

## Provincia de Salta



## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Relevamiento de necesidades en empresas del sector minero y diagnóstico de situación de proveedores actuales y potenciales del primer anillo en la industria minera – Departamento Los Andes – Provincia de Salta.

Organismo promotor: Secretaria de Minería y Energía de la Provincia de Salta

Ministerio de Producción y  
Desarrollo Sustentable



**SALTA**  
G O B I E R N O

Organismo técnico ejecutor:  
Instituto Nacional de Tecnología Industrial



Instituto  
Nacional  
de Tecnología  
Industrial

Informe final - Agosto de 2023





Proyecto: "Relevamiento de necesidades en empresas del sector minero y diagnóstico de situación de proveedores actuales y potenciales del primer anillo en la industria minera – Departamento Los Andes – Provincia de Salta."

Equipo de trabajo:

Coordinadora: Ing. Gabriela López

Consultor 1: Dr. Guillermo Baudino

Consultor 2: Lic. Veronica Canalis

Consultor 3: Mg. Ing. Jesus Cabrera

Consultor 4: Geol. Hugo Mery

Contraparte CFI: Geol Claudio Trinca



## Tabla de contenidos

RESUMEN EJECUTIVO.....	5
I. FINALIDAD DEL PROYECTO.....	9
II. OBJETIVOS.....	9
Objetivo general: .....	9
Objetivos específicos:.....	9
III. ALCANCE DEL DIAGNOSTICO .....	11
IV. ANTECEDENTES .....	11
Caracterización de la Puna.....	11
Caracterización de localidades del Departamento Los Andes.....	11
1. San Antonio de los Cobres .....	12
2. Estación Salar de Pocitos.....	14
3. Tolar Grande.....	14
4. Santa Rosa de los Pastos Grandes .....	16
5. Olacapato .....	17
Poblaciones originarias.....	18
Marco regulatoria de la minería en Argentina.....	19
Regulación minera en Salta .....	20
Políticas publicas vigentes.....	21
REMSa.....	22
Plan de Desarrollo Estratégico de la Provincia de Salta - PDES 2030 .....	23
Actividad minera en la Puna.....	25
Digitalización y transparencia de la producción local.....	27
Ley Provincial N° 8164 .....	28
Registro Provincial de Proveedores Locales de Empresas Mineras .....	28
Accesibilidad al transporte Público .....	30
Accesos urbanos viales .....	30
V. METODOLOGÍA.....	31
Relevamiento en comunidades .....	31
Relevamiento en empresas .....	33
VI. CARACTERIZACIÓN RELEVADA DE EMPRENDEDORES DEL DPTO LOS ANDES	34
1. Análisis global de datos totales .....	34
a) Ubicación geográfica de los emprendedores entrevistados.....	34



b)	Conformación de la edad de los emprendedores.....	35
c)	Caracterización de los emprendimientos relevados totales (Sector económico) .....	36
d)	Tipos de emprendimientos relevados:.....	37
e)	Nivel educativo de los emprendedores encuestados .....	38
VII.	ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS A EMPRENDEDORES CON ALGUNA “IDEA DE PROYECTO” - DPTO LOS ANDES.....	40
	Resultados de la encuesta .....	41
VIII.	ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS A EMPRENDEDORES CON “PROYECTO EN MARCHA” - DPTO LOS ANDES. ....	55
IX.	CARACTERIZACIÓN RELEVADA DE EMPRESAS MINERAS Y DE ENERGIA DEL DPTO LOS ANDES.....	85
X.	CONSIDERACIONES EN CONVOCATORIAS Y VINCULACION CON EL SECTOR EMPRESARIAL .....	100
XI.	CONSIDERACIONES EN CONVOCATORIAS A LAS COMUNIDADES Y SU RELEVAMIENTO.....	117
	Comunidad Olacapato .....	117
	Comunidad Estacion Salar de Pocitos .....	119
	Comunidad Santa Rosa de los Pastos Grandes.....	122
	Comunidad San Antonio de los Cobres.....	124
	Comunidad Tolar Grande .....	127
XII.	CONSIDERACIONES FINALES DEL DIAGNOSTICO .....	129



## RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto "Relevamiento de necesidades en empresas del sector minero y diagnóstico de situación de proveedores actuales y potenciales del primer anillo en la industria minera del dpto. Los Andes. Provincia de Salta" cuya institución solicitante es la Secretaría de Minería y Energía de la Provincia de Salta, propone reconocer y evaluar las condiciones y aptitudes para el desarrollo de los proveedores locales, caracterizando la oferta y la demanda de bienes y servicios, presentado las características particulares que se encuentran en este medio de análisis.

El presente informe final comprende las distintas instancias de una metodología de relevamiento para describir un diagnóstico situacional de emprendedores actuales y potenciales en la Puna salteña, dentro del departamento Los Andes. Asimismo, para alcanzar mayor complementariedad en este diagnóstico se relevaron las demandas, aspectos generales de la gestión de Compras y Responsabilidad Social Empresaria (RSE) de las empresas mineras y de energía que interactúan en el área de estudio mencionada.

El diagnóstico de los emprendimientos locales se construyó a través de entrevistas personales realizadas de manera presencial o digital a los emprendedores actuales y potenciales de cinco localidades de la Puna salteña. El área de estudio se circunscribe a las localidades de San Antonio de los Cobres (capital del departamento), Olacapato, Santa Rosa de los Pastos Grandes, Tolar Grande y Estación Salar de Pocitos.

Relevar el perfil emprendedor de cada localidad permitió conocer la actual oferta de servicios y productos de dichos emprendedores, como así también las dificultades y las expectativas de la comunidad local.

Los talleres participativos de relevamiento permitieron sensibilizar y capacitar sobre Emprendedurismo, además de resultar un espacio clave para el reconocimiento de expectativas y necesidades de los emprendedores de la región. Los resultados de las entrevistas se recolectaron para su sondeo estadístico.

Asimismo, se realizó un relevamiento mediante encuestas a empresas para documentar las necesidades y expectativas del sector empresarial que hoy están realizando actividades en la Puna salteña.





Se destacó la importancia de completar la encuesta con referentes del área de la RSE y del área Compras a fin de abarcar aspectos y temáticas que involucran a ambas áreas.



## INTRODUCCIÓN

Existe un enorme potencial geológico debido a la existencia de elementos metalíferos y no metalíferos en Salta y Argentina, en comparación con otros países mineros de Sudamérica. Se puede decir que la exploración en Argentina todavía está en una etapa temprana, hay muchas áreas potenciales por analizar y la provincia de Salta está en continuo desarrollo y crecimiento en materia minera.

La provincia de Salta se ubica al noroeste de la República Argentina, limita al norte con la provincia de Jujuy y la República Plurinacional de Bolivia, al este con las provincias de Formosa, Chaco y la República del Paraguay, al sur con las provincias de Tucumán, Catamarca y Santiago del Estero y al oeste con la República de Chile. Tiene una superficie de 155.488km<sup>2</sup> representando el 4,1% del territorio nacional.

En la provincia de Salta, la producción minera es considerada una política de estado. Esta actividad está gobernada por regulaciones provinciales y federales especiales. Las concesiones son otorgadas por un juez con total independencia de otras agencias gubernamentales.

Actualmente Salta cuenta con un proyecto de extracción de oro en producción comercial, tres proyectos de litio en construcción avanzada, ocho proyectos de litio con plantas piloto, 14 proyectos de oro y 28 de litio en exploración avanzada. Asimismo, se destaca que en 2022 se alcanzaron 3.766 puestos de trabajo, con un crecimiento del 37,5 % con respecto a 2021, donde el empleo femenino minero creció un 68 % interanual, mientras que la media nacional fue del 29,5 %.

En la provincia se cuenta con una normativa específica donde se determina un porcentaje de compra de proveedores locales por parte de los proyectos mineros; estas normas promueven el desarrollo local y permiten fortalecer una visión integradora que considere el desarrollo de los proveedores locales, promoviendo un impulso para el agregado de valor en origen, que permita el impacto económico de la actividad minera de manera sostenible a nivel local y provincial.

Los proyectos mineros demandan en sus distintas etapas, una variedad de bienes y servicios con características específicas para el sector; gran parte de los servicios vinculados con el abastecimiento de alimentos, transporte, lavandería y otros rubros similares son provistos a nivel local a través de las comunidades vinculadas con el



proyecto. Otro tipo de bienes y servicios más industrializados requieren una visión más amplia que abarque proveedores provinciales o de otras regiones.

La contratación de servicios básicos en las comunidades aledañas al proyecto está en íntima relación con los proyectos mineros; para ello los proveedores locales requieren de un marco de acompañamiento y fortalecimiento. Se identificaron algunos programas de fortalecimiento de los proveedores vinculados con servicios de cercanía como el transporte, los servicios de lavandería, o la provisión de catering, vinculadas generalmente a acciones en el marco de la responsabilidad social empresarial, pero con una visión más acotada de la que requiere un programa de desarrollo de cadenas de valor.

La Secretaría de Minería tiene entre sus objetivos acompañar, desde las distintas herramientas del Estado, al fortalecimiento de la cadena de valor minera en la región, a través de la promoción de una mayor participación de proveedores locales en la provisión de bienes y servicios a los proyectos del sector minero, en las etapas de exploración, construcción, producción y cierre.

El desarrollo de un mayor número y participación de proveedores locales permitirá generar un impacto territorial significativo, influyendo en los diversos anillos productivos a nivel local, en las comunidades y localidades adyacentes a los proyectos, permitiendo generar puestos de trabajos genuinos y mejorar el desarrollo territorial.

Para llevar adelante la implementación de actividades y políticas que fortalezcan e impulsen el desarrollo de bienes y servicios con alto valor agregado a nivel local, se requiere conocer con mayor detalle la realidad actual de la región mediante una caracterización y diagnóstico del tipo de demanda de bienes y servicios de empresas mineras y de la oferta de proveedores actuales y potenciales del Departamento Los Andes.



## I. FINALIDAD DEL PROYECTO

La finalidad del proyecto es la implementación de actividades y políticas que fortalezcan e impulsen el desarrollo de la provisión de bienes y servicios a la industria minera, con alto valor agregado a nivel local, orientado especialmente a las comunidades de la Puna Salteña.

Para ello se requiere conocer con mayor detalle la situación actual de la región mediante una caracterización y diagnóstico del tipo de demanda de bienes y servicios que actualmente tienen las empresas mineras y un relevamiento y mapeo de la oferta de proveedores actuales y potenciales del Dpto. Los Andes para satisfacer estas demandas.

Se pretende realizar el presente diagnóstico a los efectos de analizar la interacción de la oferta y la demanda de proveedores de bienes y servicios, contrapuesta con las necesidades de las empresas del sector minero y de energía a los efectos de direccionar políticas públicas que fortalezcan e impulsen el desarrollo territorial en las comunidades de la Puna Salteña.

## II. OBJETIVOS

### Objetivo general:

- Fortalecer la cadena de valor minera en la región, a través de la promoción de una mayor participación de proveedores locales en la provisión de bienes y servicios a los proyectos del sector minero, en las etapas de exploración, construcción, producción y cierre

### Objetivos específicos:

- Identificar los emprendimientos locales en actividad o potenciales
- Conocer las demandas de bienes y servicios (especificaciones y requerimientos) de las empresas mineras
- Diseñar e implementar, a partir de los diagnósticos a realizarse, estrategias que permitan acercar y articular las herramientas disponibles a nivel nacional y provincial en materia de financiamiento, capacitación y asistencia técnica.





- Generar vínculos y sinergias con los actores de los distintos ámbitos, en pos del fortalecimiento progresivo en la mejora en la calidad de los productos y servicios provistos por la cadena de valor local.
- Establecer a futuro indicadores de impacto y niveles de inserción de la cadena de valor local y provincial en un marco de competitividad.



### III. ALCANCE DEL DIAGNOSTICO

- Se pretende identificar la demanda de provisión local de insumos y servicios por parte de las empresas mineras que operan en Salta, así como realizar una prospectiva de la evolución de dicha demanda por los próximos dos años.
- Releva necesidades concretas de las empresas mineras en el entramado productivo de bienes y servicios desde los rubros de menor a mayor intensidad en el agregado de valor, para el desarrollo y acompañar en la consolidación estratégica de los proveedores locales y provinciales.
- Mejorar el entendimiento y lograr un conocimiento de las prácticas de desarrollo de proveedores locales implementadas por las empresas.

### IV. ANTECEDENTES

#### Caracterización de la Puna

La Puna es una altiplanicie desértica con una altitud aproximada de 4.000 msnm y alrededor de 80.000 km<sup>2</sup> de superficie. Se ubica en las zonas occidentales de las provincias de Catamarca, Salta y Jujuy.

El clima es netamente continental de altura con grandes amplitudes térmicas del día a la noche. Las precipitaciones son escasas, con una media inferior a los 200 mm anuales.

La población es de alrededor de 31.000 habitantes. La densidad poblacional es de 0,4 habitantes por km<sup>2</sup>.

La economía es principalmente de subsistencia, basada en explotaciones mineras de pequeña a mediana escala, ganadería y agricultura intensiva y turismo.

#### Caracterización de localidades del Departamento Los Andes.

El departamento Los Andes tiene una superficie aproximada de 25 mil kilómetros cuadrados y es uno de los más extensos de la provincia. Pese a esta extensión geográfica, es uno de los de menor densidad poblacional. La totalidad de sus habitantes no supera las 10 mil personas.

En los últimos años el desarraigo y la migración interna fueron reduciendo esa población rural, que buscó oportunidades en los núcleos urbanos; la situación demográfica



comenzó a cambiar con la actividad minera y hay evidentes signos de recuperación poblacional en la matrícula escolar.

### 1. San Antonio de los Cobres

San Antonio de los Cobres es la ciudad cabecera del departamento Los Andes. Su población es de 5.482 habitantes (Censo provisorio 2022)<sup>1</sup>

Se ubica a 164 km al noroeste de la ciudad de Salta, y a una altitud de 3.775 m.s.n.m siendo el centro urbano más elevado del país.

El clima es seco y frío con vientos fuertes y constantes, lo que genera condiciones climáticas muy duras, especialmente en los meses invernales de junio, julio y agosto. Posee durante todo el año un clima ventoso y muy frío, sus temperaturas extremas que oscilan entre los 20 °C durante el día y -25 °C en las frías noches de invierno, como consecuencia directa de la considerable altitud de su ubicación geográfica.

La ciudad es muy antigua recibiendo su nombre de los yacimientos cupríferos existentes en sus inmediaciones.

Entre sus atractivos turísticos se encuentra, a menos de 5 km al oeste de la ciudad, el viaducto La Polvorilla del Tren de las Nubes, correspondiente al Ferrocarril General Belgrano. Este viaducto se caracteriza por ser una especie de prolongado puente de gran altura, único en el mundo por su tramo de curva ascendente con rieles peraltados. Todo el Tren de las Nubes fue construido por el estado nacional argentino siguiendo el Plan de Fomento que debía unir a todas las capitales provinciales y territoriales argentinas.

También en los alrededores se encuentran las ruinas de la antiquísima ciudad precolombina de Tastil.

San Antonio de los Cobres forma parte del circuito turístico de la Ruta Nacional 40.

Gran parte de los atractivos turísticos de San Antonio de los Cobres ya han sido señalados, aunque desde 1995 durante los 1 de agosto esta pequeña ciudad es sede de la Fiesta Nacional de la Pachamama (Tierra Madre).

Ramal C-14 y Tren a las Nubes: Paralelo a la Ruta Nacional N°51 que conduce a Chile se pueden observar puentes, túneles, rulos e increíbles zigzags por los que transita el famoso Tren a las Nubes, que forman parte de una de las obras de ingeniería más destacadas que el hombre haya realizado, el Ramal C-14, tanto por el territorio como por

---

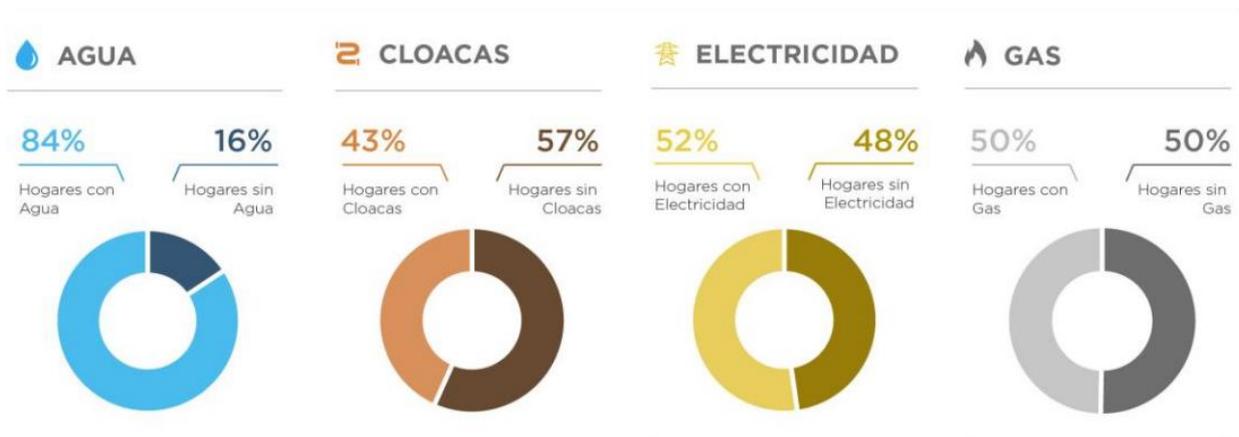
<sup>1</sup> <https://www.municipalidad-argentina.com.ar/municipalidad-san-antonio-de-los-cobres.html>



la tecnología con que se contaba en el momento de su construcción, entre 1930 y 1940, comandada por el ingeniero norteamericano Richard Fontaine Maury y su equipo, de la cual participaron numerosos pobladores locales.

GIRSU: "por una cuestión topográfica y de distancias con las otras localidades del Departamento Los Andes cuenta con un relleno sanitario individual ubicado hacia el este del mencionado pueblo. El vertedero se encuentra en cercanías de la Ruta Nacional 51 y se accede por una vía de escurrimiento que funciona como camino de acceso. Las trincheras están totalmente colmatadas y los residuos sólidos domiciliarios son esparcidos en el lugar sin tratamiento alguno. La recolección de los residuos sólidos domiciliarios es realizada de lunes a viernes y la realiza el municipio por medio de un camión compactador"<sup>2</sup>.

### Infraestructura básica <sup>3</sup>



<sup>2</sup> [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan\\_estrategico\\_territorial\\_san\\_antonio\\_de\\_los\\_cobres.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan_estrategico_territorial_san_antonio_de_los_cobres.pdf)

<sup>3</sup> [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan\\_estrategico\\_territorial\\_san\\_antonio\\_de\\_los\\_cobres.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan_estrategico_territorial_san_antonio_de_los_cobres.pdf) – Capítulo II Resumen de Indicadores.



## 2. Estación Salar de Pocitos

En plena Puna salteña a casi 3.700 m.s.n.m. y a 110 kilómetros al oeste de San Antonio de los Cobres, se encuentra enclavado a orillas de la ruta provincial 27 entre esta última ciudad y Tolar Grande, dos municipios del departamento Los Andes.

Su población aproximada es de 40 habitantes<sup>4</sup>, este dato fue consultado en la comunidad ya que no se encuentran datos de población específicos de esta localidad

La estación de trenes del lugar, que actualmente se encuentra sin operaciones, forma parte del Ramal C-14 del Ferrocarril Belgrano, punto de acceso a históricos emprendimientos mineros de la región, como La Casualidad o Lindero. Allí también se concentraba toda la actividad logística para el desarrollo de otras zonas, como Tolar Grande.

Actualmente la Escuela Primaria "7 de Mayo" cuenta con una matrícula de 22 alumnos.

## 3. Tolar Grande

Es una pequeña localidad dentro del Departamento Los Andes, se encuentra en pleno altiplano salteño a 3.515 m.s.n.m en el km 131 de la Ruta Provincial 27, sobre las vías del Ferrocarril General Belgrano del Ramal C14 que cruza a Chile por el Paso Internacional de Socompa.

Tolar Grande se encuentra a 387 km desde la Ciudad de Salta y 214 km desde San Antonio de los Cobres.

El clima es seco, con escasas precipitaciones, veranos de temperatura moderada e inviernos rigurosos. Una característica significativa es la gran amplitud térmica, que puede llegar a una diferencia de 30°C entre la temperatura mínima y máxima en un mismo día.

Su población asciende a 236 habitantes (Censo 2022 resultados provisorios)<sup>5</sup>

Se cuenta con señal de telefonía celular de la empresa Claro y señal de internet WI-FI en el edificio de la escuela, donde puede solicitar el nombre de la red y la contraseña.

---

<sup>4</sup> Cantidad brindada por la Sra. Ania Mendoza Rodriguez- Presidente de la Comunidad Kolla Est. Salar de Pocitos.

<sup>5</sup> <https://www.municipalidad-argentina.com.ar/municipalidad-tolar-grande.html>



El sistema de transporte público tiene 1 (una) frecuencia semanal y es brindado por el Municipio de Tolar Grande. El colectivo sale desde Salta a Tolar Grande los días miércoles a las 8 hrs y regresa de Tolar Grande a Salta los días viernes a las 13 horas, la duración del recorrido es de 8hrs. aproximadamente.

A casi 160 km de Tolar Grande se encuentra el Campamento Mina La Casualidad.

Inaugurada en 1946 fue un importante sitio donde se extraía azufre, pero en 1979 fue cerrada por el gobierno militar ya que, de acuerdo a la política económica del régimen "era más barato importar que producir". El pueblo campamento tenía cerca de 3.500 habitantes, poseía iglesia, comisaria, cine, hospital, parque de juegos para niños, almacenes y viviendas. Al cerrar la mina, el campamento quedó abandonado y actualmente se realizan excursiones a sus instalaciones desiertas.

En sus cercanías existen "ojos de mar" donde se encuentran algunos de los pocos estromatolitos vivos de la actualidad en el mundo. Estos estromatolitos como otros encontrados también en la misma Puna de Atacama -región donde está ubicado Tolar Grande- son los únicos conocidos en el planeta Tierra que viven en alturas cercanas a los 4.000 metros de altitud, con condiciones ambientales presumiblemente muy semejantes a las que originaron los primeros seres vivos hace unos 3.500 millones de años.

En el año 1999 el pueblo ha cobrado cierta notoriedad por ser la localidad argentina más cercana al volcán Lullailaco, donde fueron hallados los cuerpos de los "Niños de Lullailaco".

Dentro de la región cercana a Tolar Grande existen algunos importantes proyectos de explotación minera metalífera, tales como Proyecto Lindero, Río Grande y Taca Taca, además de proyectos vinculados a la extracción de litio tales como Salar de Diablillos y Salar de Arizaro.

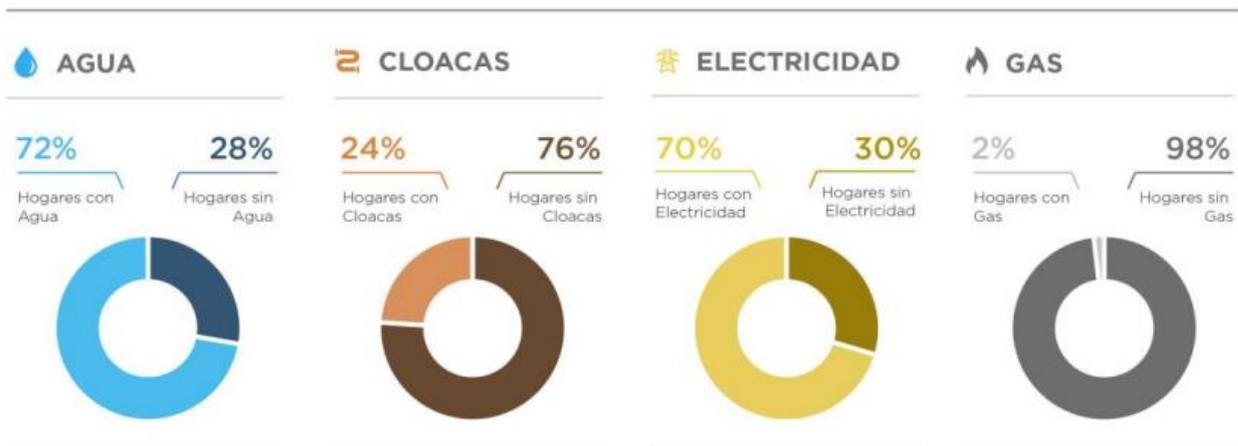
En el año 2011 se crearon los Refugios Provinciales de Vida Silvestre, "Ojos de Mar" y "Laguna Socompa" con el objeto de preservar la flora y la fauna del lugar.

Infraestructura<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan\\_estrategico\\_territorial\\_tolar\\_grande.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan_estrategico_territorial_tolar_grande.pdf) - Datos Censo 2010 y Cuestionario Municipal 2016





“La Localidad de Tolar Grande posee la particularidad que tuvo un gran crecimiento con la actividad minera de algunos proyectos específicos a lo largo del tiempo y con el desarrollo ferroviario, y al paralizarse esta actividad el pueblo estuvo a punto de desaparecer. Actualmente gracias a la actividad turística, al resurgimiento de algunos proyectos mineros y a la gran organización de la Comunidad Aborigen Kolla de Tolar Grande, esta localidad ha resurgido. Los problemas principales identificados están relacionados al acceso deficiente a la localidad, ineficiente provisión de agua potable, generador eléctrico ubicado en el centro del pueblo que provoca ruidos molestos, planta de tratamiento de líquidos cloacales cercana a las viviendas y con mal funcionamiento, deficiente aprovisionamiento de productos básicos de primera necesidad”<sup>7</sup>.

#### 4. Santa Rosa de los Pastos Grandes

Santa Rosa de los Pastos Grandes es una pequeña población ubicada en el oeste de la provincia de Salta, en el departamento Los Andes, casi en el centro de la Puna de Atacama a casi 4.000 m s. n. m. y prácticamente al pie del volcán Quevar, cuya cumbre nevada de 6.200 m.s.n.m.se eleva al noroeste.

Partiendo de San Antonio de los Cobres, haciendo un desvío de la RN 51 e internándose en la Puna por la ruta provincial 129, tras atravesar la Sierra de los Pastos Grandes y ya en medio de un dilatado páramo muchas veces nevado, aparece Santa Rosa. Contaba con 136 habitantes (Indec, 2001), y en el censo anterior figuraba como

<sup>7</sup> Capitulo III - [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan\\_estrategico\\_territorial\\_tolar\\_grande.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan_estrategico_territorial_tolar_grande.pdf)



población rural dispersa. En 2010 contaba con 168 habitantes, pero al 2021 cuenta con 27 familias.

El pueblo tiene una escuela con unos 57 niños al año 2022, contando con el nivel inicial, una capilla y un centro asistencial.

La economía ha sido de subsistencia, con pequeñas chacras o huertas al fondo de las vegas, someramente irrigadas por el agua de los deshielos. En tales pequeñas huertas se cultiva principalmente la papa y la quinua. La vega (relativamente húmeda, relativamente tibia y bastante protegida de los temibles vientos blancos) ha posibilitado también una mínima ganadería extensiva de auquénidos (llamas, alpacas), existiendo especies silvestres como la vicuña (muy útil por su finísimo vellón). Los españoles introdujeron ovinos y caprinos, animales que, junto a las gallinas, son actualmente importantísimos para la dieta puneña. En las inmediaciones también se encuentran chinchillas y zorros de finas pieles, aunque estos animales, junto con las vicuñas, han sufrido una grave depredación humana durante el siglo XX.

Otro rubro que ha sido importante para Santa Rosa de los Pastos Grandes, ha sido el del tráfico de reses en pie (vacunos) desde Salta hasta el puerto de Antofagasta.

GIRSU: "En la localidad de Santa Rosa de los Pastos Grandes, se realiza la recolección de los residuos una vez a la semana y los residuos sólidos son esparcidos sin tratamiento alguno en un vertedero ubicado a un costado de la Ruta Provincial 129 en la entrada del mencionado pueblo"<sup>8</sup>.

## 5. Olacapato

Olacapato es una pequeña localidad de la provincia de Salta, dentro del Departamento Los Andes, Argentina. Tiene aproximadamente 210 habitantes.

La localidad se encuentra formada por un caserío de adobe, una capilla y la escuela. Está ubicada a la vera de la línea del Ramal C14 del Ferrocarril General Belgrano, cuyo servicio fue interrumpido en la década de 1990, y en cercanías de la ruta nacional N.º 51, a 2.5 km al norte de Olacapato Chico y a 45 km al oeste de San Antonio de los Cobres. Es el pueblo más alto de la Argentina a 4.090 msnm.

---

<sup>8</sup> [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan\\_estrategico\\_territorial\\_san\\_antonio\\_de\\_los\\_cobres.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan_estrategico_territorial_san_antonio_de_los_cobres.pdf)



Con clima árido, veranos moderados e inviernos rigurosos y una gran amplitud térmica que produce diferencias de hasta 30 °C en un solo día. La localidad se encuentra en un valle rodeado de un cordón montañoso de volcanes inactivos y cerros de más de 5000 m de altura, en cercanías del Salar de Cauchari.

La actividad minera es la principal fuente de trabajo, pero la comunidad también se caracteriza por el espíritu emprendedor, y por eso hace 50 años empezaron a construir los primeros hospedajes y comedores para quienes están de paso.

### **Poblaciones originarias**

“La población de la Puna incluye principalmente en la actualidad grupos sociales campesino e indígenas radicados en su mayor parte en ciudades y pequeños pueblos (desde el año 2001, más del 50% de la población de la Puna reside en el medio urbano). Tanto la población urbana como la rural se dedica a las actividades agrarias, principalmente al pastoreo, a la realización de artesanías, a las actividades terciarias, como por ejemplo actividades comerciales, servicios de salud y/o educación, y cada vez con mayor frecuencia se emplean en el sector público (censo, 2010, el 68% de los trabajadores declararon trabajar en el sector público, ya sea en dependencias nacionales, provinciales o municipales).

La pobreza, según el Índice de Privación Material de los Hogares, alcanzaba en 2001 a más del 60% de los hogares, pero, a su vez, las carencias en relación a los recursos corrientes (pobreza coyuntural) se yuxtaponían con carencias patrimoniales (pobreza estructural).

Se acentúa en la Puna una alta proporción de población aborígen o descendiente de algún pueblo originario. Los principales pueblos originarios son kollas, diaguita-calchaquíes, guaraníes, omaguacas, atacamas y quechuas. La condición de pobreza (según el método de las necesidades básicas insatisfechas) es de alta frecuencia entre ellos. El 35% de la población perteneciente a pueblos originarios tiene sus necesidades básicas insatisfechas (NBI).

Puede observarse el notorio descenso de la población rural dispersa, lo cual estaría relacionado con distintas transformaciones territoriales y migratorias; se destaca además



que esta tendencia ha operado simultáneamente con el crecimiento de la población urbana"<sup>9</sup>

### **Marco regulatoria de la minería en Argentina<sup>10</sup>**

Argentina se organiza en un sistema republicano federal, distribuyéndose las potestades regulatorias entre el Estado Nacional y las provincias.

