La calidad de la gestión pública según las jurisdicciones y poderes del Estado

En este bloque se procura indagar sobre la calidad de la gestión pública en las diversas jurisdicciones: Nacional, Provincial y Municipal. En los diversos Poderes del estado: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Establecer si se detectan diferencias. Que factores están asociados a esas diferencias. Como se valora la gestión pública actual respecto de otras etapas del periodo democrático iniciado en 1983.

Consignas

2.01. ¿Cómo evalúan la calidad de la gestión pública en la Argentina de hoy?, ¿Por cuales razones la califican de esa manera?

2.02. Hace unos minutos hicimos referencia al Estado como prestador directo de servicios y como controlador de servicios que prestan otros ¿En relación a la calidad de la gestión, encuentran alguna diferencia entre estas dos modalidades?, ¿Cuáles razones explican estas diferencias?

2.03. ¿Les parece que hay variaciones de calidad de gestión, entre el Estado municipal, provincial y nacional?, ¿Por qué se producen esas variaciones?

2.04. Pensando en los tres poderes del Estado, Ejecutivo, Legislativo y Judicial. ¿Cómo evalúan la calidad de gestión en cada uno de ellos?, ¿Les parece que hay variaciones de calidad de gestión, entre ellos?, ¿Por qué se producen esas variaciones?

2.05. ¿Con respecto a épocas anteriores, digamos en los `80 y `90, les parece que la calidad de la gestión pública, ha empeorado, esta más o menos igual o ha mejorado?, ¿Qué variaciones detectan, en cuales aspectos, en que magnitud?, ¿Por cuáles razones ocurrió eso?

Bloque 3: Gestión pública y sociedad

En este bloque se procura indagar sobre la incidencia de la gestión pública en la sociedad en general y en algunos sectores en particular. La importancia de la cada uno.

Consignas

3.01. ¿La mala calidad de la gestión pública, perjudica a todos los sectores sociales por igual o en cambio hay algunos sectores que se perjudican más, otros no tanto y algunos nada? ¿Por qué ocurre esto?

3.02. ¿Para que la calidad de vida de la gente mejore es necesario que también mejore la calidad de la gestión pública o no tiene nada que ver una cosa con la otra?, ¿Por qué piensan que están desvinculadas? O ¿Por qué piensan que están relacionadas?

3.03. ¿Cuál área o sector de la gestión pública impacta más sobre la calidad de vida de la gente? ¿Por qué afirman eso?

3.04. ¿Cuál área o sector de la gestión pública impacta menos sobre la calidad de vida de la gente?, ¿Por qué afirman eso?

3.05. ¿Ustedes dirían que la sociedad en general colabora para que la gestión pública mejore o más bien tiene una conducta indiferente o negativa?, ¿Les parece que hay sectores de la sociedad con posiciones diferentes en relación con la gestión pública?

Bloque 4: La incidencia de los recursos en la calidad de la gestión pública

En este bloque se procura indagar sobre la incidencia de los recursos en la calidad de la gestión pública. El orden de importancia de cada uno. El impacto del gasto público en la calidad de gestión.

Consignas

4.01. ¿Cuáles de estos recursos inciden más en la calidad de la gestión pública, el equipamiento (mobiliario, tecnología, etc.), la infraestructura (los edificios y su

mantenimiento), los insumos (los elementos que se utilizan y se consumen), los recursos humanos?, ¿Por qué establecen ese orden?

4.02. ¿En relación a los recursos materiales, las eventuales disfunciones ocurren porque el Estado no invierte el dinero suficiente, invierte pero lo gastan mal, ambas cosas?, ¿Por cuales razones ocurre?,

4.03. Según la información estadística disponible, el gasto público en la Argentina, viene subiendo progresivamente desde el 2003 hasta la fecha. ¿Cómo ha impactado esto en la calidad de la gestión pública?, ¿En qué aspectos se manifiesta?

4.04. ¿Consideran que con el dinero que se gasta se podrían hacer más cosas y de mejor calidad?, ¿Por cuales razones no ocurre?

Bloque 5: Los RRHH y la calidad de la gestión pública

En este bloque se procura indagar sobre la incidencia de los recursos humanos en la calidad de la gestión pública. Cuál es la percepción sobre el nivel de capacitación. Si se detectan acciones tendientes a mejorar las competencias del personal.

5.01. ¿Consideran que los RRHH del Estado están capacitados para llevar adelante con eficiencia la gestión pública?, ¿Por cuáles razones piensan eso?

5.02. ¿En relación al grado de capacidad podrían establecer alguna diferencia entre los empleados administrativos y los profesionales y técnicos?, ¿Por cuáles razones piensan eso?

5.03. ¿Les parece que las dificultades están más en los conocimientos (no saben hacer las cosas) o en las actitudes (tienen mala predisposición, prejuicios, falta de voluntad)?

5.04. ¿Por qué razones pasa esto?, ¿Por qué los salarios son bajos?, ¿Por qué no les exigen lo suficiente?, ¿Por la desidia de los empleados?, ¿Por qué los empleados saben que no los van a echar y se abusan?

5.05. ¿Qué debería hacer el Estado para capacitar mejor a sus empleados?

5.06. ¿El Estado está haciendo algo para mejorar la capacitación de los empleados? , ¿Qué medidas está tomando? O ¿Por qué no hace nada?

5. Tema: Compromiso de los Empresarios

Objetivo

Indagar las opiniones, impresiones y actitudes de las personas acerca del compromiso de los empresarios con el país, respecto a:

- El compromiso con el desarrollo,

-
-
- La generación de empleo digno,
 - La conciencia social;
 - El compromiso democrático

Presentación

Saludo, identificación personal e institucional. Vamos a conversar durante aproximadamente 2 horas, acerca del tema del compromiso de los empresarios con el país. En particular con, el compromiso con el desarrollo, la generación de empleo digno, la conciencia social y el compromiso democrático.

Mis funciones son, por un lado, anunciar, de a uno por vez, estos aspectos..... (Mencionar los ejes de cada bloque) sobre los cuales les vamos a pedir sus opiniones, impresiones, sentimientos; por otro lado, coordinar las intervenciones para que todos puedan hablar y sea una charla ordenada. Por supuesto que hay libertad de expresión absoluta, en este sentido, no consideramos si la razón esta de un lado o de otro; sólo nos interesa que digan realmente lo que piensan; con la sola condición que respetemos la diversidad de ideas.

Tienen alguna duda.....bueno entonces vamos a comenzar con.....

Bloque 1: El compromiso con el desarrollo

En este bloque se procura indagar la opinión de los entrevistados en relación a los empresarios respecto a: el compromiso de los empresarios con la generación de riqueza y el desarrollo del país. Establecer eventuales diferencias por tamaño y sector.Cuál es su función frente a la sociedad, y si representan una corporación compacta.

Consignas

1.01. ¿Qué grado de responsabilidad tienen los empresarios en relación al desarrollo del país?, ¿Fundamental, importante, la misma que cualquier otro sector?, ¿Por qué?

1.02. ¿Piensan que a los empresarios les interesa generar riqueza para que el país crezca o sólo piensan en su bolsillo?

1.03. ¿Ustedes creen que los empresarios están dispuestos a realizar inversiones de riesgo para explorar nuevos negocios o más bien les parece que prefieren ir a lo seguro y no arriesgar capital?, ¿Por qué tendrían esa actitud?

1.04. ¿Los empresarios se preocupan por exportar lo más posible para que ingresen más divisas al país?,

1.05. ¿Consideran que el sector de empresarios nacionales, invierte recursos en cambios tecnológicos innovadores o prefieren no realizar transformaciones?, ¿Por qué razón?

1.06. ¿En general los empresarios reinvierten las ganancias en mejorar la cantidad y calidad de la producción o las destinan a la especulación financiera o la sacan del país?, ¿Cuáles serían las razones que los impulsan a actuar de esa manera?

1.07. ¿Quiénes creen que se preocupan más por el desarrollo del país los empresarios grandes, los medianos o los pequeños?, ¿Por qué razón?, ¿Por qué?

1.08. ¿Quiénes creen que se preocupan más por el desarrollo del país los empresarios agrícola-ganaderos o los industriales?, ¿Por qué razón?

1.09. ¿Los empresarios tienen interés en fortalecer el mercado interno ampliado la capacidad de consumo de la gente o con tal que se venda su producción no les importa si los consumidores son muchos o pocos?

1.10. ¿Ustedes piensan que los empresarios tienen una mirada de mediano o largo plazo o sólo piensan en el “aquí y ahora”?

1.11. ¿Frente a la sociedad, cuales son las funciones más importantes de los empresarios?

1.12. ¿Piensan que los empresarios son una corporación compacta o que presentan diferencias por el tamaño de sus empresas y/o por el sector de producción?, ¿Cuáles serían esas diferencias?

Bloque 2: La generación de empleo digno

En este bloque se procura indagar la opinión de los entrevistados en relación a los empresarios respecto a: la preocupación por la generación de puestos de trabajo. Las condiciones de trabajo. Los salarios. La discriminación.

Consignas

2.01. ¿Les parece que los empresarios se preocupan por generar cada vez más puestos de trabajo?, ¿Qué tipo de empresarios se interesa más, los grandes, los medianos o los pequeños?, ¿Por qué?

2.02. ¿Consideran que cuidan a los recursos humanos capacitándolos y ofreciéndoles condiciones adecuadas de trabajo o tratan de extraer de ellos el mayor provecho posible, sin importarles mucho en qué situación se encuentran?

2.03. ¿Piensan que los empresarios en general pagan salarios justos o pagan menos de lo que deberían?

2.04. Hace un tiempo que se reinstalaron las paritarias, como una instancia para acordar salarios entre los empresarios y los trabajadores. ¿Piensan que los empresarios están de acuerdo con este mecanismo o lo aceptan porque no les queda más remedio?

2.05. ¿Ustedes piensan que las Cámaras que representan a los empresarios hacen algo para reducir la importante cantidad de trabajadores que se encuentran en situación de informalidad?

2.06. ¿Consideran que cuando los empresarios toman empleados discriminan por cualidades que no deberían, como por ejemplo el aspecto físico o la clase social?, ¿Por qué creen que hacen eso?

Bloque 3: La conciencia social

En este bloque se procura indagar la opinión de los entrevistados en relación a los empresarios respecto a: la distribución del ingreso. La inflación. La disciplina fiscal. Las actividades comunitarias. La pobreza.

Consignas

3.01. El año pasado se presentó un proyecto de Ley, para que las empresas, en determinadas condiciones, distribuyan a sus empleados una porción de las ganancias. La mayoría de los empresarios se manifestó en contra. ¿Qué opinan de la reacción de los empresarios, les pareció bien o mal? ¿Por qué?

3.02. Es evidente que existe un alza en los precios. ¿Piensan que se debe realmente a un aumento en los costos de producción o creen que los empresarios especulan y aprovechan para ganar más?, ¿Si fuera esta última opción, por que actúan de esa manera?

3.03. ¿En que creen que piensan los empresarios cuando pagan los impuestos; en que es una contribución justa para que el Estado financie la educación, la salud, la seguridad etc.; o en que dejan de ganar lo que les corresponde?

3.04. ¿Ustedes opinan que los empresarios pagan los impuestos que corresponden o tratan de evadir lo más posible?, ¿Creen que hacen eso porque la carga impositiva es excesiva o porque son demasiado ambiciosos?

3.05. Algunas empresas realizan actividades comunitarias como por ejemplo apoyo a la educación, la salud, la recreación, etc. ¿Creen que las hacen para tener una buena imagen frente a la sociedad, para descargar impuestos o porque genuinamente quieren ayudar a los que menos tienen?

3.06. ¿Ustedes piensan que a los empresarios les preocupa la pobreza que todavía sufren una buena cantidad de argentinos?, ¿Creen que estarían dispuestos a hacer algo para disminuir esos niveles de pobreza?, ¿Qué les parece que podrían hacer?

Bloque 4: El compromiso democrático

En este bloque se procura indagar la opinión de los entrevistados en relación a los empresarios respecto a: su compromiso democrático. Sus opciones de representación.

Consignas

4.01. ¿Piensan que para los empresarios el sistema democrático que está instalado en nuestro país desde 1983 representa un valor innegociable o que si ven que sus intereses están en juego serían capaces de tratar de alterar el orden constitucional?,

4.02. ¿Les parece que todos piensan lo mismo o habrá diferencias entre los grandes, los medianos y los pequeños?, o ¿Tal vez también haya diferencias por sectores, por ejemplo entre los agrícola-ganaderos y los industriales?, ¿Por cuales razones se manifiestan esas diferencias?,

4.03. ¿Les parece que los empresarios se sienten mejor representados por ciertos partidos políticos?, ¿Cuáles serían esos partidos o agrupaciones políticas?, ¿Por qué les parece que existe esa afinidad?

4.04. ¿Opinan que los empresarios están dispuestos a canalizar sus demandas a través de procedimientos democráticos o creen que recurrirían a modalidades extorsivas para conseguir sus propósitos?

6. Tema: El Manejo de la Economía

Objetivo

Indagar las opiniones, impresiones y actitudes de las personas acerca de quiénes deberían manejar la economía del país. En particular se recabará información sobre:

- La situación económica
- La función del estado
- La función del sector privado: empresarios, empleados y obreros; consumidores y usuarios

Presentación

Saludo, identificación personal e institucional. Vamos a conversar durante aproximadamente 2 horas, acerca del manejo de la economía del país. En particular la situación económica, la función del Estado y del sector privado, especificando respecto de los empresarios, empleados y obreros y consumidores y usuarios.

Mis funciones son, por un lado, anunciar, de a uno por vez, estos aspectos..... (Mencionar los ejes de cada bloque) sobre los cuales les vamos a pedir sus opiniones, impresiones, sentimientos; por otro lado, coordinar las intervenciones para que todos puedan hablar y sea una charla ordenada. Por supuesto que hay libertad de expresión absoluta, en este sentido, no consideramos si la razón esta de un lado o de otro; sólo

nos interesa que digan realmente lo que piensan; con la sola condición que respetemos la diversidad de ideas.

Tienen alguna duda.....bueno entonces vamos a comenzar con.....

Bloque 1: La situación económica

En este bloque se procura indagar la opinión de los entrevistados sobre la situación económica del país en general. De la desocupación. La inflación, Los salarios. La distribución del ingreso. La potencialidad del país. La comparación con el pasado reciente. Las perspectivas futuras.

Consignas

1.01. ¿Cómo evalúan, en general, la situación económica del país?, ¿Qué aspectos tienen en cuenta para juzgarla de esa manera?, ¿En relación a esos aspectos, podrían establecer un orden desde el más importante hasta el menos importante?

1.02. ¿Qué sensación tienen, respecto al nivel de desocupación en la Argentina de los últimos 10 años?, ¿Ha descendido, ha aumentado, se ha mantenido estable? ¿A qué se debe?,

1.03. ¿Cuál de estos dos factores que voy a nombrar es el más importante para explicar la desocupación que existe: la gente no está calificada para los puestos que se ofrecen o los empresarios no generan nuevos puestos de trabajo?, ¿Por cuáles razones pasa una cosa u otra?

1.04. Hay mucha gente que todavía trabaja de manera informal (en “negro”) ¿La responsabilidad de que esto ocurra, es de los empresarios, del Estado, de los sindicatos o de los propios trabajadores?, si la responsabilidad es de uno sólo, ¿Los demás podrían hacer algo?, ¿Qué deberían hacer?, si la responsabilidad es de todos, ¿Cuál sería la de cada uno?, ¿Es posible que esto se arregle alguna vez?

1.05. Tomemos el caso de los salarios, ¿El poder adquisitivo de los salarios en la Argentina de hoy, les parece que es bueno, es regular o es malo?, Si es regular o malo, ¿A qué se debe?, ¿Quiénes son los responsables?

1.06. ¿Cómo esta “repartida la torta” en la Argentina de hoy?, ¿Está distribuida equitativamente o hay pocos que tienen mucho y muchos que tienen poco?, ¿Cuáles son las razones que explican esta situación?, ¿Cuáles son los sectores más favorecidos y cuáles los más desfavorecidos?