La Constitución Nacional (CN) en su Artículo 41 establece que corresponde a la Nación dictar las normas que contengan los presupuestos mínimos de protección de los recursos naturales, y, a las provincias, las necesarias para complementarlas, sin que aquéllas alteren las jurisdicciones locales. Asimismo, el Artículo 75 de la CN en el inciso 12 manda que corresponde al Congreso Nacional dictar los Códigos Civil, Comercial, Penal, de Minería, y del Trabajo y Seguridad Social, en cuerpos unificados o separados, sin que tales códigos alteren las jurisdicciones locales, correspondiendo su aplicación a los tribunales federales o provinciales, según que las cosas o las personas cayeren bajo sus respectivas jurisdicciones. No obstante, las provincias, según el Artículo 124 de la Constitución Nacional, tienen el dominio originario de los recursos naturales existentes en su territorio y dictan sus normas locales para la administración y protección de sus recursos.

Así, a nivel nacional, el Código de Minería regula la actividad estableciendo los derechos, obligaciones y procedimientos referentes a la adquisición, explotación y aprovechamiento de las sustancias minerales. Puntualmente, las minas son bienes privados de la Nación o de las Provincias, según el territorio en que se encuentren, y el Registro Catastral Minero dependerá de la autoridad minera de cada jurisdicción con la finalidad principal de reflejar la situación física, jurídica y demás antecedentes que conduzcan a la confección de la matrícula catastral correspondiente a cada derecho minero que reconoce el Código.

Cada jurisdicción es responsable de otorgar los permisos y de verificar el cumplimiento de la normativa vigente.

---

<sup>9</sup> F. Longhi, J. Krapovickas: Población y pobreza en la Puna argentina en los inicios del siglo XXI

<sup>10</sup> Preguntas frecuentes sobre minería – Secretaría de Minería. Ministro de Desarrollo Productivo (Mayo 2022)



El Código de Minería también incluye un Capítulo denominado "De la protección ambiental para la actividad minera" en el cual se establecen las normas para la protección del ambiente y la conservación del patrimonio natural y cultural, que pueda ser afectado por la actividad. Conforme al Artículo 282 del Código de Minería "los mineros pueden explotar sus pertenencias libremente, sin sujeción a otras reglas que las de su seguridad, policía y conservación del ambiente. La protección del ambiente y la conservación del patrimonio natural y cultural en el ámbito de la actividad minera quedarán sujetas a las disposiciones del título complementario y a las que oportunamente se establezcan en virtud del artículo 41 de la Constitución Nacional."

Por otra parte, la actividad minera no se encuentra exenta de cumplimiento de la normativa ambiental general, lo que incluye a todas las leyes nacionales de presupuestos mínimos de protección ambiental, como la Ley 25.675 de "Política Ambiental Nacional" establece los presupuestos mínimos para el logro de una gestión sustentable y adecuada del ambiente, la preservación y protección de la diversidad biológica y la implementación del desarrollo sustentable. Esta ley si bien es de aplicación para todo el territorio nacional, establece los presupuestos mínimos para ser reglamentados por cada provincia como dueña de los mismos. A su vez, también se encuentra sujeta al cumplimiento de las distintas normas ambientales sancionadas por las respectivas provincias.

## Regulación minera en Salta

### PROVINCIA - Leyes, Decretos y Resoluciones

- Ley Provincial 6026 – De promoción Minera
- Ley Provincial 7281 – Modificación de la Ley Prov. 6026
- Ley Provincial 6294 – De Regalías Mineras
- Ley Provincial 6712 – De adhesión a la Ley Nac 24196 y 24224
- Ley Provincial 7070 – De protección al Medio Ambiente
- Ley Provincial 7102 – De adhesión a la Ley 25161
- Ley Provincial 7141 – De Código de Procedimiento Minero
- Decreto Provincial 2154-89 – De Obligaciones de los Productores
- Decreto Provincial 2495-97 – Áridos y Convenio Municipal
- Decreto Provincial 1150-00 – Áridos Guías y Transporte



- Decreto Provincial 334-02 – Modificación del Decreto Prov. 1150-00
- Resolución 10/12 – Fórmula de Cálculo
- Resolución 01/13 – Declaración Jurada de Regalías Mineras
- Resolución 11/13 – Precio de referencia de áridos

## NACIÓN – Leyes, Decretos y Resoluciones

- Ley 1919 – Código Minero
- Ley 24051 – De Residuos Peligrosos
- Ley 24196 – De Inversiones Mineras
- Ley 24224 – De Reordenamiento Minero
- Ley 24585 – Modificación a la Ley 1919
- Ley 25161 – Modificación Ley 24196 – De incorporación del Art. 22 Bis
- Ley 25675 – Ley General del Ambiente
- Decreto 2920-70 – De Exportación de Minerales
- Decreto 2686-93 – Reglamentario Ley 24196
- Decreto 111-01 – Modificación del Decreto 2686-93
- Decreto 1089-03 – Modificación del Decreto 2686-93

## Políticas públicas vigentes

### Provinciales

- Ley de Promoción Minera N° 8.164 (2019): compensación de inversiones en infraestructura con regalías mineras. Cupo de contratación local.
- REMSa (Recursos Energéticos y Mineros de Salta SA): sociedad con participación estatal mayoritaria, que administra los recursos mineros. Nacionales
- Código de Minería - Ley 1919 (t.o. por Decreto 456/97): regula las condiciones de acceso al recurso natural. Ley N° 24.196 de Inversiones Mineras (1993): régimen impositivo especial para la promoción de las inversiones (incluye estabilidad fiscal por 30 años).
- Derechos de Exportación: boratos y litio alícuota de 4,5% y oro de 8%.



- Mesas de trabajo (Secretaría de Minería): Mesa Nacional del Plan Estratégico para el Desarrollo Minero Argentino (2020) y Mesa Nacional del Litio (2020).
- Régimen de Fomento de Inversión para las Exportaciones (Decreto 234/2021): libre disponibilidad de hasta 20% de las divisas obtenidas en las exportaciones vinculadas a proyectos de inversión que superen los US\$ 100 millones, en sectores seleccionados (incluye minería).

### **REMSa<sup>11</sup>**

A través de REMSa. S.A. se gestionan y articulan proyectos de inversión minera, sirviendo ésta de órgano facilitador para promover el estudio, exploración y/o explotación de los recursos mineros, uno de los principales objetivos de esta empresa.

En la Provincia de Salta, la producción de minería es considerada una política de estado. Esta actividad está gobernada por regulaciones provinciales y federales especiales. Las concesiones son otorgadas por un juez con total independencia de otras agencias gubernamentales.

Para entender cómo participa REMSa. S.A. en la industria minera, es fundamental conocer el mecanismo legal a través del cual se consolida su portfolio minero.

Para que REMSa S.A. pueda adquirir propiedades mineras, debe presentar la solicitud correspondiente siguiendo el mismo procedimiento que cualquier otra compañía minera y tiene los mismos derechos y obligaciones que cualquier otra compañía de este rubro.

El artículo N° 346 del Código de Minería Nacional establece que la investigación geológico-minera de base que realice el Estado Nacional en todo el país y las que efectúen las provincias en sus territorios es libre y no requiere permiso de la autoridad minera. Aquella que realice el Estado Nacional se efectuará con consentimiento previo de las provincias donde se practicará la actividad.

La autoridad provincial o, en su caso, y en forma excluyente, la empresa o entidad estatal provincial que tenga a su cargo la investigación podrá disponer, mediante comunicación cursada a la autoridad minera, zonas exclusivas de interés especial para la prospección minera, que realizará en forma directa o con participación de terceros.

---

<sup>11</sup> <https://remsa.gob.ar/mineria>



Esto quiere decir que la exploración minera puede ser desarrollada directamente por nuestra empresa como así también en asociación con terceros.

Mediante la modificación del artículo N° 29 del Código de Procedimiento Minero de la Provincia de Salta, se establece que previo a la publicación en el boletín oficial de las minas vacantes o caducas, se corra vista a REMSa. S.A. por el plazo de 120 días hábiles a fin de que determine si va a someter dicha mina a zona de investigación en los términos del Art. 346 del Código de Minería de la Nación.

Una mina es declarada vacante cuando el dueño de los derechos legales no cumple con algunos de los siguientes requisitos: pago de canon, presentación de informes ambientales o presentación de planes de inversión.

Los expedientes de investigación tienen una identificación de archivo legal y una duración máxima de 2 años. El adjudicatario del área puede solicitar o puede realizar las manifestaciones o pedimentos que entienda oportuna durante ese plazo.

## **Plan de Desarrollo Estratégico de la Provincia de Salta - PDES 2030** <sup>12</sup>

### *VISIÓN DEL PDES 2030*

El Plan de Desarrollo Estratégico de Salta 2030 (PDES 2030) es un proceso integrador a través del cual se busca delinear, con la participación de todos los sectores de la comunidad, un proyecto de futuro para el desarrollo sustentable de la provincia y moldear así el tipo de sociedad al que se aspira, con un claro impacto sobre el bienestar general y en la sustentabilidad de la comunidad.

“Los pilares sobre los que se apoya este plan estratégico son la inclusión, aspecto que otorga sentido de pertenencia; la diversidad, que enriquece el contenido del proyecto; la integración y la participación en el proceso, que legitiman el plan; y la comunicación, para lograr capilaridad y alcance”.

El Plan de Desarrollo Estratégico de Salta surge a partir de una iniciativa privada impulsada por la Fundación Salta y con el asesoramiento de profesores de la IAE, la Escuela de Negocios de la Universidad Austral, en respuesta a la necesidad de buscar caminos alternativos y complementarios a los modelos tradicionales de gestión pública. La filosofía de esta innovadora modalidad de gestión apunta a la articulación de los

---

<sup>12</sup> Plan de Desarrollo Estratégico de la Provincia De Salta - PDES 2030



sectores público y privado, generando un proceso de planificación estratégica a largo plazo con la activa participación de instituciones intermedias.

Dentro de este Plan se ha estudiado el eje Minas y canteras donde se establece la siguiente Visión para el sector Minería:

*“Salta será una provincia minera que desarrollará su potencial geológico minero para que el sector se constituya en un factor multiplicador decisivo del desarrollo socioeconómico sustentable.”*

Se plantea el siguiente FODA del sector minero de la provincia:

▲ FORTALEZAS	▲ OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La región de la provincia de Salta posee un significativo potencial con minerales que podrían abastecer las demandas futuras.</li> <li>• Mantenimiento de la seguridad jurídica institucional en minería con respecto a las demás provincias argentinas durante varios gobiernos.</li> <li>• Diversidad de minerales que hacen a la región indemne frente cambios parciales de algunos productos mineros.</li> <li>• Un catastro minero actualizado y dinámico que evita tiempos neutros para el comienzo de la inversión para exploración y que disminuye litigios.</li> <li>• Dinámica relación entre el Gobierno y empresas que permite resolver cualquier problema en tiempos reducidos.</li> <li>• Cercanía a los puertos del Pacífico.</li> <li>• Salida a puertos de aguas profundas del Pacífico y por ende al mercado asiático.</li> <li>• La existencia de un ferrocarril disponible (C-14) para optimizar costos de transporte de minerales e insumos y poder ser trasladados directamente a puertos del Pacífico.</li> <li>• La existencia de infraestructura de energía instalada (gasoducto de la Puna) que favorecería a numerosos proyectos mineros cercanos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creciente demanda internacional de productos mineros que Salta posee. Ej. boratos, litio, potasio, oro, plata, cobre.</li> <li>• Gran potencial geológico minero para atraer nuevas inversiones en búsqueda de oportunidades.</li> <li>• La existencia de minerales en la región que podrían ser insumos de la industria minera, evitando así altos valores de compra y bajando costos (carbonato de sodio para la industria del litio; azufre para crear ácido sulfúrico para la industria de los metales y boratos, carbonato de calcio para la producción de cal para la industria del oro y del litio, entre otras posibilidades).</li> <li>• Interés del Gobierno nacional por promover el desarrollo de la actividad minera en el país.</li> <li>• Potencial para la formación de empresas de servicios mineros que generen el desarrollo de proveedores locales.</li> <li>• Aduana de Sico podrá evitar demoras en tiempo y disminuir costos en transporte y trámites (pasa por una sola provincia a otra región con experiencia en el transporte de mineral).</li> </ul>
▼ DEBILIDADES	▼ AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La insuficiente infraestructura eleva los costos de producción de minerales.</li> <li>• La falta de exploración minera durante años en la región incide en falta de proyectos avanzados listos para atender la demanda del mercado.</li> <li>• Una elevada estructura en el costo de transporte de la producción minera y sus insumos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los cambios en las reglas de juego que alteren la estabilidad y previsibilidad a largo plazo. Ej. Nuevas leyes de regalías, tasas municipales, incrementos de retenciones a las exportaciones, etc.</li> <li>• Cambios en los precios de los mercados internacionales de los productos mineros salteños (crisis económicas en otros países).</li> </ul>



▼ DEBILIDADES	▼ AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La deficiente infraestructura de energía, comunicación y caminos complica el desarrollo de numerosos proyectos mineros in situ y el valor agregado de los productos industriales mineros.</li> <li>• Una comunidad que conoce poco sobre la actividad minera actual y, por lo tanto, con muchos miedos en lo referente al medio ambiente y las tributaciones.</li> <li>• Falta de mano de obra local capacitada y ausencia de trabajadores y profesionales con experiencia.</li> <li>• Falta de infraestructura (vehículos, equipamiento) y recursos humanos insuficientes y sin una remuneración adecuada en la Secretaría de Minería de Salta que brinden seguridad a todos los actores involucrados.</li> <li>• Centros urbanos locales con muy poca infraestructura para soportar un rápido impacto de crecimiento minero (agua, comunicación, vivienda, negocios, etc.).</li> <li>• La falta de conocimiento del negocio minero implica que los capitales de inversión sean mayormente externos.</li> <li>• Incipiente desarrollo de las empresas de servicios mineros en la región que puedan atender las necesidades de un crecimiento importante en la actividad.</li> <li>• Leyes y procedimientos legales no actualizados abren la puerta a la especulación e inversión de mala calidad.</li> <li>• Poco valor agregado en la industrialización minera de la materia prima.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sectores que se oponen a la industria minera de forma ideológica sobre una actividad donde la minería de gran potencial es incipiente.</li> <li>• Restricciones en la provisión de energía (gas y combustibles líquidos) para priorizar el consumo de las regiones centrales (Buenos Aires y Rosario).</li> <li>• Modificaciones en precios de insumos que dependen de políticas coyunturales (gas y combustibles).</li> </ul> 

## Actividad minera en la Puna

La población que habita el departamento de Los Andes de la provincia de Salta se ha caracterizado históricamente, como otros pueblos de la Puna argentina, por llevar una forma de vida centrada en la crianza de llamas, cabras y ovejas. Esta actividad continúa siendo social y culturalmente importante, pero ha perdido centralidad frente a profundos cambios relacionados con el desarrollo de la minería.

La población urbana se asienta en San Antonio de los Cobres (5.482 habitantes – Censo 2022), el resto de las localidades presenta una población menor a 2.000 habitantes, umbral a partir del cual se distingue en Argentina lo urbano de lo rural; esta evidencia consolida la asimetría en los tamaños demográficos de estas ciudades ya que a mayor tamaño obedece también un mayor crecimiento.

Actualmente la actividad minera busca insertarse en las comunidades sobre la base de un nuevo paradigma, esta mirada procura ubicar a las empresas como un actor social más en las comunidades y no en el centro de atención de las mismas.



La responsabilidad social empresarial se transformó en un eje vital para el desarrollo de proyectos mineros donde se promueven las prácticas responsables tales como Diálogo y Transparencia, como pilares del consenso social.

“En enero de 2023 el empleo minero de la provincia de Salta alcanzó los 4.196 puestos de trabajo, lo que representa un incremento del 41,3% interanual y la creación de 1.227 nuevos empleos en el sector respecto al mismo mes de 2022.

La cantidad de puestos de trabajo en el sector en Salta, hacen que la provincia explique el 11,1% del empleo minero total.

En enero 2023 la minería representó el 3,4% del total del empleo privado registrado en Salta. El empleo vinculado a los servicios y actividades relacionadas con la minería explicó 33,2% del empleo minero (1.392 puestos), creciendo un 47,9% respecto a los 941 puestos de enero de 2022. Este incremento fue acompañado por aumentos en los rubros de exploración y financiación de litio y producción de metalíferos, que incrementaron un 104,4% y 26,8% interanual la cantidad de puestos de trabajo respectivamente, sumando 426 y 182 nuevos empleos en un año.

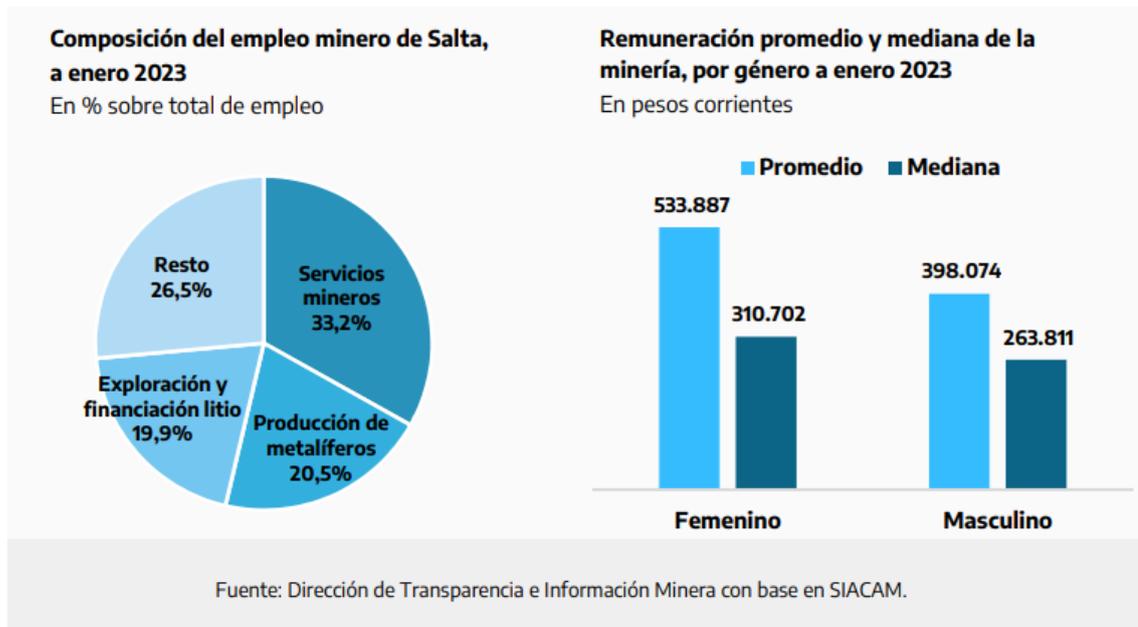
En enero 2023 el empleo femenino en la minería de la provincia alcanzó los 701 puestos de trabajo, lo que explica un 16,7% del empleo minero total en Salta. En términos interanuales los puestos de trabajo ocupados por mujeres crecieron un 78,4% (por encima del incremento del 25,7% a nivel país), sumando 308 mujeres al empleo minero en este período. En el mes bajo análisis, las remuneraciones promedio percibidas por el sector minero en la provincia de Salta alcanzaron los 420.800 pesos, teniendo un incremento interanual del 121,0%.

De esta manera, tomando datos del SIPA, un empleado minero en la provincia ganó en promedio 1,7 veces más que el promedio de los salarios del sector privado registrado (SPR) nacional”<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Fuente: Dirección de Transparencia e Información Minera con base en SIACAM.





## Digitalización y transparencia de la producción local

La Secretaría de Minería y Energía de la provincia se encuentra en proceso de digitalización de la información vinculada al sector minero con el objeto de dotar de transparencia a la actividad contando con aliados estratégicos que trabajan de manera conjunta con el Consejo Federal de Inversiones (CFI), con el Banco Mundial y con el Servicio Geológico de los Estados Unidos.

La información digital estará disponible en el portal web donde se podrán consultar todos los datos sociales de la provincia que incluye los proveedores, el desarrollo de los proveedores, la contratación de los proveedores, la identificación de los lugares de los cuales proceden, los datos de empleo, los datos de regalías y otros tributos que aportan a la provincia de Salta para poder contar con transparencia.

Asimismo, se ha publicado el Digesto Minero Ambiental, que es un documento único en el país con la compilación y sistematización de toda la información y marco legal en relación a lo ambiental, social, en aspectos estrictamente mineros vinculado a los ejes que componen normativa nacional y provincial.



## **Ley Provincial Nº 8164** <sup>14</sup>

Los proyectos mineros demandan en sus distintas etapas, una variedad de bienes y servicios donde muchos de estos productos y servicios se importan, y otros se abastecen localmente.

Gran parte de los servicios vinculados con el abastecimiento de alimentos, transporte, lavandería y otros rubros similares son provistos a nivel local a través de las comunidades vinculadas con el proyecto. Otros bienes y servicios requieren una visión más amplia que abarque proveedores provinciales o de otras regiones.

Salta cuenta con una normativa específica que determina un porcentaje de compra de proveedores locales por parte de los proyectos mineros, la Ley Nº 8164 que en su artículo 17 establece:

“Art. 17.- Las empresas mineras que operen en la Provincia preferentemente deberán contratar obras, bienes, insumos y/o servicios prestados por proveedores locales inscriptos en el mencionado Registro, en un porcentaje no inferior al setenta por ciento (70%) del monto total anual contratado con todos sus proveedores, y conforme a la metodología y requisitos que establezca la reglamentación”.

## **Registro Provincial de Proveedores Locales de Empresas Mineras** <sup>15</sup>

La Ley Nº 8164 en su art. 15 crea el Registro de Proveedores Locales de Empresas Mineras, estableciendo que las EMPRESAS MINERAS que operen en la Provincia de Salta preferentemente deberán contratar obras, bienes, insumos y/o servicios prestados por proveedores locales inscriptos.

El trámite previsto para la inscripción en el Registro de Proveedores Locales de Empresas Mineras pueden realizarlo todas las personas humanas o jurídicas y uniones transitorias de empresas que posean domicilio real o social y fiscal en la Provincia y acrediten el cumplimiento de los requisitos del artículo 16 de la Ley Nº 8164.

El trámite puede realizarse de dos formas:

*Presentación en formato papel:* El trámite se inicia con la presentación en la Mesa de Entradas de la Secretaría de Minería y Energía (Av. Bolivia Nº 4650 – Planta Baja) del formulario anexo y aprobado por Resolución Nº 78/21 junto a la documentación

<sup>14</sup> [https://www.diputadosalta.gob.ar/digesto\\_leyes/6813/download\\_file](https://www.diputadosalta.gob.ar/digesto_leyes/6813/download_file)

<sup>15</sup> <https://produccionsalta.gob.ar/producto/registro-provincial-de-proveedores-locales-de-empresas-mineras-2/>



correspondiente. Luego de esta presentación, se entregará un Número de Expediente emitido por el Sistema Centralizado de Expedientes (S.I.C.E.), a partir del cual se podrá conocer la ubicación del mismo.

En caso de ser insuficiente lo presentado, se enviará una notificación solicitando la documentación necesaria. En caso contrario, se emitirá el certificado de Proveedor Minero con el número que le corresponda.

*Presentación en formato digital:* se inicia en la página web del Ministerio (<https://produccionsalta.gob.ar/>) con la presentación del formulario digital según corresponda a persona humana, jurídica o contrato de UTE, aprobado mediante Resolución N°78/21, con la documentación adjuntada en formato pdf. Posteriormente, el administrado recibirá un correo electrónico de confirmación del inicio del trámite.

En caso de ser insuficiente lo presentado, se enviará una notificación electrónica solicitando la documentación necesaria. En caso contrario, se emitirá el certificado digital de Proveedor Minero con el número que le corresponda.

El trámite no tiene costo. Las inscripciones en el Registro de Proveedores Locales de Empresas Mineras, tienen vigencia de dos años contados desde que se emitió el certificado.



## **Accesibilidad al transporte Público<sup>16</sup>**

A la ciudad de San Antonio de los Cobres se puede acceder mediante transporte público de pasajeros provisto por la Empresa Ale Hermanos. El viaje desde la Ciudad de Salta se realiza todos los días mediante tres frecuencias diarias.

Además, existen remises que trasladan a la población a la ciudad de Salta, con horarios más flexibles que el del colectivo. San Antonio de los Cobres no cuenta con terminal de ómnibus de larga distancia.

El Tren a las Nubes se encuentra actualmente activo en el Municipio realizando el recorrido actualmente desde San Antonio de los Cobres hasta el viaducto la Polvorilla. Desde la Ciudad de Salta hasta la localidad de San Antonio de los Cobres los turistas son transportados en camionetas.

La estación de trenes de San Antonio de los Cobres se encuentra activa debido al Tren a las Nubes.

## **Accesos urbanos viales<sup>17</sup>**

La localidad de San Antonio de los Cobres es atravesada por la Ruta Nacional N° 51, por la cual se accede a la misma desde la ciudad de Salta. Justamente en este sector de acceso a esta localidad, esta ruta comparte trayecto con la Ruta Nacional N° 40. Accediendo desde esta ruta existe un desvío para el tránsito pesado, para que el mismo no ingrese al pueblo y pueda continuar bordeando el mismo hacia las localidades del interior del municipio o de la provincia de Jujuy.

En cuanto al transporte público, en la localidad no existe transporte urbano de pasajeros, debido a que las dimensiones del área urbana son pequeñas, existe el transporte de las personas por medio de remises.

---

<sup>16</sup> [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan\\_estrategico\\_territorial\\_san\\_antonio\\_de\\_los\\_cobres.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan_estrategico_territorial_san_antonio_de_los_cobres.pdf)

<sup>17</sup> [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan\\_estrategico\\_territorial\\_san\\_antonio\\_de\\_los\\_cobres.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan_estrategico_territorial_san_antonio_de_los_cobres.pdf)



## V. METODOLOGÍA

Siendo como objetivo del proyecto la caracterización del tipo de demanda de bienes y servicios de las empresas mineras y el relevamiento de proveedores actuales y potenciales del Dpto Los Andes y su oferta de productos y servicios, se realizó un trabajo de campo con fuente primaria, utilizando una metodología mixta, que involucra datos cualitativos y cuantitativos.

El objetivo del diagnóstico es el conocimiento del territorio desde un punto de vista descriptivo y también desde el punto de vista explicativo, dando cuenta de por qué suceden las cosas, expresadas en diversas dimensiones.

El uso de una combinación de metodologías cuantitativas y cualitativas puede contribuir a los puntos fuertes y neutralizar las limitaciones de cada metodología utilizada de forma independiente. Hay ventajas y desventajas de cada metodología, pero al combinarlas, son capaces de construir estudios más sólidos, que conduzcan a mejores inferencias, al utilizar diseños de investigación con metodologías mixtas.

Por tal motivo en esta etapa del proceso se han realizado entrevistas procediendo a la recolección de datos cuantitativos y entrevistas personales para datos cualitativos tanto con las empresas mineras, para conocer las necesidades y requerimientos en la calidad de servicios y productos demandados, así como también a los proveedores actuales y potenciales de la zona en estudio.

Esto incluye la sistematización y el análisis de la información recopilada con el fin de orientar la toma de decisiones hacia políticas y estrategias que favorezcan el desarrollo local.

### Relevamiento en comunidades

El modelo de diagnóstico es desagregado por localidad (San Antonio de los Cobres, Tolar Grande, Pocitos, Olacapato y Santa Rosa de los Pastos Grandes), ubicadas en áreas de influencia de actividad minera, realizando entrevistas personalizadas a emprendedores actuales como así también a emprendedores potenciales con iniciativas que tienen la posibilidad de generar externalidades económicas y sociales en las zonas en las que operan.



El diseño de las entrevistas de diagnóstico permite contar con un relevamiento de las principales características y datos de los emprendedores dentro del marco de total confidencialidad, como así también distinguir entre *Idea proyecto* y *Proyectos en marcha*.

La metodología de trabajo combinó diferentes técnicas, principalmente trabajo de campo, talleres participativos y tratamiento estadístico de datos.

Los talleres participativos se realizaron en 4 de las 5 localidades. En el caso de Tolar Grande, donde por diversas problemáticas de los actores locales no pudo concretarse el encuentro en la misma localidad, la actividad prevista se realizó en San Antonio de los Cobres. En los talleres se realizaron distintas dinámicas de trabajo que permitieron relevar percepciones y expectativas de los diferentes actores sociales y productivos consultados.

En la encuesta para emprendedores que manifiestan tener una "Idea de proyecto" se evaluaron aspectos como:

- Sector económico,
- Necesidades de infraestructura,
- Información financiera (obstáculos que percibe para emprender, capacidad financiera, conocimiento de fuentes de financiamiento)
- Información sobre producción (habilitaciones/ certificaciones/ conocimiento sobre el rubro/ equipamientos/ precio/ costos/ proveedores.)
- Análisis de mercado en general (competencia, clientes)
- Información sobre comunicación (Forma de la manera de comunicación realiza para llegar a sus clientes)
- Información sobre administración (Si cuenta con los registros necesarios, que tipo de asesoramiento recibe, capacitaciones necesarias – debilidades y amenazas, contrataciones: género y jóvenes)
- Necesidades de capacitación – Temáticas
- Observaciones generales

En la encuesta para emprendedores que manifiestan tener un "Proyecto en marcha" además de los conceptos antes descriptos se suman consultas sobre la inscripción en AFIP del emprendimiento, CUIT, Nombre de fantasía, toma de decisiones de la empresa, como elementos característicos de este segmento de estudio.



El uso de las técnicas participativas permitió:

- Obtener información valiosa sobre algunos aspectos de la realidad económica relacionadas con actividades informales.
- Relevar los niveles de precariedad e informalidad laboral por sector.
- Profundizar el conocimiento de la realidad productiva desde la perspectiva de los emprendedores.
- Relevar las expectativas de los actores productivos.
- Generar un ambiente de confianza y respeto entre los actores.

La información relevada se sistematizó y se analizó de manera estadística.

### Relevamiento en empresas

Se relevaron las empresas que están realizando actividades de exploración o explotación en la zona de estudio para conocer las necesidades y requerimiento en la calidad de servicios y productos demandados. Así mismo, se relevaron cuáles de estos proyectos mineros cuentan con iniciativas dentro del marco de la Responsabilidad Social Empresaria.

Datos recolectados por medio de encuestas:

- Instancia del proyecto
- Datos estructurales referentes a las metodologías de compras para proveedores del primer anillo.
  - Demandas de bienes y servicios.
  - Comunicación con los proveedores del primer anillo.
  - Articulación con los proveedores.
  - Procesos de licitaciones

El objetivo fue detectar la situación actual de la relación y articulación que hay entre las empresas mineras y los proveedores del primer anillo, a fin de detectar inconvenientes, entre ambas partes de la cadena para fortalecer a los proveedores y cubrir las necesidades de las empresas.

Las entrevistas están orientadas a recopilar datos cualitativos de la situación actual, las problemáticas de cada sector y las demandas más detalladas de cada parte.



## VI. CARACTERIZACIÓN RELEVADA DE EMPRENDEDORES DEL DPTO LOS ANDES

El total de emprendedores relevados fueron 56.

Cantidad de emprendedores por localidad

- San Antonio de los Cobres (SAC): 23
- Tolar Grande: 8
- Olacapato: 10
- Santa Rosa de los Pastos Grandes (SRPG): 7
- Salar de Pocitos: 8

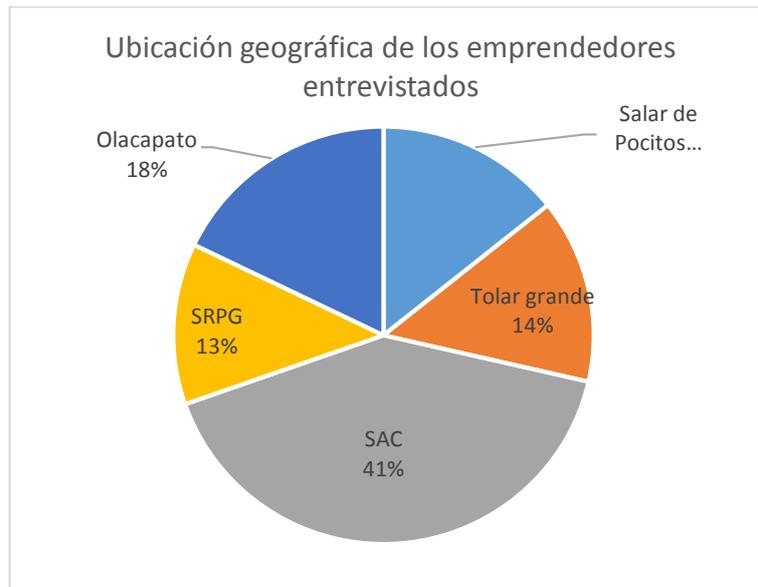
### 1. Análisis global de datos totales

a) Ubicación geográfica de los emprendedores entrevistados.

Dentro del análisis general de la totalidad de emprendedores entrevistados se aprecia la asimetría en el número de participantes de San Antonio de los Cobres (SAC), núcleo urbano más densamente poblado de la puna salteña.

Se observa que el 41% de los entrevistados corresponden a San Antonio de los Cobres, 13% Santa Rosa de los Pastos Grandes (SRPG), 14% Salar de Pocitos, 14% Tolar Grande y 18% Olacapato.

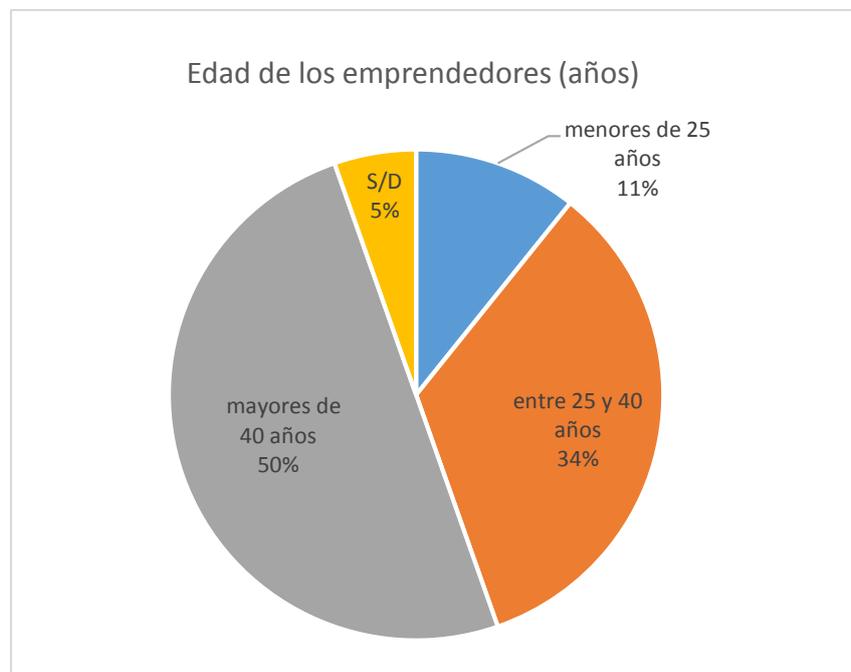




#### b) Conformación de la edad de los emprendedores

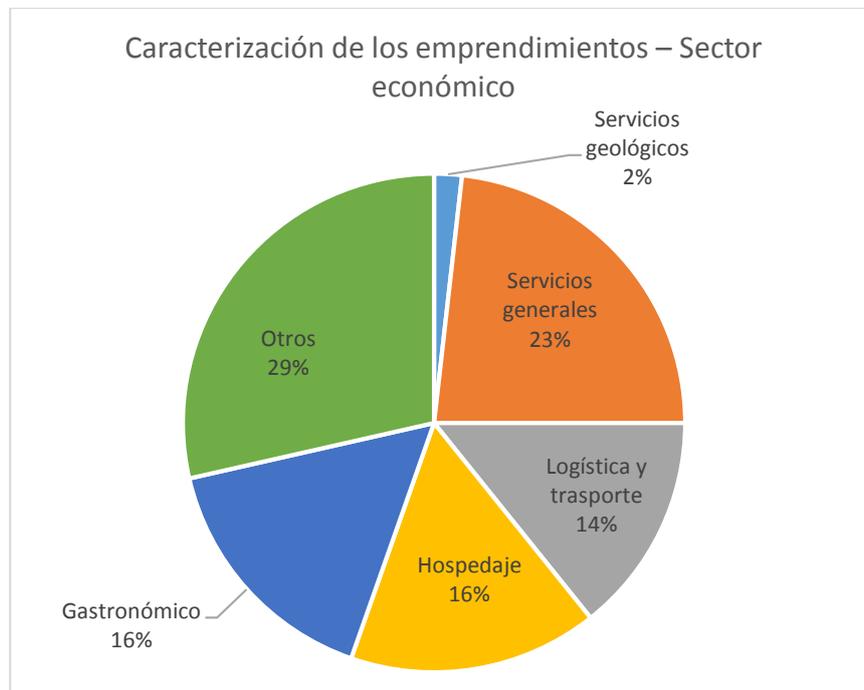
Se han estratificado 4 sectores para identificar la edad de los emprendedores: menores de 25 años, entre 25 y 40 años, mayores de 40 años y S/D (sin determinar).

El 50% de los encuestados se ubica en el rango "mayores de 40 años", le sigue con un 34% los emprendedores ubicados "entre 25 y 40 años", un 11% es "menor de 25 años" y 5% de los emprendedores no quiso expresar su edad.



c) Caracterización de los emprendimientos relevados totales (Sector económico)

En una medición del total de los emprendimientos relevados se observa la siguiente caracterización según el sector económico al que pertenecen:



Se destacan:

- *Otros*: con el 29% engloba a todos aquellos servicios sin categorización específica (ej. Venta artículos de librería, minimercados, alquiler de baños químicos, reventa de indumentaria de trabajo, Artesanías, Servicios para eventos etc.) Ante el porcentaje significativo puede detallarse que este sector disperso de actividades engloba reventa de productos menores (ej. Artículos de librería, almacenes locales, artesanías y emprendimientos textiles domésticos para la elaboración de indumentaria de trabajo)
- *Servicios generales*: con 23% con este ítem se categorizan los emprendimientos relacionados a todos aquellos servicios sin especificidad, (por ej. Lavandería, alquiler de baños químicos, mantenimiento y limpieza de campamentos, provisión de servicios de internet)
- *Servicios de hospedajes*: representan el 16% del total de emprendedores relevados (tanto con Idea de proyecto como de Proyectos en marcha).



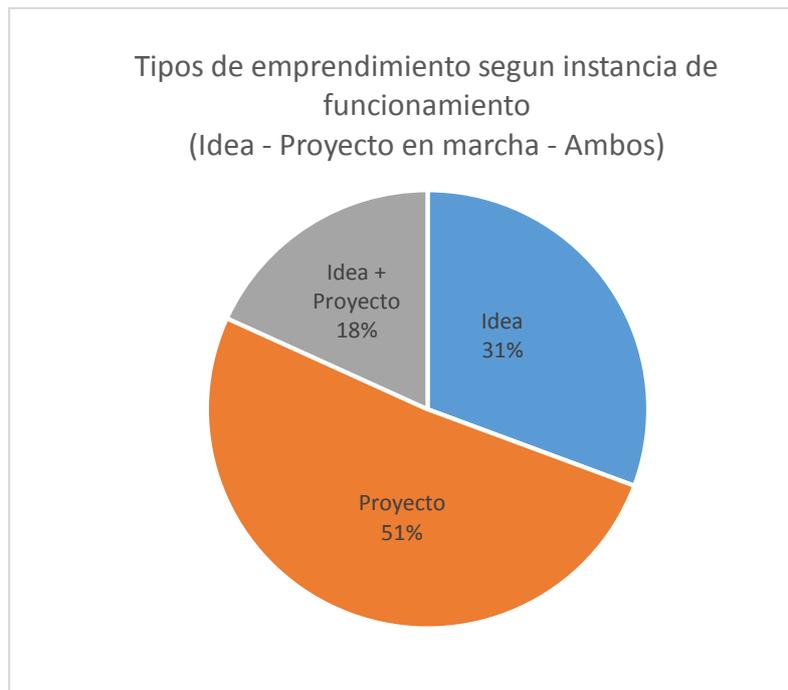
- *Gastronómico*: 16% describe a las actividades relacionadas con la elaboración de panificados y servicios de alimentación (emprendedor pequeño de viandas diarias y servicios de alimentación contratados en empresas con infraestructura montada en la empresa que lo contrata)
- *Logística y transporte*: con 14%, dentro de este ítem se categorizan los emprendimientos que se encuentran actualmente realizando este tipo de servicios, como así también los potenciales nuevos emprendedores del sector con principal actividad en el transporte de personas, de cargas generales y servicios de escoltas para convoy de camiones.
- *Servicios geológicos*: abarca el 2% de los emprendimientos, en esta categorización se encuentran servicios relacionados a la exploración minera (Ej. Explotación cantera de perlita, movimiento de suelos, servicios de ingeniería, contratación de mano de obra para relevamientos, alquiler de equipos básicos, etc.)
- *Logística y transporte*: con 14%, dentro de este ítem se categorizan los emprendimientos que se encuentran actualmente realizando este tipo de servicios, como así también los potenciales nuevos emprendedores del sector con principal actividad en el transporte de personas, de cargas generales y servicios de escoltas para convoy de camiones.

Nota: muchos de los emprendimientos son multirubros (Ej. Logística, catering y hospedaje) ofreciendo capacidades menores en las categorías mencionadas, a los fines del presente diagnóstico se consultó cual era el rubro más relevante a criterio de su propietario para indicar la categorización del rubro en los cómputos de la estadística

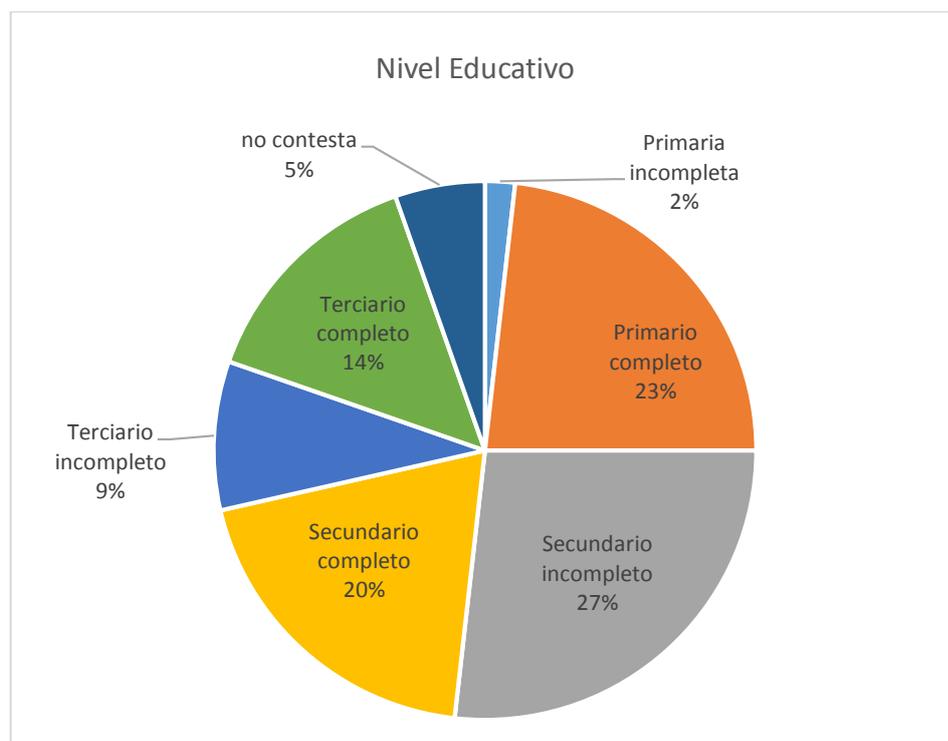
d) Tipos de emprendimientos relevados:

Permite categorizar los emprendimientos según su instancia de funcionamiento, del total de entrevistados se evidencia que el 51% son *Proyecto en marcha*, un 31% de los entrevistados tiene alguna *Idea de proyecto* con intenciones de desarrollar y un 18% de los entrevistados manifestó llevar actualmente adelante un *Idea+Proyecto en marcha*, pero con intenciones de desarrollar una nueva unidad de negocio por lo que la encuesta también se completaron ambas áreas (Idea de proyecto y Proyecto en marcha).





e) Nivel educativo de los emprendedores encuestados



A continuación, se detallan los valores absolutos obtenidos de las encuestas relevadas:

Primaria incompleta	1
Primario completo	13
Secundario incompleto	15
Secundario completo	11
Terciario incompleto	5
Terciario completo	8
no contesta	3
<b>Total</b>	<b>56</b>

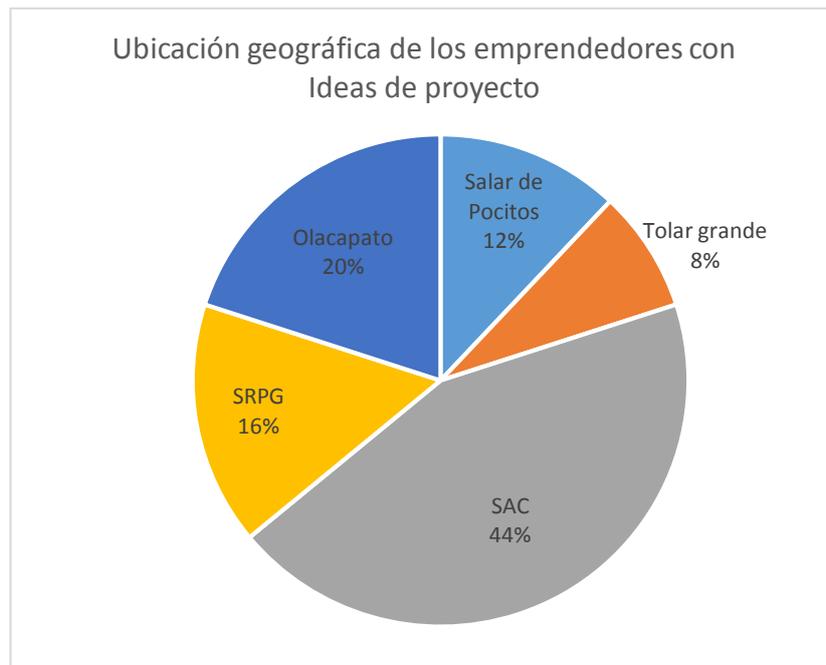


## VII. ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS A EMPRENDEDORES CON ALGUNA "IDEA DE PROYECTO" - DPTO LOS ANDES

Del total de los 56 entrevistados, 25 personas manifestaron tener alguna "Idea" de proyectos para desarrollar, muchas de ellas en instancia de intención, pero sin un mínimo de contenido en su elaboración o proyección efectiva de avance (por ejemplo, presupuestos de equipamiento, contacto inicial con potenciales clientes, acondicionamiento del espacio productivo, búsqueda de financiamiento, etc).

La distribución porcentual muestra que un 44% de los entrevistados en San Antonio de los Cobres (SAC) tiene alguna idea (incipiente o avanzada) para realizar un emprendimiento en su localidad, Olacapato 20%, SRPG 16%, Salar de Pocitos 12% y Tolar Grande 8%.

El siguiente grafico expresa los Porcentajes de Ideas de proyecto según ubicación geográfica.



## Resultados de la encuesta

A continuación, se expresarán en el orden correlativo de la encuesta el contenido de cada ítem consultado y los resultados obtenidos.

### 1. ¿Qué quiere Ud. emprender?

A continuación, se enuncian las áreas específicas mencionadas de Ideas de proyecto

- Artesanías en lanas de llama
- Gastronómico: comedor / restobar/viandas
- Explotación de cantera perlita
- Hospedaje
- Lavandería
- Logística: alquiler de camioneta
- Panadería y pastelería
- Servicio de limpieza
- Venta de Quinoa

### 2. ¿Cuenta con conocimientos específicos de lo que quiere hacer?

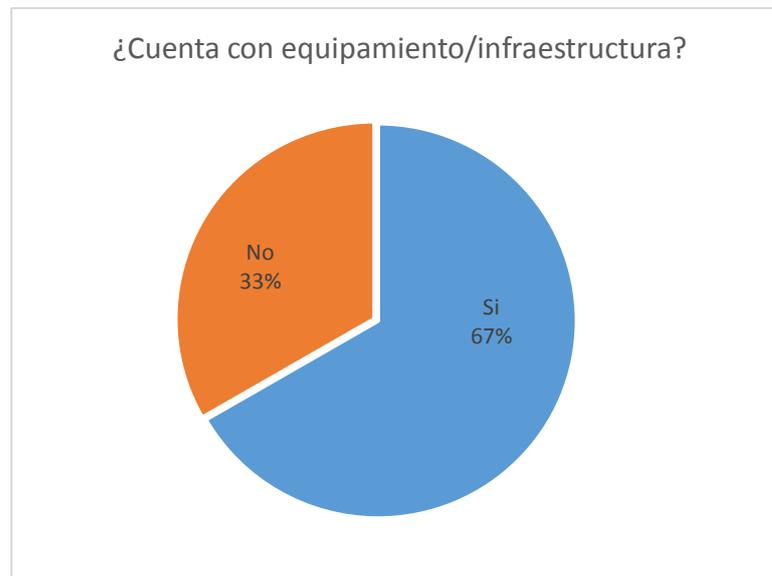
La mayoría de los encuestados manifestó tener conocimientos en el rubro donde quiere emprender.

### 3. ¿Cuenta con equipamiento/infraestructura?

El 67% de los encuestados manifestó contar con equipamiento/infraestructura para iniciar el emprendimiento en distintas proporciones, por ejemplo, para la siembra de quinoa el emprendedor manifestó contar con el campo, semillas, selladora de bolsas y por otro lado encuestados que quieren iniciarse en el rubro gastronómico solo cuentan con una cocina industrial o algunos utensilios de cocina.

En muchos casos los elementos descriptos son para realizar proyectos de muy baja escala, a nivel (ej. Expresan contar con un lugar, en caso de gastronomía con bacha y pileta de escala doméstica, etc.)

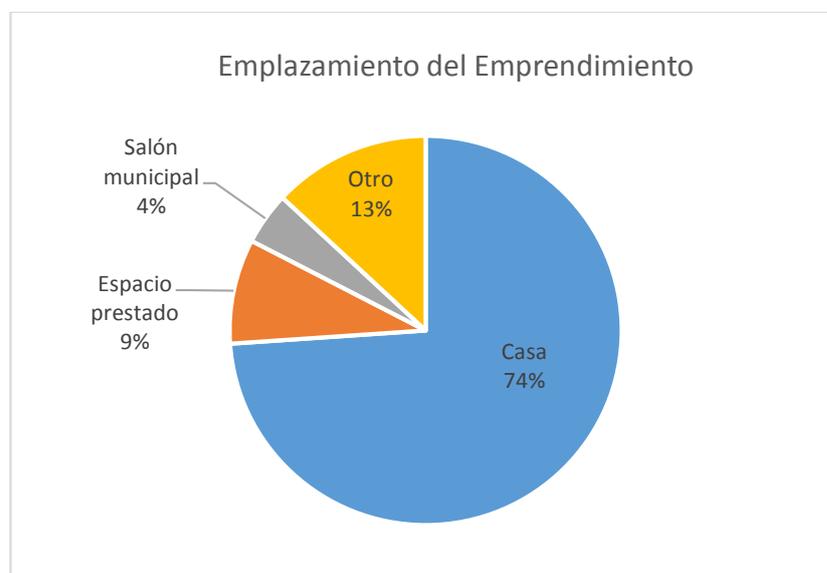




#### 4. ¿Dónde realizaría su emprendimiento?

Esta pregunta permite sondear el lugar de emplazamiento potencial de las Ideas de proyecto relevadas, se asignaron opciones predeterminadas, ellas son: Casa, Espacio prestado, Salón municipal y Otros.

El 74% de los encuestados manifestó que realizaría el emprendimiento en su casa, un 9% en un espacio prestado, 4% en un salón o espacio municipal y el 13% manifestó Otros (si detalle de cuales serían).



## 5. Obstáculos para emprender que no sea financiero

Ante esta pregunta el 48% de los encuestados manifestó percibir obstáculos no financieros para emprender.

Entre ellos se mencionaron: Apertura de mercado, adquisición de vehículos, permisos de explotación, adquisición de equipamiento y mobiliario (rubros textil, gastronómico y hospedaje), falta de provisión de gas natural, calidad del agua (Olacapato), falta de control en el cumplimiento de la legislación provincial de contratación de servicios locales, mano de obra capacitada.



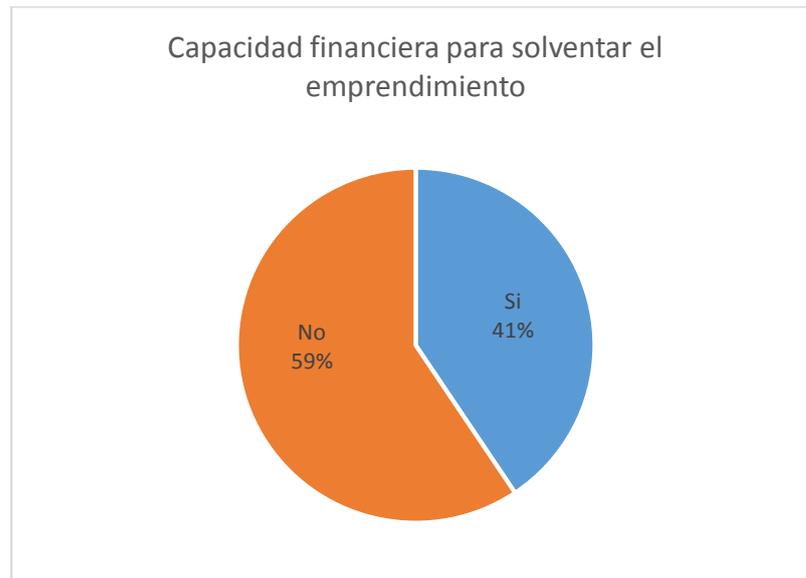
## 6. ¿Conoce la cantidad de dinero que requiere para comenzar el emprendimiento?

En esta pregunta la mayoría de las respuestas resultaron positivas, es decir que los encuestados dicen conocer la cantidad de dinero necesario para dar inicio al emprendimiento.

## 7. ¿Tiene la capacidad financiera para solventar el emprendimiento?

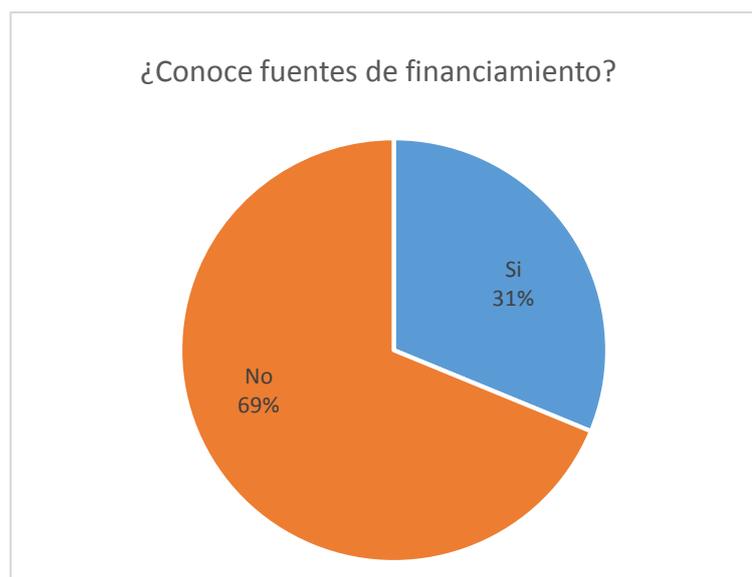
En base a esta pregunta el 41% de los encuestados manifiesta contar con capacidad financiera para solventar su emprendimiento.





8. ¿Conoce fuentes de financiamiento?

El 69% de los encuestados ha manifestado no conocer fuentes de financiamiento nacionales, provinciales, municipales o privadas.



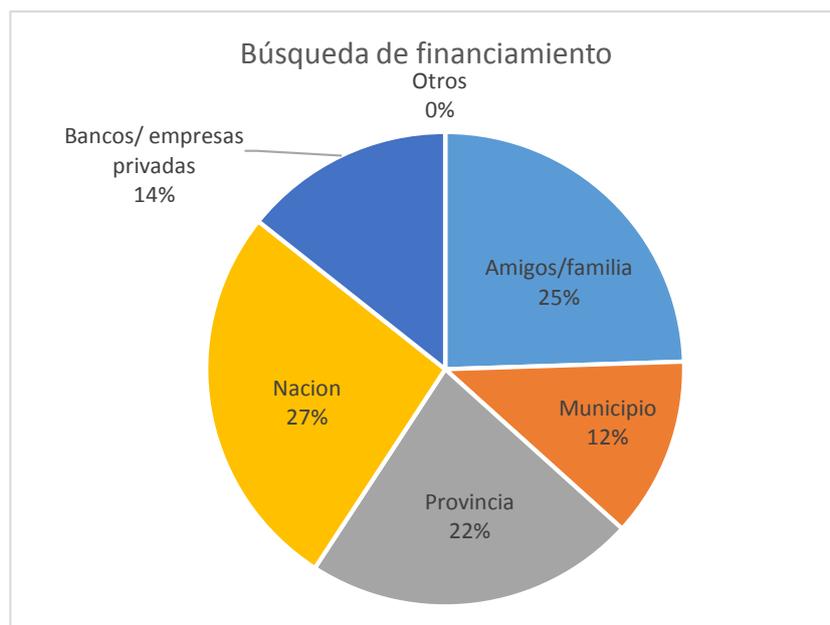
9. Si Ud. necesita dinero para su emprendimiento, ¿dónde buscaría?

Para esta pregunta se plantearon respuestas con opciones cerradas que a continuación se detallan:

- Opción 1: Amigos/familia
- Opción 2: Municipio
- Opción 3: Provincia
- Opción 4: Nación
- Opción 5: Bancos / empresas privadas (capacidad de las empresas contratantes de ayudar en el financiamiento del proyecto potencial)
- Opción 6: Otros

Los resultados que se obtuvieron fueron:

- 27% de los encuestados solicitarían un financiamiento a "Nación"
- 25% de los encuestados solicitarían un financiamiento a "Amigos o familia"
- 22% de los encuestados solicitarían un financiamiento a "Provincia"
- 14% de los encuestados solicitarían un financiamiento a "Bancos o empresas" privadas donde estén vinculadas por contratos de trabajo o compras,
- 12% de los encuestados solicitarían un financiamiento al "Municipio"

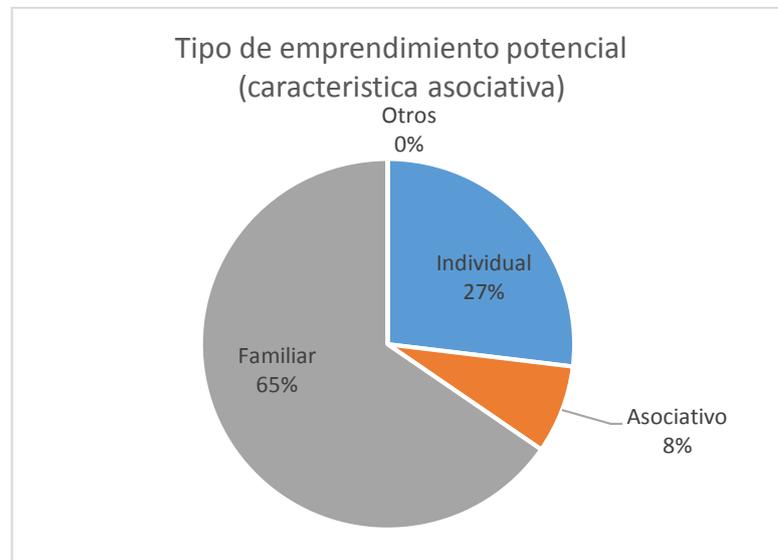


#### 10. Característica asociativa para llevar adelante la Idea de proyecto.

Se consultaron potenciales estrategias de asociación para desarrollar la idea de proyecto, determinándose los resultados que se observan en el siguiente gráfico: 65% de



los encuestados lo realizaría como un emprendimiento familiar, 27% de manera individual y solo un 8% de los encuestados se asociarían de alguna manera (con otro emprendedor, en cooperativa, etc.) para llevar adelante la Idea del proyecto.



#### 11. ¿Contrataría personal?

Con esta pregunta se pretende sondear la posibilidad de incorporar personal en el potencial proyecto a desarrollar. El 93% de los encuestados manifiesta intención de contratar personal.

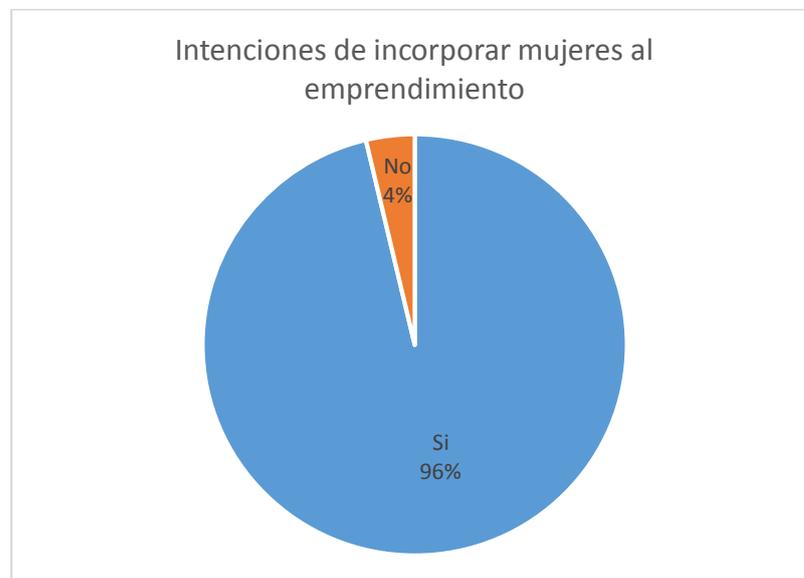


## 12. ¿Tiene intenciones de incorporar mujeres a su emprendimiento?

Esta pregunta se pretende sondear la posibilidad de incorporar mujeres en el potencial proyecto a desarrollar, el 96% de los encuestados manifiesta intención de contratar personal femenino.

Entre las características que se han destacado en las respuestas están las de generar espacios de desarrollo laboral para las mujeres (igualdad de oportunidades).

En la descripción de los potenciales puestos que podrían ocupar dentro del emprendimiento se destacaron: áreas de administración, confección de ropa (costurera), y para tareas de cocina y limpieza argumentando como criterios sobresalientes el nivel de detalle y responsabilidad que los encuestados perciben en el trabajo que realiza personal femenino.