1.07. ¿La inflación en la actualidad, es un problema destacado?, ¿Les parece que ocurre porque los costos de los bienes y servicios que se producen aumentan continuamente o por que los empresarios son unos “vivos” y aprovechan para ganar más?

1.08. ¿Prefieren que haya un poco de inflación pero que la actividad económica crezca año a año o que los precios estén estables y la actividad económica crezca muy poco?, ¿Por qué prefieren una situación u otra?

1.09. ¿Dirían que la Argentina es un país rico o es un país pobre?, ¿Por qué? Se escucha mucho decir que la Argentina es un país rico en recursos naturales, pero que no los sabe aprovechar, ¿Están de acuerdo con esta afirmación?, si es así ¿De quiénes es la responsabilidad?, ¿Cómo se podría revertir?

1.10. ¿Cómo está la situación económica de la Argentina actual, en comparación con la que tenía en los comienzos de la democracia, por los años '80?, ¿Y en comparación a la época del Plan de Convertibilidad, en los años '90?

1.11. ¿Cómo calificarían la situación económica de los vecinos del barrio, los familiares, los amigos, los compañeros de trabajo?; ¿Notan que está mejorando paulatinamente, esta empeorando o está igual que siempre?

1.12. ¿Cómo ven el futuro, creen que la situación va a mejorar, va a seguir igual, va a empeorar?, ¿De qué depende que pase una cosa u otra?

Bloque 2: La función del Estado

En este bloque se procura indagar la opinión de los entrevistados sobre el papel del Estado. Su misión en la economía. Su nivel de intervención en la producción, los salarios y los precios. Las consecuencias que esto trae para la sociedad. La posición frente a algunas medidas concretas.

Consignas

2.01. ¿Cuál debería ser la misión del Estado, en relación a la economía del país?

2.02. ¿El Estado debería hacerse cargo en forma directa de la explotación de ciertos recursos? Para los que opinan que sí ¿Por cuales razones?, ¿Cuáles recursos debería controlar en forma directa?, ¿Qué le aportaría eso al país? Para los que opinan que no, ¿Por cuales razones?,

2.03. ¿Qué importancia le asignan a la obra pública como motor de la economía?, ¿Por cuales razones la valoran de esa manera?

2.04. ¿La magnitud y el tipo de obra pública que se esta haciendo actualmente, es el adecuado, se debería hacer más, se debería hacer lo misma cantidad pero en otros sectores?

2.05. El Estado, han implementado las paritarias, para que los empresarios y los trabajadores acuerden los aumentos salariales, ¿Les parece una medida positiva?, o ¿Sería mejor que el Estado no participara y que cada empresa acuerde con sus

empleados?, ¿Por qué es una medida positiva?, ¿Por qué el Estado no debería participar?

2.06. ¿El nivel de participación que tiene hoy el Estado en la economía, les parece que es el adecuado, debería ser mayor o debería ser menor?, ¿Por qué?, ¿Qué ventajas y desventajas tiene para el país la mayor y la menor intervención?

2.07. En la actualidad el Estado subsidia a varias empresas de servicios públicos (transporte, gas, etc.) para que mantengan las tarifas bajas ¿Qué piensan de esta medida?

2.08. ¿Si el Estado sube los impuestos sobre una actividad que es muy rentable, asegurándoles a los empresarios del sector una ganancia razonable, les parece que es positivo o negativo para la sociedad en su conjunto?, ¿Por qué les parece una cosa u otra?

2.09. ¿El sistema impositivo actual, les parece justo, cada uno aporta en función de lo que tiene y gana o injusto, los aportes se realizan sin tener en cuenta el patrimonio y el ingreso?, ¿Podrían dar ejemplos de impuestos justos e injustos?

2.10. ¿Cómo les parece que funcionaría la economía del país, si todas las decisiones las tomara exclusivamente el Estado?, ¿Se produciría más y mejor o se produciría menos y peor?, ¿Sería más justa o más injusta, la distribución del ingreso?

Bloque 3: La función del sector privado: empresarios; empleados y obreros; consumidores y usuarios

En este bloque se procura indagar la opinión de los entrevistados sobre el papel del Sector Privado, particularizando en primer término en los empresarios, luego en los empleados y obreros y finalmente en los consumidores y usuarios. Su misión en la economía. Su nivel de intervención en la producción, los salarios y los precios. Las consecuencias que esto trae para la sociedad. .

Consignas

3.01. ¿Cuál debería ser la función de los empresarios en la economía del país?,

3.02. ¿Los empresarios deberían participar y tener la opinión principal en la decisiones económicas del país?, ¿Por qué sí?, o ¿Por qué no?, ¿Qué consecuencias tendría una posición o la otra?

3.03. ¿Piensan que la propiedad de los medios de producción (tierra, maquinarias, insumos, infraestructura, etc.), es absoluta, es decir los dueños pueden hacer lo que quieran con ellos o debe tener algunos límites?, si es la primera opción, ¿Por qué?, si es la segunda opción, ¿Cuáles serían esos límites?, ¿Quién los debería poner?, ¿Qué consecuencias tendría para la economía del país una posición o la otra?

3.04. ¿Quiénes son los que le fijan los precios a los bienes y servicios que consumimos en la sociedad?, Si dicen los empresarios, ¿Todos o algunos en particular?, ¿Qué tipo de empresarios son los que forman los precios?,

3.05. ¿Está bien o está mal para el país que los precios los fijen los empresarios?, ¿Qué consecuencias trae?, ¿Cuáles sectores se benefician y cuáles se perjudican?

3.06. ¿Cómo les parece que funcionaría la economía el país, si las decisiones económicas las tomaran sólo los empresarios?, ¿A quiénes beneficiaría más?, ¿A quiénes perjudicaría más?, ¿Se produciría más y mejor o se produciría menos y peor?, ¿Sería más justa o más injusta, la distribución del ingreso?

3.07. ¿Las condiciones de trabajo (extensión de la jornada laboral, vacaciones, escalafón o categorías de los empleados y obreros, salarios, etc.) quién las determinan?, Si mencionan sólo los empresarios o sólo los sindicatos, preguntar por la contraparte, ¿Y los sindicatos? o ¿Y los empresarios?, ¿Está bien que sea así, es decir que participen las dos partes o debería ser distinto?, Si les parece que está bien que participen las dos partes, ¿Por qué?, si les parece que no ¿Quiénes deberían decidir y por qué?

3.08. ¿Los empleados y obreros deberían participar en las decisiones sobre la economía del país?, ¿Qué consecuencias traería esto para la economía?, ¿A quiénes beneficiaría?, ¿A quiénes perjudicaría?

3.09. ¿A través de que institución u organización, podrían participar los empleados y los obreros en las decisiones económicas del país?

3.10. ¿En las decisiones económicas que se toman actualmente, que nivel de participación tienen los empleados y los obreros?, ¿Conocen algún caso en el cuál los empleados y obreros, participen en las decisiones que se toman en una empresa o que directamente tengan el control de gestión de una empresa?

3.11. ¿Cómo funcionaría la economía del país si las decisiones las tomaran exclusivamente los empleados y los obreros?, ¿Se produciría más y mejor o se produciría menos y peor?, ¿Sería más justa o más injusta, la distribución del ingreso?

3.12. ¿Los consumidores y usuarios deberían tener alguna participación en las decisiones sobre la economía del país?, ¿Por qué si o por qué no?,

3.13. ¿Si fuera el caso, a través de que institución u organismo deberían participar?

3.14. ¿En la economía actual les parece que están representados los intereses de los consumidores y usuarios?, ¿Tienen algún grado de incidencia?, ¿Está bien así o deberían tener más o menos intervención?

3.15. ¿Qué aportarían, que consecuencias tendría la participación de los consumidores y usuarios en la economía?, ¿Sobre cuáles aspectos impactaría?, ¿Si esto pasara, la economía del país estaría mejor?

Bloque 4: Síntesis

En este bloque se procura construir una síntesis y cierre, en el sentido de poner en claro cómo sería la correlación de fuerzas ideal de los actores que se fueron mencionando en relación al manejo de las decisiones económicas.

4.01. A lo largo de la charla, hemos recorrido el papel en la economía del país del Estado, los empresarios, los empleados y obreros; y los usuarios y consumidores ¿Cuál debería ser la función principal de cada uno en el manejo de la economía del país y si alguno debería conducir la economía, primando sobre los demás?

4.02. Ahora, pensando en lo que sucede en la Argentina hoy. ¿Cuál es la función principal de cada uno en el manejo de la economía del país y que sector conduce la economía?

ANEXO III

CUADRO ESTADÍSTICOS PARTIDO DE NAVARRO

}

A. TENDENCIAS SEGÚN GÉNERO

CUADRO 1.1

Condición Laboral	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Asalariado	30,5%	26,6%	25,0%	28,5%
Cuenta propia	31,3%	27,3%		28,8%
Patrón - Rentista	1,5%	1,4%		1,5%
Jubilado/Pensionado	23,7%	20,1%	25,0%	21,9%
Otros	9,9%	21,6%	50,0%	16,4%
No contesta	3,1%	2,9%		2,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.2

Le gustaría cambiar de ocupación	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Sí. Me gustaría.	22,1%	21,6%	25,0%	21,9%
Tendría que pensarlo.	3,8%	2,9%		3,3%
No creo, es poco probable.	5,3%	6,5%		5,8%
No. No quiero cambiar.	29,8%	22,3%		25,5%
No contesta.	2,3%	1,4%		1,8%
No corresponde	36,6%	45,3%	75,0%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.3

Razones para cambiar de ocupación	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Obtener un mejor ingreso.	21,4%	18,7%	25,0%	20,1%
Tener menos responsabilidades.		1,4%		0,7%
Tener más tiempo libre.	2,3%	2,9%		2,6%

CUADRO 1.3

Razones para cambiar de	Sexo			Total
Creecer profesionalmente.	0,8%	2,9%		1,8%
Dejar un trabajo que no me gusta.	0,8%	0,7%		0,7%
Radicarme en otro lugar.	0,8%			0,4%
Otras razones.	0,8%			0,4%
No contesta.	36,6%	28,1%		31,8%
No corresponde	36,6%	45,3%	75,0%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.4

Le gustaría realizar una tarea remunerada	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Sí. Me gustaría.	15,3%	22,3%	25,0%	19,0%
Lo tendría que pensar.	0,8%	3,6%		2,2%
No. No me gustaría.	16,8%	13,7%	50,0%	15,7%
No contesta.	3,8%	5,8%		4,7%
No corresponde	63,4%	54,7%	25,0%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.5

Razones para realizar una tarea remunerada	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Tener un ingreso propio.	8,4%	14,4%		11,3%
Ayudar a la familia.	6,9%	9,4%	25,0%	8,4%
Ocupar mejor mi tiempo libre.	0,8%	1,4%		1,1%
No contesta	20,6%	20,1%	50,0%	20,8%
No corresponde	63,4%	54,7%	25,0%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.6.1

Participa - participó en una asociación benéfico social	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Ahora.	7,6%	7,9%		7,7%
Antes.	5,3%	11,5%	25,0%	8,8%
Nunca.	64,1%	61,9%	75,0%	63,1%
No contesta.	22,9%	18,7%		20,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.6.2

Participa - participó en una asociación de tipo religioso	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Ahora.	5,3%	6,5%		5,8%
Antes.	6,9%	7,2%	25,0%	7,3%
Nunca.	64,1%	66,2%	75,0%	65,3%
No contesta.	23,7%	20,1%		21,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.6.3

Participa - participó en agrupaciones educativas - culturales	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Ahora.	3,8%	4,3%		4,0%
Antes.	9,2%	7,9%	25,0%	8,8%
Nunca.	61,1%	66,2%	75,0%	63,9%
No contesta.	26,0%	21,6%		23,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.6.4

Participa - participó en un sindicato - cooperativa de trabajo	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Ahora.	3,1%	2,9%		2,9%
Antes.	4,6%	0,7%		2,6%
Nunca.	64,9%	73,4%	100,0%	69,7%
No contesta.	27,5%	23,0%		24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.6.5

Participa - participó en algún partido político	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Ahora.	3,8%	1,4%		2,6%
Antes.	7,6%	2,9%	25,0%	5,5%
Nunca.	63,4%	71,9%	75,0%	67,9%
No contesta.	25,2%	23,7%		24,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.6.6

Participa - participó en clubes deportivos - grupos juveniles	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Ahora.	9,2%	3,6%		6,2%
Antes.	15,3%	6,5%		10,6%
Nunca.	48,9%	66,2%	100,0%	58,4%
No contesta.	26,7%	23,7%		24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.6.7

Participa - participó en una asociación - cámara empresarial	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Ahora.	1,5%			0,7%
Antes.	1,5%	0,7%		1,1%
Nunca.	69,5%	76,3%	100,0%	73,4%
No contesta.	27,5%	23,0%		24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.7

La participación de los vecinos en los asuntos de la ciudad ...	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Debería aumentar mucho	54,2%	46,8%		49,6%
Está en los niveles correctos	32,8%	36,7%	75,0%	35,4%
Es excesiva.	5,3%	1,4%		3,3%
No contesta	7,6%	15,1%	25,0%	11,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.8

Factores que dificultan la participación vecinal	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
La gente no está preparada - educada	19,8%	8,6%	8,6%	13,9%
La mayoría de los vecinos no tiene tiempo	8,4%	11,5%	11,5%	9,9%
La falta de buenos proyectos - incentivos	9,9%	7,9%	7,9%	8,8%
La falta de información	7,6%	12,2%	12,2%	9,9%
Las trabas burocráticas	6,9%	5,8%	5,8%	6,2%
No sabe - No contesta	1,5%	0,7%	0,7%	1,1%
No corresponde	45,8%	53,2%	53,2%	50,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.9

¿Estaría dispuesto a participar en una iniciativa municipal?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Sí	38,9%	41,7%	25,0%	40,1%
Lo pensaría	15,3%	16,5%	25,0%	16,1%
No	42,0%	38,8%	50,0%	40,5%
No contesta	3,8%	2,9%		3,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.10

¿En qué clase de proyecto colectivo le gustaría participar?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Asistencia a personas necesitadas	21,4%	23,0%	25,0%	22,3%
Productivos - laborales	18,3%	9,4%		13,5%
Culturales	4,6%	7,9%		6,2%
Esparcimiento - deportivos	3,8%	4,3%		4,0%
Cuidado del medio ambiente	3,8%	9,4%	25,0%	6,9%
Otros (mencionar)		3,6%		1,8%
No contesta	2,3%	0,7%		1,5%
No corresponde	45,8%	41,7%	50,0%	43,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.11.1

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "reducir el trabajo informal"?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Sí	6,9%	2,9%		4,7%
No	80,9%	73,4%	100,0%	77,4%
No contesta	12,2%	23,7%		17,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.11.2

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "fomentar el empleo joven"?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Sí	13,7%	9,4%	25,0%	11,7%
No	73,3%	68,3%	75,0%	70,8%
No contesta	13,0%	22,3%		17,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.11.3

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "fomentar la igualdad entre varones y mujeres"?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Sí	16,0%	11,5%	25,0%	13,9%
No	71,0%	62,6%	75,0%	66,8%
No contesta	13,0%	25,9%		19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.11.4

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "cuidar del medio ambiente"?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Sí	18,3%	10,8%		14,2%
No	67,9%	64,0%	100,0%	66,4%
No contesta	13,7%	25,2%		19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.11.5

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "reciclar residuos"?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Sí	19,8%	18,0%		18,6%
No	67,2%	56,8%	100,0%	62,4%
No contesta	13,0%	25,2%		19,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.11.6

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "el uso racional de la energía"?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Sí	16,0%	11,5%		13,5%
No	71,8%	63,3%	100,0%	67,9%
No contesta	12,2%	25,2%		18,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.12