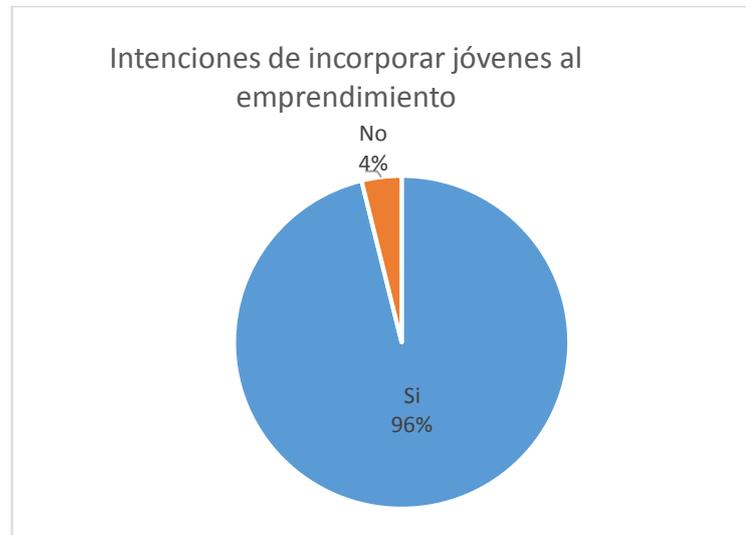
## 13. ¿Tiene intenciones de incorporar jóvenes a su emprendimiento?

Esta pregunta pretende sondear la posibilidad de incorporar jóvenes en el potencial proyecto a desarrollar, donde el 96% de los encuestados manifiesta intención de contratar gente joven en su emprendimiento.

Entre las características que se han destacado en las respuestas se encuentran los siguientes argumentos: brindar nuevas oportunidades, como beca de ayuda, porque manejan tecnología (nativos digitales), porque consideran que pueden realizar trabajos



más pesados, como espacio de fomento de la cultura local y de trabajo, para evitar el desarraigo de los jóvenes a las grandes ciudades.



## Mercado

Dentro de este ámbito de estudio se han evaluado diversas variables relacionadas a potenciales clientes, conocimiento de sus necesidades, breve análisis de la competencia, requisitos mínimos a cumplir para poder vender, formas de contacto con clientes entre otros.

### 14. ¿Sabe a quién le vendería?

El 89% de los encuestados ha manifestado conocer a su potencial cliente.





15. ¿Sabe cómo contactarse con su potencial cliente?

En esta pregunta se intenta relevar el nivel de vinculación que podría tener el emprendedor con su potencial mercado, el 30% de los encuestados manifestó no saber cómo contactarse con su potencial cliente.



16. ¿Puede indicar cuáles son las necesidades de sus clientes?

Esta pregunta se plantea para observar el nivel de conocimiento preciso que tiene el emprendedor con el mercado y las necesidades de sus potenciales clientes. Según lo relevado a los emprendedores, muchas de las "supuestas necesidades" son percepciones

subjetivas de los encuestados, no se encuentran fundamentadas por una entrevista previa con el cliente o por análisis de información que pudiera dar veracidad a la suposición que se hace.

Algunos ejemplos fueron: "Conocimiento de potenciales clientes de perlita cruda (en Brasil) /fábrica de fundiciones", no hay datos precisos sobre los clientes.

Sobre los rubros de Gastronomía y Hospedaje las respuestas estaban orientadas a la necesidad de un "buen servicio" sin plantearse ningún tipo de estándar requerido, ni perfil de los consumidores.

No son claros varios conceptos desarrollados tales como: calidad, confort, atención al cliente, empatía con el cliente.

#### 17. ¿Tiene conocimiento de su competencia?

Dentro de esta pregunta se pretende indagar sobre el conocimiento que tiene el emprendedor sobre su competencia, definiéndose en términos económicos, la competencia como un conjunto de actos desarrollados por agentes económicos, que rivalizan con el fin de asegurar la participación efectiva de sus bienes y servicios en un mercado determinado.

El 75% de los encuestados manifiesta conocer su competencia o al menos tener identificada cual podría ser su potencial competencia.

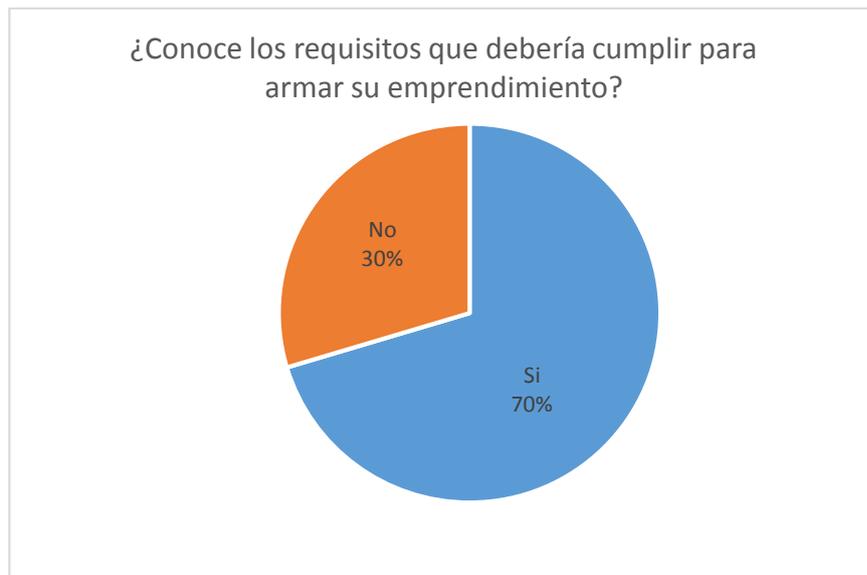


18. ¿Su competencia ya está vendiendo? y 19. ¿Conoce quiénes son y a quien le están vendiendo?

Dentro de estas dos preguntas se observaron algunas discrepancias en relación a la pregunta anterior (17), ya que muchos de los que indicaron conocer la competencia no podían identificar como ésta estaba trabajando y si estaba vendiendo dentro del mercado. En cuanto a la identificación de quienes son fueron diversas ya que muchos encuestados tenían identificados de manera precisa su potencial competencia, mientras que muchas respuestas fueron dadas de manera genérica (Ej. empresas contratistas, otros restaurantes, etc)

19. ¿Conoce los requisitos que debería cumplir para armar su emprendimiento?

Un 70% de los encuestados manifiesta tener conocimiento de los requisitos mínimos que debe cumplimentar un emprendedor para poder poner activo su negocio. (Ej. Inscripción en AFIP, facturación, habilitación municipal, certificación como Manipulador de alimentos, si el emprendimiento es del rubro gastronómico, etc.)



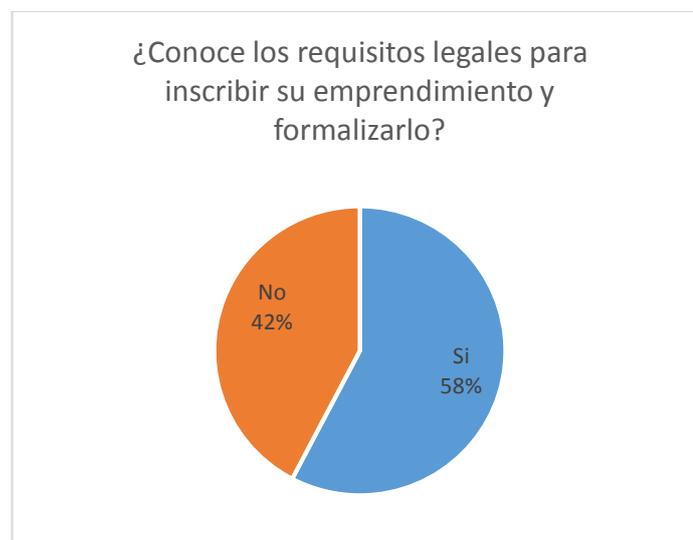
20. ¿Conoce los requisitos que debería cumplir para poder vender?

Esta pregunta pretende indagar en los conocimientos legales que debería tener el emprendedor para la venta de sus productos o servicios (Ej. Certificación de Manipulador de alimentos, facturación, contratos, etc)



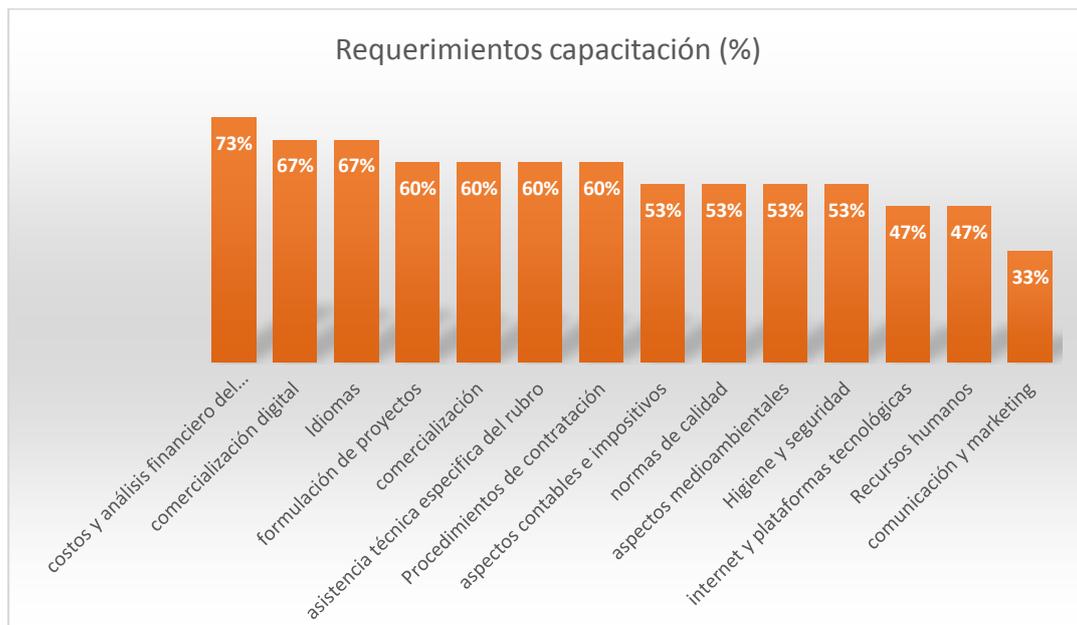
21. ¿Conoce en que rango de precios? y 22. Puede indicar el rango de precios  
La mayoría de los encuestados manifestó no conocer el rango de precios de los productos o servicios que pretende ofrecer al mercado sin poder indicar u rango estimado de los mismos.

22. ¿Conoce los requisitos legales para inscribir su emprendimiento y formalizarlo?  
El 58% de los encuestados manifiesta conocer los requisitos legales para la inscripción y formalización del emprendimiento. (Cuestiones relacionadas a tasas, monotributo, habilitación municipal, etc.)



23. ¿En qué áreas consideras que como emprendedor especialmente necesitas capacitación?

Para esta pregunta se diseñaron una serie de opciones para marcar de manera múltiple, se enumeraron las siguientes opciones: Comunicación y marketing, Formulación de proyectos, Costos y análisis financiero del emprendimiento, Internet y plataformas tecnológicas, Comercialización, Comercialización digital, Aspectos contables e impositivos, Asistencia técnica específica del rubro, Normas de calidad, Aspectos medioambientales, Higiene y seguridad, Procedimientos de contratación, Recursos humanos, Idiomas y Otros

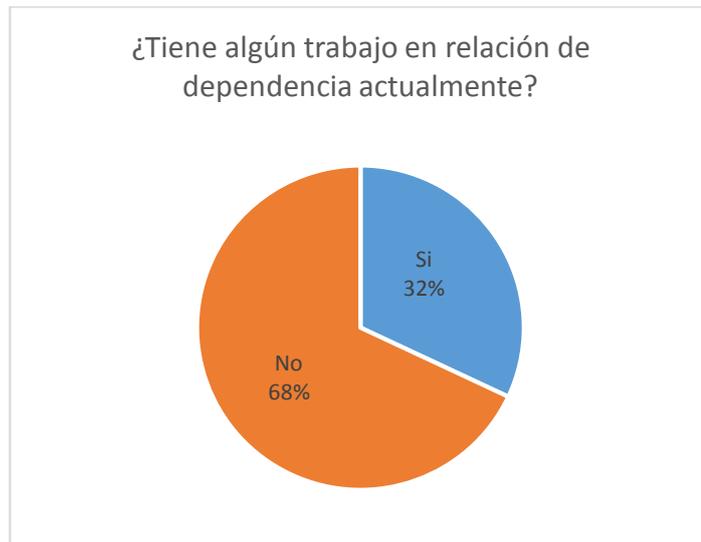


Dentro de las capacitaciones más demandas por los encuestados se encuentran en 73% "Costos y análisis financiero del proyecto"; 67% "Comercialización digital", 67% "Idiomas" detallando con mayor demanda el inglés, francés y coreano, 60% "Formulación de proyectos", 60% "Comercialización", 60% "Asistencia técnica específica del rubro", 60% "Procedimientos de contratación" (Hace referencia a los procedimientos generales).

#### 24. ¿Tiene algún trabajo en relación de dependencia actualmente?

Esta pregunta se realiza a fin de conocer el porcentaje de desempleo o subempleo de los potenciales emprendedores. El 68% de los encuestados manifestó no encontrarse con algún trabajo en relación de dependencia al momento de la encuesta.

Dentro de los resultados quienes expresaron tener un trabajo fueron personas que trabajan en empresas privadas contratistas de empresas mineras y cuentapropistas en oficios varios.



## 25. Observaciones

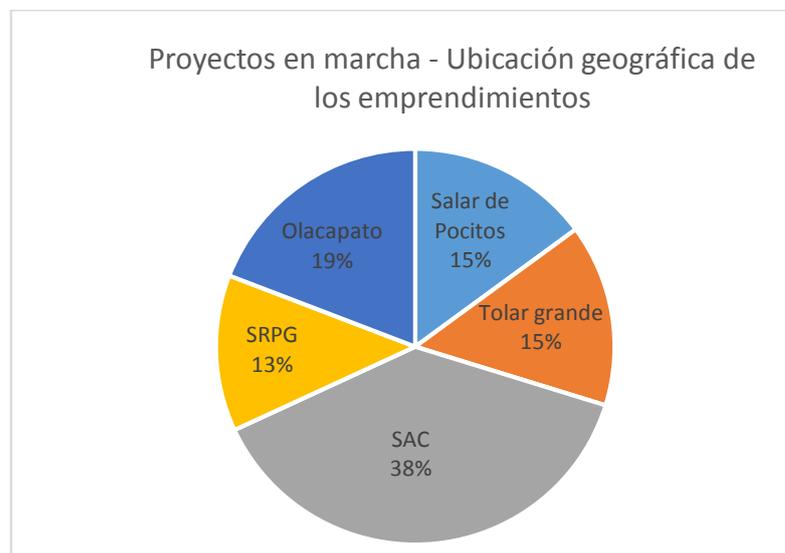
Dentro del ítem de Observaciones surgieron diferentes apreciaciones entre las que se pueden destacar:

- Solicitan información para poder formular proyectos y pedir financiamiento en distintas entidades tanto públicas como privadas.
- La falta de créditos para la adquisición de vehículos, sumamente necesarios en la Puna debido a las grandes distancias que se deben recorrer para desarrollar actividades como proveedor del sector minero.
- La falta de cumplimiento en la ley provincial que estipula la contratación de proveedores locales, observando una distribución de trabajo equitativo entre las empresas locales de la puna.

## VIII. ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS A EMPRENDEDORES CON "PROYECTO EN MARCHA" - DPTO LOS ANDES.

Del total de los 56 entrevistados, 45 personas manifestaron tener un "Proyecto en marcha" actualmente, cabe destacar que muchos de los proyectos que hoy están en funcionamiento dentro de las entrevistas también manifestaron Ideas de desarrollo de nuevos proyectos complementarios al actual (que fueron desarrollados en el ítem anterior).

La distribución porcentual muestra de los encuestados se refleja de la siguiente manera: 36% de los entrevistados en SAC tiene un emprendimiento en marcha en su localidad, en Olacapato 20%, Santa Rosa de los Pastos Grandes (SRPG) 13%, Salar de Pocitos 15% y Tolar Grande 16%. El siguiente gráfico expresa los porcentajes generales de proyectos en marcha según ubicación geográfica.



### 1. Rubro y caracterización de los emprendimientos

Los emprendimientos encuestados fueron:

#### Salar de Pocitos

- SERMINCA SRL: Servicios generales (empresa dedicada a Ingeniería, Movimiento de suelos, logística y Hospedaje)



- Burbujitas de la Puna: Servicios generales (Venta de productos de limpieza)
- Burbujitas de la Puna: Servicios generales (Lavandería)
- Panadería Don Fabián: Gastronomía (Panadería)
- Thola: Gastronomía y Servicios generales) (Servicios de catering y limpieza)
- Alto de las nieves: Gastronomía (comedor)
- Hermanos Esmaci SAS: Servicios generales (Servicios de Limpieza) y Gastronomía (restaurante)

### **Olacapato**

- Las Cumbres Andinas: Servicios generales (Catering, Lavandería y servicio de limpieza)
- El Nacho: Servicios generales (gomería) y Los primos: Hospedaje (hospedaje) (bajo un mismo CUIT)
- Yanella: Servicios generales (Lavandería)
- La Estrella: Hospedaje y gastronomía
- Hostal Posada del Viento: hospedaje
- Almacén Casimiro: Servicios generales (venta de mercaderías)
- Wal-Wil: Hospedaje y Logística y transporte
- Clara Acoria: Hospedaje
- Cooperativa Artesanías Qewar: Otros

### **Santa Rosa de los Pastos Grandes**

- El Huayra Servicios: Servicios generales
- SERMIN: Logística y Transporte
- MAJO G: Logística y Transporte
- Rincón de la Llama: Gastronomía
- Morales Servicios Mineros: Servicios generales (Alquiler de baños químicos)
- Andrea Morales: Hospedaje

### **Tolar Grande**

- Puca Elina del Valle: Servicios generales (Venta de artículos de limpieza)
- MANANTIAL: Servicios generales (Lavandería)
- MAR FEL: Servicios generales (Servicios de limpieza)



- Los bollos de la abuela: gastronomía (panificados artesanales)
- Soriano Marta Graciela: Hospedaje
- Lusco Blas: Logística y Transporte (servicio de camiones aguateros)
- Dorita: Servicios generales (Almacén)

### **San Antonio de los Cobres**

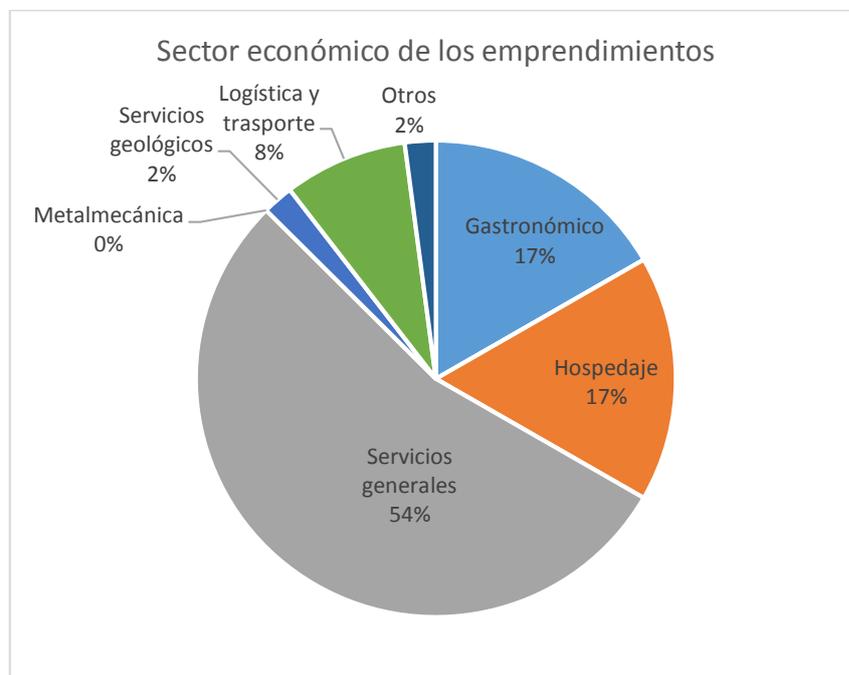
- Comedor los Patitos: Gastronómico, comedor
- Restaurante El Argentino: Gastronómico
- MC Logística: Logística y transporte (traslado de personal y escolta de comboy de camión)
- Cruz: Servicios generales (librería)
- Nanque: Servicios generales (Amplificación de sonido)
- Hospedaje Pachamama: Hospedaje
- Y del Inca: Gastronómico (Resto/Café/Viandas)
- GALS (Grupo Andino logística y Servicio): Logística y transporte (Logística de transporte de persona y carga)
- Perla Andina: Servicios generales (Venta de módulos habitacionales y servicio minero)
- MikuL: Servicios generales (Baños químicos fabricación de módulos)
- Saniara: Servicios generales (confección de indumentaria de trabajo)
- Karin Andres Fernando Vilte: Servicios generales (Indumentaria de trabajo)
- RyR: Servicios generales (Carpintería ANEXO corte y grabado en láser. Servicios generales, Servicios geológicos, Construcción (cajas portatestigos) elaboración de recordatorios; corte y grabado láser.)
- Florencia Rosa Vilte: Servicios generales (Chalecos reflectivos)
- El Argentino: Servicios generales (Minimercado: perfumería librería verduras lácteos elementos de limpieza mercaderías varias)
- Intercom: Servicios generales (Servicio de internet)
- F&H DE LA PUNA SERVICIOS: Servicios generales y Logística y transporte (alquiler, desagote y limpieza de baños químicos - servicio de saneamiento ambiental - personal de limpieza en campamento)



- ST: Servicios generales (mantenimiento de edificios, Servicios de Informática)
- Martínez – Servicios mineros: Logística y transporte (Servicios de transporte Servicios geológicos)

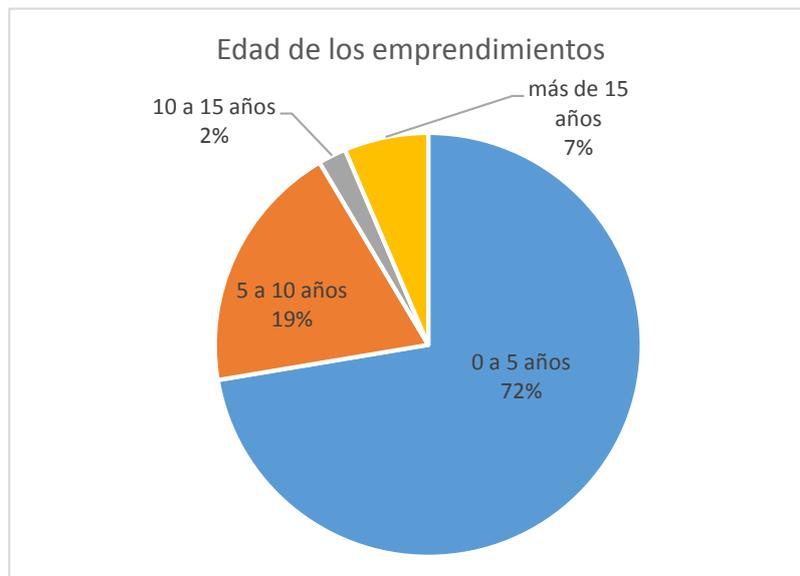
Cabe destacar que se han conceptualizado como "Servicios generales" un gran número de actividades que no contaban con una especificación dentro de las categorías planteadas en el formulario: Gastronómico, Hospedaje, Servicios generales, Metalmecánica, Servicios geológicos, Logística y transporte y Otros.

Si bien muchos emprendimientos realizan actividades de varios rubros en simultáneo, se le pidió indicar el más sobresaliente para colocar la categoría correspondiente y por ello se detalló en el listado precedente las actividades puntuales que realiza cada emprendimiento encuestado.



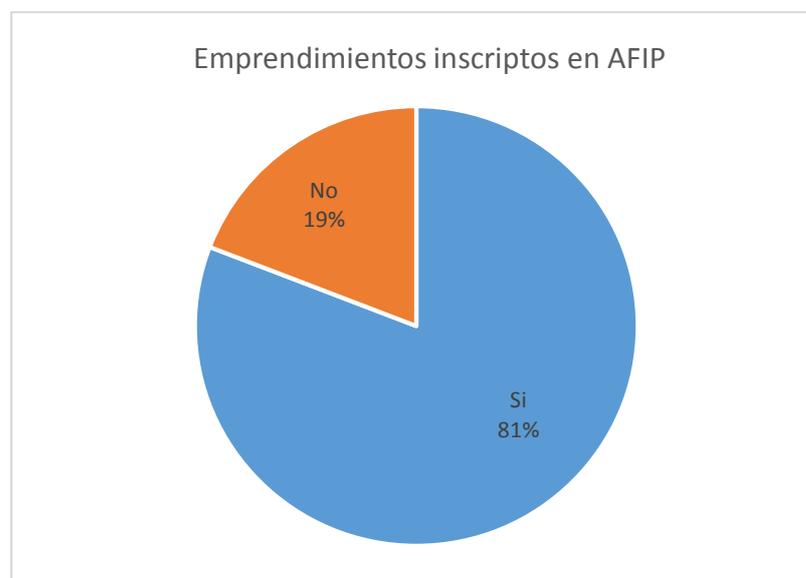
## 2. Edad promedio de los emprendimientos.

Se encuestó sobre la antigüedad de los proyectos en marcha resultando que el 72% de los emprendimientos cuentan con menos de 5 años, el 19% tiene una antigüedad de "5 a 10 años", un 2% tiene "10 a 15 años" de antigüedad y 7% "más de 15 años" de antigüedad.



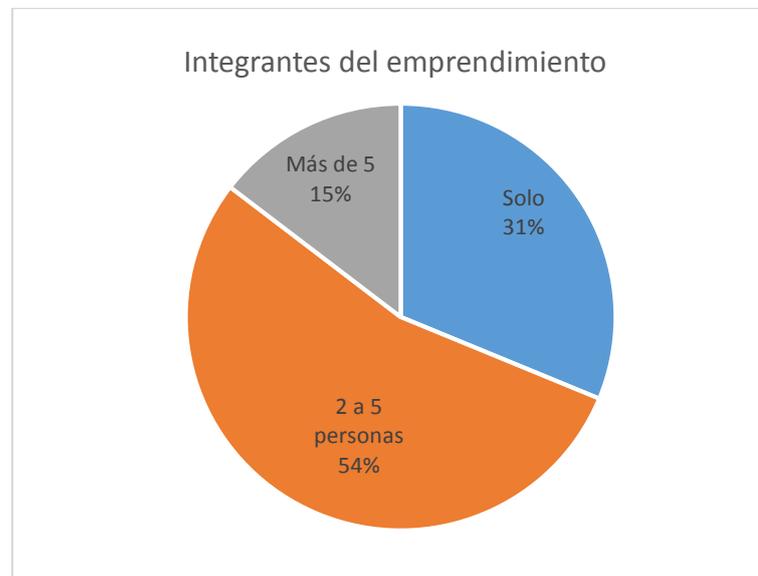
### 3. Emprendimientos inscriptos en AFIP.

El 81% de los emprendimientos encuestados que se encuentran en marcha se encuentran inscriptos en AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos), se han registrado los correspondientes números de CUIT en las entrevistas.



#### 4. Integrantes del emprendimiento.

Se consultó sobre el número de integrantes del emprendimiento con la pregunta "Su emprendimiento ¿Con quién lo lleva adelante?", observándose que el 54% de los emprendimientos trabajan de "2 a 5 personas" (mayormente familiares o amigos), el 31% trabaja "Solo", es decir únicamente el dueño del emprendimiento. El 15% restante son empresas con más de 5 empleados trabajando; aquí cabe destacar que las empresas SERMINCA SRL (Salar de Pocitos) cuenta con 120 personas que trabajan de manera directa e indirecta (contratados eventuales); El Huayra Servicios (Santa Rosa de los Pastos Grandes) con 120 personas que trabajan de manera directa e indirecta (contratados eventuales) y FyH de la Puna (San Antonio de los Cobres) con 25 personas de trabajo directo.



#### 5. Intenciones de incorporar mujeres en la empresa (a futuro).

Se encuestó la predisposición a incorporar mujeres dentro de los emprendimientos mediante la pregunta "¿Ud. tiene intenciones de incorporar mujeres en su emprendimiento?". El 92% de los encuestados (44 emprendedores) manifestaron tener intenciones de sumar a sus proyectos mujeres con diversas argumentaciones, entre ellas: para generar oportunidades, por el nivel de responsabilidad, prolijidad y compromiso que tienen las mujeres en su trabajo, para brindar oportunidades laborales a las madres,



amabilidad con los clientes; porque quieren brindar oportunidades laborales en el lugar sin desarraigo de las jóvenes.

Se han destacado como potenciales puestos a cubrir: los de maestranza, administrativos, líder de convoy de camiones, costurera y cocinera.

El 8% restante (4 emprendedores) manifiesta que no sumaría mujeres al emprendimiento con argumentaciones de que deberían realizar trabajos pesados y no consideran que pudieran cubrir esos puestos.



#### 6. Intenciones de incorporar jóvenes en la empresa (a futuro).

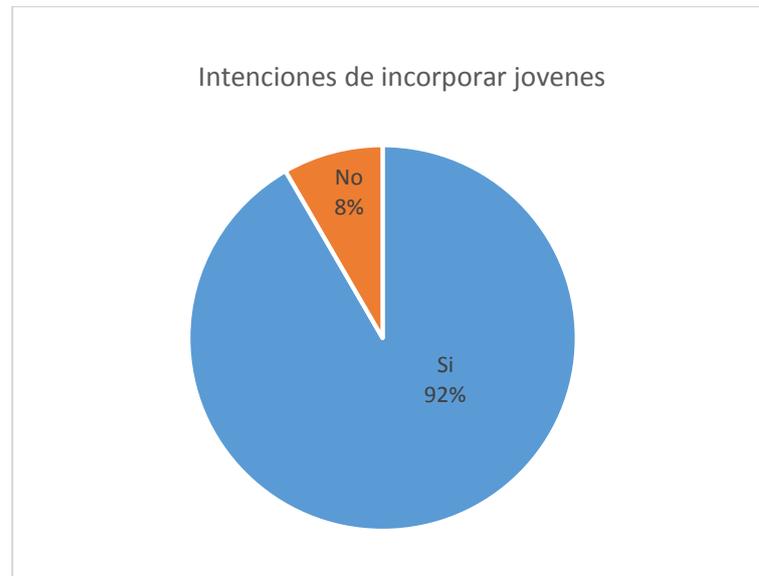
Se encuestó la predisposición a incorporar jóvenes dentro de los emprendimientos mediante la pregunta "¿Ud. tiene intenciones de incorporar jóvenes (menores de 25 años) en su emprendimiento?".

El 92% de los encuestados (44 emprendedores) manifestaron tener intenciones de sumar a sus proyectos jóvenes destacando entre sus justificaciones: querer sumar jóvenes profesionales de la zona, aplicar modalidad de pasantías para ayudar con sus estudios, por contar con más iniciativas, facilidad en el uso de las tecnologías, considerándolos más adaptables a los cambios.

Se han destacado como potenciales puestos a cubrir: marketing digital, administración, profesionales locales, choferes, mecánicos.



El 8% restante (4 emprendedores) no sumaría jóvenes al emprendimiento y se abstiene de dar las razones (NC: No contesta)



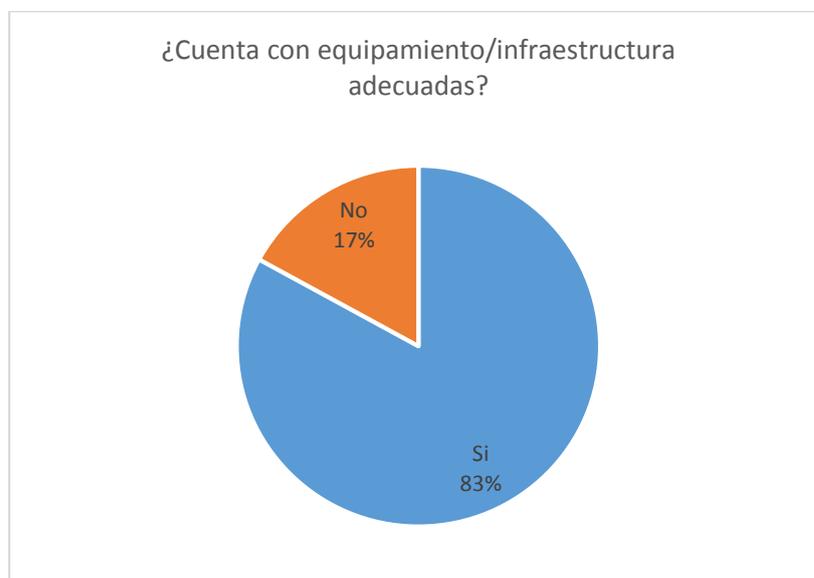
#### 7. Habilitaciones requeridas para producir.

Dentro de esta pregunta se hace hincapié en las habilitaciones municipales, provinciales o nacionales mínimas para la actividad desarrollada.



8. Equipamiento/infraestructura adecuadas para llevar adelante la actividad del emprendimiento.

Dentro de esta pregunta se consultó sobre el nivel de adecuación de equipamientos e infraestructuras del emprendimiento para el desarrollo de las actividades cotidianamente. El 83% (39 emprendimientos) cuenta con la infraestructura y equipamientos mínimos necesarios para el desarrollo de la actividad. Entre ellos se mencionaron: Equipos ingeniería propio, carretones para transporte de máquinas viales, maquinas viales, vehículos varios (camiones/ Camionetas equipadas según requerimiento de empresas mineras), equipos de seguridad, matafuegos, instalaciones de módulos habitacionales; equipamiento de cocina industrial, equipo gastronómico, espacio para atención al público; equipo de gomería, soldadora, baños químicos para alquilar.



En caso de los emprendimientos de hospedajes cuentan con habitaciones y baños privados, comedor y cocinas completas para atención a los huéspedes.

Asimismo, se han manifestado intenciones de crecer en el tipo y cantidad de equipamiento para ofrecer nuevos productos o servicios (ej. Sobadoras y amasados para aumentar la producción de panadería, camionetas, etc).

El 17% restante (8 emprendimientos) han manifestado no contar con infraestructura (Falta la construcción el espacio de salón de ventas y almacenamiento; lavarropas, cloacas para colectar los desagües de lavarropas, energía eléctrica las 24 hs, equipos de



gomería para camiones, herramientas eléctricas y de uso manual, máquinas de grabado y corte laser para carpintería).

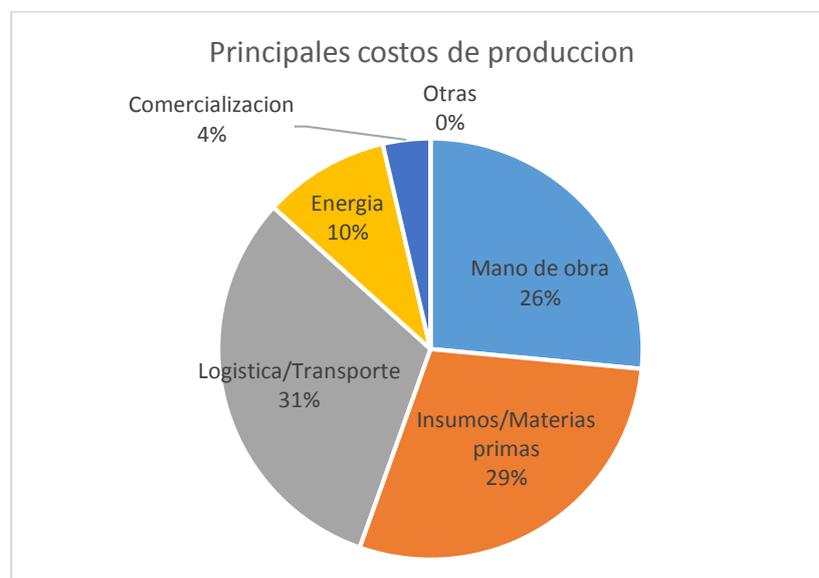
#### 9. Identificación de los costos más significativos.

Para poder analizar esta perspectiva al momento de determinar el precio de los productos o servicios ofrecidos y evaluar aspectos que pudieran mejorar la competitividad de los proveedores locales se consultaron cuales consideran que son los principales costos que impactan.

Dentro de las opciones se encontraban: Mano de obra, Insumos/Materias primas, Logística/Transporte, Energía, Comercialización y Otros.

El costo más significativo es asignado a la logística y transporte (31%) ya que deben traerse desde las grandes ciudades todas las provisiones y combustible que se ocupan para la fabricación o reventa de productos y servicios locales.

En segundo orden de impacto los "Insumos y materias primas" que se utilizan en procesos de fabricación de productos locales (ej. Panadería, carpintería, etc.) o reventa de productos (dentro de esta categoría se consideró la provisión de servicios de internet mayorista).

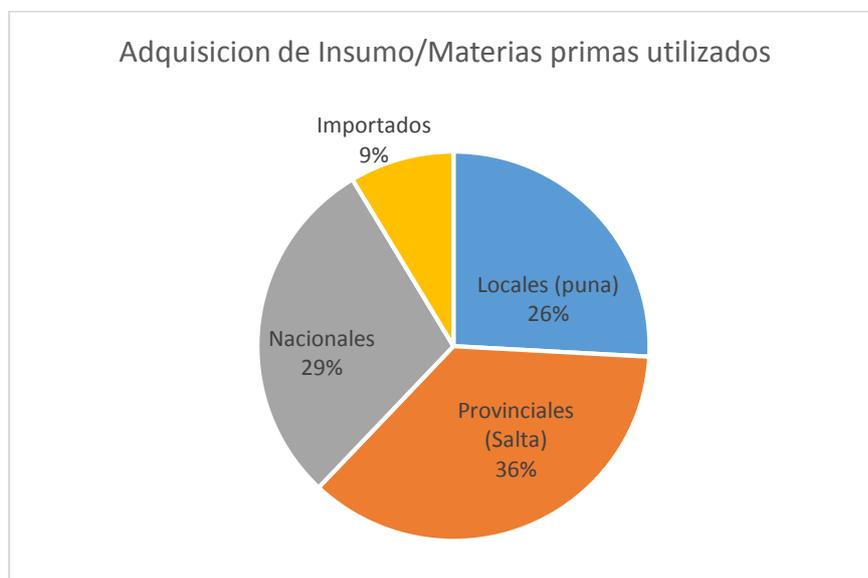


## 10. Procedencia de equipamiento utilizado

En cuanto a esta consulta los encuestados han respondido que la totalidad del equipamiento utilizado es de origen nacional.

## 11. Adquisición de Insumos/materias primas utilizados

A fin de conocer el origen de los insumos y materias primas utilizados por los emprendimientos en marcha se consultó sobre el ámbito de adquisición de los mismos considerándose como "Locales" los adquiridos en la zona del Dpto. Los Andes, "Provinciales" adquiridos en Salta capital o cualquier otro distrito de la provincia, "Nacionales" todos aquellos que son adquiridos en cualquier otra provincia argentina que no fuera Salta y por ultimo "Importados" para los adquiridos fuera del país.



El 36% de los Insumos/Materias primas son adquiridos en la ciudad de Salta, 29% de proveedores nacionales, 26% de proveedores ubicados en la Puna (fundamentalmente de San Antonio de los Cobres) y un 9% son productos importados.

## 12. Personal especializado

Se consultó el tipo de personal especializado que trabaja en los emprendimientos actualmente, se destacaron las siguientes profesiones y oficios: ingenierías, técnicos en



higiene y seguridad, nutricionistas, bromatólogos, contadores, abogados, técnicos en manejo de redes, técnicos electricistas, electrónicos y mecánicos, técnicos de aire acondicionado, marketing digital, operadores de equipos viales, choferes con certificación para manejo en alta montaña, cocineros profesionales, soldadores profesionales.

En el área de las artesanías han destacado personal con conocimiento de esquila/compra lana/lavado y selección hilado y tejido.

### 13. Tipo de producción de bienes y/o servicios

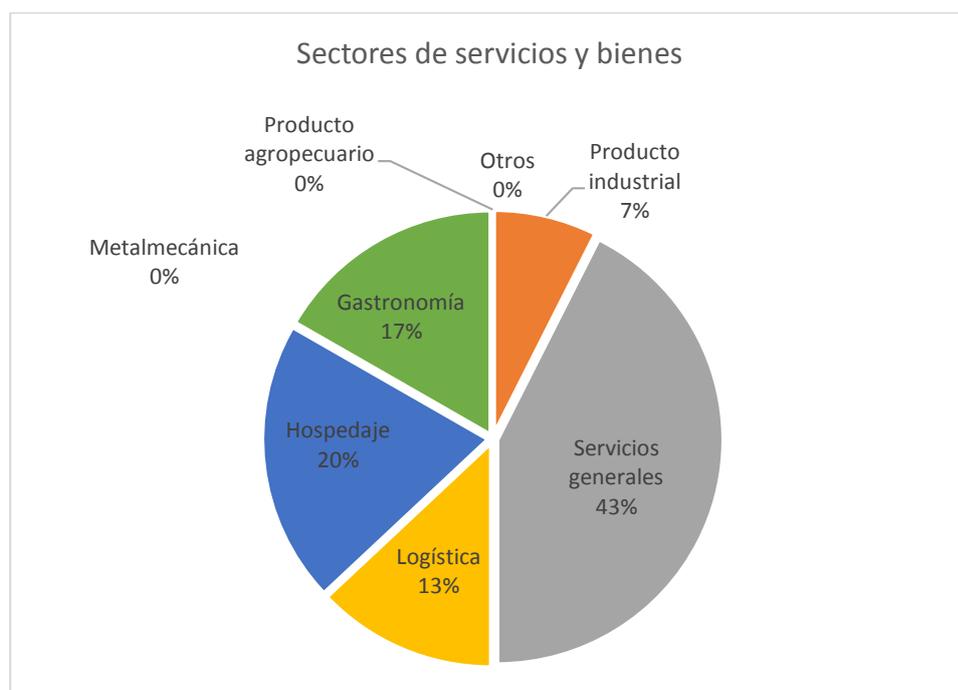
A los fines de identificar sectores predominantes en la producción local se han identificado los rubros más destacados para cuantificar, ellos son:

- **Producto agropecuario:** plantas que se pueden cultivar y cosechar extensivamente con fines de lucro o de subsistencia. La mayoría de los cultivos se recolectan como alimento para humanos o como forraje para el ganado.
- **Producto industrial:** Son aquellos que se producen mediante procesos industriales, es decir, mediante el uso de maquinaria y tecnología para su fabricación.
- **Servicios generales:** se conocen como servicios generales a todos aquellos trabajos que forman parte del mantenimiento de una empresa. Son tareas importantes que mantienen el orden, higiene y funcionamiento de todas las instalaciones de la empresa para satisfacer las necesidades en diferentes áreas. Se destacan albañilería, carpintería, electricidad, herrería, lavandería, limpieza, plomería, mantenimiento edilicio, etc. (Ej. Alquiler/mantenimiento de baños químicos en campamentos, provisión de agua potable, servicios de máquinas viales, etc.).
- **Logística:** los servicios de logística (y transporte) son aquellos que se ocupan del proceso de coordinación, gestión y transporte de bienes y personas de un tercero.
- **Hospedaje:** hace referencia a los servicios de alojamiento que se le suministra a una persona, por lo tanto, puede ser una hostería, un hotel o un establecimiento similar adaptado para brindar el servicio (ejemplo casa de familia).
- **Gastronomía:** servicios gastronómicos de catering, referido a todo el proceso de servicio que comienza con la planificación y desarrolla toda la producción y



compra de alimentos hasta el servicio final con el comensal. En este caso puede ser para servicios "in Company" o para atención a turistas.

- **Metalmecánica:** entendiéndose como definición, el sector industrial encargado de surtir a los demás eslabones de la cadena productiva con maquinaria, bienes de consumo y herramientas de carácter metálico hechas a la medida.
- **Otros:** engloba cualquier otra actividad productiva no contemplada específicamente.



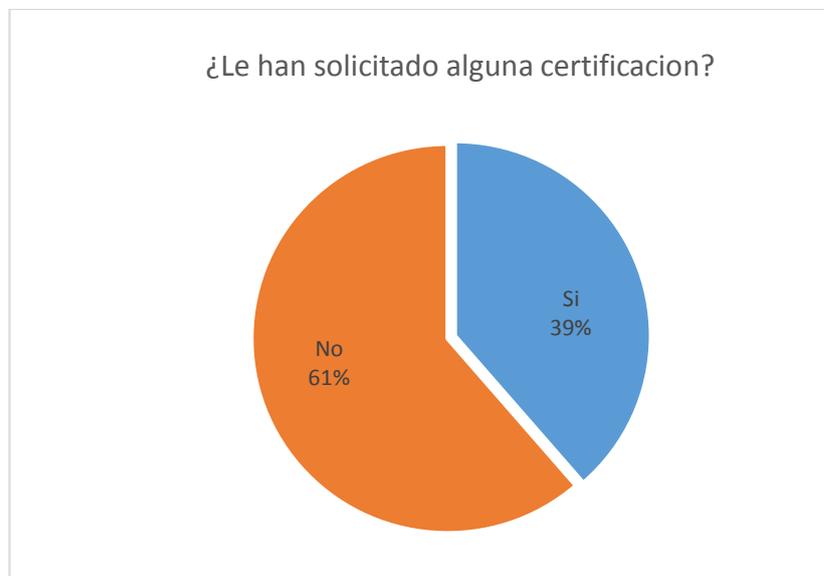
Entre los encuestados ninguno de ellos realiza actividades vinculadas a la Metalmecánica, ni a la Producción Agropecuaria.

Se destacan el rubro de Servicios generales (43%), los de Hospedaje (20%), Gastronomía (17%), Logística (13%) y Producto industrial (7%) vinculado a tras proyectos que realizan confección de indumentaria de trabajo, un emprendimiento de fabricación de módulos habitacionales, oficinas y baños.



#### 14. Solicitud de certificaciones.

Se ha consultado a los emprendimientos en marcha si se les ha solicitado contar con determinadas certificaciones para poder licitar y ofrecer sus productos/servicios en empresas mineras.



Las certificaciones mencionadas que son de cumplimiento legal mínimo para el funcionamiento del emprendimiento fueron: certificados de salud del personal, certificado de manipulación de alimentos, habilitación municipal, certificados de disposición final (empresa de alquiler de baños químicos), certificado de saneamiento ambiental.

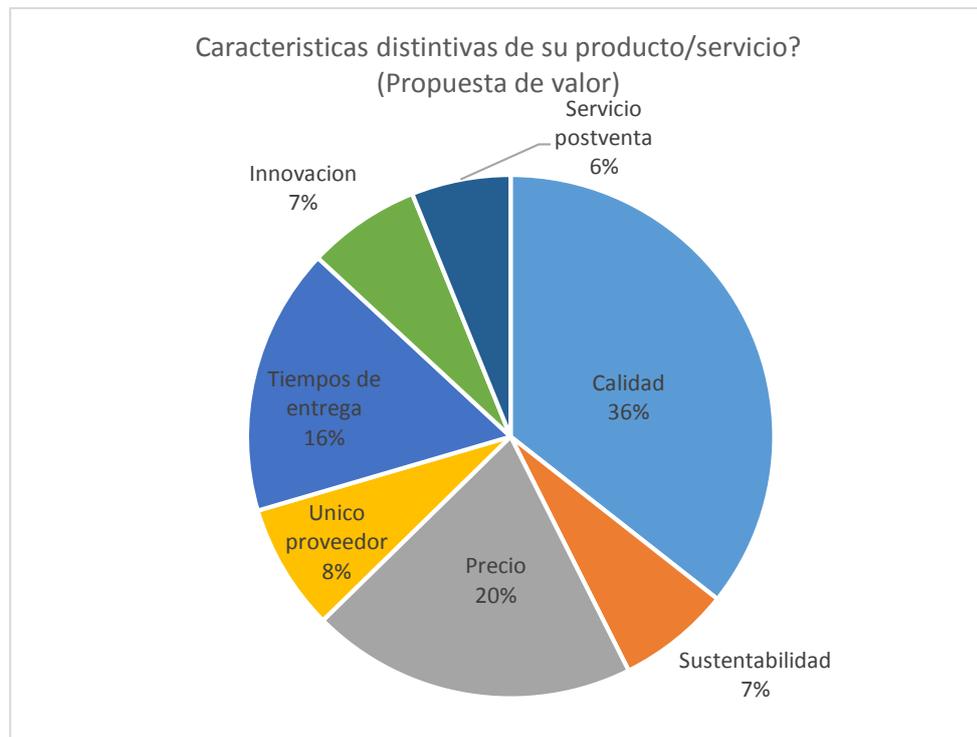
Asimismo, y con alcance provincial se han solicitado en algunos emprendimientos contar con el certificado de inscripción en el Registro de Proveedores Mineros de la Provincia de Salta.

Dentro de las normativas exigibles por las empresas para estar acorde a los estándares mínimos algunas empresas han solicitado trabajar la implementación de ISO 9001 y de BPM (Buenas prácticas de manufactura).

#### 15. Características distintivas del producto/servicio ofrecido

Se realizó la siguiente pregunta: ¿Qué características resaltaría de su producto/servicio? Con el fin de identificar cual es la Propuesta de valor del emprendimiento. Para ello se consignaron los siguientes ítems: Calidad, Sustentabilidad, Precio, Único proveedor, Tiempos de entrega, Innovación y Servicio postventa.





Se destacó entre los encuestados como principal característica distintiva la Calidad (36%), seguido del Precio (20%), los Tiempos de entrega (16%) y en menor orden de importancia surgen Único proveedor (8%), la Sustentabilidad (7%), la Innovación (7%) y Servicio Postventa (6%).

### 16. Principales proveedores

Para identificar los principales mercados proveedores se realizó una pregunta indagando este aspecto, identificándose que el 49% de los proveedores son de la Provincia de Salta, 34% locales (básicamente de San Antonio de los Cobres), 12% proveedores nacionales y 5% internacionales.

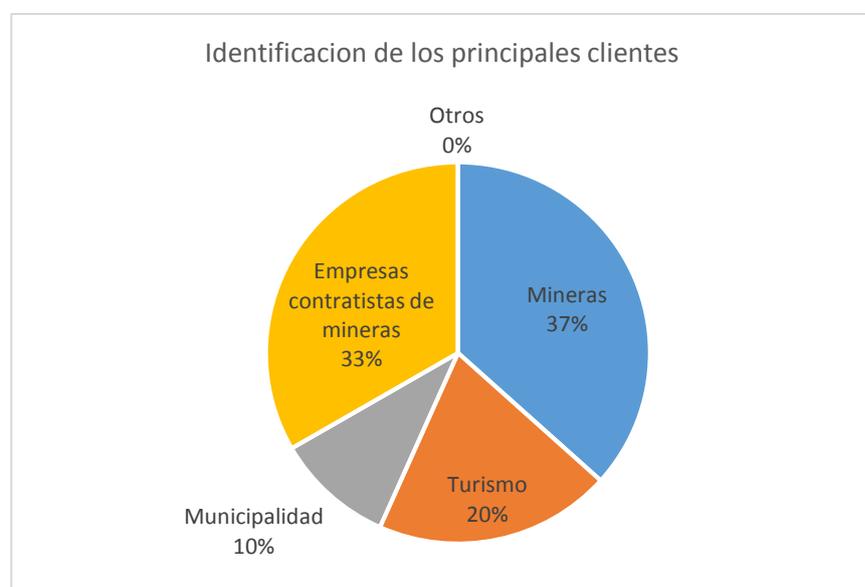




## 17. Principales cliente

A fin de contar con una identificación de los principales clientes con quienes trabajan los emprendimientos encuestados se encuentran:

- 37% de los emprendimientos trabajan directamente con empresas mineras
- 33% de los emprendimientos trabajan con empresas contratistas de mineras
- 20% con el sector turístico
- 10% trabaja con el sector público (como proveedor de la Municipalidad)



## 18. Contacto con potenciales nuevos clientes

A fin de identificar si los emprendedores contaban con estrategias para vincularse a nuevos clientes se planteó la pregunta "¿Sabe cómo contactarse con un potencial nuevo cliente?".

Las respuestas fueron varias entre las que se destacan:

- Por recomendaciones de otros clientes.
- A través de la cacique que les pasa los datos de los emprendedores de la comunidad a las empresas
- Rondas de negocios, reuniones de trabajo de las empresas
- Comunicación con los gerentes del área compras de las empresas
- Las empresas envían comunicado de licitaciones a la lista de proveedores locales
- Folletos turísticos, cartelera y redes sociales
- Envío de carpeta institucional por email
- Vía WhatsApp

## 19. Identificación de necesidades de los clientes

A fin de identificar las estrategias de los emprendedores para conocer las necesidades de sus actuales y potenciales clientes y así ajustar su propuesta de valor a dicha necesidad se planteó la siguiente pregunta "¿Conoce las necesidades de sus clientes?".

Se registraron las siguientes respuestas, en términos generales:

- Servicios llave en mano
- Comercio local con productos de calidad
- Cumplimiento de servicios en tiempo y forma, con precios accesibles
- Variedad de Menú
- Identificación del local
- Papeles en regla (cumplimiento legal para llevar adelante el emprendimiento, esto considera las habilitaciones municipales, inscripciones en AFIP, etc)



- Uso de vestimenta y logo para identificación del personal que trabaja en el sitio
- Hospedaje: Calefacción y agua caliente. Provisión de agua corriente continua y con calidad
- Servicios de Transporte de residuo
- Servicios de cargas generales y de escolta de convoy
- Diseños personalizados para ropa de trabajo para mujer
- Proveedor de cajas porta testigo

## 20. Conocimiento de la competencia

En base a este ítem se consultó con la siguiente pregunta "¿Conoce a su competencia?", el 65% de los emprendedores manifestó conocerla y tenerla identificada; un 35% manifestó no conocer quiénes son su competencia.

## 21. Precio del producto

A fin de contar con una idea de cómo se colocan los precios de los bienes o servicios ofrecidos por los emprendimientos encuestados se planteó la pregunta "¿Cómo determina el precio de su producto?".

Básicamente los emprendimientos de mayor envergadura, con acompañamiento profesional han manifestado contar con asesoramiento de contadores que les ayudan a armar la estructura de costos para la posterior determinación de precios y ajustes por inflación según el IPC.

En emprendimientos más pequeños trabajan fijando los precios utilizando los de referencia que se utilizan en la ciudad de Salta, o en valores comparativos con relación a sus competidores.

Manifiestan saber o haber escuchado en alguna ocasión sobre la estructura de costos, pero no la utilizan.



## 22. Identificación de dificultades para vender en empresas mineras

Se solicitó indicar cuales consideraban fueran los aspectos más difíciles para venderle a las empresas mineras, se destacaron las siguientes respuestas:

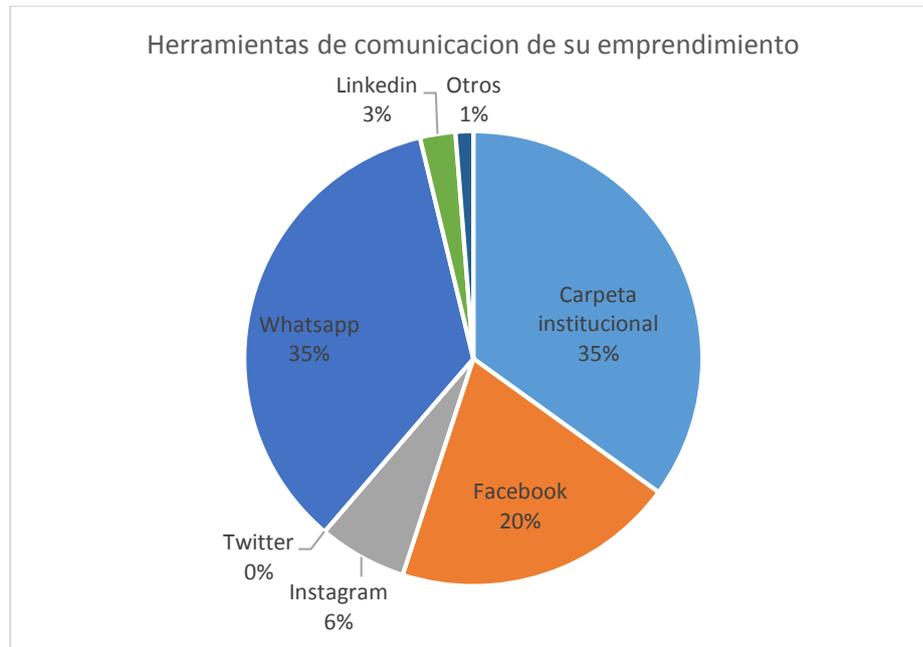
- Competencia con el ingreso de grandes competidores sin oportunidades claras para proveedores locales
- Competencia con grandes empresas que manejan de manera específica la estructura de costos de sus servicios
- Falta de acceso a créditos para la adquisición de vehículos que permitan desarrollar las actividades de transporte del emprendimiento.
- Dificultades por falta de documentación mínima exigible para el funcionamiento del emprendimiento (AFIP, habilitaciones, etc.)
- Requisitos normativos a cumplir (Contar con Normas ISO 9001, BPM, HACCP, etc.)
- Procesos de licitación donde se requieren grandes inversiones que el proveedor local no puede afrontar.
- Tiempos extensos en la gestión de cobro (3 meses de demora)
- Pérdidas de trabajos por no contar con servicios básicos como cloacas que permitan realizar de manera correcta los vertidos de los efluentes que generan (Lavanderías)
- Pérdidas de trabajos por falta de servicios básicos como la provisión de agua de calidad para desarrollar los emprendimientos (Olacapato)
- Falta de capacitación del personal en temas específicos del rubro (ej. Mantenimiento de equipamiento/máquinas de coser) y de gestión del negocio
- Falta de conocimiento en el uso de nuevas tecnologías y herramientas digitales
- Problemas en los procesos de administración de los emprendimientos
- Dificultades en la comprensión de los distintos procesos licitatorios
- Falta de desarrollo en los procesos de comercialización de los emprendimientos



## Comunicación del emprendimiento

### 23. Herramientas de comunicación

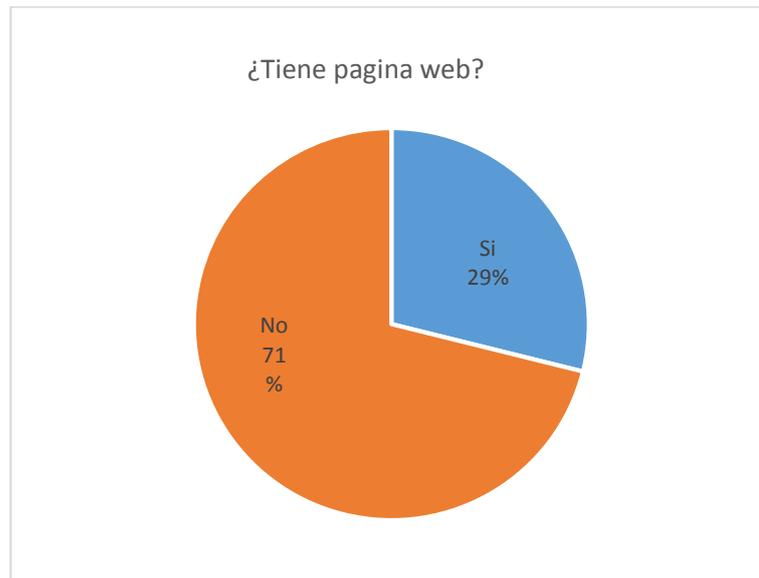
Se consultaron las principales herramientas que utilizaban los emprendedores para comunicar sus negocios.



Se destacan como principales herramientas de comunicación las carpetas institucionales (35%) y la aplicación WhatsApp, como herramienta de comunicación se utiliza la red social Facebook (20%) seguido de Instagram (6%) quedando LinkedIn (3%) como la opción menos utilizada.

Así también se consultó sobre la presencia del emprendimiento en internet a través de página empresarial, el 29% (13 emprendimientos) de los encuestados manifestó contar con una página web para visibilización del emprendimiento.





#### 24. Recursos humanos dedicados a la comunicación del emprendimiento



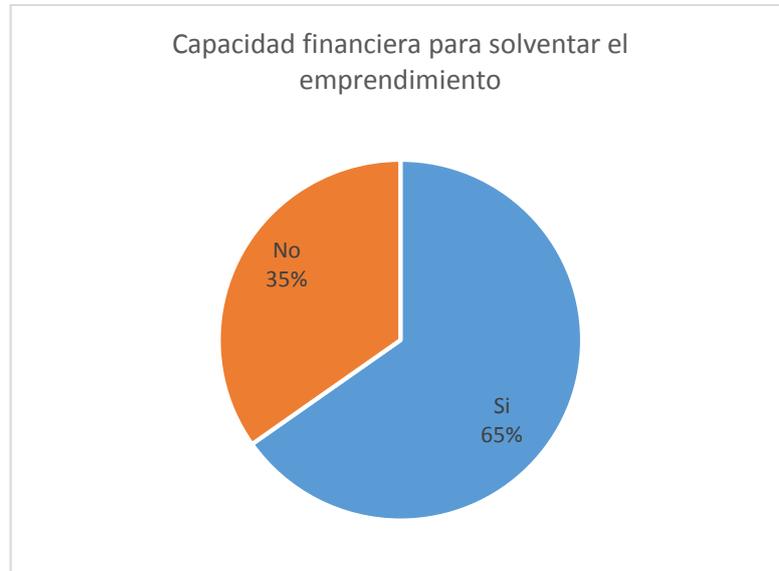
Actualmente 19 emprendimientos (41%) cuentan con ayuda (externa o interna) dedicada part time a la comunicación del emprendimiento en internet y redes sociales y WhatsApp.

#### Financiamiento

#### 25. Capacidad financiera para solventar el emprendimiento

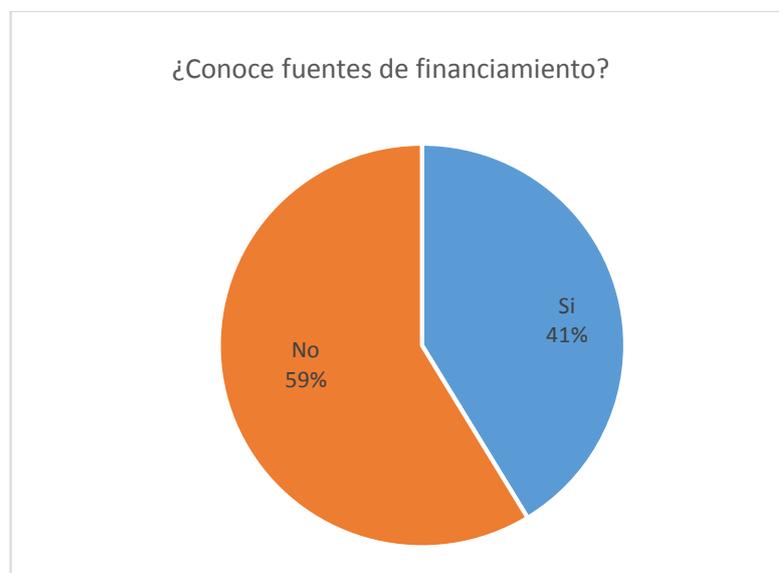
El 65% de los emprendimientos manifestó poder continuar desarrollando su emprendimiento (a un ritmo más lento que el deseado). El 35% restante no se siente en

capacidad actualmente de continuar sosteniendo el emprendimiento durante más de un año debido a la inflación que se vive y el incremento de los costos de transporte.