Qué destino le gustaría darle a sus ahorros personales	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Guardarlos para casos de necesidad.	17,6%	25,9%	50,0%	22,3%
Ampliar - mejorar la vivienda.	30,5%	32,4%	50,0%	31,8%
Invertirlos en algo productivo.	19,8%	13,7%		16,4%
Ponerlos en el banco.	2,3%	0,7%		1,5%
Ayudar a un hijo - pariente - amigo.	8,4%	6,5%		7,3%
Darme algún gusto.	12,2%	13,7%		12,8%
Otro destino.	1,5%	5,0%		3,3%
No contesta.	7,6%	2,2%		4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.13

Obstáculos al crecimiento económico de Navarro	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
La falta de acceso al Área Metropolitana.	16,0%	13,7%		14,6%
No tiene una buena infraestructura.	17,6%	12,2%	50,0%	15,3%
No hay empresarios locales con ideas nuevas.	24,4%	21,6%	50,0%	23,4%
La falta de mano de obra especializada.	0,8%	1,4%		1,1%
El poco interés de los vecinos.	6,9%	4,3%		5,5%
El municipio no tiene un plan de desarrollo.	11,5%	16,5%		13,9%
Poco apoyo de Nación y Provincia	9,9%	12,9%		11,3%
Otros obstáculos.	6,9%	5,8%		6,2%
No contesta.	6,1%	11,5%		8,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.14.1

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Mercedes?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Seguido.	19,1%	14,4%	25,0%	16,8%
Varias veces.	16,8%	12,2%	25,0%	14,6%
Una o dos veces.	22,1%	23,0%	25,0%	22,6%
Nunca.	38,9%	45,3%	25,0%	42,0%
No contesta.	3,1%	5,0%		4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.14.2

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de General Las Heras?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Seguido.	13,7%	14,4%	50,0%	14,6%
Varias veces.	20,6%	16,5%	25,0%	18,6%
Una o dos veces.	19,8%	17,3%		18,2%
Nunca.	42,7%	45,3%	25,0%	43,8%
No contesta.	3,1%	6,5%		4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.14.3

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Lobos?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Seguido.	25,2%	28,8%	25,0%	27,0%
Varias veces.	19,1%	19,4%	25,0%	19,3%
Una o dos veces.	21,4%	16,5%	50,0%	19,3%
Nunca.	32,8%	28,8%		30,3%
No contesta.	1,5%	6,5%		4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.14.4

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Roque Pérez?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Seguido.	9,2%	5,8%	25,0%	7,7%
Varias veces.	9,9%	3,6%	25,0%	6,9%
Una o dos veces.	16,8%	10,8%		13,5%
Nunca.	60,3%	72,7%	50,0%	66,4%
No contesta.	3,8%	7,2%		5,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.14.5

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de 25 de Mayo?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Seguido.	6,1%	3,6%		4,7%
Varias veces.	6,1%	2,9%	25,0%	4,7%
Una o dos veces.	11,5%	7,9%		9,5%
Nunca.	71,8%	78,4%	75,0%	75,2%
No contesta.	4,6%	7,2%		5,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.14.6

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Chivilcoy?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Seguido.	9,9%	5,8%	25,0%	8,0%
Varias veces.	9,2%	6,5%	25,0%	8,0%
Una o dos veces.	16,0%	8,6%		12,0%
Nunca.	61,1%	72,7%	50,0%	66,8%
No contesta.	3,8%	6,5%		5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.14.7

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Suipacha?	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Seguido.	10,7%	6,5%	25,0%	8,8%
Varias veces.	5,3%	2,9%	25,0%	4,4%
Una o dos veces.	12,2%	11,5%		11,7%
Nunca.	67,9%	72,7%	50,0%	70,1%
No contesta.	3,8%	6,5%		5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 1.14.7

Razones de tales visitas	Sexo			Total
	Masculino	Femenino	No contesta	
Visita a amigos - familiares.	23,7%	37,4%	25,0%	30,7%
Cuestiones de trabajo.	22,9%	5,8%	25,0%	14,2%
Paseo - ocio.	7,6%	15,8%	25,0%	12,0%
Asistencia técnica.	10,7%	7,2%		8,8%
Trámites judiciales.	8,4%	2,2%		5,1%
Estudios - capacitación.	1,5%	1,4%		1,5%
Compras de artículos de consumo.	0,8%	2,9%		1,8%
Otras razones.	5,3%	1,4%	25,0%	3,6%
No contesta.	19,1%	25,9%		22,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

B. TENDENCIAS SEGÚN EDAD

CUADRO 2.1

Condición Laboral	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Asalariado	19,3%	46,2%	39,7%	5,6%	28,5%
Cuenta propia	28,1%	38,5%	36,8%	11,3%	28,8%
Patrón - Rentista	1,8%	2,6%		1,4%	1,5%
Jubilado/Pensionado		2,6%	8,8%	73,2%	21,9%
Otros	45,6%	9,0%	13,2%	4,2%	16,4%
No contesta	5,3%	1,3%	1,5%	4,2%	2,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.2

Le gustaría cambiar de ocupación	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Sí. Me gustaría.	24,6%	30,8%	25,0%	7,0%	21,9%
Tendría que pensarlo.	3,5%	5,1%	2,9%	1,4%	3,3%
No creo, es poco probable.	3,5%	6,4%	10,3%	2,8%	5,8%
No. No quiero cambiar.	15,8%	43,6%	33,8%	5,6%	25,5%
No contesta.		1,3%	4,4%	1,4%	1,8%
No corresponde	52,6%	12,8%	23,5%	81,7%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.3

Razones para cambiar de ocupación	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Obtener un mejor ingreso.	22,8%	30,8%	22,1%	4,2%	20,1%
Tener menos responsabilidades.			1,5%	1,4%	0,7%
Tener más tiempo libre.	3,5%	3,8%	2,9%		2,6%
Creecer profesionalmente.	1,8%	2,6%	1,5%	1,4%	1,8%
Dejar un trabajo que no me gusta.	1,8%		1,5%		0,7%
Radicarme en otro lugar.				1,4%	0,4%
Otras razones.			1,5%		0,4%
No contesta.	17,5%	50,0%	45,6%	9,9%	31,8%
No corresponde	52,6%	12,8%	23,5%	81,7%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.4

Le gustaría realizar una tarea remunerada	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Sí. Me gustaría.	38,6%	7,7%	17,6%	16,9%	19,0%
Lo tendría que pensar.	1,8%	1,3%		5,6%	2,2%
No. No me gustaría.	1,8%	2,6%	4,4%	52,1%	15,7%
No contesta.	10,5%	1,3%	1,5%	7,0%	4,7%
No corresponde	47,4%	87,2%	76,5%	18,3%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.5

Razones para realizar una tarea remunerada	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Tener un ingreso propio.	15,8%	9,0%	8,8%	12,7%	11,3%
Ayudar a la familia.	24,6%		7,4%	5,6%	8,4%
Ocupar mejor mi tiempo libre.			1,5%	2,8%	1,1%
No contesta	12,3%	3,8%	5,9%	60,6%	20,8%
No corresponde	47,4%	87,2%	76,5%	18,3%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.6.1

Participa - participó en una asociación benéfico social	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Ahora.	3,5%	10,3%	13,2%	2,8%	7,7%
Antes.	7,0%	3,8%	10,3%	14,1%	8,8%
Nunca.	70,2%	62,8%	63,2%	57,7%	63,1%
No contesta.	19,3%	23,1%	13,2%	25,4%	20,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.6.2

Participa - participó en una asociación de tipo religioso	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Ahora.	3,5%	3,8%	5,9%	9,9%	5,8%
Antes.	8,8%	2,6%	2,9%	15,5%	7,3%
Nunca.	66,7%	67,9%	76,5%	50,7%	65,3%
No contesta.	21,1%	25,6%	14,7%	23,9%	21,5%

Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
-------	--------	--------	--------	--------	--------

CUADRO 2.6.3

Participa - participó en agrupaciones educativas - culturales	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Ahora.	3,5%	2,6%	7,4%	2,8%	4,0%
Antes.	5,3%	5,1%	11,8%	12,7%	8,8%
Nunca.	68,4%	61,5%	66,2%	60,6%	63,9%
No contesta.	22,8%	30,8%	14,7%	23,9%	23,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.6.4

Participa - participó en un sindicato - cooperativa de trabajo	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Ahora.	1,8%	2,6%	5,9%	1,4%	2,9%
Antes.	5,3%		1,5%	4,2%	2,6%
Nunca.	70,2%	64,1%	75,0%	70,4%	69,7%
No contesta.	22,8%	33,3%	17,6%	23,9%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.6.5

Participa - participó en algún partido político	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Ahora.		1,3%	4,4%	4,2%	2,6%
Antes.	1,8%	1,3%	8,8%	9,9%	5,5%
Nunca.	75,4%	64,1%	70,6%	63,4%	67,9%
No contesta.	22,8%	33,3%	16,2%	22,5%	24,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.6.6

Participa - participó en clubes deportivos - grupos juveniles	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Ahora.	7,0%	5,1%	10,3%	2,8%	6,2%
Antes.	8,8%	10,3%	11,8%	11,3%	10,6%
Nunca.	61,4%	50,0%	60,3%	63,4%	58,4%
No contesta.	22,8%	34,6%	17,6%	22,5%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.6.7

Participa - participó en una asociación - cámara empresarial	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Ahora.		1,3%		1,4%	0,7%
Antes.	1,8%	1,3%	1,5%		1,1%
Nunca.	75,4%	62,8%	82,4%	74,6%	73,4%
No contesta.	22,8%	34,6%	16,2%	23,9%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.7

La participación de los vecinos en los asuntos de la ciudad ...	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Debería aumentar mucho	49,1%	56,4%	54,4%	38,0%	49,6%
Está en los niveles correctos	35,1%	32,1%	32,4%	42,3%	35,4%
Es excesiva.	3,5%	2,6%	4,4%	2,8%	3,3%
No contesta	12,3%	9,0%	8,8%	16,9%	11,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.8

Factores que dificultan la participación vecinal	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
La gente no está preparada - educada	10,5%	14,1%	11,8%	18,3%	13,9%
La mayoría de los vecinos no tiene tiempo	8,8%	12,8%	8,8%	8,5%	9,9%
La falta de buenos proyectos - incentivos	15,8%	9,0%	8,8%	2,8%	8,8%
La falta de información	7,0%	11,5%	16,2%	4,2%	9,9%
Las trabas burocráticas	7,0%	9,0%	5,9%	2,8%	6,2%
No sabe - No contesta			2,9%	1,4%	1,1%
No corresponde	50,9%	43,6%	45,6%	62,0%	50,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.9

¿Estaría dispuesto a participar en una iniciativa municipal?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Sí	40,4%	47,4%	47,1%	25,4%	40,1%
Lo pensaría	29,8%	12,8%	13,2%	11,3%	16,1%
No	26,3%	37,2%	35,3%	60,6%	40,5%
No contesta	3,5%	2,6%	4,4%	2,8%	3,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.10

¿En qué clase de proyecto colectivo le gustaría participar?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Asistencia a personas necesitadas	14,0%	28,2%	22,1%	22,5%	22,3%
Productivos - laborales	19,3%	14,1%	16,2%	5,6%	13,5%
Culturales	5,3%	5,1%	8,8%	5,6%	6,2%
Esparcimiento - deportivos	14,0%	1,3%	2,9%		4,0%
Cuidado del medio ambiente	12,3%	7,7%	7,4%	1,4%	6,9%
Otros (mencionar)	3,5%	1,3%	2,9%		1,8%
No contesta	1,8%	2,6%		1,4%	1,5%
No corresponde	29,8%	39,7%	39,7%	63,4%	43,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.11.1

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "reducir el trabajo informal"?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Sí	3,5%	5,1%	4,4%	5,6%	4,7%
No	82,5%	80,8%	72,1%	74,6%	77,4%
No contesta	14,0%	14,1%	23,5%	19,7%	17,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.11.2

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "fomentar el empleo joven"?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Sí	10,5%	11,5%	13,2%	11,3%	11,7%
No	75,4%	74,4%	67,6%	66,2%	70,8%
No contesta	14,0%	14,1%	19,1%	22,5%	17,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.11.3

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "fomentar la igualdad entre varones y mujeres"?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Sí	12,3%	9,0%	17,6%	16,9%	13,9%
No	73,7%	70,5%	64,7%	59,2%	66,8%
No contesta	14,0%	20,5%	17,6%	23,9%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.11.4

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "cuidar del medio ambiente"?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Sí	10,5%	10,3%	17,6%	18,3%	14,2%
No	73,7%	69,2%	63,2%	60,6%	66,4%
No contesta	15,8%	20,5%	19,1%	21,1%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.11.5

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "reciclar residuos"?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Sí	15,8%	15,4%	20,6%	22,5%	18,6%
No	70,2%	64,1%	58,8%	57,7%	62,4%
No contesta	14,0%	20,5%	20,6%	19,7%	19,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.11.6

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "el uso racional de la energía"?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Sí	12,3%	10,3%	16,2%	15,5%	13,5%
No	73,7%	70,5%	64,7%	63,4%	67,9%
No contesta	14,0%	19,2%	19,1%	21,1%	18,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.12

Qué destino le gustaría darle a sus ahorros personales	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Guardarlos para casos de necesidad.	15,8%	17,9%	27,9%	26,8%	22,3%
Ampliar - mejorar la vivienda.	35,1%	32,1%	29,4%	31,0%	31,8%
Invertirlos en algo productivo.	26,3%	20,5%	8,8%	11,3%	16,4%
Ponerlos en el banco.		3,8%	1,5%		1,5%
Ayudar a un hijo - pariente - amigo.	5,3%	2,6%	8,8%	12,7%	7,3%
Darme algún gusto.	10,5%	12,8%	16,2%	11,3%	12,8%
Otro destino.	5,3%	3,8%	2,9%	1,4%	3,3%
No contesta.	1,8%	6,4%	4,4%	5,6%	4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.13

Obstáculos al crecimiento económico de Navarro	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
La falta de acceso al Área Metropolitana.	7,0%	21,8%	11,8%	15,5%	14,6%
No tiene una buena infraestructura.	12,3%	10,3%	19,1%	19,7%	15,3%
No hay empresarios locales con ideas nuevas.	28,1%	25,6%	26,5%	14,1%	23,4%
La falta de mano de obra especializada.	3,5%		1,5%		1,1%
El poco interés de los vecinos.	8,8%	6,4%	1,5%	5,6%	5,5%
El municipio no tiene un plan de desarrollo.	19,3%	14,1%	11,8%	11,3%	13,9%
Poco apoyo de Nación y Provincia	14,0%	12,8%	10,3%	8,5%	11,3%
Otros obstáculos.		2,6%	7,4%	14,1%	6,2%
No contesta.	7,0%	6,4%	10,3%	11,3%	8,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.14.1

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Mercedes?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Seguido.	17,5%	14,1%	25,0%	11,3%	16,8%
Varias veces.	17,5%	16,7%	14,7%	9,9%	14,6%
Una o dos veces.	24,6%	26,9%	17,6%	21,1%	22,6%
Nunca.	38,6%	38,5%	38,2%	52,1%	42,0%
No contesta.	1,8%	3,8%	4,4%	5,6%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.14.2

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de General Las Heras?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Seguido.	21,1%	11,5%	17,6%	9,9%	14,6%
Varias veces.	14,0%	21,8%	22,1%	15,5%	18,6%
Una o dos veces.	22,8%	19,2%	14,7%	16,9%	18,2%
Nunca.	40,4%	42,3%	39,7%	52,1%	43,8%
No contesta.	1,8%	5,1%	5,9%	5,6%	4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.14.3

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Lobos?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Seguido.	38,6%	26,9%	27,9%	16,9%	27,0%
Varias veces.	17,5%	16,7%	26,5%	16,9%	19,3%
Una o dos veces.	15,8%	20,5%	17,6%	22,5%	19,3%
Nunca.	26,3%	30,8%	23,5%	39,4%	30,3%
No contesta.	1,8%	5,1%	4,4%	4,2%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.14.4