## 26. Conocimiento sobre fuentes de financiamiento

Vinculado a este aspecto se consultó sobre fuentes de financiamiento y el conocimiento de las mismas. El 59% de los encuestados manifestó desconocer fuentes de financiamiento provistas desde el Estado nacional, provincial y municipal, identificando solo al sector privado (entidades bancarias) como único potencial fuente de financiamiento.

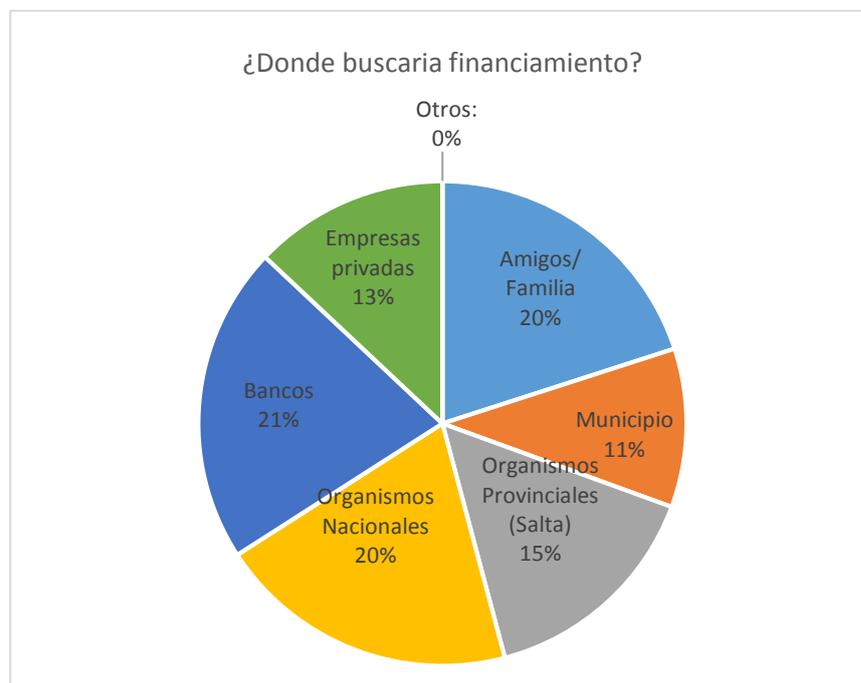


## 27. Búsqueda de fuentes de financiamiento

Para indagar sobre este aspecto se realizó la pregunta "¿Si Ud. necesita dinero para su emprendimiento, donde buscaría?", las respuestas propuestas fueron:

- Amigos/Familia,
- Municipio,
- Organismos Provinciales
- Organismos Nacionales
- Bancos (privados),
- Empresas privadas (mediante alianzas estratégicas a mediano plazo)

Las encuestas arrojaron los siguientes resultados:



Administracion

## 28. Gestión administrativa del emprendimiento

Se realizó la siguiente pregunta: "¿Cuenta con personal específico para trabajar las cuestiones administrativas?" con el objetivo de conocer la organización administrativa del emprendimiento.



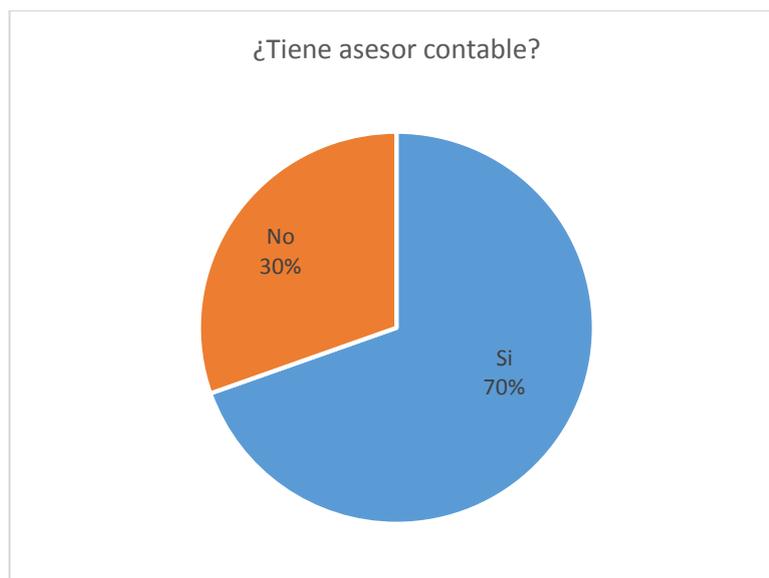
El 39% cuenta con personal dedicado específicamente a las tareas administrativas, el 61% restante el dueño o todos los que integran el emprendimiento realizan tareas relacionadas a la administración del mismo.

## 29. Asesores

En relación a este aspecto se consultó sobre la incorporación (como tercerizado externo o como personal propio) de asesores en diversas áreas.

- **Asesor contable:** es aquel profesional encargado de llevar la contabilidad de la empresa, entre sus funciones principales, se encuentra la gestión de la información financiera, contable e impositiva para la toma de decisiones, así como el análisis de la situación financiera de la empresa.

El 70% de los emprendimientos encuestados cuentan con asesoría permanente de este tipo, generalmente son consultados para las liquidaciones de impuestos, formalidades de ingreso de personal, y procesos de licitación. Mayormente son profesionales contables externos contratados que colaboran cotidianamente con los emprendimientos en las diversas consultas.

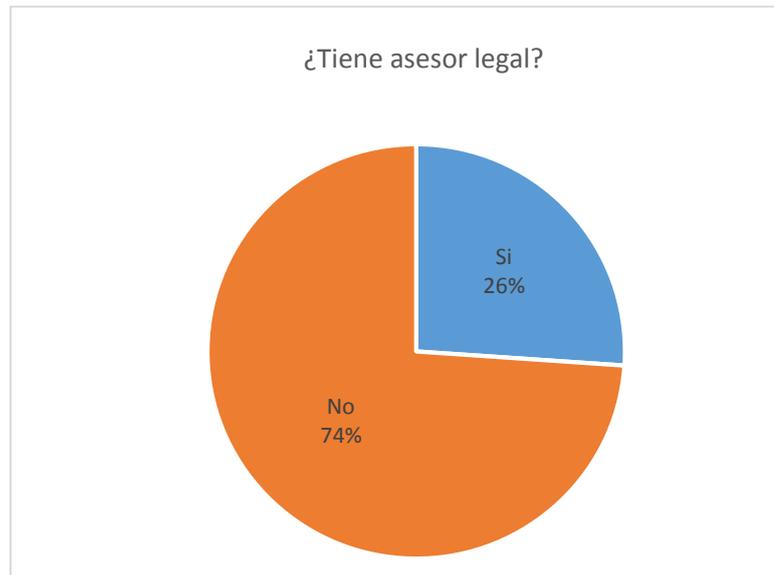


- **Asesor legal:** se define como el profesional encargado de asesorar a empresas en temas jurídicos para encontrar soluciones a problemas legales y al cumplimiento de la normativa. Brinda asesoría precisa y oportuna en una variedad de temas legales.

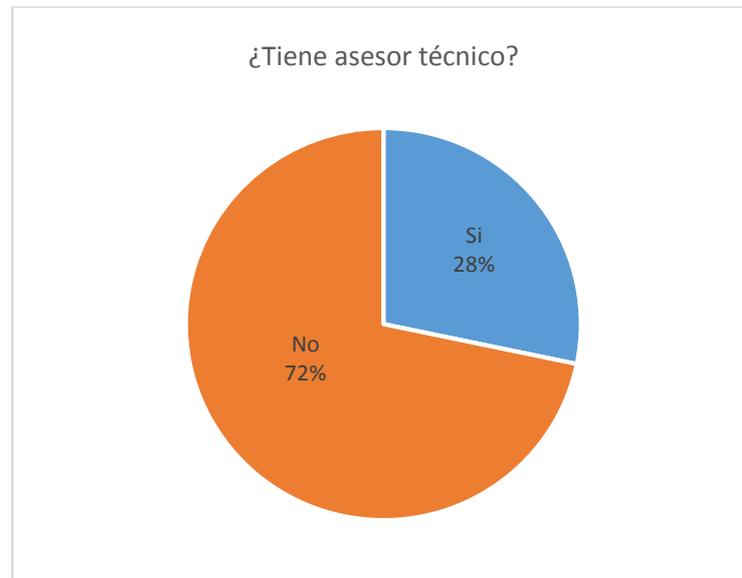


El 26% de los encuestados solicita asesoría de profesionales jurídicos, las principales consultas se relacionan a formulación de contratos de empleados, con empresas terceras o consultas de los pliegos de licitaciones.

El 74% de los emprendimientos no cuenta con asesoría legal.

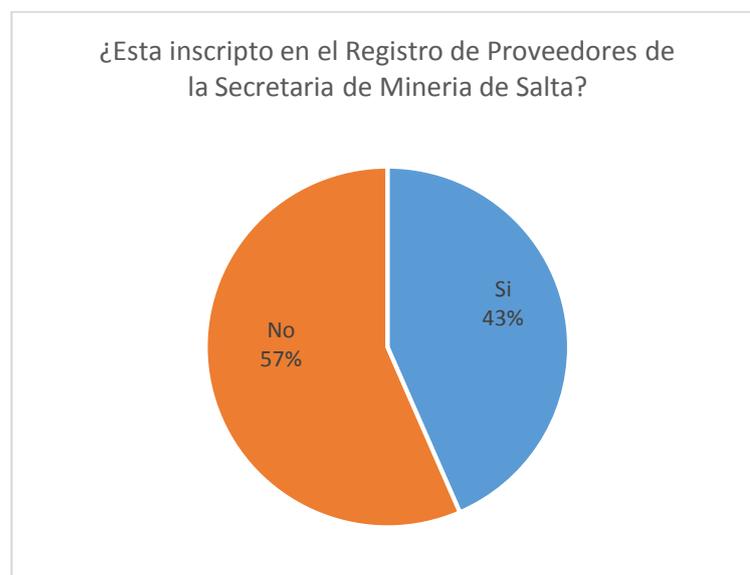


- Asesor técnico: se refiere al profesional que brinda asesoría en aspectos técnicos específicos del rubro de la empresa. El 28% que cuenta con asesoría se relaciona fundamentalmente a nutricionista y bromatólogo en empresas de alimentación; o cuestiones transversales técnicos o licenciados en higiene y seguridad en el trabajo en diversos emprendimientos. En emprendimientos de servicios de ingeniería cuentan con personal profesional en ingenierías civil, geólogos y técnicos de campo que trabajan de manera tercerizada a la empresa.



### 30. Inscripción en el Registro de Proveedores de la Secretaria de Minería de Salta

Se consultó sobre la inscripción de los emprendimientos en el Registro de Proveedores de la Secretaria de Minería de Salta arrojando los siguientes datos: el 43% de los encuestados cuentan con la inscripción correspondiente entendiendo que es requisito para poder trabajar con empresas mineras y contratistas del medio.



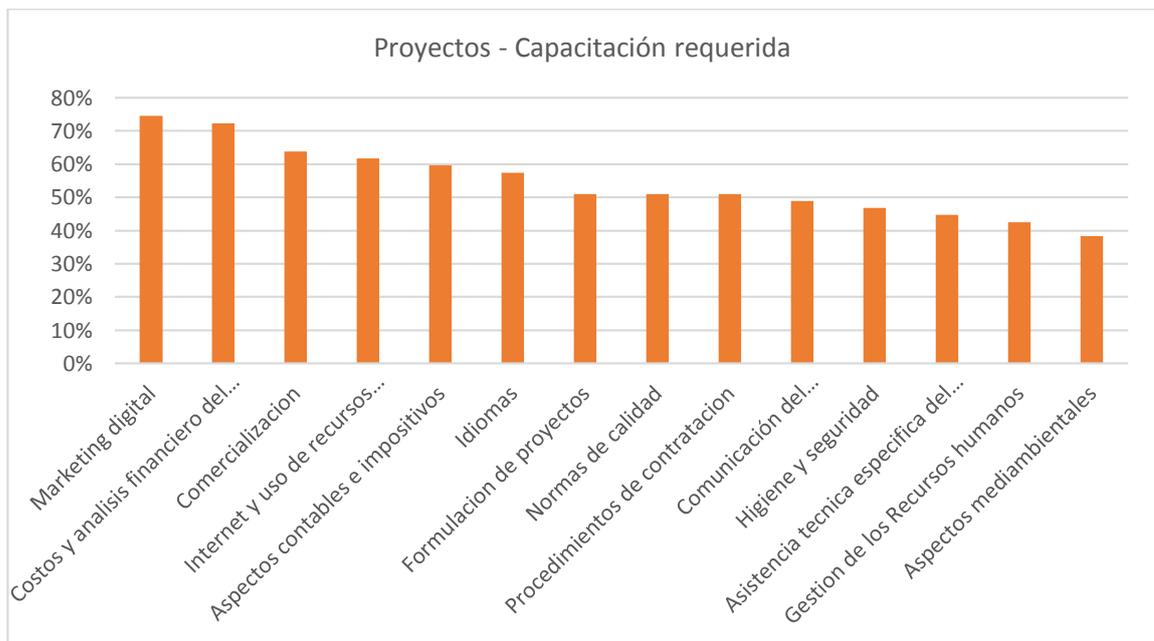
El 57% restante manifestó NO está inscripta, algunas de las argumentaciones fueron:

- Falla en la plataforma, sin poder ingresar los papeles
- No se encuentra inscripto en AFIP
- Desconocen el proceso de inscripción
- No cuentan con buena conectividad para la inscripción online

### 31. Capacitaciones que los emprendedores consideran necesarias

Se consultó a los emprendedores sobre las áreas que consideran más importantes y necesarias de capacitarse y formarse capacitaciones a fin de fortalecer sus actuales emprendimientos.

El grafico que a continuación se presenta, muestra en orden de importancia (sobre un listado de capacitaciones potenciales presentadas) las temáticas requeridas.



- El 74% de los emprendimientos solicitaron formación en Marketing digital y herramientas digitales que permitan visibilizar sus emprendimientos
- El 72% de los emprendimientos considera necesaria la formación en Costos y análisis financiero del emprendimiento
- El 64% considera necesaria la formación en Comercialización

- El 62% considera necesaria una formación en Internet y uso de recursos digitales a fin de incorporar herramientas fundamentales para la gestión y optimización de sus emprendimientos.
- 60% considera importante la formación en aspectos contables e impositivos
- 57% considera la formación en idiomas un aspecto importante en su capacitación; se destacan el inglés, francés y portugués como los más demandados sobre todo en emprendimientos relacionados al turismo.
- 51% requiere formación en Formulación de proyectos, Normas de calidad (ISO 9001) y procedimientos de contratación
- 49% considera importante contar con capacitación en Comunicación del emprendimiento, relacionado a la comunicación interna y externa de los emprendimientos.
- 47% solicita formación en Higiene y Seguridad
- 45% formación específica en el rubro del emprendimiento, entre ellos se destacaron: elaboración de productos de panadería y pastelería; tallado de ónix, tejido en telar, Mandos medios/Dirección de la empresa, Atención al cliente, Normas HACCP 22.000; administración de empresas, seguridad vial, oratoria, procedimientos de reclutamiento de RRHH
- 43% considera importante contar con formación en Gestión de RRHH
- 38% solicita formación en aspectos ambientales.

### 32. FODA - Debilidades

A fin de poder contar con una visión más completa de la situación de los emprendimientos que actualmente están en funcionamiento, se consultó sobre cuales consideran son las debilidades (aspectos internos) que identifican en sus negocios.

La respuesta fue abierta destacándose las siguientes respuestas:

- Dificultad para la adquisición de espacios, equipamiento y acondicionamiento de los espacios
- Dificultad en los procesos de toma de decisiones debido a la falta de formación en negocios.
- Falta de personal capacitado



- Problemas en planificación y logística
- Poco entendimiento de los aspectos financieros y contables
- Falta de oportunidades a los micro emprendedores
- Falta de capacitaciones en manejo del emprendimiento
- Falta de infraestructura básica (desagües)
- Poca competitividad en relación a empresas de afuera
- Altos costos en logística y transporte (valor del combustible)
- Poco conocimiento para realizar Marketing/visibilidad del proyecto/ redes sociales
- Dificultad en el acceso a créditos para comprar vehículos que permitan el transporte de materias primas e insumos del emprendimiento.
- Precio del gas envasado p/producir (Tolar Grande)
- Poco personal capacitado
- Problemas en la organización del emprendimiento

### 33.FODA – Amenazas

A fin de poder contar con una visión más completa de la situación de los emprendimientos que actualmente están en funcionamiento se consultó sobre cuales consideran son las amenazas (aspectos externos) que afectan sus negocios.

Se destacaron:

- Tiempos extendidos en los pagos de los clientes
- Inflación
- Exigencias difíciles de cumplir de las empresas que licitan en gran escala
- No contar con cloacas para las aguas residuales (Falta de respuesta del municipio)
- Cortes de energía p/uso de pago electrónico, internet y conservación de alimentos
- Poca flexibilidad por parte de las empresas mineras con los pequeños emprendimientos de la Puna
- Competencia fuera de la red de emprendedores





- Crecimiento de la competencia con empresas de gran envergadura
- Falta de financiamiento accesible a pequeños emprendedores
- Pagos fuera de término
- Poca vinculación e interés de las empresas mineras por los proveedores locales
- Contratación de mano de obra NO local (no se cumple lo que estipula la ley)



## **IX. CARACTERIZACIÓN RELEVADA DE EMPRESAS MINERAS Y DE ENERGIA DEL DPTO LOS ANDES**

Se han establecido distintos mecanismos para establecer un vínculo más fluido con los referentes empresariales a través de reuniones institucionales conjuntas (Secretaría de Minería y Energía de la Provincia e INTI), envío de mails institucionales y reuniones individuales con cada empresa que participa del relevamiento.

La modalidad de consulta con las empresas ha sido virtual para completar, a través de un formulario Google, las encuestas correspondientes al presente diagnóstico. El contacto con las empresas se realizó a través de correo electrónico con información recabada por INTI en distintas rondas de negocios y encuentros con el sector empresarial.

El objetivo de estas encuestas fue relevar el nivel de vinculación y conocimiento mutuo que tienen las áreas de Compras y Responsabilidad Social (o Relaciones Comunitarias) de las empresas con los proveedores locales de las distintas comunidades del primer anillo.

Se trabajó un sondeo estadístico como procedimiento empleado para realizar una primera aproximación o averiguación sobre las actitudes y opiniones de las personas ante temas concretos planteados en los formularios.

Los formularios contaron con preguntas estructuradas; incluyendo preguntas estructuradas, tanto cerradas como abiertas, para recolectar información de manera sistemática.

Este sondeo a las empresas permitirá contar con un panorama más completo de la vinculación de las mismas con los proveedores del primer anillo.

### **1. Empresas participantes del sondeo.**

Las empresas que han respondido a las encuestas del presente diagnóstico son las siguientes:

- Hanaq Argentina S.A. - Fase Producción
- Puna Mining SA – Fase Planta piloto
- Centenario Lithium SA – Fase Exploración
- Litica Resources – Fase Exploración
- Rincon Mining PTY Limited – Fase Construcción



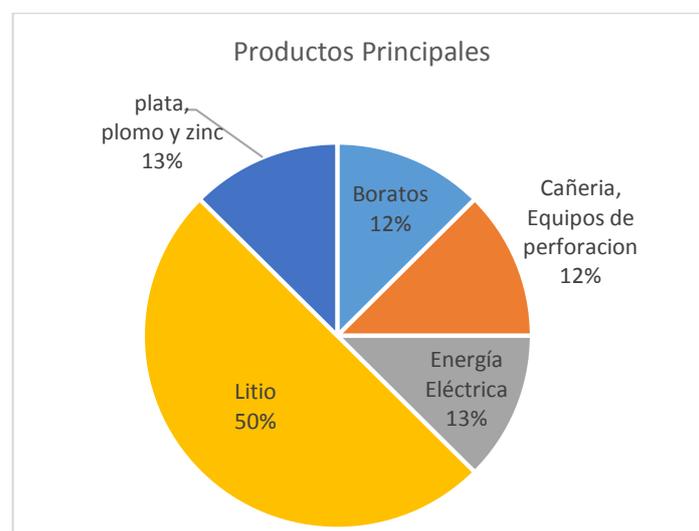
- Altiplano SA - La Puna SRL – Fase Producción
- Eramine Sudamérica S.A. – Fase construcción
- Minera Santa Rita SRL – Fase Producción

## 2. Instancia del proyecto y productos

En el siguiente grafico se observan los porcentajes de las distintas instancias de los proyectos que respondieron las encuestas.

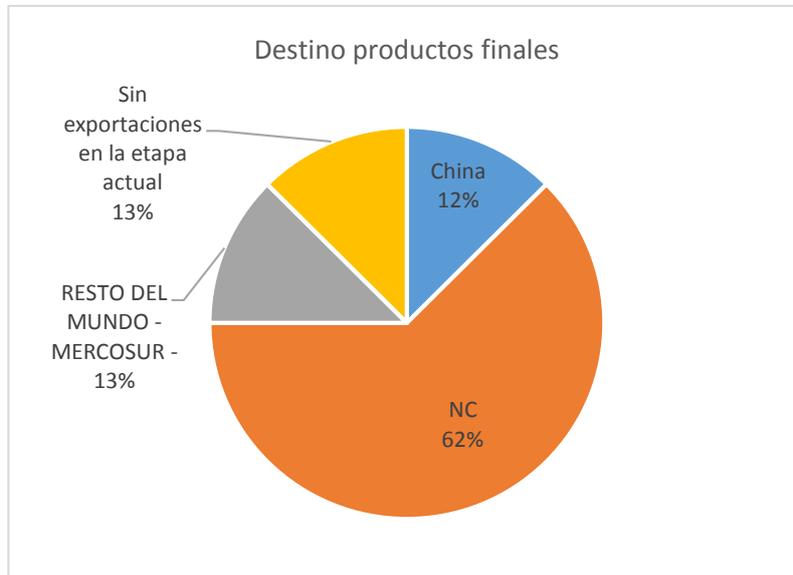


A continuación, se muestran los principales productos que se producen o estiman producir con los destinos finales de los productos:



### 3. Destino final de los productos elaborados

Cabe destacar que 5 empresas no contestaron la pregunta (NC); por eso el alto porcentaje (62%) en este ítem.

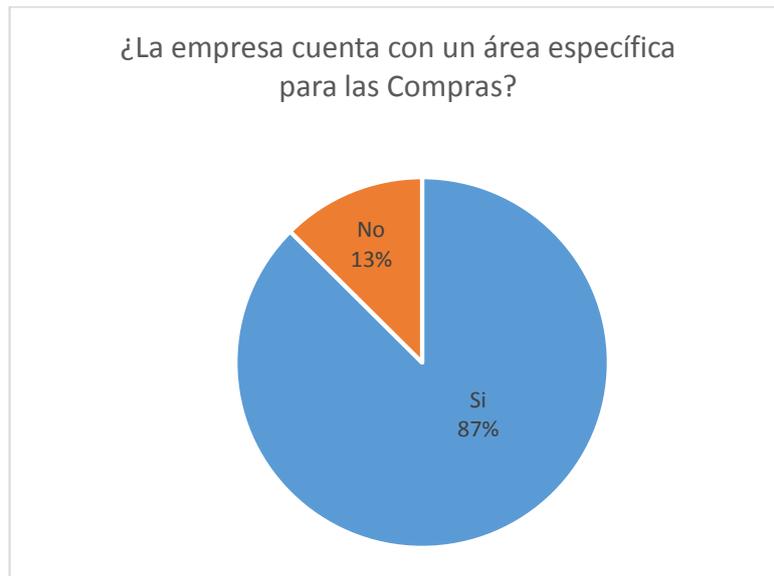


### 4. Área Compras

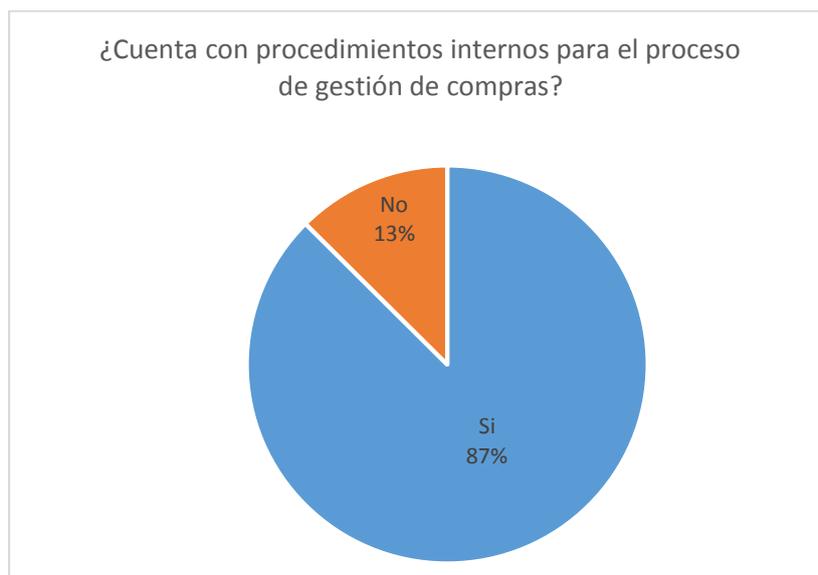
A fin de poder conocer las mecánicas internas de compras se consultó si la empresa cuenta con un área específica para las compras cuya función principal sea adquirir bienes o servicios que satisfagan las necesidades operativas de la organización a través de la gestión de la adquisición de productos y servicios, llevar a cabo los pedidos, contactar y negociar con los proveedores.

El 8% de los encuestados cuentan con un área o departamento para las Compras, el 13% (1 empresa) restante plantea la inexistencia de dicha área.





Se consultó si la empresa contaba con algún procedimiento interno en el área Compras con el objetivo de asegurar que la adquisición de productos o servicios se realice garantizando los requerimientos, especificaciones, la calidad, disponibilidad y condiciones de contratación requeridas por la empresa. Solo una de las empresas ha manifestado no tener un procedimiento para las compras.



La totalidad de las empresas encuestadas ha manifestado utilizar como base de datos el Registro de proveedores mineros de la provincia como principal referencia para el contacto con los proveedores del primer anillo.

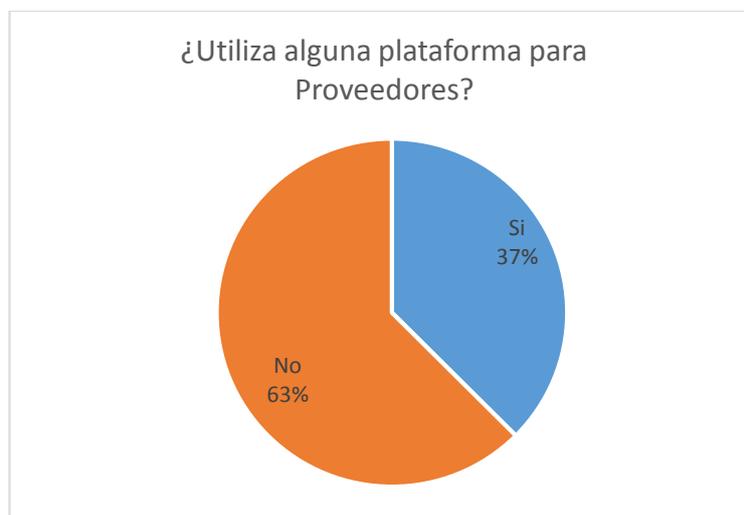


## 5. Plataformas de proveedores

Dentro de las plataformas se describe el uso de Exaction, un sistema que ofrece la plataforma de Control de Contratistas y proveedores brindando servicios de control documental integrando todo el proceso de control.

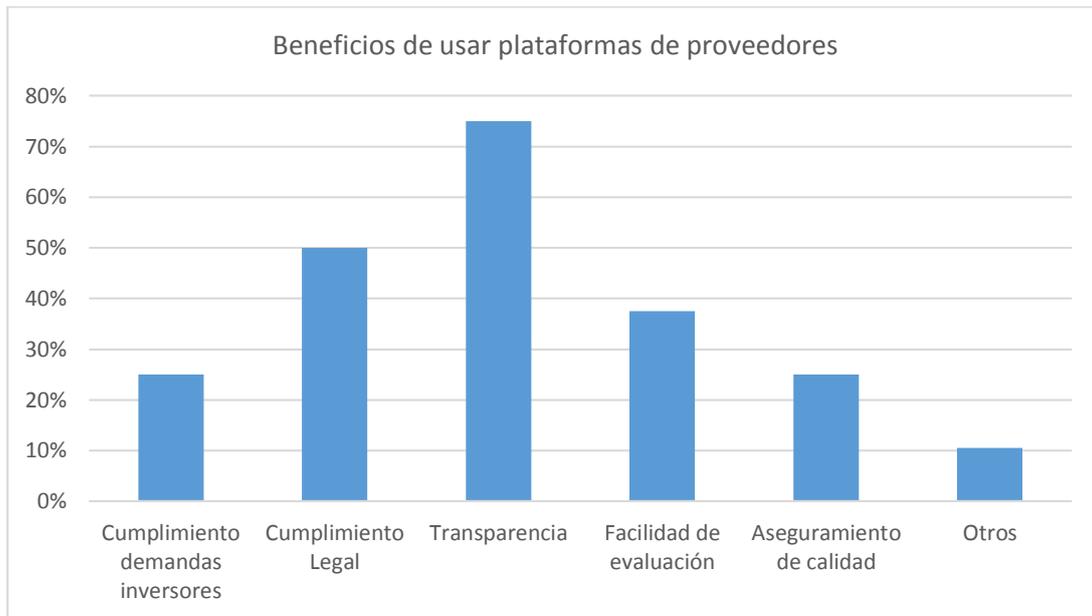
Asimismo, se menciona el uso de la aplicación Market Dojo donde compradores y proveedores se comprometan en línea a través de herramientas a demanda permitiendo a los usuarios centralizar la información, negociar el valor de bienes y servicios y seleccionar a los proveedores adecuados, pero no implica el control, evaluación y gestión documental exigida a proveedores.

Otra aplicación mencionada es Smartsheet, una aplicación de software online que facilita la gestión de proyectos de forma colaborativa y en tiempo real; cuenta con diferentes paquetes de funcionalidades posibles. Compatible con Google Apps y con el CRM Salesforce, no es necesariamente aplicable a la gestión de los proveedores.