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Roque Pérez?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Seguido.	8,8%	7,7%	8,8%	5,6%	7,7%
Varias veces.	7,0%	5,1%	8,8%	7,0%	6,9%
Una o dos veces.	14,0%	16,7%	13,2%	9,9%	13,5%
Nunca.	68,4%	64,1%	63,2%	70,4%	66,4%
No contesta.	1,8%	6,4%	5,9%	7,0%	5,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.14.5

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de 25 de Mayo?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Seguido.	5,3%	2,6%	7,4%	4,2%	4,7%
Varias veces.	5,3%	3,8%	2,9%	7,0%	4,7%
Una o dos veces.	8,8%	12,8%	7,4%	8,5%	9,5%
Nunca.	78,9%	73,1%	76,5%	73,2%	75,2%
No contesta.	1,8%	7,7%	5,9%	7,0%	5,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.14.6

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Chivilcoy?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Seguido.	12,3%	3,8%	10,3%	7,0%	8,0%
Varias veces.	7,0%	11,5%	4,4%	8,5%	8,0%
Una o dos veces.	8,8%	16,7%	10,3%	11,3%	12,0%
Nunca.	70,2%	61,5%	70,6%	66,2%	66,8%
No contesta.	1,8%	6,4%	4,4%	7,0%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.14.7

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Suipacha?	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Seguido.	10,5%	7,7%	10,3%	7,0%	8,8%
Varias veces.	3,5%	2,6%	5,9%	5,6%	4,4%
Una o dos veces.	12,3%	11,5%	14,7%	8,5%	11,7%
Nunca.	71,9%	71,8%	64,7%	71,8%	70,1%
No contesta.	1,8%	6,4%	4,4%	7,0%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 2.15

Razones de tales visitas	Edad				Total
	Jóvenes	Generación Intermedia	Adultos	Adultos Mayores	
Visita a amigos - familiares.	33,3%	26,9%	27,9%	35,2%	30,7%
Cuestiones de trabajo.	12,3%	15,4%	17,6%	11,3%	14,2%
Paseo - ocio.	15,8%	16,7%	11,8%	4,2%	12,0%
Asistencia técnica.	8,8%	5,1%	16,2%	5,6%	8,8%
Trámites judiciales.	3,5%	9,0%	5,9%	1,4%	5,1%
Estudios - capacitación.	1,8%	3,8%			1,5%
Compras de artículos de consumo.		1,3%	2,9%	2,8%	1,8%
Otras razones.	5,3%	1,3%	2,9%	5,6%	3,6%
No contesta.	19,3%	20,5%	14,7%	33,8%	22,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

C. TENDENCIAS SEGÚN EDUCACIÓN

CUADRO 4.1

Condición Laboral	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Asalariado		15,6%	27,0%	61,5%	61,1%	28,5%
Cuenta propia	50,0%	31,1%	33,7%	15,4%	11,1%	28,8%
Patrón Rentista		1,6%	2,2%			1,5%
Jubilado/Pensionado	16,7%	36,1%	10,1%	10,3%	11,1%	21,9%
Otros	33,3%	13,1%	22,5%	10,3%	16,7%	16,4%
No contesta		2,5%	4,5%	2,6%		2,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.2

Le gustaría cambiar de ocupación	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Sí. Me gustaría.	33,3%	15,6%	32,6%	17,9%	16,7%	21,9%
Tendría que pensarlo.		3,3%	2,2%	5,1%	5,6%	3,3%
No creo, es poco probable.	16,7%	6,6%	4,5%	7,7%		5,8%
No. No quiero cambiar.		21,3%	21,3%	41,0%	50,0%	25,5%
No contesta.		0,8%	2,2%	5,1%		1,8%
No corresponde	50,0%	52,5%	37,1%	23,1%	27,8%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.3

Razones para cambiar de ocupación	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Obtener un mejor ingreso.	16,7%	14,8%	28,1%	23,1%	11,1%	20,1%
Tener menos responsabilidades.		1,6%				0,7%
Tener más tiempo libre.			5,6%	5,1%		2,6%
Crecer profesionalmente.		1,6%	1,1%		11,1%	1,8%
Dejar un trabajo que no me gusta.	16,7%		1,1%			0,7%
Radicarme en otro lugar.		0,8%				0,4%
Otras razones.		0,8%				0,4%
No contesta.	16,7%	27,9%	27,0%	48,7%	50,0%	31,8%
No corresponde	50,0%	52,5%	37,1%	23,1%	27,8%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.4

Le gustaría realizar una tarea remunerada	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Sí. Me gustaría.		20,5%	22,5%	12,8%	11,1%	19,0%
Lo tendría que pensar.	16,7%	3,3%	1,1%			2,2%
No. No me gustaría.	33,3%	24,6%	7,9%	5,1%	11,1%	15,7%
No contesta.		4,1%	5,6%	5,1%	5,6%	4,7%
No corresponde	50,0%	47,5%	62,9%	76,9%	72,2%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.5

Razones para realizar una tarea remunerada	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Tener un ingreso propio.		13,1%	11,2%	7,7%	11,1%	11,3%
Ayudar a la familia.		9,0%	11,2%	5,1%		8,4%
Ocupar mejor mi tiempo libre.		1,6%	1,1%			1,1%
No contesta	50,0%	28,7%	13,5%	10,3%	16,7%	20,8%
No corresponde	50,0%	47,5%	62,9%	76,9%	72,2%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.6.1

Participa - participó en una asociación benéfico social	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Ahora.	16,7%	4,1%	9,0%	5,1%	27,8%	7,7%
Antes.	16,7%	8,2%	4,5%	20,5%	5,6%	8,8%
Nunca.	66,7%	71,3%	66,3%	38,5%	44,4%	63,1%
No contesta.		16,4%	20,2%	35,9%	22,2%	20,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.6.2

Participa - participó en una asociación de tipo religioso	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Ahora.	16,7%	6,6%	5,6%	2,6%	5,6%	5,8%
Antes.	33,3%	8,2%	5,6%	7,7%		7,3%
Nunca.	50,0%	67,2%	68,5%	53,8%	66,7%	65,3%
No contesta.		18,0%	20,2%	35,9%	27,8%	21,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.6.3

Participa - participó en alguna agrupación educativa - cultural	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Ahora.		1,6%	4,5%	10,3%	5,6%	4,0%
Antes.		8,2%	6,7%	10,3%	22,2%	8,8%
Nunca.	100,0%	68,9%	67,4%	43,6%	44,4%	63,9%
No contesta.		21,3%	21,3%	35,9%	27,8%	23,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.6.4

Participa - participó en un sindicato o cooperativa de trabajo	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Ahora.	16,7%	2,5%	3,4%	2,6%		2,9%
Antes.		0,8%	2,2%	7,7%	5,6%	2,6%
Nunca.	83,3%	73,8%	73,0%	48,7%	66,7%	69,7%
No contesta.		23,0%	21,3%	41,0%	27,8%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.6.5

Participa - participó en un partido político	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Ahora.	33,3%	1,6%	1,1%	2,6%	5,6%	2,6%
Antes.		5,7%	5,6%	5,1%	5,6%	5,5%
Nunca.	66,7%	71,3%	71,9%	51,3%	61,1%	67,9%
No contesta.		21,3%	21,3%	41,0%	27,8%	24,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.6.6

Participa - participó en un club deportivo	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Ahora.		4,1%	7,9%	7,7%	11,1%	6,2%
Antes.		6,6%	9,0%	17,9%	33,3%	10,6%
Nunca.	100,0%	66,4%	61,8%	33,3%	27,8%	58,4%
No contesta.		23,0%	21,3%	41,0%	27,8%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.6.7

Participa - participó en alguna asociación - cámara empresarial	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Ahora.		0,8%			5,6%	0,7%
Antes.		0,8%		5,1%		1,1%
Nunca.	100,0%	76,2%	77,5%	53,8%	66,7%	73,4%
No contesta.		22,1%	22,5%	41,0%	27,8%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.7

La participación de los vecinos en los asuntos de la ciudad ...	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Debería aumentar mucho	33,3%	41,8%	60,7%	38,5%	77,8%	49,6%
Está en los niveles correctos	50,0%	40,2%	25,8%	48,7%	16,7%	35,4%
Es excesiva.		4,9%	3,4%			3,3%
No contesta	16,7%	13,1%	10,1%	12,8%	5,6%	11,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.8

Factores que dificultan la participación vecinal	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
La gente no está preparada - educada	33,3%	12,3%	15,7%	10,3%	16,7%	13,9%
La mayoría de los vecinos no tiene tiempo		12,3%	10,1%		16,7%	9,9%
La falta de buenos proyectos - incentivos		4,9%	14,6%	2,6%	22,2%	8,8%
La falta de información		6,6%	9,0%	20,5%	16,7%	9,9%
Las trabas burocráticas		4,9%	9,0%	5,1%	5,6%	6,2%
No sabe - No contesta		0,8%	2,2%			1,1%
No corresponde	66,7%	58,2%	39,3%	61,5%	22,2%	50,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.9

¿Estaría dispuesto a participar en una iniciativa municipal?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Sí	50,0%	32,8%	41,6%	48,7%	61,1%	40,1%
Lo pensaría		13,9%	18,0%	20,5%	16,7%	16,1%
No	50,0%	49,2%	38,2%	25,6%	22,2%	40,5%
No contesta		4,1%	2,2%	5,1%		3,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.10

¿En qué clase de proyecto colectivo le gustaría participar?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Asistencia a personas necesitadas		23,0%	22,5%	20,5%	27,8%	22,3%
Productivos - laborales	33,3%	9,0%	16,9%	12,8%	22,2%	13,5%
Culturales		3,3%	4,5%	20,5%	5,6%	6,2%
Esparcimiento deportivos		2,5%	4,5%	7,7%	5,6%	4,0%
Cuidado del medio ambiente	16,7%	6,6%	6,7%	7,7%	5,6%	6,9%
Otros (mencionar)		1,6%	1,1%		11,1%	1,8%
No contesta		0,8%	3,4%			1,5%
No corresponde	50,0%	53,3%	40,4%	30,8%	22,2%	43,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.11.1

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "reducir el trabajo informal"?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Sí	16,7%	4,1%	6,7%		5,6%	4,7%
No	83,3%	78,7%	78,7%	71,8%	72,2%	77,4%
No contesta		17,2%	14,6%	28,2%	22,2%	17,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.11.2

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "fomentar el empleo de los jóvenes"?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Sí	33,3%	10,7%	7,9%	15,4%	22,2%	11,7%
No	50,0%	71,3%	77,5%	61,5%	61,1%	70,8%
No contesta	16,7%	18,0%	14,6%	23,1%	16,7%	17,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.11.3

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "la igualdad de oportunidades entre géneros"?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Sí	33,3%	17,2%	11,2%	7,7%	11,1%	13,9%
No	50,0%	63,1%	75,3%	64,1%	61,1%	66,8%
No contesta	16,7%	19,7%	13,5%	28,2%	27,8%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.11.4

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "el cuidado del medio ambiente"?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Sí	16,7%	17,2%	10,1%	10,3%	22,2%	14,2%
No	66,7%	63,1%	75,3%	64,1%	50,0%	66,4%
No contesta	16,7%	19,7%	14,6%	25,6%	27,8%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.11.5

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "el reciclado de residuos"?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Sí	33,3%	18,9%	15,7%	12,8%	38,9%	18,6%
No	50,0%	61,5%	70,8%	59,0%	38,9%	62,4%
No contesta	16,7%	19,7%	13,5%	28,2%	22,2%	19,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.11.6

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "el uso racional de la energía"?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Sí	33,3%	16,4%	10,1%	5,1%	22,2%	13,5%
No	50,0%	63,9%	76,4%	66,7%	61,1%	67,9%
No contesta	16,7%	19,7%	13,5%	28,2%	16,7%	18,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.12

Qué destino le gustaría darle a sus ahorros personales	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Guardarlos para casos de necesidad.	33,3%	23,8%	16,9%	33,3%	11,1%	22,3%
Ampliar - mejorar la vivienda.	16,7%	42,6%	27,0%	12,8%	27,8%	31,8%
Invertirlos en algo productivo.	33,3%	12,3%	20,2%	12,8%	27,8%	16,4%
Ponerlos en el banco.			2,2%	5,1%		1,5%
Ayudar a un hijo - pariente - amigo.	16,7%	9,0%	5,6%	5,1%	5,6%	7,3%
Darme algún gusto.		4,1%	18,0%	25,6%	22,2%	12,8%
Otro destino.		3,3%	3,4%	2,6%	5,6%	3,3%
No contesta.		4,9%	6,7%	2,6%		4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.13

Obstáculos al crecimiento económico de Navarra	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
La falta de acceso al Área Metropolitana.	16,7%	13,1%	10,1%	25,6%	22,2%	14,6%
No tiene una buena infraestructura.	33,3%	11,5%	15,7%	17,9%	27,8%	15,3%
No hay empresarios locales con ideas nuevas.	33,3%	23,0%	29,2%	15,4%	11,1%	23,4%
La falta de mano de obra especializada.		0,8%	2,2%			1,1%
El poco interés de los vecinos.		5,7%	5,6%	2,6%	11,1%	5,5%
El municipio no tiene un plan de desarrollo.	16,7%	18,0%	12,4%	7,7%	5,6%	13,9%
Poco apoyo de Nación y Provincia		11,5%	9,0%	15,4%	16,7%	11,3%
Otros obstáculos.		4,9%	7,9%	10,3%		6,2%

No contesta.		11,5%	7,9%	5,1%	5,6%	8,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.14.1

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Mercedes?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Seguido.	66,7%	10,7%	16,9%	25,6%	22,2%	16,8%
Varias veces.	16,7%	10,7%	15,7%	20,5%	22,2%	14,6%
Una o dos veces.		25,4%	25,8%	10,3%	22,2%	22,6%
Nunca.	16,7%	50,0%	37,1%	38,5%	27,8%	42,0%
No contesta.		3,3%	4,5%	5,1%	5,6%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.14.2

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de General Las Heras?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Seguido.	33,3%	16,4%	10,1%	15,4%	16,7%	14,6%
Varias veces.	33,3%	14,8%	14,6%	23,1%	50,0%	18,6%
Una o dos veces.	16,7%	18,0%	24,7%	10,3%	5,6%	18,2%
Nunca.	16,7%	45,9%	46,1%	46,2%	22,2%	43,8%
No contesta.		4,9%	4,5%	5,1%	5,6%	4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.14.3

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Lobos?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Seguido.	50,0%	20,5%	27,0%	38,5%	38,9%	27,0%
Varias veces.	33,3%	13,9%	23,6%	25,6%	16,7%	19,3%
Una o dos veces.	16,7%	18,0%	20,2%	20,5%	22,2%	19,3%
Nunca.		42,6%	25,8%	12,8%	16,7%	30,3%
No contesta.		4,9%	3,4%	2,6%	5,6%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.14.4

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Roque Pérez?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Seguido.	16,7%	8,2%	5,6%	7,7%	11,1%	7,7%
Varias veces.	33,3%	4,1%	6,7%	12,8%	5,6%	6,9%
Una o dos veces.	33,3%	10,7%	15,7%	10,3%	22,2%	13,5%
Nunca.	16,7%	71,3%	66,3%	64,1%	55,6%	66,4%
No contesta.		5,7%	5,6%	5,1%	5,6%	5,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.14.5

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de 25 de Mayo?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Seguido.	50,0%	1,6%	4,5%	7,7%	5,6%	4,7%
Varias veces.	33,3%	2,5%	3,4%	12,8%		4,7%
Una o dos veces.		9,0%	6,7%	7,7%	33,3%	9,5%
Nunca.	16,7%	81,1%	79,8%	64,1%	55,6%	75,2%
No contesta.		5,7%	5,6%	7,7%	5,6%	5,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.14.6

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Chivilcoy?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Seguido.	66,7%	6,6%	6,7%	7,7%	5,6%	8,0%
Varias veces.	16,7%	4,1%	6,7%	17,9%	16,7%	8,0%
Una o dos veces.		12,3%	13,5%	7,7%	16,7%	12,0%
Nunca.	16,7%	71,3%	67,4%	64,1%	55,6%	66,8%
No contesta.		5,7%	5,6%	2,6%	5,6%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.14.7

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Suipacha?	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Seguido.	66,7%	5,7%	7,9%	10,3%	11,1%	8,8%
Varias veces.	16,7%	3,3%	2,2%	12,8%		4,4%
Una o dos veces.		11,5%	13,5%	10,3%	11,1%	11,7%
Nunca.	16,7%	73,8%	70,8%	64,1%	72,2%	70,1%
No contesta.		5,7%	5,6%	2,6%	5,6%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 4.15

Razones de tales visitas	Educación					Total
	No asistió	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	
Visita a amigos familiares.	33,3%	32,0%	20,2%	51,3%	27,8%	30,7%
Cuestiones de trabajo.	66,7%	9,8%	11,2%	10,3%	50,0%	14,2%
Paseo - ocio.		8,2%	20,2%	7,7%	11,1%	12,0%
Asistencia técnica.		6,6%	14,6%	7,7%		8,8%
Trámites judiciales.		5,7%	6,7%	2,6%		5,1%
Estudios - capacitación.		0,8%		7,7%		1,5%
Compras de artículos de consumo.		3,3%	1,1%			1,8%
Otras razones.		4,1%	5,6%			3,6%
No contesta.		29,5%	20,2%	12,8%	11,1%	22,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

D. TENDENCIAS SEGÚN INGRESO

CUADRO 6.1

Condición Laboral	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Asalariado	9,5%	32,3%	32,8%	42,2%	25,0%	28,5%
Cuenta propia	23,8%	31,3%	32,8%	28,9%	16,7%	28,8%
Patrón - Rentista	1,6%	1,0%	1,7%		8,3%	1,5%
Jubilado/Pensionado	38,1%	18,8%	17,2%	13,3%	16,7%	21,9%
Otros	23,8%	14,6%	13,8%	13,3%	16,7%	16,4%
No contesta	3,2%	2,1%	1,7%	2,2%	16,7%	2,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.2

Le gustaría cambiar de ocupación	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Sí. Me gustaría.	14,3%	21,9%	17,2%	35,6%	33,3%	21,9%
Tendría que pensarlo.	1,6%	8,3%				3,3%
No creo, es poco probable.	6,3%	6,3%	3,4%	8,9%		5,8%
No. No quiero cambiar.	6,3%	28,1%	46,6%	22,2%	16,7%	25,5%
No contesta.	4,8%			4,4%		1,8%
No corresponde	66,7%	35,4%	32,8%	28,9%	50,0%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.3

Razones para cambiar de ocupación	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Obtener un mejor ingreso.	12,7%	22,9%	17,2%	28,9%	16,7%	20,1%
Tener menos responsabilidades.					16,7%	0,7%
Tener más tiempo libre.	1,6%	3,1%		6,7%		2,6%
Crecer profesionalmente.	1,6%	3,1%	1,7%			1,8%
Dejar un trabajo que no me gusta.		1,0%		2,2%		0,7%
Radicarme en otro lugar.		1,0%				0,4%
Otras razones.		1,0%				0,4%
No contesta.	17,5%	32,3%	48,3%	33,3%	16,7%	31,8%
No corresponde	66,7%	35,4%	32,8%	28,9%	50,0%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.4

Le gustaría realizar una tarea remunerada	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Sí. Me gustaría.	23,8%	17,7%	15,5%	20,0%	16,7%	19,0%
Lo tendría que pensar.	7,9%	1,0%				2,2%
No. No me gustaría.	28,6%	12,5%	13,8%	6,7%	16,7%	15,7%
No contesta.	6,3%	4,2%	3,4%	2,2%	16,7%	4,7%
No corresponde	33,3%	64,6%	67,2%	71,1%	50,0%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.5

Razones para realizar una tarea remunerada	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Tener un ingreso propio.	19,0%	8,3%	8,6%	8,9%	16,7%	11,3%
Ayudar a la familia.	7,9%	9,4%	6,9%	11,1%		8,4%
Ocupar mejor mi tiempo libre.	3,2%	1,0%				1,1%
No contesta	36,5%	16,7%	17,2%	8,9%	33,3%	20,8%
No corresponde	33,3%	64,6%	67,2%	71,1%	50,0%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.6.1

Participa - participó en una asociación benéfico social	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Ahora.	3,2%	6,3%	10,3%	11,1%	16,7%	7,7%
Antes.	9,5%	9,4%	10,3%	6,7%		8,8%
Nunca.	66,7%	63,5%	62,1%	64,4%	41,7%	63,1%
No contesta.	20,6%	20,8%	17,2%	17,8%	41,7%	20,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.6.2

Participa - participó en una asociación de tipo religioso	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Ahora.	7,9%	4,2%	5,2%	4,4%	16,7%	5,8%
Antes.	12,7%	5,2%	8,6%	4,4%		7,3%
Nunca.	58,7%	70,8%	63,8%	73,3%	33,3%	65,3%
No contesta.	20,6%	19,8%	22,4%	17,8%	50,0%	21,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.6.3

Participa - participó en alguna agrupación educativa - cultural	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Ahora.		7,3%	3,4%	4,4%		4,0%
Antes.	9,5%	11,5%	6,9%	6,7%		8,8%
Nunca.	68,3%	60,4%	63,8%	68,9%	50,0%	63,9%
No contesta.	22,2%	20,8%	25,9%	20,0%	50,0%	23,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.6.4

Participa - participó en un sindicato o cooperativa de trabajo	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Ahora.	3,2%	3,1%	3,4%	2,2%		2,9%
Antes.	1,6%	3,1%	1,7%	4,4%		2,6%
Nunca.	76,2%	68,8%	67,2%	71,1%	50,0%	69,7%
No contesta.	19,0%	25,0%	27,6%	22,2%	50,0%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.6.5

Participa - participó en un partido político	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Ahora.	3,2%		3,4%	6,7%		2,6%
Antes.	3,2%	5,2%	10,3%	4,4%		5,5%
Nunca.	73,0%	70,8%	62,1%	66,7%	50,0%	67,9%
No contesta.	20,6%	24,0%	24,1%	22,2%	50,0%	24,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.6.6

Participa - participó en	Ingreso Familiar	Total
--------------------------	------------------	-------

un club deportivo	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Ahora.	1,6%	7,3%	8,6%	8,9%		6,2%
Antes.	7,9%	12,5%	12,1%	11,1%		10,6%
Nunca.	69,8%	55,2%	53,4%	57,8%	50,0%	58,4%
No contesta.	20,6%	25,0%	25,9%	22,2%	50,0%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.6.7

Participa - participó en alguna asociación - cámara empresarial	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Ahora.		2,1%				0,7%
Antes.			3,4%	2,2%		1,1%
Nunca.	81,0%	72,9%	69,0%	75,6%	50,0%	73,4%
No contesta.	19,0%	25,0%	27,6%	22,2%	50,0%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.7

La participación de los vecinos en los asuntos de la ciudad ...	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Debería aumentar mucho	36,5%	54,2%	58,6%	48,9%	41,7%	49,6%
Está en los niveles correctos	36,5%	33,3%	27,6%	46,7%	41,7%	35,4%
Es excesiva.	6,3%	4,2%	1,7%			3,3%
No contesta	20,6%	8,3%	12,1%	4,4%	16,7%	11,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.8

Factores que dificultan la participación vecinal	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
La gente no está preparada - educada	7,9%	17,7%	12,1%	15,6%	16,7%	13,9%
La mayoría de los vecinos no tiene tiempo	4,8%	9,4%	12,1%	11,1%	25,0%	9,9%
La falta de buenos proyectos - incentivos	9,5%	9,4%	10,3%	6,7%		8,8%
La falta de información	9,5%	9,4%	15,5%	6,7%		9,9%
Las trabas burocráticas	4,8%	7,3%	6,9%	6,7%		6,2%
No sabe - No contesta		1,0%	1,7%	2,2%		1,1%
No corresponde	63,5%	45,8%	41,4%	51,1%	58,3%	50,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.9

¿Estaría dispuesto a participar en una iniciativa municipal?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Sí	33,3%	44,8%	36,2%	44,4%	41,7%	40,1%
Lo pensaría	15,9%	17,7%	13,8%	17,8%	8,3%	16,1%
No	46,0%	36,5%	46,6%	33,3%	41,7%	40,5%
No contesta	4,8%	1,0%	3,4%	4,4%	8,3%	3,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.10

¿En qué clase de proyecto colectivo le gustaría participar?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Asistencia a personas necesitadas	28,6%	24,0%	13,8%	17,8%	33,3%	22,3%
Productivos - laborales	4,8%	14,6%	19,0%	17,8%	8,3%	13,5%
Culturales	6,3%	4,2%	5,2%	13,3%		6,2%
Esparcimiento deportivos	1,6%	6,3%	3,4%	4,4%		4,0%
Cuidado del medio ambiente	4,8%	11,5%	5,2%	4,4%		6,9%
Otros (mencionar)	1,6%	1,0%	1,7%	4,4%		1,8%
No contesta	1,6%	1,0%	1,7%		8,3%	1,5%
No corresponde	50,8%	37,5%	50,0%	37,8%	50,0%	43,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.11.1

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "reducir el trabajo informal"?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Sí	1,6%	9,4%	1,7%	4,4%		4,7%
No	73,0%	82,3%	75,9%	75,6%	75,0%	77,4%
No contesta	25,4%	8,3%	22,4%	20,0%	25,0%	17,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.11.2

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "fomentar el empleo de los jóvenes"?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Sí	11,1%	12,5%	13,8%	11,1%		11,7%
No	66,7%	78,1%	60,3%	73,3%	75,0%	70,8%
No contesta	22,2%	9,4%	25,9%	15,6%	25,0%	17,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.11.3

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "la igualdad de oportunidades entre géneros"?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Sí	12,7%	16,7%	10,3%	13,3%	16,7%	13,9%
No	63,5%	74,0%	58,6%	66,7%	66,7%	66,8%
No contesta	23,8%	9,4%	31,0%	20,0%	16,7%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.11.4

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "el cuidado del medio ambiente"?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Sí	14,3%	13,5%	15,5%	15,6%	8,3%	14,2%
No	63,5%	76,0%	56,9%	62,2%	66,7%	66,4%
No contesta	22,2%	10,4%	27,6%	22,2%	25,0%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.11.5

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "el reciclado de residuos"?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Sí	22,2%	15,6%	19,0%	22,2%	8,3%	18,6%
No	57,1%	75,0%	51,7%	55,6%	66,7%	62,4%
No contesta	20,6%	9,4%	29,3%	22,2%	25,0%	19,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.11.6

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "el uso racional de la energía"?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Sí	19,0%	11,5%	15,5%	8,9%	8,3%	13,5%
No	58,7%	79,2%	56,9%	71,1%	66,7%	67,9%
No contesta	22,2%	9,4%	27,6%	20,0%	25,0%	18,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.12

Qué destino le gustaría darle a sus ahorros personales	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Guardarlos para casos de necesidad.	20,6%	22,9%	25,9%	20,0%	16,7%	22,3%
Ampliar - mejorar la vivienda.	46,0%	29,2%	29,3%	20,0%	33,3%	31,8%
Invertirlos en algo productivo.	9,5%	15,6%	19,0%	26,7%	8,3%	16,4%
Ponerlos en el banco.		2,1%	3,4%			1,5%
Ayudar a un hijo - pariente - amigo.	4,8%	8,3%	5,2%	6,7%	25,0%	7,3%
Darme algún gusto.	6,3%	16,7%	12,1%	17,8%		12,8%
Otro destino.	3,2%	4,2%		4,4%	8,3%	3,3%
No contesta.	9,5%	1,0%	5,2%	4,4%	8,3%	4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.13

Obstáculos al crecimiento económico de Navarra	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
La falta de acceso al Área Metropolitana.	11,1%	11,5%	17,2%	24,4%	8,3%	14,6%
No tiene una buena infraestructura.	12,7%	17,7%	13,8%	17,8%	8,3%	15,3%

No hay empresarios locales con ideas nuevas.	23,8%	26,0%	24,1%	15,6%	25,0%	23,4%
La falta de mano de obra especializada.	1,6%	1,0%		2,2%		1,1%
El poco interés de los vecinos.	7,9%	5,2%	3,4%	4,4%	8,3%	5,5%
El municipio no tiene un plan de desarrollo.	14,3%	16,7%	13,8%	6,7%	16,7%	13,9%
Poco apoyo de Nación y Provincia	6,3%	12,5%	13,8%	13,3%	8,3%	11,3%
Otros obstáculos.	7,9%	5,2%	6,9%	6,7%		6,2%
No contesta.	14,3%	4,2%	6,9%	8,9%	25,0%	8,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.14.1

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Mercedes?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Seguido.	9,5%	17,7%	17,2%	26,7%	8,3%	16,8%
Varias veces.	4,8%	17,7%	20,7%	13,3%	16,7%	14,6%
Una o dos veces.	27,0%	21,9%	27,6%	15,6%	8,3%	22,6%
Nunca.	52,4%	41,7%	31,0%	37,8%	58,3%	42,0%
No contesta.	6,3%	1,0%	3,4%	6,7%	8,3%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.14.2

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de General Las Heras?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Seguido.	14,3%	15,6%	8,6%	22,2%	8,3%	14,6%
Varias veces.	11,1%	22,9%	25,9%	11,1%	16,7%	18,6%
Una o dos veces.	19,0%	18,8%	17,2%	20,0%	8,3%	18,2%
Nunca.	50,8%	40,6%	41,4%	40,0%	58,3%	43,8%
No contesta.	4,8%	2,1%	6,9%	6,7%	8,3%	4,7%

Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

CUADRO 6.14.3

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Lobos?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Seguido.	20,6%	29,2%	27,6%	33,3%	16,7%	27,0%
Varias veces.	17,5%	21,9%	15,5%	22,2%	16,7%	19,3%
Una o dos veces.	15,9%	24,0%	20,7%	17,8%		19,3%
Nunca.	39,7%	24,0%	31,0%	22,2%	58,3%	30,3%
No contesta.	6,3%	1,0%	5,2%	4,4%	8,3%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.14.4

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Roque Pérez?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Seguido.	3,2%	10,4%	5,2%	13,3%		7,7%
Varias veces.	1,6%	10,4%	6,9%	6,7%	8,3%	6,9%
Una o dos veces.	15,9%	9,4%	17,2%	13,3%	16,7%	13,5%
Nunca.	73,0%	68,8%	63,8%	55,6%	66,7%	66,4%
No contesta.	6,3%	1,0%	6,9%	11,1%	8,3%	5,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.14.5

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de 25 de Mayo?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Seguido.		7,3%	1,7%	11,1%		4,7%
Varias veces.	4,8%	5,2%	3,4%	4,4%	8,3%	4,7%
Una o dos veces.	7,9%	8,3%	10,3%	13,3%	8,3%	9,5%
Nunca.	81,0%	78,1%	75,9%	60,0%	75,0%	75,2%
No contesta.	6,3%	1,0%	8,6%	11,1%	8,3%	5,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.14.6

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Chivilcoy?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Seguido.	6,3%	9,4%		17,8%	8,3%	8,0%
Varias veces.	3,2%	10,4%	8,6%	6,7%	16,7%	8,0%
Una o dos veces.	12,7%	9,4%	13,8%	17,8%		12,0%
Nunca.	71,4%	69,8%	70,7%	48,9%	66,7%	66,8%
No contesta.	6,3%	1,0%	6,9%	8,9%	8,3%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.14.7

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Suipacha?	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Seguido.	7,9%	10,4%	3,4%	15,6%		8,8%
Varias veces.	1,6%	4,2%	6,9%	4,4%	8,3%	4,4%
Una o dos veces.	11,1%	11,5%	12,1%	13,3%	8,3%	11,7%
Nunca.	73,0%	72,9%	70,7%	57,8%	75,0%	70,1%
No contesta.	6,3%	1,0%	6,9%	8,9%	8,3%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 6.15