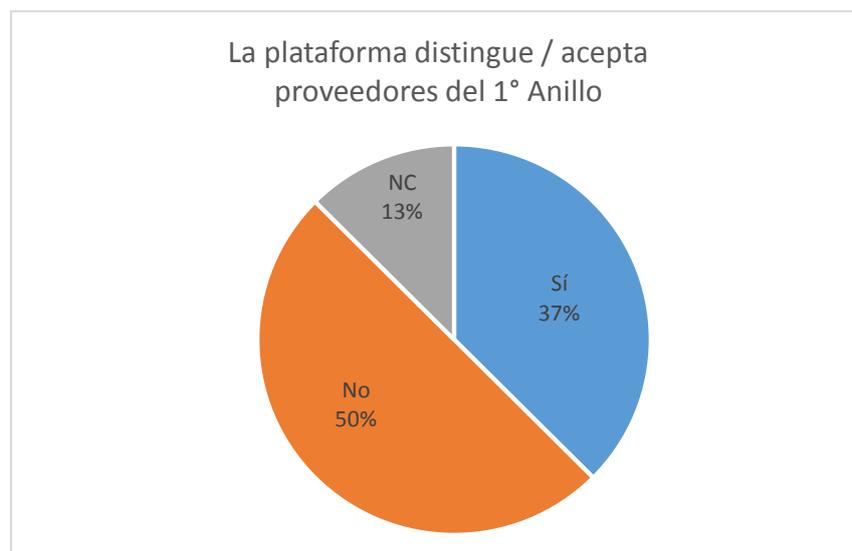
A continuación, se describen beneficios percibidos por el uso de plataformas o aplicación en la gestión de los proveedores, destacándose la transparencia de los procesos de licitación y compras; y el cumplimiento legal de los requisitos de proveedores.





## 6. Proveedores del primer anillo

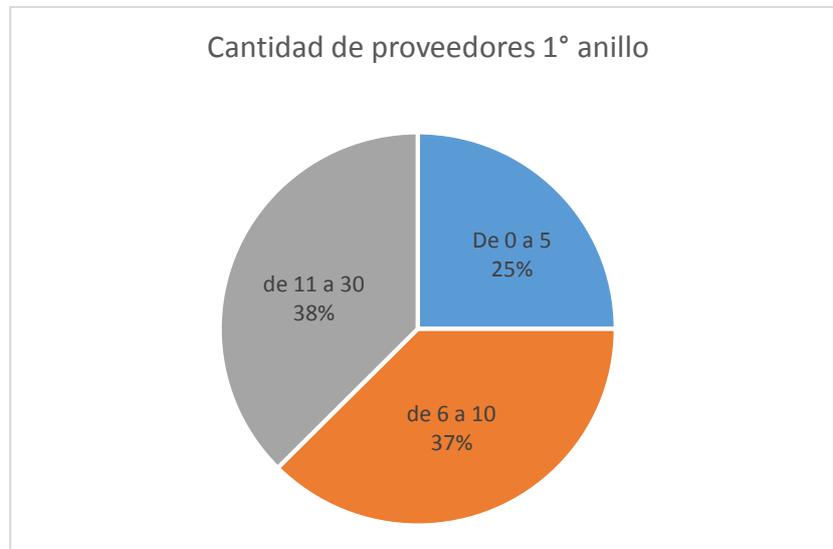
Se consultó sobre la distinción en el tipo de proveedores en la plataforma, solamente el 37% de las empresas cuentan con una determinación precisa de los proveedores del primer anillo.



Asimismo, se pidió indicar la cantidad estimada de proveedores locales o del primer anillo que actualmente trabajan con la empresa: el 38% de las empresas se encuentra en



el rango de "11 a 30" proveedores, 37% en el rango de "6 a 10" proveedores locales y el 25% en el rango de "0 a 5" proveedores locales.



En el siguiente grafico se identifican entre los principales servicios/productos ofrecidos por los proveedores del primer anillo, destacandose principalmente los servicios de logistica transporte; servicios de catering y alimentos y servicios generales (lavadero de ropa, alquiler de baños quimicos, provision de bidones de agua, etc).



## Ofertas presentadas

Se consultaron la cantidad de ofertas presentadas por los proveedores del primer anillo a través de la plataforma en el último año; el 50% de los encuestados mencionaron no contar con plataforma de proveedores (si aplicación de gestión de inventarios, compras online, etc.) por lo que no llevan ese registro; el 50% restante marco el rango de "0 a 5 ofertas" de proveedores locales.

## Inconvenientes en el uso de la plataforma

Básicamente los proveedores locales han manifestado a las empresas como los principales inconvenientes percibidos:

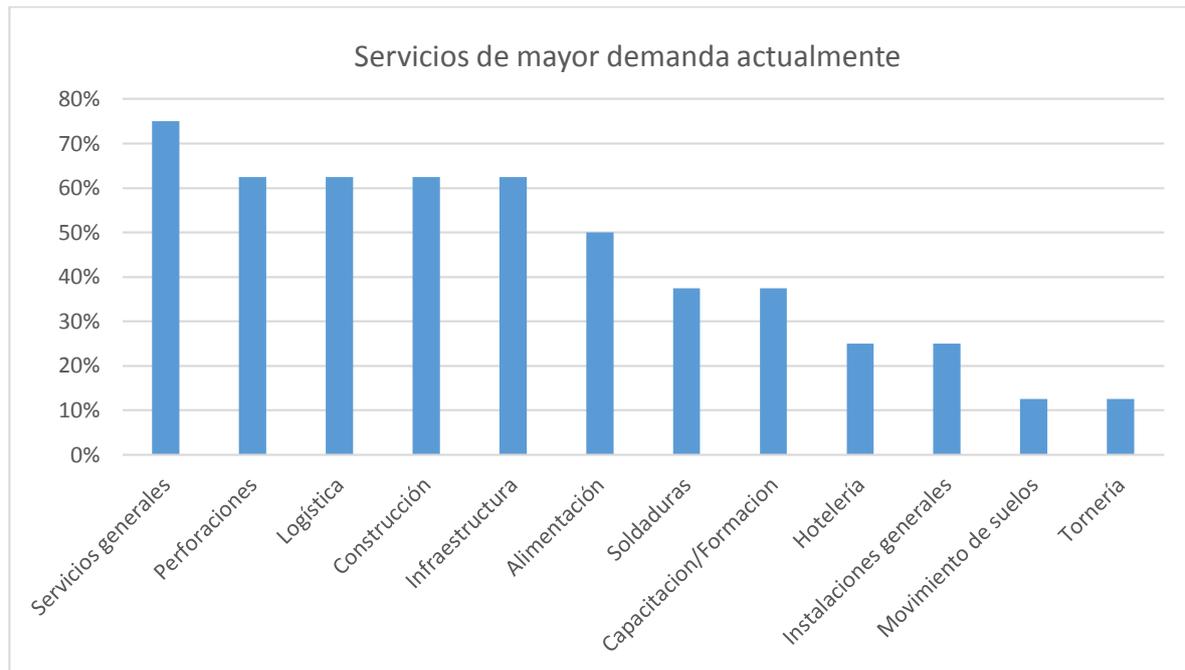
- Dificultad en interpretación requisitos
- Dificultades en carga de la información
- Extensa documentación a cumplimentar (Falta de documentación)
- Problemas de conectividad
- Los proveedores comunitarios no se han presentado a través de la plataforma

En cuanto a si la empresa cuenta con procedimientos específicos para proveedores del primer anillo, dos de las empresas encuestadas (25%) han manifestado contar con un procedimiento para este segmento de proveedores.

## 7. Servicios y productos demandados por las empresas

Se consultó sobre el tipo de servicios demandados según la instancia del proyecto actual, además de los graficados que figuran en en orden de importancia se relevaron otros servicios que cuentan con menor demanda pero que igualmente se consideran importante mencionar, tales como Servicios de importaciones y exportaciones (muestras-equipos) Consultorías de profesionales, servicios postales Seguridad patrimonial Energía (gas- combustibles) Mano de obra- Dirección técnica de obras, gestión y disposición de residuos.





Asimismo, se consultó sobre los principales productos demandados actualmente destacándose los siguientes:

Vehículos, artículos comestibles, indumentaria, Blanquería (manteles, toallas, sabanas, etc.), herramientas, maquinarias industriales, insumos químicos, embalajes, EPP (Elementos de protección personal), equipamiento informático, mobiliarios, artículos de librería, elementos de higiene y limpieza, combustibles diversos, materiales de construcción, insumos médicos, equipamiento de recreación y deportes

#### 8. Servicios y productos demandados para los próximos 2 años

Se ha consultado si existe la identificación / planificación estimada de la potencial demanda futura de las empresas en cuanto a los servicios que requerirá en los próximos 2 años. El 62% de las empresas a manifestado conocer su potencial demanda futura y encontrarse trabajando en el desarrollo de proveedores.

Los servicios que se destacaron fueron:

- mantenimiento industrial y de caminos
- logística
- servicios de perforación
- movimiento de suelo
- limpieza

- operarios, electricistas y mecánicos
- servicios de alimentación
- servicios generales
- servicios de provisión de combustibles
- servicios de internet y comunicaciones

Se consultó sobre el tipo de productos probables a demandar para los próximos dos años, de las 8 empresas encuestadas solo 4 (50%) han manifestado tener una idea aproximada de los productos que van a demandar en el corto plazo.

Se destacaron los siguientes productos:

- Reactivos industriales y de laboratorio
- bolas de acero
- insumos para la producción
- productos consumibles (alimentos)
- vehículos (camionetas, camiones, acoplados)
- indumentaria de trabajo
- productos generales para el funcionamiento de los campamentos
- herramientas
- maquinarias
- insumos químicos
- envases y embalajes
- elementos de protección personal
- equipamiento información
- combustibles
- artículos de librería
- artículos de higiene y limpieza
- Materiales de construcción convencional y en seco

## 9. Procedencia de los proveedores actuales





Se consultó sobre la procedencia de los proveedores actuales contratados en las empresas, el 75% de las empresas contrata proveedores nacionales (de toda la Argentina), el 63% de las empresas contrata proveedores locales (de la Provincia de Salta), en igual porcentaje contratan proveedores del 1º anillo (63%) y un 50% de las empresas se encuentran con procesos de contratación de empresas internacionales (para la construcción de plantas llave en mano, equipamiento tecnológico, etc.)

#### 10. Porcentajes de compras a proveedores locales y del 1º anillo

En la consulta sobre volumen de compras anuales realizadas a proveedores locales (Provincia de Salta) cinco de las empresas consultadas superan el 50% del volumen total de sus compras anuales a estos proveedores

Para compras a proveedores del 1º anillo (proveedores de la puna) se indicaron porcentajes menores al 16% dentro del volumen de compras anuales de la empresa. Algunas de las empresas encuestadas manifestaron comprar todo local para el área de Responsabilidad Social Empresaria.

Estas compras se realizan bajo la solicitud de cumplimiento de estándares o certificaciones a los proveedores.



Dentro de los cumplimientos exigibles se mencionan:

- Estándares de seguridad e higiene en el trabajo
- Requisitos documentales
- Cumplimientos de normas ambientales
- Registro de Proveedores Mineros de la Provincia de Salta
- Nómina de empleados inscriptos y su correspondiente ART y, según el rubro,
- Certificaciones y habilitaciones municipales
- Estándares internacionales de calidad en determinado tipo de trabajos

#### 11. Procesos de gestión de proveedores

Se consultaron los principales inconvenientes detectados en este proceso en relación a los proveedores del 1º anillo, se han destacado:

- Comunicación: resulta a veces dificultosa, se utilizan diversos canales de comunicación; por ejemplo, vinculación directa con los proveedores para comunicar una demanda determinada, a través del referente de la comunidad originaria reconocida en el sitio (Ej Comunidad Kolla Santa Rosa de los Pastos grandes, Comunidad Kolla Est. Salar de Pocitos y Comunidad Kolla Olacapato)
- Plazos: la falta de cumplimiento en los plazos de entrega o de ejecución de los trabajos
- Administración / Documentación: debido a deficiencias internas de administración, se traducen en inconveniente de presentación de documentación, requerimientos legales, etc.
- Calidad/calidad: no siempre los proveedores del 1º anillo pueden ofrecer las cantidades requeridas no siempre los proveedores del 1º anillo pueden alcanzar los estándares mínimos de calidad de servicio que son pautados en los contratos; como así también poder responder en las cantidades demandadas de productos o servicios de las empresas.
- Bancarios
- Logística

Se presentan las NO conformidades más frecuentes:



- Falta de cumplimiento en los plazos - Demoras
- Calidad de los servicios prestados
- Cantidad (proporciones de cantidades de comida en viandas)
- Falta de stock
- Tiempos de respuestas
- Precios

Los medios de contactos más habituales que se utilizan son personales (a través de personal de la empresa) en mesas de trabajos, rondas de negocio o visitas a los proveedores; por correo electrónico, llamadas telefónicas y mensajería de WhatsApp.

Las modalidades de comunicación con los proveedores del 1º anillo son directas (es decir en contacto directo con el proveedor) e indirecta comunicando las necesidades primero a la cacique y de allí la referente local comunica las demandas a la red de emprendedores del sitio.

A partir de esta acción se solicita a la referente de la comunidad el listado de los potenciales oferentes para trabajar las solicitudes.

Así también cada empresa ha desarrollado su propia estrategia de comunicación con las comunidades para establecer diálogos con los proveedores del 1º anillo y reforzar el vínculo.

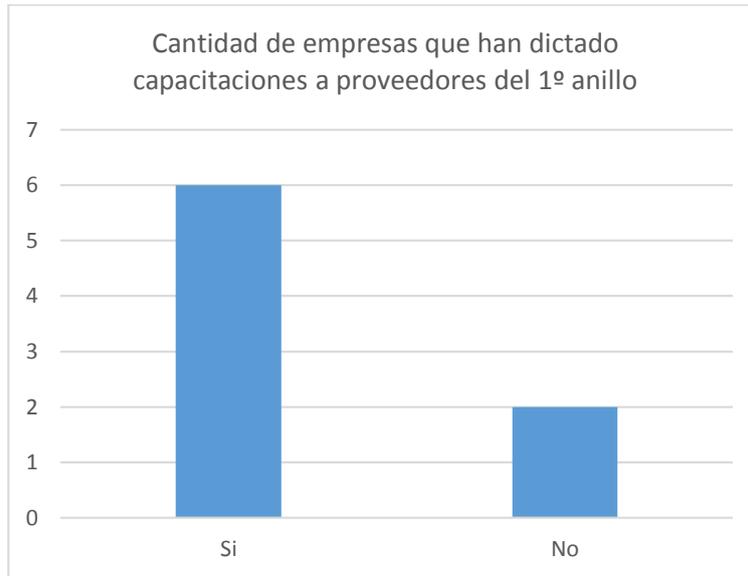
Algunas de estas estrategias son:

- Reuniones informativas presenciales periódicas de la empresa
- Visitas de referente de RSE
- Reuniones virtuales
- Participación de las Mesa Sociales convocadas por la Secretaria de Energía y Minería de la Provincia

## 12. Capacitaciones a proveedores

La mayoría ha dictado entre 1 y 5 capacitaciones en el año; las temáticas dictadas estuvieron relacionadas a la Administración, Procesos de licitación, Temas ambientales Ventas, Costos, Buenas prácticas de manufacturas, Formulación de proyectos, Higiene y Seguridad en el trabajo, Cumplimiento de documentación de habilitación de ingreso.





### Actividades que se realizan con el 1º Anillo:

Se destaca gran compromiso de las empresas en realizar actividades que permitan la vinculación con los proveedores del 1º anillo; puede observarse en el siguiente grafico que el 75% de las empresas encuestadas (6) realizan Relevamiento de proveedores y Reuniones de trabajo con referentes del 1º anillo, el 63% de las empresas (5) de las encuestadas participa y promociona rondas de negocios con dichos emprendedores.



El área de RSE o Relaciones Comunitarias, dependiendo la empresa, realiza diversas acciones dirigidas principalmente a:

- Desarrollo de proveedores
- Captación de recursos humanos
- Mejoras en Educación
- Mejoras en Medioambiente
- Desarrollo de infraestructura
- Mejoras en Salud

Cantidades de Actividades que se realizaron con el 1° Anillo (en el transcurso del año a la fecha de la encuesta agosto 2023)

Se consultaron a las empresas sobre las actividades que realizaron en las comunidades expresando los siguientes resultados:

- 2 empresas realizan entre "0 a 5 actividades"
- 3 empresas realizan entre "6 a 10 actividades"
- 3 empresas expresaron realizar "más de 11 actividades"

### 13. Recursos anuales RSE/RC destinados a las comunidades

Estos recursos se encuentran principalmente destinados a Mantenimiento de caminos mineros, Desarrollo sustentable, Formación en diversas temáticas, mejoras en la calidad de vida, Obras de infraestructuras, Salud, Conectividad.

Las partes involucradas en este tipo de actividades suelen ser RSE (Responsabilidad Social Empresaria) y en algunas empresas colabora el área de Compras.

- Cuatro empresas encuestadas destinan del 0,1 al 2% del presupuesto anual
- Dos empresas encuestadas destinan del 2,1% al 5% del presupuesto anual
- Dos empresas encuestadas destinan más del 5% del presupuesto anual



El personal de las áreas RSE de las empresas, vínculo con las comunidades, cuentan con diversos perfiles: abogados, psicólogos, antropólogos, sociólogos, lic. En Recursos naturales, lic. en Relaciones internacionales.

## **X. CONSIDERACIONES EN CONVOCATORIAS Y VINCULACION CON EL SECTOR EMPRESARIAL**

Se enviaron en tres ocasiones mails institucionales invitando a responder las encuestas a los referentes de las áreas de Compras y RSE de las empresas contactadas. Ante la baja cantidad de respuestas se decidió extender el plazo a fin de contar con un mayor número de resultados de las encuestas hasta principios del mes de agosto de 2023.

Se han establecido distintos mecanismos para establecer un vínculo más fluido con los referentes empresariales a través de reuniones institucionales conjuntas (Secretaría de Minería y Energía de la Provincia e INTI), envío de mails institucionales y reuniones individuales con cada empresa que participa del relevamiento.

A continuación, un resumen de las reuniones institucionales establecidas con el sector empresarial:

**1. Convocatoria a empresas mineras:** El día 06/03/2023 la Secretaría de Minería y Energía a fin de lograr un mejor intercambio con el sector de demanda de los servicios y productos envió un mail para convocar a las empresas mineras a una reunión de presentación del Proyecto de Relevamiento.

### **2. Presentación del proyecto al sector privado - Día 11/03/2023**

Lugar de realización: Secretaría de Minería– Av. Bolivia 4650 (Provincia Salta)

Se concretó una reunión técnica presidida por la secretaria Romina Sassarini y el coordinador General, Juan José Martínez. Participaron el director del Instituto Nacional de Tecnología Industrial regional Salta, Guillermo Baudino, junto a su equipo y representantes del área comunitaria y de Compras de las empresas mineras a cargo de los proyectos más avanzados en la Puna salteña.

Objetivo: presentar a directivos, gerentes y referentes del sector empresario minero el Proyecto de relevamiento y diagnóstico de situación de proveedores actuales y potenciales en la industria minera de Salta.



Temas tratados:

1. La secretaria de Minería y Energía Romina Sassarini reivindicó la consulta al Registro de Proveedores Mineros para asegurar la contratación de mano de obra local.
2. El coordinador de la Secretaría Juan José Martínez destacó la importancia de garantizar la licencia social de la actividad minera, ya que es un pilar de la política minera de Salta. En este contexto, explicó la necesidad de priorizar la mano de obra local y el desarrollo de proveedores del departamento de Los Andes.
3. El Dr. Guillermo Baudino expuso el plan de trabajo que abarca a todas las localidades de la Puna y que comenzaría a ejecutarse la próxima siguiente a la reunión citada en Olacapato, Estación Salar de Pocitos y Santa Rosa de los Pastos Grandes. Luego le seguirán Tolar Grande y San Antonio de los Cobres.
4. Presentación de los agentes de INTI que participan del proyecto
5. Exposición de las metodologías a trabajar para el relevamiento y diagnóstico participativo a fin de conocer las necesidades y expectativas de los actores locales.
6. Se explicó que se *solicitaran entrevistas con referentes del área Compras y RSE de las empresas* para establecer la demanda de insumos y servicios que requieren y requerirán para el desarrollo de sus proyectos.



### 3. Reunión Empresa Puna Mining - Día 20/04/2023 – Hs 15.00

Lugar de realización: Oficina Empresa Puna Mining – Campo Quijano (Dpto Rosario de Lerma)

Participantes:

- Dr. Guillermo Baudino - INTI
- Ing. Jesus Cabrera - INTI
- Ing. Gabriela Lopez – INTI
- Luis Sansot, Director operativo Puna Mining
- Patricio Alemán, Relaciones Comunitarias
- Francisco FERRETTI, Relaciones Comunitarias
- Matías Ortiz, Compras y Licitaciones

Objetivo: presentación formal del equipo INTI, escucha activa de la situación actual de la empresa en sus relaciones con los proveedores locales. Conocimiento de las problemáticas generales que atraviesa en su cotidianidad la empresa en relación al territorio, comunidades y proveedores locales.

Temas tratados:

- Presentación del equipo Puna Mining
- Presentación de la empresa a través de video institucional, recorrido de su historia y trayectoria.
- La empresa Puna Mining S.A. es una pyme familiar y fue creada en 2016; es un Joint Venture entre Argosy Minerals Ltd (capitales australianos) con un 70% de la sociedad y Puna Mining como socio local con el restante 30%.
- Presentación de los avances del proyecto de producción de carbonato de litio de alta pureza en el Salar del Rincón, departamento Los Andes.
- Produce un impacto positivo en la economía de la Puna, sobre todo de Olacapato, Pocitos y de San Antonio de los Cobres, de donde son parte de sus empleados de planta en Salar del Rincón.
- Desarrollo del proyecto de la empresa en tres fases, actualmente se encuentra iniciando la Fase II que contará con una producción de 2000 toneladas por año de carbonato de litio de alta pureza (99.8%).



- La Fase III del proyecto será la etapa de extracción de salmuera de litio y producción, para lo que se requerirá de una inversión de más de US\$ 200 millones y se estima generará mano de obra para más de 600 trabajadores: 248 empleados directos en operación y 400 indirectos durante la etapa de construcción.
- El proceso requiere de piletas de evaporación, actualmente la empresa cuenta con 36 Has actuales que se expandirán a 60 Has de piletas para la concentración de litio en salmueras
- El Campamento en Salar de Rincón actualmente cuenta con 80 personas
- Más de 10 emprendimientos de Olacapato y Pocitos son proveedores actualmente, pero les preocupa la sustentabilidad de dichos emprendedores por la falta de infraestructura básica en las localidades mencionadas (provisión de agua potable, cloacas, vertido de efluentes, GRSU, conectividad, energía eléctrica provista las 24 hs) entre otros temas.
- Problemas de propiedad de la tierra: se planteó la posibilidad de armar un Centro de formación en Pocitos (consorcio de 5 empresas del sector minero), a la fecha se iniciaron gestiones con la cacique del lugar para gestionar el espacio físico ante el organismo, sin avances hasta la fecha.
- Se acordó coordinar una próxima fecha para acompañar a la empresa en el llenado de la encuesta correspondiente que se requerirá desde el proyecto de la Secretaría.

#### 4. Reunión Empresa Eramine (Reunión virtual) Día: 12/06/2023 Hs 10

Participantes:

- Gabriela Lopez (INTI)
- Jesús Cabrera (INTI)
- Milagros Dallacamina (RSE Eramine)
- Leda Alarcón, (Analista de RSC)

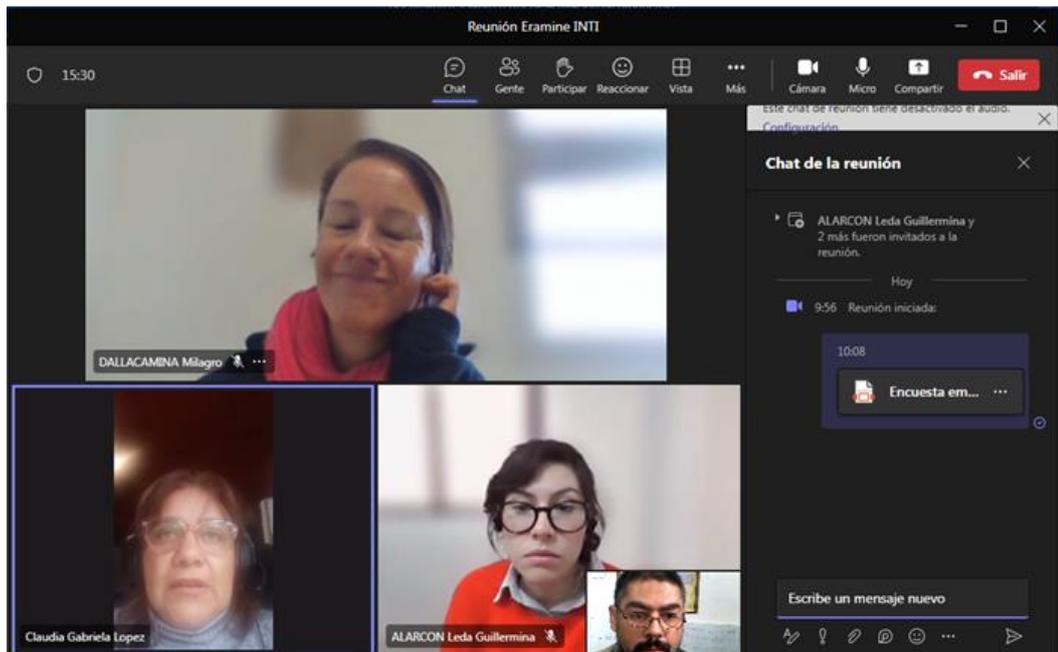
Objetivos:

- Presencia institucional INTI dentro del sector productivo.
- Se expuso que desde el Instituto Nacional de Tecnología Industrial invitó a colaborar con el llenado de la encuesta que se está realizando a empresas del



sector minero bajo el proyecto "RELEVAMIENTO DE NECESIDADES EN EMPRESAS DEL SECTOR MINERO Y DIAGNOSTICO DE SITUACION DE PROVEEDORES ACTUALES Y POTENCIALES DEL PRIMER ANILLO EN LA INDUSTRIA MINERA DEL DPTO LOS ANDES -PROVINCIA DE SALTA." solicitado por la Secretaria de Minería y Energía de la Provincia de Salta y financiado por el CFI.

- Acompañamiento y asesoramiento para el llenado de encuestas del proyecto de Relevamiento de proveedores del primer anillo del Dpto Los Andes solicitado por la Secretaria de Minería y Energía de la Provincia de Salta y financiado por CFI.
- En nuestro contacto con la empresa ERAMINE adjuntamos un link para completar la encuesta de referencia (digital), se explicó la conveniencia de contar con referentes del área de la RSE y del área Compras para el llenado de la misma.
- Asimismo, la empresa por su parte, presento los antecedentes de la misma en relación a la vinculación con proveedores del 1º anillo, Milagros Dallacamina expuso la vinculación de la empresa con el entorno emprendedor, explico que han trabajado con la fundación Solar Inti y están en estos momentos trabajando con Clubes de emprendedores en SRPG, de Bº Solidaridad en Salta Capital y en la Localidad de Taco Pozo.
- Sobre los emprendedores indicaron la falta de participación, arrancan con entusiasmo que luego decae, según ellos por los propios tiempos de su vida cotidiana y por la presencia de propuestas de otros emprendimientos mineros en la zona que los llaman para otros proyectos.



## 5. Evento con empresas Día de la Minería

Día 08/05/2023 – Hs 8,30 a 17 hs

Lugar de realización: Centro de Convenciones Salta – Ciudad de Salta

Participantes: funcionarios de la Secretaría de Minería de Nación, del Ministerio de Economía y Servicios Públicos de Salta, de la Unidad de Financiamiento y Promoción de las Inversiones, REMSA, Banco Macro, Consejo Federal de Inversiones (CFI); la Secretaría de Educación y Trabajo del Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología, UPATECO, Coordinación Interministerial del Gobierno de Salta, INTI; y PyMES salteñas proveedoras de servicios a la actividad minera.

Objetivos:

- Presencia institucional dentro del sector productivo.
- Presentación del proyecto de Relevamiento de proveedores del primer anillo del Dpto Los Andes solicitado por la Secretaria de Minería y Energía de la Provincia de Salta y financiado por CFI a participantes del encuentro con INTI como ejecutor de las acciones del proyecto.

Temas tratados:



- Organizadas por el Gobierno Provincial, bajo el lema "Hacia una cadena de valor minera sostenible", tuvo por finalidad ser una jornada de intercambios, con el eje puesto en el desarrollo la cadena de valor minera. Se realizaron reuniones de trabajo entre empresas y proveedores, conferencias, y se realizó la promoción de herramientas de financiamiento.
- La intención fue celebrar este particular día creando un espacio de diálogo y encuentro entre los distintos componentes del sector minero. En este marco, se dieron cita una gran cantidad de empresarios PyMES salteños, de importancia para el proyecto asistieron desde distintos puntos de la Puna Argentina socios de La Cámara de proveedores de Servicios Mineros y Turísticos de La Puna Argentina - CAPROSEMITP – con proveedores del 1º anillo.
- La oportunidad sirvió para que los proveedores pudieron entablar negociaciones con los referentes de los Departamentos de Compras de las distintas empresas mineras que participaron.
- Desde INTI se realizaron vinculaciones para poder establecer cronogramas de visitas a las localidades involucradas en el proyecto, presentaciones formales ante los proveedores que se encontraban en el encuentro y coordinación de fechas de nuevas reuniones con las cámaras que participaron.
- Asimismo se presentaron disertaciones de distintas alternativas de financiamiento para el sector, donde se mencionaron las del CFI entre ellas.
- Desde el stand del INTI se informó del Proyecto de relevamiento de proveedores del primer anillo, se establecieron nuevos contactos con representantes de Cámaras y de empresas mineras para sumarlos a la base de datos de los relevamientos.





**Jornadas de  
PROVEEDORES MINEROS  
DÍA DE LA MINERÍA**

**08  
MAY**

**"Hacia una Cadena de Valor Minera Sostenible"**

- ◆ Celebración por el día de la Minería
- ◆ Herramientas de Financiamiento para proveedores.
- ◆ Conferencias
- ◆ Reuniones

**Inscripciones:**



Centro de Convenciones de Salta De 8:30 a 17 hs.

Para participar deberá estar inscripto en el Registro Provincial de Proveedores Mineros de Salta.

 Consejo Federal de Inversiones |
  Secretaría de Minería y Energía |
  Ministerio de Producción y Desarrollo Sustentable |
  SALTA GOBIERNO





## 6. Seminario Internacional del Litio



El Seminario Internacional: Litio en la Región de Sudamérica, organizado por Panorama Minero, el medio especializado y principal organizador de eventos de minería de Argentina, se celebró los días 9 y 10 de agosto en la provincia de Salta, es reconocido



a nivel global y representa una oportunidad inigualable para conocer las últimas tendencias y oportunidades en la industria del litio.

Con más de 15 empresas de litio, instituciones internacionales, proveedores, inversionistas, analistas, académicos y variados representantes del ámbito público y privado, esta plataforma oficia como un punto de encuentro imprescindible en el crecimiento y desarrollo de una industria en auge. Contó con la participación de reconocidos speakers, incluido Joe Lowry, uno de los analistas más influyentes del litio, y actores de relevancia como la International Lithium Association, las consultoras Benchmark y CRU, y las principales compañías productoras del país, entre otros.

Se abordaron una amplia gama de temas, desde la coyuntura actual hasta el estado del sector en regiones estratégicas, proyecciones de oferta y demanda, precios internacionales y mercado, actualidad geopolítica y económica, tecnologías aplicadas para la producción, gestión de la sustentabilidad y recursos humanos, y uso responsable del agua. Los asistentes pudieron tomar contacto de primera fuente con expertos y participar en debates que tratan el contexto que involucra al crecimiento de la industria del litio no sólo en Argentina sino en la región, una de las más prósperas para el desarrollo de este mineral, y el mundo.

El evento contó con el apoyo del Gobierno de Salta y más de 50 empresas líderes relacionadas con este sector productivo, en un entorno propicio para el intercambio de conocimientos y la generación de nuevas oportunidades de negocios.