Razones de tales visitas	Ingreso Familiar					Total
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	No contesta	
Visita a amigos familiares.	33,3%	34,4%	22,4%	35,6%	8,3%	30,7%
Cuestiones de trabajo.	6,3%	17,7%	17,2%	13,3%	16,7%	14,2%
Paseo - ocio.	9,5%	12,5%	17,2%	11,1%		12,0%
Asistencia técnica.	3,2%	8,3%	12,1%	15,6%		8,8%
Trámites judiciales.	4,8%	3,1%	6,9%	6,7%	8,3%	5,1%
Estudios - capacitación.		1,0%	5,2%			1,5%
Compras de artículos de consumo.	1,6%	2,1%	1,7%	2,2%		1,8%
Otras razones.	4,8%	5,2%	1,7%	2,2%		3,6%
No contesta.	36,5%	15,6%	15,5%	13,3%	66,7%	22,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

E. TENDENCIAS SEGÚN PROPIEDAD

CUADRO 7.1

Condición Laboral	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Asalariado	27,1%	34,3%	18,8%	28,5%
Cuenta propia	26,6%	25,7%	68,8%	28,8%
Patrón - Rentista	1,1%	2,9%		1,5%
Jubilado/Pensionado	27,1%	11,4%	6,3%	21,9%
Otros	14,4%	24,3%	6,3%	16,4%
No contesta	3,7%	1,4%		2,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.2

Le gustaría cambiar de ocupación	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Sí. Me gustaría.	18,6%	30,0%	25,0%	21,9%
Tendría que pensarlo.	4,3%	1,4%		3,3%
No creo, es poco probable.	4,8%	7,1%	12,5%	5,8%
No. No quiero cambiar.	25,5%	21,4%	43,8%	25,5%
No contesta.	1,6%	1,4%	6,3%	1,8%
No corresponde	45,2%	38,6%	12,5%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.3

Razones para cambiar de ocupación	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Obtener un mejor ingreso.	17,6%	25,7%	25,0%	20,1%
Tener menos responsabilidades.	1,1%			0,7%
Tener más tiempo libre.	1,6%	4,3%	6,3%	2,6%
Crecer profesionalmente.	2,7%			1,8%

Dejar un trabajo que no me gusta.	0,5%	1,4%		0,7%
Radicarme en otro lugar.	0,5%			0,4%
Otras razones.	0,5%			0,4%
No contesta.	30,3%	30,0%	56,3%	31,8%
No corresponde	45,2%	38,6%	12,5%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.4

Le gustaría realizar una tarea remunerada	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Sí. Me gustaría.	17,6%	25,7%	6,3%	19,0%
Lo tendría que pensar.	2,1%	2,9%		2,2%
No. No me gustaría.	20,2%	7,1%		15,7%
No contesta.	5,3%	2,9%	6,3%	4,7%
No corresponde	54,8%	61,4%	87,5%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.5

Razones para realizar una tarea remunerada	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Tener un ingreso propio.	9,6%	17,1%	6,3%	11,3%
Ayudar a la familia.	8,5%	10,0%		8,4%
Ocupar mejor mi tiempo libre.	1,6%			1,1%
No contesta	25,5%	11,4%	6,3%	20,8%
No corresponde	54,8%	61,4%	87,5%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.6.1

Participa - participó en una asociación benéfico social	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Ahora.	8,0%	7,1%	6,3%	7,7%
Antes.	10,1%	7,1%		8,8%
Nunca.	61,7%	61,4%	87,5%	63,1%
No contesta.	20,2%	24,3%	6,3%	20,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.6.2

Participa - participó en una asociación de tipo religioso	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Ahora.	5,3%	7,1%	6,3%	5,8%
Antes.	8,5%	5,7%		7,3%
Nunca.	64,9%	61,4%	87,5%	65,3%
No contesta.	21,3%	25,7%	6,3%	21,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.6.3

Participa - participó en agrupaciones educativas - culturales	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Ahora.	4,3%	4,3%		4,0%
Antes.	10,1%	5,7%	6,3%	8,8%
Nunca.	62,8%	67,1%	62,5%	63,9%
No contesta.	22,9%	22,9%	31,3%	23,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.6.4

Participa - participó en un sindicato - cooperativa de trabajo	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Ahora.	1,6%	7,1%		2,9%
Antes.	3,2%	1,4%		2,6%
Nunca.	70,7%	67,1%	68,8%	69,7%
No contesta.	24,5%	24,3%	31,3%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.6.5

Participa - participó en algún partido político	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Ahora.	1,1%	5,7%	6,3%	2,6%
Antes.	5,9%	5,7%		5,5%
Nunca.	69,1%	64,3%	68,8%	67,9%
No contesta.	23,9%	24,3%	25,0%	24,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.6.6

Participa - participó en clubes deportivos - grupos juveniles	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Ahora.	5,9%	7,1%	6,3%	6,2%
Antes.	11,2%	11,4%		10,6%
Nunca.	58,5%	57,1%	62,5%	58,4%
No contesta.	24,5%	24,3%	31,3%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.6.7

Participa - participó en una asociación - cámara empresarial	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Ahora.	1,1%			0,7%
Antes.	1,6%			1,1%
Nunca.	72,9%	75,7%	68,8%	73,4%
No contesta.	24,5%	24,3%	31,3%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.7

La participación de los vecinos en los asuntos de la ciudad ...	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Debería aumentar mucho	47,9%	44,3%	93,8%	49,6%
Está en los niveles correctos	35,6%	42,9%		35,4%
Es excesiva.	3,7%	2,9%		3,3%
No contesta	12,8%	10,0%	6,3%	11,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.8

Factores que dificultan la participación vecinal	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
La gente no está preparada - educada	12,8%	12,9%	31,3%	13,9%
La mayoría de los vecinos no tiene tiempo	10,1%	7,1%	18,8%	9,9%
La falta de buenos proyectos - incentivos	7,4%	10,0%	18,8%	8,8%
La falta de información	10,6%	7,1%	12,5%	9,9%
Las trabas burocráticas	5,3%	7,1%	12,5%	6,2%
No sabe - No contesta	1,6%			1,1%

No corresponde	52,1%	55,7%	6,3%	50,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.9

¿Estaría dispuesto a participar en una iniciativa municipal?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Sí	37,2%	48,6%	37,5%	40,1%
Lo pensaría	16,0%	17,1%	12,5%	16,1%
No	43,1%	31,4%	50,0%	40,5%
No contesta	3,7%	2,9%		3,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.10

¿En qué clase de proyecto colectivo le gustaría participar?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Asistencia a personas necesitadas	19,7%	30,0%	18,8%	22,3%
Productivos - laborales	12,2%	17,1%	12,5%	13,5%
Culturales	6,4%	4,3%	12,5%	6,2%
Esparcimiento - deportivos	4,8%	2,9%		4,0%
Cuidado del medio ambiente	6,4%	10,0%		6,9%
Otros (mencionar)	2,7%			1,8%
No contesta	1,1%	1,4%	6,3%	1,5%
No corresponde	46,8%	34,3%	50,0%	43,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.11.1

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "reducir el trabajo informal"?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Sí	5,3%	4,3%		4,7%
No	78,2%	72,9%	87,5%	77,4%
No contesta	16,5%	22,9%	12,5%	17,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.11.2

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "fomentar el empleo joven"?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Sí	11,2%	14,3%	6,3%	11,7%
No	72,3%	65,7%	75,0%	70,8%
No contesta	16,5%	20,0%	18,8%	17,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.11.3

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "fomentar la igualdad entre varones y mujeres"?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Sí	13,8%	17,1%		13,9%
No	68,6%	60,0%	75,0%	66,8%
No contesta	17,6%	22,9%	25,0%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.11.4

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "cuidar del medio ambiente"?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Sí	14,9%	15,7%		14,2%
No	67,0%	62,9%	75,0%	66,4%
No contesta	18,1%	21,4%	25,0%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.11.5

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "reciclar residuos"?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Sí	19,1%	21,4%		18,6%
No	63,3%	57,1%	75,0%	62,4%
No contesta	17,6%	21,4%	25,0%	19,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.11.6

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "el uso racional de la energía"?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Sí	13,8%	15,7%		13,5%
No	69,7%	61,4%	75,0%	67,9%
No contesta	16,5%	22,9%	25,0%	18,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.12

Qué destino le gustaría darle a sus ahorros personales	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Guardarlos para casos de necesidad.	22,3%	27,1%		22,3%
Ampliar - mejorar la vivienda.	33,5%	31,4%	12,5%	31,8%
Invertirlos en algo productivo.	17,0%	11,4%	31,3%	16,4%
Ponerlos en el banco.	1,6%	1,4%		1,5%
Ayudar a un hijo - pariente - amigo.	8,0%	5,7%	6,3%	7,3%
Darme algún gusto.	12,2%	11,4%	25,0%	12,8%
Otro destino.	2,1%	7,1%		3,3%
No contesta.	3,2%	4,3%	25,0%	4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.13

Obstáculos al crecimiento económico de Navarra	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
La falta de acceso al Área Metropolitana.	14,9%	12,9%	18,8%	14,6%
No tiene una buena infraestructura.	18,6%	8,6%	6,3%	15,3%
No hay empresarios locales con ideas nuevas.	20,7%	28,6%	31,3%	23,4%
La falta de mano de obra especializada.	1,6%			1,1%
El poco interés de los vecinos.	6,9%	2,9%		5,5%
El municipio no tiene un plan de desarrollo.	10,1%	22,9%	18,8%	13,9%
Poco apoyo de Nación y Provincia	10,6%	11,4%	18,8%	11,3%
Otros obstáculos.	7,4%	2,9%	6,3%	6,2%
No contesta.	9,0%	10,0%		8,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.14.1

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Mercedes?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Seguido.	15,4%	22,9%	6,3%	16,8%
Varias veces.	16,5%	10,0%	12,5%	14,6%
Una o dos veces.	22,3%	14,3%	62,5%	22,6%
Nunca.	42,0%	47,1%	18,8%	42,0%
No contesta.	3,7%	5,7%		4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.14.2

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de General Las Heras?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Seguido.	13,3%	20,0%	6,3%	14,6%
Varias veces.	18,6%	20,0%	12,5%	18,6%
Una o dos veces.	17,0%	14,3%	50,0%	18,2%
Nunca.	46,8%	40,0%	25,0%	43,8%
No contesta.	4,3%	5,7%	6,3%	4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.14.3

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Lobos?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Seguido.	27,1%	28,6%	18,8%	27,0%
Varias veces.	20,2%	18,6%	12,5%	19,3%
Una o dos veces.	19,1%	18,6%	25,0%	19,3%
Nunca.	29,8%	30,0%	37,5%	30,3%
No contesta.	3,7%	4,3%	6,3%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.14.4

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Roque Pérez?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Seguido.	8,5%	7,1%		7,7%
Varias veces.	6,4%	8,6%	6,3%	6,9%
Una o dos veces.	11,2%	17,1%	25,0%	13,5%
Nunca.	68,6%	61,4%	62,5%	66,4%
No contesta.	5,3%	5,7%	6,3%	5,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.14.5

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de 25 de Mayo?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Seguido.	4,8%	5,7%		4,7%
Varias veces.	3,7%	8,6%		4,7%
Una o dos veces.	9,0%	8,6%	18,8%	9,5%
Nunca.	77,1%	70,0%	75,0%	75,2%
No contesta.	5,3%	7,1%	6,3%	5,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.14.6

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Chivilcoy?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Seguido.	6,9%	11,4%	6,3%	8,0%
Varias veces.	6,9%	12,9%		8,0%
Una o dos veces.	13,3%	7,1%	18,8%	12,0%
Nunca.	68,1%	62,9%	68,8%	66,8%
No contesta.	4,8%	5,7%	6,3%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.14.7

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Suipacha?	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Seguido.	6,9%	14,3%	6,3%	8,8%
Varias veces.	5,3%	2,9%		4,4%
Una o dos veces.	12,8%	8,6%	12,5%	11,7%
Nunca.	70,2%	68,6%	75,0%	70,1%
No contesta.	4,8%	5,7%	6,3%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 7.15

Razones de tales visitas	Propietario			Total
	Si	No	No contesta	
Visita a amigos - familiares.	29,8%	37,1%	12,5%	30,7%
Cuestiones de trabajo.	15,4%	11,4%	12,5%	14,2%
Paseo - ocio.	9,6%	14,3%	31,3%	12,0%
Asistencia técnica.	12,2%	1,4%		8,8%
Trámites judiciales.	4,8%	2,9%	18,8%	5,1%
Estudios - capacitación.	1,6%	1,4%		1,5%
Compras de artículos de consumo.	1,6%	1,4%	6,3%	1,8%
Otras razones.	3,7%	2,9%	6,3%	3,6%
No contesta.	21,3%	27,1%	12,5%	22,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

F. TENDENCIAS SEGÚN COBERTURA DE SALUD

CUADRO 8.1

Condición Laboral	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Asalariado	19,2%	42,2%	57,1%		28,5%
Cuenta propia	36,5%	17,8%	14,3%		28,8%
Patrón - Rentista	1,2%	2,2%			1,5%
Jubilado/Pensionado	18,6%	27,8%	14,3%	66,7%	21,9%
Otros	22,2%	6,7%	14,3%		16,4%
No contesta	2,4%	3,3%		33,3%	2,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.2

Le gustaría cambiar de ocupación	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Sí. Me gustaría.	25,7%	16,7%	14,3%		21,9%
Tendría que pensarlo.	3,6%	3,3%			3,3%
No creo, es poco probable.	3,6%	11,1%			5,8%
No. No quiero cambiar.	21,6%	28,9%	57,1%		25,5%
No contesta.	1,8%	2,2%			1,8%
No corresponde	43,7%	37,8%	28,6%	100,0%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.3

Razones para cambiar de ocupación	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Obtener un mejor ingreso.	24,0%	14,4%	14,3%	14,4%	20,1%
Tener menos responsabilidades.	0,6%	1,1%		1,1%	0,7%
Tener más tiempo libre.	1,8%	4,4%		4,4%	2,6%

Crecer profesionalmente.	2,4%	1,1%		1,1%	1,8%
Dejar un trabajo que no me gusta.	1,2%				0,7%
Radicarme en otro lugar.		1,1%		1,1%	0,4%
Otras razones.	0,6%				0,4%
No contesta.	25,7%	40,0%	57,1%	40,0%	31,8%
No corresponde	43,7%	37,8%	28,6%	37,8%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.4

Le gustaría realizar una tarea remunerada	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Sí. Me gustaría.	25,1%	8,9%	14,3%		19,0%
Lo tendría que pensar.	2,4%	2,2%			2,2%
No. No me gustaría.	12,0%	21,1%	14,3%	66,7%	15,7%
No contesta.	4,2%	5,6%		33,3%	4,7%
No corresponde	56,3%	62,2%	71,4%		58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.5

Razones para realizar una tarea remunerada	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Tener un ingreso propio.	15,6%	4,4%	7,1%		11,3%
Ayudar a la familia.	10,8%	4,4%	7,1%		8,4%
Ocupar mejor mi tiempo libre.	0,6%	2,2%			1,1%
No contesta	16,8%	26,7%	14,3%	100,0%	20,8%
No corresponde	56,3%	62,2%	71,4%		58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.6.1

Participa - participó en una asociación benéfico social	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Ahora.	6,6%	4,4%	42,9%		7,7%
Antes.	5,4%	13,3%	21,4%		8,8%
Nunca.	65,3%	65,6%	21,4%	66,7%	63,1%
No contesta.	22,8%	16,7%	14,3%	33,3%	20,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.6.2

Participa - participó en una asociación de tipo religioso	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Ahora.	4,8%	8,9%			5,8%
Antes.	6,6%	5,6%	21,4%	33,3%	7,3%
Nunca.	65,3%	67,8%	57,1%	33,3%	65,3%
No contesta.	23,4%	17,8%	21,4%	33,3%	21,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.6.3

Participa - participó en agrupaciones educativas - culturales	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Ahora.	3,0%	6,7%			4,0%
Antes.	6,6%	12,2%	14,3%		8,8%
Nunca.	63,5%	64,4%	64,3%	66,7%	63,9%
No contesta.	26,9%	16,7%	21,4%	33,3%	23,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.6.4

Participa - participó en un sindicato - cooperativa de trabajo	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Ahora.	2,4%	4,4%			2,9%
Antes.	1,2%	5,6%			2,6%
Nunca.	68,3%	71,1%	78,6%	66,7%	69,7%
No contesta.	28,1%	18,9%	21,4%	33,3%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.6.5

Participa - participó en algún partido político	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Ahora.	3,0%	1,1%	7,1%		2,6%
Antes.	4,2%	7,8%		33,3%	5,5%
Nunca.	65,9%	72,2%	71,4%	33,3%	67,9%
No contesta.	26,9%	18,9%	21,4%	33,3%	24,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.6.6

Participa - participó en clubes deportivos - grupos juveniles	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Ahora.	4,2%	10,0%	7,1%		6,2%
Antes.	6,6%	16,7%	21,4%		10,6%
Nunca.	60,5%	55,6%	50,0%	66,7%	58,4%
No contesta.	28,7%	17,8%	21,4%	33,3%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.6.7

Participa - participó en una asociación - cámara empresarial	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Ahora.	0,6%	1,1%			0,7%
Antes.	1,2%	1,1%			1,1%
Nunca.	70,1%	78,9%	78,6%	66,7%	73,4%
No contesta.	28,1%	18,9%	21,4%	33,3%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.7

La participación de los vecinos en los asuntos de la ciudad ...	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Debería aumentar mucho	49,7%	47,8%	64,3%	33,3%	49,6%
Está en los niveles correctos	33,5%	40,0%	28,6%	33,3%	35,4%
Es excesiva.	3,6%	3,3%			3,3%
No contesta	13,2%	8,9%	7,1%	33,3%	11,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.8

Factores que dificultan la participación vecinal	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
La gente no está preparada - educada	14,4%	12,2%	21,4%		13,9%
La mayoría de los vecinos no tiene tiempo	8,4%	12,2%	7,1%	33,3%	9,9%
La falta de buenos proyectos - incentivos	11,4%	4,4%	7,1%		8,8%
La falta de información	10,2%	8,9%	14,3%		9,9%
Las trabas burocráticas	4,8%	8,9%	7,1%		6,2%
No sabe - No contesta	0,6%	1,1%	7,1%		1,1%
No corresponde	50,3%	52,2%	35,7%	66,7%	50,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.9

¿Estaría dispuesto a participar en una iniciativa municipal?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Sí	45,5%	33,3%	28,6%		40,1%
Lo pensaría	16,8%	13,3%	21,4%	33,3%	16,1%
No	34,7%	50,0%	42,9%	66,7%	40,5%
No contesta	3,0%	3,3%	7,1%		3,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.10

¿En qué clase de proyecto colectivo le gustaría participar?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Asistencia a personas necesitadas	25,7%	15,6%	21,4%	33,3%	22,3%
Productivos - laborales	16,2%	7,8%	21,4%		13,5%
Culturales	6,0%	7,8%			6,2%
Esparcimiento - deportivos	4,8%	3,3%			4,0%
Cuidado del medio ambiente	6,6%	7,8%	7,1%		6,9%
Otros (mencionar)	1,8%	2,2%			1,8%
No contesta	1,2%	2,2%			1,5%
No corresponde	37,7%	53,3%	50,0%	66,7%	43,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.11.1

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "reducir el trabajo informal"?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Sí	4,2%	5,6%	7,1%		4,7%
No	78,4%	76,7%	64,3%	100,0%	77,4%
No contesta	17,4%	17,8%	28,6%		17,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.11.2

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "fomentar el empleo joven"?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Sí	10,2%	12,2%	21,4%	33,3%	11,7%
No	75,4%	65,6%	50,0%	66,7%	70,8%
No contesta	14,4%	22,2%	28,6%		17,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.11.3

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "fomentar la igualdad entre varones y mujeres"?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Sí	12,6%	15,6%	14,3%	33,3%	13,9%
No	70,1%	64,4%	42,9%	66,7%	66,8%
No contesta	17,4%	20,0%	42,9%		19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.11.4

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "cuidar del medio ambiente"?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Sí	11,4%	15,6%	35,7%	33,3%	14,2%
No	70,7%	63,3%	35,7%	66,7%	66,4%
No contesta	18,0%	21,1%	28,6%		19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.11.5

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "reciclar residuos"?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Sí	16,8%	17,8%	42,9%	33,3%	18,6%
No	65,3%	63,3%	21,4%	66,7%	62,4%
No contesta	18,0%	18,9%	35,7%		19,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.11.6

¿Conoce empresarios que hayan tomado medidas concretas para "el uso racional de la energía"?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Sí	12,0%	14,4%	21,4%	33,3%	13,5%
No	70,7%	65,6%	50,0%	66,7%	67,9%
No contesta	17,4%	20,0%	28,6%		18,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.12

Qué destino le gustaría darle a sus ahorros personales	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Guardarlos para casos de necesidad.	18,0%	31,1%	14,3%	33,3%	22,3%
Ampliar - mejorar la vivienda.	35,9%	25,6%	21,4%	33,3%	31,8%
Invertirlos en algo productivo.	16,2%	15,6%	28,6%		16,4%
Ponerlos en el banco.	1,8%	1,1%			1,5%
Ayudar a un hijo - pariente - amigo.	8,4%	5,6%	7,1%		7,3%
Darme algún gusto.	10,8%	15,6%	21,4%		12,8%
Otro destino.	3,6%	3,3%			3,3%
No contesta.	5,4%	2,2%	7,1%	33,3%	4,7%

Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
-------	--------	--------	--------	--------	--------

CUADRO 8.13

Obstáculos al crecimiento económico de Navarro	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
La falta de acceso al Área Metropolitana.	10,2%	22,2%	21,4%		14,6%
No tiene una buena infraestructura.	13,2%	16,7%	21,4%	66,7%	15,3%
No hay empresarios locales con ideas nuevas.	27,5%	18,9%	7,1%		23,4%
La falta de mano de obra especializada.	1,2%	1,1%			1,1%
El poco interés de los vecinos.	6,0%	3,3%	14,3%		5,5%
El municipio no tiene un plan de desarrollo.	15,6%	11,1%	7,1%	33,3%	13,9%
Poco apoyo de Nación y Provincia	10,2%	13,3%	14,3%		11,3%
Otros obstáculos.	6,0%	7,8%			6,2%
No contesta.	10,2%	5,6%	14,3%		8,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.14.1

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Mercedes?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Seguido.	13,8%	17,8%	42,9%	33,3%	16,8%
Varias veces.	15,0%	13,3%	21,4%		14,6%
Una o dos veces.	24,0%	20,0%	21,4%	33,3%	22,6%
Nunca.	43,7%	44,4%	7,1%	33,3%	42,0%
No contesta.	3,6%	4,4%	7,1%		4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.14.2

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de General Las Heras?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Seguido.	15,6%	10,0%	28,6%	33,3%	14,6%
Varias veces.	18,6%	15,6%	35,7%	33,3%	18,6%
Una o dos veces.	21,6%	14,4%		33,3%	18,2%
Nunca.	38,9%	56,7%	28,6%		43,8%
No contesta.	5,4%	3,3%	7,1%		4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.14.3

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Lobos?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Seguido.	25,7%	25,6%	57,1%		27,0%
Varias veces.	18,0%	20,0%	21,4%	66,7%	19,3%
Una o dos veces.	17,4%	24,4%	7,1%	33,3%	19,3%
Nunca.	34,7%	26,7%	7,1%		30,3%
No contesta.	4,2%	3,3%	7,1%		4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.14.4

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Roque Pérez?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Seguido.	6,6%	7,8%	14,3%	33,3%	7,7%
Varias veces.	5,4%	8,9%	7,1%	33,3%	6,9%
Una o dos veces.	15,0%	8,9%	21,4%	33,3%	13,5%
Nunca.	67,1%	70,0%	50,0%		66,4%
No contesta.	6,0%	4,4%	7,1%		5,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.14.5

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de 25 de Mayo?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Seguido.	4,8%	4,4%	7,1%		4,7%
Varias veces.	4,2%	4,4%	7,1%	33,3%	4,7%
Una o dos veces.	8,4%	10,0%	21,4%		9,5%
Nunca.	76,0%	76,7%	57,1%	66,7%	75,2%
No contesta.	6,6%	4,4%	7,1%		5,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.14.6

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Chivilcoy?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Seguido.	7,8%	7,8%	7,1%	33,3%	8,0%
Varias veces.	7,2%	8,9%	7,1%	33,3%	8,0%
Una o dos veces.	10,8%	13,3%	21,4%		12,0%
Nunca.	68,9%	65,6%	57,1%	33,3%	66,8%
No contesta.	5,4%	4,4%	7,1%		5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO 8.14.7

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Suipacha?	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Seguido.	9,0%	8,9%	7,1%		8,8%
Varias veces.	2,4%	5,6%	14,3%	33,3%	4,4%
Una o dos veces.	12,6%	10,0%	14,3%		11,7%
Nunca.	70,7%	71,1%	57,1%	66,7%	70,1%
No contesta.	5,4%	4,4%	7,1%		5,1%

Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
-------	--------	--------	--------	--------	--------

CUADRO 8.15

Razones de tales visitas	Cobertura				Total
	Hospital Público	Obra Social	Pre - paga	No contesta	
Visita a amigos - familiares.	29,9%	31,1%	28,6%	66,7%	30,7%
Cuestiones de trabajo.	14,4%	11,1%	35,7%		14,2%
Paseo - ocio.	13,2%	10,0%	7,1%	33,3%	12,0%
Asistencia técnica.	5,4%	14,4%	14,3%		8,8%
Trámites judiciales.	7,2%	2,2%			5,1%
Estudios - capacitación.	1,8%		7,1%		1,5%
Compras de artículos de consumo.	1,8%	2,2%			1,8%
Otras razones.	2,4%	6,7%			3,6%
No contesta.	24,0%	22,2%	7,1%		22,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

G. TENDENCIAS SEGÚN CONDICIÓN LABORAL

CUADRO II.1

Condición Laboral	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropi sta	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Asalariado	100,0%						28,5%
Cuenta propia		100,0%					28,8%
Patrón - Rentista			100,0%				1,5%
Jubilado/Pensionad o				100,0%			21,9%
Otros					100,0%		16,4%
No contesta						100,0%	2,9%
Total	28,5%	28,8%	1,5%	21,9%	16,4%	2,9%	100,0%

CUADRO II.2

Le gustaría cambiar de ocupación	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapro pista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Sí. Me gustaría.	33,3%	41,8%	25,0%				21,9%
Tendría que pensarlo.	9,0%	2,5%					3,3%
No creo, es poco probable.	7,7%	12,7%					5,8%
No. No quiero cambiar.	47,4%	39,2%	50,0%				25,5%
No contesta.	2,6%	3,8%					1,8%
No corresponde			25,0%	100,0%	100,0%	100,0%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.3

Razones para cambiar de ocupación	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapro pista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Obtener un mejor ingreso.	32,1%	38,0%					20,1%
Tener menos responsabilidades.		1,3%	25,0%				0,7%

Tener más tiempo libre.	5,1%	3,8%					2,6%
Crecer profesionalmente.	3,8%	2,5%					1,8%
Dejar un trabajo que no me gusta.	1,3%	1,3%					0,7%
Radicarme en otro lugar.	1,3%						0,4%
Otras razones.	1,3%						0,4%
No contesta.	55,1%	53,2%	50,0%				31,8%
No corresponde			25,0%	100,0%	100,0%	100,0%	41,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.4

Le gustaría realizar una tarea remunerada	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Sí. Me gustaría.			25,0%	26,7%	77,8%		19,0%
Lo tendría que pensar.				5,0%	6,7%		2,2%
No. No me gustaría.				65,0%	8,9%		15,7%
No contesta.				3,3%	6,7%	100,0%	4,7%
No corresponde	100,0%	100,0%	75,0%				58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.5

Razones para realizar una tarea remunerada	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Tener un ingreso propio.				21,7%	40,0%		11,3%
Ayudar a la familia.			25,0%	6,7%	40,0%		8,4%
Ocupar mejor mi tiempo libre.				3,3%	2,2%		1,1%
No contesta				68,3%	17,8%	100,0%	20,8%
No corresponde	100,0%	100,0%	75,0%				58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.6.1

Participa - participó en una asociación benéfico social	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Ahora.	16,7%	8,9%		1,7%			7,7%
Antes.	6,4%	11,4%		15,0%	2,2%		8,8%
Nunca.	56,4%	68,4%	100,0%	58,3%	77,8%	12,5%	63,1%
No contesta.	20,5%	11,4%		25,0%	20,0%	87,5%	20,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.6.2

Participa - participó en una asociación de tipo religioso	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Ahora.	2,6%	5,1%	50,0%	8,3%	6,7%		5,8%
Antes.	3,8%	6,3%		16,7%	4,4%		7,3%
Nunca.	71,8%	73,4%	50,0%	51,7%	68,9%	12,5%	65,3%
No contesta.	21,8%	15,2%		23,3%	20,0%	87,5%	21,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.6.3

Participa - participó en alguna agrupación educativa - cultural	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Ahora.	6,4%	3,8%		3,3%	2,2%		4,0%
Antes.	6,4%	10,1%		13,3%	6,7%		8,8%
Nunca.	65,4%	64,6%	100,0%	60,0%	71,1%	12,5%	63,9%
No contesta.	21,8%	21,5%		23,3%	20,0%	87,5%	23,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.6.4

Participa - participó en un sindicato o cooperativa de trabajo	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Ahora.	6,4%	2,5%			2,2%		2,9%
Antes.	2,6%	1,3%		5,0%	2,2%		2,6%
Nunca.	66,7%	72,2%	100,0%	71,7%	75,6%	12,5%	69,7%
No contesta.	24,4%	24,1%		23,3%	20,0%	87,5%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.6.5

Participa - participó en un partido político	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Ahora.	3,8%	2,5%		1,7%	2,2%		2,6%
Antes.	2,6%	6,3%	25,0%	11,7%			5,5%
Nunca.	67,9%	68,4%	75,0%	66,7%	77,8%	12,5%	67,9%
No contesta.	25,6%	22,8%		20,0%	20,0%	87,5%	24,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.6.6

Participa - participó en un club deportivo	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Ahora.	11,5%	6,3%		1,7%	4,4%		6,2%
Antes.	14,1%	10,1%		13,3%	4,4%		10,6%
Nunca.	48,7%	59,5%	100,0%	63,3%	71,1%	12,5%	58,4%
No contesta.	25,6%	24,1%		21,7%	20,0%	87,5%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.6.7

Participa - participó en alguna asociación - cámara empresarial	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Ahora.	2,6%						0,7%
Antes.	1,3%	2,5%					1,1%
Nunca.	70,5%	74,7%	100,0%	76,7%	80,0%	12,5%	73,4%
No contesta.	25,6%	22,8%		23,3%	20,0%	87,5%	24,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.7

La participación de los vecinos en los asuntos de la ciudad ...	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Debería aumentar mucho	52,6%	69,6%	50,0%	28,3%	40,0%	37,5%	49,6%
Está en los niveles correctos	33,3%	24,1%	25,0%	53,3%	37,8%	25,0%	35,4%
Es excesiva.	2,6%	3,8%		3,3%	4,4%		3,3%
No contesta	11,5%	2,5%	25,0%	15,0%	17,8%	37,5%	11,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.8

Factores que dificultan la participación vecinal	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
La gente no está preparada - educada	12,8%	20,3%		11,7%	11,1%		13,9%
La mayoría de los vecinos no tiene tiempo	11,5%	8,9%	25,0%	6,7%	11,1%	12,5%	9,9%
La falta de buenos proyectos - incentivos	9,0%	13,9%		1,7%	8,9%	12,5%	8,8%
La falta de información	14,1%	10,1%	25,0%	5,0%	8,9%		9,9%
Las trabas burocráticas	5,1%	13,9%		1,7%		12,5%	6,2%

No sabe - No contesta		2,5%		1,7%			1,1%
No corresponde	47,4%	30,4%	50,0%	71,7%	60,0%	62,5%	50,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.9

¿Estaría dispuesto a participar en una iniciativa municipal?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Sí	39,7%	44,3%		31,7%	53,3%	12,5%	40,1%
Lo pensaría	16,7%	21,5%	25,0%	8,3%	13,3%	25,0%	16,1%
No	38,5%	32,9%	75,0%	58,3%	33,3%	25,0%	40,5%
No contesta	5,1%	1,3%		1,7%		37,5%	3,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.10

¿En qué clase de proyecto colectivo le gustaría participar?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Asistencia a personas necesitadas	24,4%	19,0%	25,0%	25,0%	22,2%	12,5%	22,3%
Productivos - laborales	10,3%	21,5%		5,0%	17,8%	12,5%	13,5%
Culturales	5,1%	8,9%		5,0%	6,7%		6,2%
Esparcimiento deportivos	2,6%	6,3%			8,9%		4,0%
Cuidado del medio ambiente	9,0%	7,6%		3,3%	6,7%	12,5%	6,9%
Otros (mencionar)	3,8%	1,3%			2,2%		1,8%
No contesta	1,3%	1,3%		1,7%	2,2%		1,5%
No corresponde	43,6%	34,2%	75,0%	60,0%	33,3%	62,5%	43,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.11.1

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "reducir el trabajo informal"?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Sí	5,1%	5,1%	25,0%	1,7%	6,7%		4,7%
No	75,6%	84,8%	75,0%	76,7%	73,3%	50,0%	77,4%
No contesta	19,2%	10,1%		21,7%	20,0%	50,0%	17,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.11.2

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "fomentar el empleo de los jóvenes"?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Sí	14,1%	11,4%	25,0%	8,3%	11,1%	12,5%	11,7%
No	67,9%	81,0%	50,0%	66,7%	71,1%	37,5%	70,8%
No contesta	17,9%	7,6%	25,0%	25,0%	17,8%	50,0%	17,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.11.3

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "la igualdad de oportunidades entre géneros"?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Sí	7,7%	22,8%	50,0%	10,0%	8,9%	25,0%	13,9%
No	70,5%	67,1%	50,0%	63,3%	73,3%	25,0%	66,8%
No contesta	21,8%	10,1%		26,7%	17,8%	50,0%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.11.4

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "el cuidado del medio ambiente"?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Sí	12,8%	20,3%	50,0%	10,0%	8,9%	12,5%	14,2%
No	65,4%	69,6%	50,0%	63,3%	73,3%	37,5%	66,4%
No contesta	21,8%	10,1%		26,7%	17,8%	50,0%	19,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.11.5

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "el reciclado de residuos"?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Sí	12,8%	27,8%	50,0%	13,3%	17,8%	12,5%	18,6%
No	65,4%	62,0%	50,0%	61,7%	64,4%	37,5%	62,4%
No contesta	21,8%	10,1%		25,0%	17,8%	50,0%	19,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.11.6

¿Conoce empresarios que hayan tomados medidas concretas para "el uso racional de la energía"?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Sí	10,3%	19,0%	50,0%	10,0%	11,1%	12,5%	13,5%
No	69,2%	70,9%	50,0%	65,0%	71,1%	37,5%	67,9%
No contesta	20,5%	10,1%		25,0%	17,8%	50,0%	18,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.12

Qué destino le gustaría darle a sus ahorros personales	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Guardarlos para casos de necesidad.	16,7%	21,5%	25,0%	26,7%	28,9%	12,5%	22,3%
Ampliar - mejorar la vivienda.	33,3%	31,6%	50,0%	30,0%	35,6%		31,8%
Invertirlos en algo productivo.	17,9%	22,8%	25,0%	8,3%	13,3%	12,5%	16,4%
Ponerlos en el banco.	3,8%	1,3%					1,5%
Ayudar a un hijo - pariente - amigo.	1,3%	5,1%		15,0%	8,9%	25,0%	7,3%
Darme algún gusto.	19,2%	10,1%		13,3%	8,9%		12,8%
Otro destino.	2,6%	3,8%		3,3%	2,2%	12,5%	3,3%
No contesta.	5,1%	3,8%		3,3%	2,2%	37,5%	4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.13

Obstáculos al crecimiento económico de Navarra	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
La falta de acceso al Área Metropolitana.	20,5%	12,7%		10,0%	15,6%	12,5%	14,6%
No tiene una buena infraestructura.	16,7%	12,7%		18,3%	11,1%	37,5%	15,3%
No hay empresarios locales con ideas nuevas.	29,5%	20,3%	25,0%	13,3%	35,6%		23,4%
La falta de mano de obra especializada.	1,3%			1,7%		12,5%	1,1%
El poco interés de los vecinos.	1,3%	10,1%	25,0%	5,0%	2,2%	12,5%	5,5%
El municipio no tiene un plan de desarrollo.	9,0%	16,5%	25,0%	15,0%	17,8%		13,9%
Poco apoyo de Nación y Provincia	10,3%	15,2%	25,0%	8,3%	11,1%		11,3%
Otros obstáculos.	2,6%	7,6%		15,0%			6,2%
No contesta.	9,0%	5,1%		13,3%	6,7%	25,0%	8,8%

Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

CUADRO II.14.1

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Mercedes?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Seguido.	20,5%	20,3%	50,0%		24,4%	12,5%	16,8%
Varias veces.	16,7%	17,7%		8,3%	13,3%	25,0%	14,6%
Una o dos veces.	20,5%	26,6%	25,0%	28,3%	13,3%	12,5%	22,6%
Nunca.	38,5%	34,2%	25,0%	58,3%	44,4%	25,0%	42,0%
No contesta.	3,8%	1,3%		5,0%	4,4%	25,0%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.14.2

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de General Las Heras?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Seguido.	14,1%	19,0%	25,0%	3,3%	22,2%	12,5%	14,6%
Varias veces.	24,4%	19,0%	25,0%	15,0%	11,1%	25,0%	18,6%
Una o dos veces.	17,9%	20,3%	25,0%	16,7%	20,0%		18,2%
Nunca.	39,7%	40,5%	25,0%	58,3%	40,0%	37,5%	43,8%
No contesta.	3,8%	1,3%		6,7%	6,7%	25,0%	4,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.14.3

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Lobos?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Seguido.	29,5%	34,2%	50,0%	8,3%	37,8%		27,0%
Varias veces.	20,5%	16,5%	25,0%	20,0%	17,8%	37,5%	19,3%
Una o dos veces.	26,9%	16,5%		20,0%	11,1%	25,0%	19,3%

Nunca.	19,2%	31,6%	25,0%	46,7%	28,9%	12,5%	30,3%
No contesta.	3,8%	1,3%		5,0%	4,4%	25,0%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.14.4

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Roque Pérez?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Seguido.	3,8%	17,7%			6,7%	12,5%	7,7%
Varias veces.	6,4%	6,3%	25,0%	8,3%	4,4%	12,5%	6,9%
Una o dos veces.	15,4%	15,2%	25,0%	5,0%	20,0%		13,5%
Nunca.	70,5%	57,0%	50,0%	78,3%	64,4%	50,0%	66,4%
No contesta.	3,8%	3,8%		8,3%	4,4%	25,0%	5,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.14.5

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de 25 de Mayo?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Seguido.	2,6%	11,4%		1,7%	2,2%		4,7%
Varias veces.	3,8%	3,8%	25,0%	5,0%	4,4%	12,5%	4,7%
Una o dos veces.	15,4%	8,9%	25,0%	3,3%	8,9%		9,5%
Nunca.	73,1%	72,2%	50,0%	81,7%	80,0%	62,5%	75,2%
No contesta.	5,1%	3,8%		8,3%	4,4%	25,0%	5,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.14.6

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Chivilcoy?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Seguido.	7,7%	13,9%	25,0%		6,7%	12,5%	8,0%
Varias veces.	10,3%	5,1%	25,0%	8,3%	6,7%	12,5%	8,0%
Una o dos veces.	12,8%	12,7%		11,7%	13,3%		12,0%

Nunca.	65,4%	64,6%	50,0%	73,3%	68,9%	50,0%	66,8%
No contesta.	3,8%	3,8%		6,7%	4,4%	25,0%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.14.7

¿Con que frecuencia ha visitado últimamente la ciudad - Partido de Suipacha?	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Seguido.	6,4%	15,2%	25,0%	3,3%	8,9%		8,8%
Varias veces.	5,1%	3,8%		5,0%	2,2%	12,5%	4,4%
Una o dos veces.	12,8%	12,7%		8,3%	15,6%		11,7%
Nunca.	71,8%	64,6%	75,0%	76,7%	68,9%	62,5%	70,1%
No contesta.	3,8%	3,8%		6,7%	4,4%	25,0%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUADRO II.15

Razones de tales visitas	Condición Laboral						Total
	Asalariado	Cuentapropista	Patrón	Jubilado	Otros	No contesta	
Visita a amigos familiares.	35,9%	20,3%		33,3%	42,2%	12,5%	30,7%
Cuestiones de trabajo.	19,2%	21,5%	50,0%	5,0%	2,2%	12,5%	14,2%
Paseo - ocio.	11,5%	16,5%	25,0%	3,3%	15,6%	12,5%	12,0%
Asistencia técnica.	7,7%	7,6%		10,0%	11,1%	12,5%	8,8%
Trámites judiciales.	3,8%	10,1%		1,7%	4,4%		5,1%
Estudios - capacitación.	1,3%	2,5%			2,2%		1,5%
Compras de artículos de consumo.		3,8%		3,3%			1,8%
Otras razones.	3,8%	3,8%		5,0%		12,5%	3,6%
No contesta.	16,7%	13,9%	25,0%	38,3%	22,2%	37,5%	22,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

BIBLIOGRAFÍA

CABARROU, Alicia, y otros (2012): “Plan Estratégico para el Desarrollo Territorial del Partido de Magdalena, Provincia de Buenos Aires”. Ministerio De Economía y Finanzas Públicas, Programa Multisectorial De Preinversión III, Préstamo BID 1896/OC-AR.

CIVIDANES HERNÁNDEZ, J.L. (1997):“El territorio como variable económica. El concepto de sistema productivo local”. Dpto. Análisis Económico Aplicado, Universidad de Alicante.Mimeo.

DIRECCIÓN DE ASUNTOS MUNICIPALES, SECRETARÍA DE HACIENDA, Ministerio de Hacienda, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (2016): “Provincia de Buenos Aires. Informe Sintético de Caracterización Socio-Productiva”.

LÓDOLA, Alejandro; Rafael BRIGO y Fernando MORRA, con dirección de Alberto PORTA (2010):“Economía de los Gobiernos Municipales. Teoría y Aplicaciones en Argentina. Producción de los Municipios de la Provincia de Buenos Aires”, Proyecto PICT 799/2007, Abril 2010.

MARIE, Kate; THOMAS, Christopher; ABBEY, Kris; MAHONY, Ananda (2009):Fast living, slow ageing: How to age less, look great, live longer, get more. Newton, NSW: Mileage Media.

MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS PÚBLICAS (2016): Informes de Cadenas de Valor: Ovinos – Lana y Carne, Año 1 - N° 1 – Mayo 2016.

MUNICIPIO DE NAVARRO (2017): Plan Estratégico de Turismo Sustentable. Resumen Ejecutivo. Estudio 1.EG.263. Programa Multisectorial de Preinversión IV, Préstamo BID 2851/OC-AR.

O’MEARA, Sarmiento y Roberto GÓMEZ BAHAMON (2013): “Modelo de Gestión para la Compra, Adquisición y Administración de Equipos de Base Tecnológica (Equipos: Corte Laser, PrototipadoraRápida Y Scanner 3D) para los Laboratorios de Modelos y Prototipos de Diseño Industrial FADICy Otras Disciplinas Profesionales en la UEB”. Facultad de Diseño, Imagen y Comunicación. Universidad El Bosque, Bogotá.

OBSERVATORIO DE LOGÍSTICA Y SUSTENTABILIDAD (OLS) ITBA – CLIO (2016): “Guía de Buenas Prácticas para la Logística y Sustentabilidad”. www.itba.edu.ar

ORTEGÓN, Edgar, Juan Francisco PACHECO y Adriana PRIETO (2005): Metodología del marco lógico para la planificación, el seguimiento y la evaluación de proyectos y programas. Serie Manuales, N° 42, Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social. CEPAL.

QUESADA ARAMBURÚ, JoséyElena CADELLI (2012): “Hacia una clasificación de los municipios bonaerenses”, Documento de Trabajo DPEPE N°04/2012, Diciembre de

2012, Ministerio de Economía | Dirección Provincial de Estudios y Proyecciones Económicas, Provincia de Buenos Aires. Mapa de la página 30.

RODRÍGUEZ, José Manuel Mateo y Manuel BOLLO MANENT (2016): "La Región como Categoría Geográfica". Centro de Investigaciones de Geografía Ambiental, Universidad Nacional de México.

ROURA, Horacio y Horacio CEPEDA (1998): Manual de identificación, formulación y evaluación de proyectos de desarrollo rural, Serie Manuales, Nº 2, Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social. CEPAL.

SECRETARÍA DE EMPRENDEDORES Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2018): "Acuerdo de Colaboración Conformación Clubes de Emprendedores". www.sepyme.gob.ar

SECRETARÍA DE EMPRENDEDORES Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2018): "Detalle del Programa de Clubes de Emprendedores". www.sepyme.gob.ar

SECRETARÍA DE EMPRENDEDORES Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2018): "Manual del Programa de Clubes de Emprendedores". www.sepyme.gob.ar

SENASA: Ovinos, en <http://www.senasa.gob.ar/cadena-animal/ovinos>.

SLUTZKY, Daniel (1968): "Aspectos sociales del desarrollo rural en la pampa húmeda argentina". Desarrollo económico, Nº 29, vol.8, p.95-136., citado en Quesada Aramburú y Cadelli (2012).

SUBSECRETARÍA DE LA PLANIFICACIÓN TERRITORIAL DE LA INVERSIÓN PÚBLICA, Municipalidad de Navarro y CAF (2014): Fortalecimiento de la Política Territorial del Municipio de Navarro. Versión Preliminar. Programa de Fortalecimiento Institucional de la Subsecretaría de Planificación Territorial de la Inversión Pública.

TAUBER, Fernando (coordinador) (2009): Plan de Ordenamiento Urbano y Territorial. Proyectos Viales y de Saneamiento y Estrategias de Desarrollo Local para el Partido de Suipacha. Ministerio de Infraestructura, Vivienda y Servicios Públicos, Subsecretaría de Urbanismo y Vivienda, Dirección Provincial de Ordenamiento Urbano y Territorial; Ministerio de Economía y Producción de la Nación, Secretaría de Política Económica, Unidad de Preinversión (UNPRE), Programa Multisectorial de Preinversión II, Préstamo BID 925 OC-AR – UNPRE. ESTUDIO 1.EE.301

TELLA, Guillermo (coordinador) (2009): Plan de Ordenamiento y Desarrollo Urbano Regional y Estrategias de Desarrollo Local para el Partido de Lobos, República Argentina. Informe Final (Versión Consolidada). Ministerio de Infraestructura, Vivienda y Servicios Públicos, Subsecretaría de Urbanismo y Vivienda, Dirección Provincial de Ordenamiento Urbano y Territorial; Ministerio de Economía y Producción de la Nación,

Secretaría de Política Económica, Unidad de Preinversión (UNPRE), Programa Multisectorial de Preinversión II, Préstamo BID 925 OC-AR – UNPRE. Estudio 1-EE-304.