Temáticas tratadas:

- Situación económica global y análisis geopolítico 2023-2030
- Panorama de la región y de los principales productores
- Análisis de la situación político-económica pre-elecciones en Argentina
- Mercado global de litio: repaso de precios y expectativas de oferta y demanda
- Estado de la industria del litio en Australia, Chile, China y Estados Unidos
- Actualidad de la industria de vehículos eléctricos
- Consideraciones sobre los minerales críticos y la producción de baterías
- Uso del agua y tecnologías ligadas a la preservación del ambiente
- Litio, ambiente y descarbonización
- Reciclaje de litio



## 7. Capacitación Olacapato

Por iniciativa de las empresas mineras Puna Mining, Minera Rincón y Minera Santa Rita que realizan operaciones o intervenciones en el área de Olacapato, plantearon la propuesta de realizar una capacitación integral que permita fortalecer a los emprendedores de la localidad.

El objetivo de la capacitación es: "Favorecer el fortalecimiento y desarrollo de proveedores locales de la comunidad de Olacapato a través de capacitaciones que permita a éstos mejorar los servicios ofrecidos y cumplir los requisitos para ser proveedores mineros."

El programa está orientado a personas líderes de emprendimientos ubicados en la localidad de Olacapato, con especial atención a responsables de áreas comerciales, financieras, legales; a jóvenes, mujeres o cualquier persona interesada en iniciar un emprendimiento.

Aquellas personas y/o emprendimientos que completen la capacitación recibirán un certificado de participación validado por el Ministerio de Educación y por la Secretaría de Minería.

Los Aliados estratégicos en esta iniciativa fueron:

- Ministerio de Educación de la Provincia
- Secretaría de Minería
- Comunidad Quewar de Olacapato
- Manufactura Los Andes
- Río Tinto
- Puna Mining
- Banco Macro
- Fundación Banco Macro
- INTI

En una primera instancia, el programa está destinado a proveedores y emprendedores de servicios e insumos de la comunidad de Olacapato como principales beneficiarios, destacándose aquellos que:



- actualmente, estén proveyendo servicios a distintas empresas mineras.
- aspiren a ser proveedores mineros y con perspectivas de brindar servicios a otros sectores (por ej., turismo).
- favorezcan la contratación de personal de las comunidades a partir de las mejoras realizadas a través del programa.

Este proyecto cuenta con los siguientes aliados estratégicos:

- INTI
- Ministerio de Educación de la Provincia
- Secretaría de Minería
- Comunidad Quewar de Olacapato
- Manufactura Los Andes
- Río Tinto
- Puna Mining
- Banco Macro
- Fundación Banco Macro

### Beneficiarios

En una primera instancia, el programa estará destinado a proveedores y emprendedores de servicios e insumos de la comunidad de Olacapato:

- Que, actualmente, estén proveyendo servicios a distintas empresas mineras.
- Que aspiren a ser proveedores mineros y con perspectivas de brindar servicios a otros sectores (por ej., turismo).
- Que favorezcan la contratación de personal de las comunidades a partir de las mejoras realizadas a través del programa.

A continuación, se presenta el cronograma de dictados y temáticas de los módulos.

En anexo se adjunta la fundamentación del programa y la currícula desarrollada a tal fin.



CAPACITACIÓN			
Módulo 1 Inducción	8-ago	10 a 13 hs.	INTI
Módulo 2 Educación Financiera	15-ago	10 a 13 hs.	SANTA RITA
Módulo 3 Educación Financiera II	15-ago	14 a 17 hs.	SANTA RITA
Módulo 4 Cuentas Sanas*	29-ago	10 a 13 hs.	BANCO MACRO
Módulo 5 Presupuesto*	19-sep	10 a 13 hs.	RIO TINTO
Módulo 6 Financiamiento	26-sep	10 a 13 hs.	BANCO MACRO
Módulo 7 Sistema Gestión Calidad	10-oct	10 a 13 hs.	INTI
Módulo 8 Gestión ambiental	10-oct	14 a 17 hs.	PUNA MINING
Módulo 9 Higiene y Seguridad	24-oct	10 a 13 hs.	RIO TINTO
Módulo 10 Higiene y Seguridad II	24-oct	14 a 17 hs.	RT / PM / SR /
Módulo 11 Marketing Digital	7-nov	10 a 13 hs.	SANTA RITA
Módulo 12 Licitaciones empresas	21-nov	10 a 13 hs.	PUNA MINING
Entrega Diplomas y Evaluación	21-nov	13 hs.	TODOS
EVALUACION			
	5-dic	A confirmar	TODOS

## 8. Reunión empresa Rio Tinto - Rincón litio Día 17/08/2023 Hs 9,00

Lugar de realización: Oficina Empresa Rio Tinto – Salta Capital

Participantes:

- Dr. Guillermo Baudino - INTI
- Ing. Gabriela Lopez – INTI
- Ing. Jesus Cabrera - INTI
- Matias Rangeon – RSE Rio Tinto
- Ignacio Dávalos – Especialista en adquisiciones Rio Tinto
- Julio Garavaglia – Compras Rio Tinto

Objetivo:

Presentación formal del equipo INTI, escucha activa de la situación actual de la empresa en sus relaciones con los proveedores locales. Conocimiento de las problemáticas generales que atraviesa en su cotidianidad la empresa en relación al territorio, comunidades y proveedores locales.

Temas tratados:

- Presentación del equipo INTI



- Presentación de la empresa, recorrido de su historia y trayectoria.
- La empresa Rincón es un gran proyecto de salmuera de litio en etapa de construcción, se estima que, una vez puesta en marcha la planta, tendrá una capacidad de producción de 50.000 toneladas anuales.
- El proyecto es un recurso escalable de larga duración capaz de producir carbonato de litio de grado de batería
- La tecnología de extracción directa de litio propuesta para el proyecto tiene el potencial de aumentar significativamente las recuperaciones de litio en comparación con los estanques de evaporación solar.
- Las actividades de construcción del campamento siguen progresando, en tanto que prosiguen las obras de habilitación de la planta de proceso y la operación de la planta piloto.
- Se mencionaron diversos proyectos llevados adelante en las distintas comunidades donde generan influencia (Olacapato, Salar de Pocitos y Santa Rosa de los Pastos grandes principalmente) en relación a formación de emprendedores, desarrollo de proveedores, mejoras de infraestructura local, entre otros temas.
- Reunión área RSE Minera Rincón – Rio Tinto

## **9. Reunión empresa Rio Tinto - Rincón litio** Día 17/08/2023 Hs 15,00

El día 17/08/2023 se mantuvo una reunión con la consultora externa de la empresa Sra. Paula Romero quien desarrolla actividades de RSE para la empresa, dicho encuentro surge de la necesidad sobre las consultas surgidas por la publicación de un Boletín Oficial de la Provincia donde el Decreto N°478 que establece el convenio donde Provincia de Salta adhiere al Financiamiento CFI para Proveedores Mineros, destinado específicamente a micro, pequeñas y medianas empresas radicadas en "la Provincia" que se hayan inscripto en el Registro Provincial de Proveedores Locales de Empresas Mineras, para asistir financieramente en la incorporación de inversiones en activos fijos y capital de trabajo asociado, que se canalicen dentro de la Línea de Créditos para la Reactivación Productiva.



La empresa está trabajando actualmente en el Desarrollo de sus proveedores locales con un trabajo minucioso, identificando las necesidades más prioritarias de los proyectos que acompañan en Pocitos y Olacapato.

Con total gentileza proveyó de un listado de los emprendedores con necesidades manifiesta identificadas y un estimado de presupuesto (hoy desactualizado) realizado el 10/08/2023.

## 10. Reunión CFI- INTI

Participantes de la reunión:

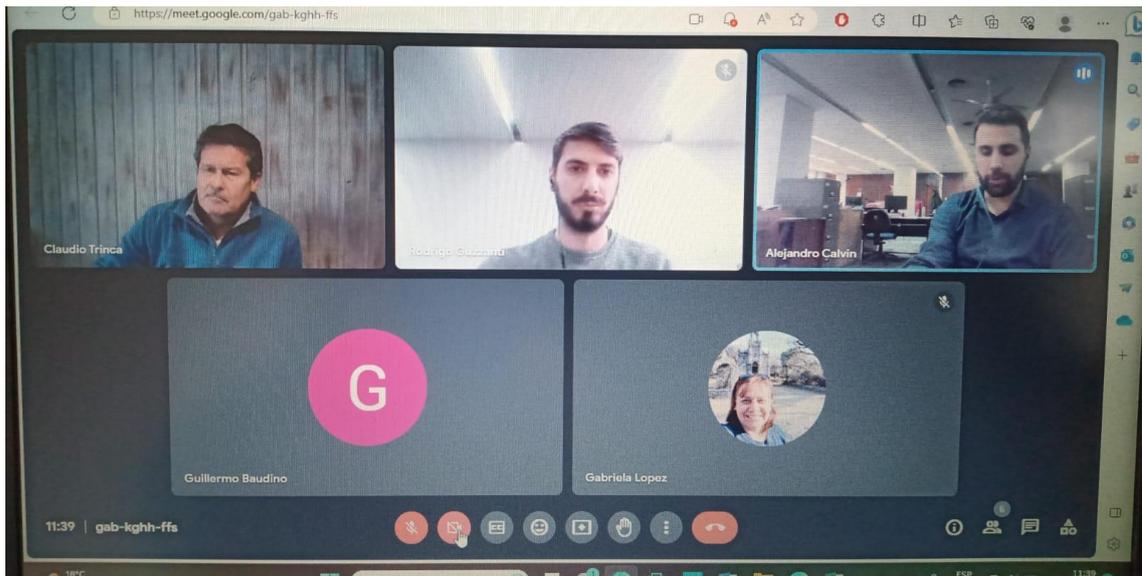
- Claudio Trinca - CFI
- Gabriela Lopez – INTI Gestión de Proyectos NOA
- Guillermo Baudino – INTI Director Centro INTI Saltalejandro Calvin – CFI Equipo de financiamiento
- Rodrigo Guzzanti – CFI Equipo Minería

Ante las consultas surgidas en la reunión anterior se establece una reunión con representante de CFI para comentar los últimos avances del proyecto y despejar dudas en cuanto al financiamiento publicado en el boletín oficial de la Provincia de Salta.

Puntualmente se consultó sobre el Financiamiento CFI para Proveedores Mineros, destinado específicamente a micro, pequeñas y medianas empresas radicadas en "la Provincia" que se hayan inscripto en el Registro Provincial de Proveedores Locales de Empresas Mineras, para asistir financieramente en la incorporación de inversiones en activos fijos y capital de trabajo asociado, que se canalicen dentro de la Línea de Créditos para la Reactivación Productiva; Bases y Condiciones, fecha probable de lanzamiento , tipos de garantías estipuladas.

Se comenta que esta línea de financiamiento pretende fortalecer economías provinciales mediante provinciales mediante la implementación de distintas líneas de trabajo relacionadas con la asistencia técnica empresarial, la formación continua de los decisores del sector público como así también de los pequeños y medianos empresarios; la gestión de la calidad, la innovación tecnológica, el cuidado del ambiente y el financiamiento de las exportaciones.





## 11. Dictado Primer Curso Olacapato

El día martes 8 de agosto a las 10 hs. en el centro vecinal de Olacapato INTI dio inicio al Curso "Desarrollo de emprendedores como proveedores locales" dado inauguración al mismo. Participaron autoridades comunales, del Ministerio de Educación de Salta y de la Secretaría de Minería y Energía de Salta, representantes de las empresas mineras, el Intendente de San Antonio de los Cobres y comunidad en general.

Posteriormente se dio inicio al curso a proveedores, con una participación de 10 personas que son emprendedores y proveedores de la comunidad. El primer eje estuvo a cargo del Dr. Guillermo Baudino y Lic. Veronica Canalis del INTI

Temáticas trabajadas:

Aspectos de minería. Tendencias globales y en Argentina. Perspectivas de la minería en Salta. Las comunidades locales y su cultura. Relación histórica con la minería. Cuidado del medioambiente. Proveedores locales y oportunidades. Taller oportunidades de negocios.





## **XI. CONSIDERACIONES EN CONVOCATORIAS A LAS COMUNIDADES Y SU RELEVAMIENTO**

Se realizó la presentación institucional del proyecto en las Mesas sociales llevadas adelante por la Secretaría de Minería y Energía de la Provincia.

Asimismo, se han establecido espacios de vinculación posteriores en cuatro de las 5 comunidades: San Antonio de los Cobres, Olacapato, Salar de Pocitos y Santa Rosa de los Pastos Grandes.

Se detalla a continuación la situación en cada comunidad:

### **Comunidad Olacapato**

1. Reunión Día 13/03/2023 - Hs: 10.00 en el Centro comunitario de Olacapato (Dpto Los Andes) - Mesa social

Participantes:

- Dra. Romina Sassarini,
- Sra. Luciana Borgata,
- Lic. Elías José Ignacio Gastal
- Sra. Clara Acoria, cacique de la comunidad Kolla de Olacapato,
- Dr. Guillermo Baudino Director técnico del INTI,
- Equipo técnico INTI: Geol. Hugo Mery, Ing. Mgt Jesus Cabrera, Ing. Gabriela López
- Representantes de empresas mineras
- Proveedores locales de servicios mineros
- Comunidad en general

Objetivo: presentar a la comunidad y referentes del sector empresario minero el Proyecto de relevamiento y diagnóstico de situación de proveedores actuales y potenciales en la industria minera de Salta, resaltar la articulación de las acciones entre gobierno, municipio, empresa y comunidad como principal objetivo.

Temas tratados:

1. La Dra Sassarini informa a la comunidad que se está trabajando de manera conjunta con el INTI y el financiamiento del Consejo Federal de Inversiones – CFI – en un proyecto que tiene por objetivo realizar un diagnóstico de situación de



- proveedores actuales y potenciales del primer anillo en la industria minera del departamento de los Andes provincia de Salta.
2. El Dr. Baudino comenta la conformación del equipo de trabajo y realizó la presentación de los agentes del equipo de trabajo que llevará a cabo el proyecto.
  3. La cacique de la comunidad Kolla Sra. Clara Acoria comenta que hay proveedores locales que requieren asistencia también hace hincapié en la importancia de la participación de toda la comunidad para trabajar con responsabilidad y compromiso en el Diagnóstico de los proveedores locales.
  4. Se define como primera visita de los agentes INTI a la comunidad el día 29/03 a hs 10 para tratar temas relacionados a Emprendedurismo, y realizar las primeras encuestas en la comunidad emprendedora de Olacapato.



2. Reunión día 29/03/2023 - Hs: 10.00 en el Punto digital de Olacapato

#### Participantes.

- Sra. Clara Acoria, cacique de la comunidad Kolla de Olacapato,
- Equipo técnico INTI: Geol. Hugo Mery, Ing. Gabriela López
- Comunidad emprendedora

Se realizaron 10 encuestas personales a emprendedores de la comunidad dentro del marco del relevamiento del proyecto. Algunos de los emprendedores se encontraban en actividad laboral por lo que se decidió establecer contacto vía whatsapp para el envío del formulario digital para sumarlos al relevamiento.

### **Comunidad Estacion Salar de Pocitos**

1. Reunión Día 13/03/2023 – Hs 14.30 en el Centro comunitario de Estación Salar de Pocitos (Dpto Los Andes) – Mesa Social.

Participantes:

- Dra. Romina Sassarini,
- Sra. Luciana Borgatta,
- Lic Elías Gastal por la Secretaria de minería y energía la
- Sra. Cintia Fabián, cacique de la comunidad Kolla Pocitos,
- Srta Ania Mendoza Rodríguez; presidente de la comunidad Kolla Pocitos
- Sr. Alberto Corral, intendente departamento de los Andes
- Dr. Guillermo Baudino director técnico INTI
- Equipo técnico INTI (Ing. Gabriela Lopez, Ing. Jesus Cabrera y Geol. Hugo Mery)
- Personal representante de empresas mineras
- Proveedores de servicios mineros locales
- Comunidad en general

Objetivo: presentar a la comunidad y referentes del sector empresario minero el Proyecto de relevamiento y diagnóstico de situación de proveedores actuales y potenciales en la industria minera de Salta, resaltar la articulación de las acciones entre gobierno, municipio, empresa y comunidad como principal objetivo.

Temas tratados:

1. La Secretaria de Minería de la Provincia de Salta, Dra Sassarini informa que se está trabajando en el desarrollo de los proveedores locales a través del proyecto relevamiento de necesidades en empresa del sector minero y diagnóstico de situación de proveedores actuales y potenciales del primer anillo de la industria minera del



departamento los Andes provincia de salta que será llevado a cabo por el INTI con el financiamiento del Consejo Federal de Inversiones – CFI.

2. Desde INTI el Dr. Baudino expresa que el desarrollo de este proyecto conlleva un proceso de crecimiento con la participación responsable de las comunidades para identificar los emprendimientos que quieran desarrollar y consensuar las fechas y horarios de los talleres con las empresas se trabajará a partir de encuestas a los fines de determinar cuáles son los requerimientos que deben cumplir los proveedores para que puedan contratar sus servicios. Posteriormente efectuó la presentación de su equipo de trabajo.

3. Se define como primera visita de los agentes INTI a la comunidad el día 29/03 a hs 15,00 para tratar temas relacionados a Emprendedurismo, y realizar las primeras encuestas en la comunidad emprendedora de Estación Salar de Pocitos.





2. Reunión Día 29/03/2023 - Hs: 15.00 en el Centro comunitario de Estación Salar de Pocitos (Dpto Los Andes)

Participantes:

- Sra. Cintia Fabián, cacique de la comunidad Kolla Pocitos,
- Equipo técnico INTI Ing. Gabriela Lopez y Geol. Hugo Mery
- Proveedores de servicios mineros locales
- Comunidad emprendedora

En instancias iniciales la presidente de la comunidad Ania Mendoza Rodriguez facilito un listado de los emprendimientos activos en la comunidad.

Comunidad	Empresa	Actividad
Estación Salares de Pocitos	La Timpo	Transporte de cargas generales
	Planeta Puna SRL	Restaurante, Catering, Limpieza y Hotelería
	Serminca SRL	Ingeniería y Logística
	Terraflex Logísticas	Transporte de cargas generales
	Huguito	Gomería - Lavandería
	Panadería Don Fabian	Panadería
	Rosa Quispe	Lavandería
	Don Sato	Transporte de cargas generales
	Serv y Explo Min Cruz	Serv de apoyo a la minería - logística
	Hnos Esmaci SRL	Restaurante - Limpieza
	El Andino	Hospedaje
	La Timpo	Hospedaje
	Thola	Comedor, Catering y Panadería
	Burbujitas de la Puna	Lavandería

Asistieron al encuentro emprendedores de la comunidad dentro del marco del relevamiento del proyecto, se realizaron 8 entrevistas recolectándose 3 (tres) "Ideas de proyecto" y 7 (siete) "Proyecto en marcha" (Serminca SRL, Burbujitas de la puna, Panadería Don Fabian, Thola, Altos de las nieves, Hnos Esmaci SRL)

Algunos de los emprendedores se encontraban en actividad laboral por lo que se decidió establecer contacto vía whatsapp para el envío del formulario digital para sumarlos al relevamiento.

### Comunidad Santa Rosa de los Pastos Grandes

1. Reunión Día 14/03/2023 – Hs 9.00 en el Centro comunitario de Santa Rosa de los Pastos Grandes – Mesa Social.

Participantes:

- Dra. Romina Sasarini
- Sra. Luciana Borgatta

- Lic. Elías José Ignacio Gastal representando a la Secretaría de Minería y Energía de la Provincia de Salta,
- Srta. Dionisia Rodríguez, cacique de la comunidad Kolla SRPG
- Sr. Alberto Corral, intendente
- Sra. Ana Delgado, receptora municipal
- Dr. Guillermo Baudino director técnico INTI
- Equipo técnico INTI (Ing. Gabriela Lopez, Ing. Jesus Cabrera y Geol. Hugo Mery)

Objetivo: presentar a la comunidad y referentes del sector empresario minero el Proyecto de relevamiento y diagnóstico de situación de proveedores actuales y potenciales en la industria minera de Salta, resaltar la articulación de las acciones entre gobierno, municipio, empresa y comunidad como principal objetivo.

Temas tratados:

1. La reunión inició con la presentación de todos los participantes, donde la señora Dionisia Rodríguez rescató la importancia del relanzamiento de la mesa de trabajo social. Posteriormente la doctora Sassarini resaltó la importancia del trabajo de la Secretaría de Minería y Energía como un organismo gestor de la provincia que convocará la presencia de todos los actores para ir avanzando en el desarrollo de la zona.

2. Con esta introducción presentó el proyecto de Diagnóstico y Relevamiento de proveedores de la puna, trabajo financiado por el CFI que realizará el Instituto Nacional de Tecnología Industrial - INTI en la zona para el desarrollo de los proveedores locales.

3. El Dr. Baudino, Director de INTI realizó la presentación del proyecto, se indicó el trabajo con las comunidades inicialmente en talleres participativos de relevamiento (metodología a utilizar) para posteriormente realizar el relevamiento en las empresas mineras a través de encuestas para saber cuáles son las demandas de servicios.

4. Se pautan las fechas y horarios para el taller a dictar por el INTI para el jueves 30 de marzo a horas 9.00.





## Comunidad San Antonio de los Cobres

1. Jornadas de proveedores mineros - Día de la Minería "Hacia una cadena de valor minera sostenible". Día 09/05/2023 – Hs 10.00

Lugar de realización: Mercado Artesanal - San Antonio de los Cobres

Participantes:

funcionarios de la Secretaría de Minería de Nación, del Ministerio de Economía y Servicios Públicos de Salta, de la Unidad de Financiamiento y Promoción de las Inversiones, REMSA, Banco Macro, Consejo Federal de Inversiones (CFI); Fundación COPAIPA, Coordinación Interministerial del Gobierno de Salta, INTI; PyMES salteñas proveedoras de servicios a la actividad minera, emprendedores locales, comunidad en general.

Temas tratados:

1. Se realizaron distintas actividades con motivo de la celebración de Día de la Minería.
2. Disertaciones de referentes nacionales sobre Minería Sostenible y políticas desde el Estado Nacional para el desarrollo del sector.
3. Se puso a disposición información sobre las distintas alternativas de financiamiento disponibles y los requisitos para acceder a ellas. para afianzar sus actividades, y participación en reuniones con representantes de las empresas mineras.
4. Participaron aproximadamente 70 emprendedores de Estación Salar de Pocitos, Olacapato, Tolar Grande, Santa Rosa de los Pastos Grandes y San Antonio de los Cobres.
5. Finalmente, los proveedores participaron en reuniones de negocios, en la que pudieron ofrecer sus productos y servicios a los responsables de los Departamentos de Compras de quince empresas mineras que asistieron al encuentro.
6. El INTI conto con un stand donde se informó del Proyecto de relevamiento de proveedores del primer anillo financiado por el CFI, se establecieron nuevos contactos con proveedores locales, se realizaron algunas entrevistas de emprendedores de diversas comunidades para sumarlos a la base de datos de los relevamientos. Se realizaron reuniones con la CAPROSEMIT, Cámara de proveedores de la Puna de Jujuy y CAPEMISA a fin de coordinar reuniones para el relevamiento de necesidades y expectativas del sector.





**Jornadas de  
PROVEEDORES MINEROS  
DÍA DE LA MINERÍA**

**09  
MAY  
9:00 hs.**

**"Hacia una Cadena de Valor Minera Sostenible"**

- Celebración por el día de la Minería
- Herramientas de Financiamiento para proveedores.
- Conferencias
- Reuniones

**Inscripciones:**



📍 Mercado Artesanal de San Antonio de los Cobres ⌚ De 10:00 a 14 hs.

Para informes e inscripciones:  
[munisacproveedores@gmail.com](mailto:munisacproveedores@gmail.com)

---






## Comunidad Tolar Grande

### Situación general

A la fecha del presente informe para Tolar Grande han resultado infructuosas las gestiones para realizar el Taller participativo y relevamiento de emprendedores en la misma localidad.

Se han mantenido un gran intercambio de mensajes con el referente comunitario Sr. Mario Alancay. Se desestimó nuestro primer viaje a la localidad para fines de mayo porque la comunidad iba participar de diversos eventos locales (acto cierre de año escolar y actos del 25 de mayo, cenas de egresados, etc.) sin poder establecer una fecha precisa para el encuentro con el equipo INTI.

El objetivo de reunirse con los emprendedores pudo cumplirse el día 09 de mayo en San Antonio de los Cobres, durante la Jornada del Día de la Minería, el equipo logró contactar un grupo de emprendedores de Tolar Grande y realizarles las entrevistas correspondientes para el Diagnostico, quedando en contacto con la Sra. Marta Ríos (presidenta de la Red de emprendedores de Tolar grande) quien se comprometió en enviar un listado actualizado de los emprendedores locales y colaborar en establecer una nueva fecha para el taller.



Para completar las tareas previstas, el día 13/06/2023 la Srta. Gabriela Miranda (emprendedora de Tolar y presidente actual de la CAPROSEMIT) invitó al INTI a participar del evento "Día Nacional del proveedor y Noche de la minería" que se realizó el día 28 de junio en el Centro de Convenciones de Salta, donde se tomó contacto con emprendedores de Tolar y se continuaron las entrevistas correspondientes.



## XII. CONSIDERACIONES FINALES DEL DIAGNOSTICO

- Se han planteado diferentes estrategias de intervención en cada uno de los territorios, a fin de lograr en la etapa siguiente realizar las encuestas en las distintas localidades destinado a obtener un relevamiento y mapeo de la oferta de proveedores actuales y potenciales del Dpto. Los Andes, como así también realizar el diagnóstico del tipo de demanda de bienes y servicios que actualmente requieren las empresas mineras.
- Como parte del objetivo del estudio se consultó sobre el crecimiento de inscripciones dentro del Registro de proveedores mineros de la Secretaría de Energía y Minería de la Provincia de Salta durante el periodo marzo a agosto de 2023 a fin de evaluar el impacto de las actividades del proyecto comunicando el objetivo del Registro y la importancia de la inscripción en el mismo ya que existía en las comunidades una gran confusión sobre cámaras mineras y registro, generando reticencia a la inscripción. Se han consultado sobre el registrado nuevas inscripciones que se encuentran en análisis para su aprobación. Se ha observado un incremento general en las inscripciones del Registro de Proveedores Mineros, al 18/08/2023 la cantidad de proveedores inscriptos son 353.
- Las comunidades han manifestado interés en participar del presente diagnóstico, las actividades desarrolladas fueron planificadas y ejecutadas desde el INTI con las comunidades directamente, comunicadas a las primeras ocasiones a través de las Mesas Sociales de la Secretaria de Minería y posteriormente de manera directa con referentes comunales.
- Las comunidades han manifestado problemas en relación a la falta de infraestructura básica, lo que no les permite evaluar opciones de crecimiento en sus proyectos. Actualmente las empresas están trabajando y acompañando en acciones que permitan subsanar algunas cuestiones básicas (por ej. Sugerir la instalación de biodigestores para el tratamiento de efluentes en comunidades donde no existe red cloacal)
- Un aspecto a destacar como fortaleza de las comunidades es su destacable iniciativa y espíritu emprendedor; con capacidad de crecimiento según su propio



esfuerzo ya que les resulta dificultoso acceder a financiamiento debido a las garantías exigidas.

- Se observan asimetrías entre la escala productiva actual y la calidad ofrecida en relación a los requerimientos del sector de la demanda. Los emprendedores locales manifiestan dificultades debido a su limitada capacidad de producción, capacidad de ajustarse a las normativas, certificaciones y exigencias procedimentales, de cantidad y calidad que les solicitan las empresas.
- Se observa que para lograr el crecimiento sostenido de los emprendedores actuales y potenciales de la Puna se requiere de la profesionalización como así también el fortalecimiento de capacidades y habilidades personales para el desarrollo del negocio. Actualmente no existe un programa de formación que tenga estos contenidos.
- Costosa logística de los insumos y productos en pequeñas localidades.
- Se observa poca diversificación productiva, ya que los servicios y productos ofrecidos son similares entre los emprendedores con dificultad para evaluar nuevas oportunidades de negocios diversificando la oferta de los mismos.
- Continúan los procesos de migración de jóvenes de poblaciones pequeñas hacia localidades más grandes en búsqueda de oportunidades de estudio y trabajo.
- Los emprendedores solicitan se vigile y audite el cumplimiento de la ley que estipula la contratación del 70% de proveedores locales.
- Es importante ayudar a los proveedores locales a elevar su estándar de calidad para poder incursionar el camino de las certificaciones exigidas por las mineras, lograr mayor profesionalización de sus emprendimientos. Las comunidades han manifestado la necesidad de ventanilla del estado provincial para la gestión de las demandas en diferentes aspectos, no solo el productivo, sanitario y educativo.
- La falta de devolución de información ante las permanente consultas de actores públicos como privados (ejemplo consultas para EIA) sobre diferentes aspectos de la comunidad han generado un rechazo y malestar sus pobladores que se muestran poco entusiasmados en participar de consultas o diagnósticos.



- Las comunidades solicitan formación integral en diversas carreras, que no solo apunten a la empleabilidad para las empresas de la Puna sino a un desarrollo local sostenible con formación de recursos locales en todas las áreas
- Los tiempos de respuesta de los formularios de empresas, han sido extensos otorgándose tres ampliaciones en los plazos de respuesta; se obtuvieron respuestas de ocho empresas.
- Las empresas mineras han manifestado vinculación con las comunidades a través de reuniones virtuales y presenciales con personal de las áreas de RSE
- Las comunidades y empresas han manifestado en reiteradas oportunidades el estado deteriorado de la infraestructura vial y la deficiente calidad en la provisión de servicios públicos (agua potable, energía eléctrica, internet); además de destacar que en varias localidades no se cuenta con el servicio de desagües cloacales, impidiendo el desarrollo de muchos emprendimientos.
- Las empresas han manifestado vincularse con los referentes comunitarios como principal referente de comunicación con la comunidad, para que esta figura líder comunitaria realice a través de la red
- Se observan carencias de estrategias locales y regionales de desarrollo territorial que permitan valorizar el conjunto de las oportunidades disponibles para los emprendedores locales.
- Falta de capacidad técnica en los municipios para obtención de recursos que permitan implementar planes de desarrollo emprendedor.
- Evaluar el diseño de un espacio de incubación de empresas para la profesionalización de los emprendedores de la Puna, con infraestructura, equipamiento y profesionales que aseguren un semillero de emprendedores con proyectos de impacto en el lugar de desarrollo.
- Evaluar la posibilidad de ampliar el Plan Estratégico 2030 específicamente para la región Puna que permita establecer herramientas y mecanismos de desarrollo con una visión integral de desarrollo local que abarque la profesionalización de los recursos humanos locales en las áreas estratégicas como turismo, educación, salud, medio ambiente, alimentación, producción local, armado bajo el concesos de los distintos actores locales y comunidad en general.





- Se reconocieron desde pequeñas unidades comerciales hasta actividades de elaboración, manufactura como también servicios (oficios). Esta heterogeneidad de actividades implica ponderar nuevos modos de respuestas a las diversas demandas del sector. En este punto es importante destacar como punto en común entre los emprendedores el uso de la tecnología de la información y la comunicación - TIC's - especialmente de Redes Sociales (Facebook, WhatsApp e Instagram) como medio de difusión de su proyecto.
- Como resultado inmediato del diagnóstico realizado mediante este contrato, se está desarrollando la Capacitación a Proveedores Locales Puna, como actividad conjunta de sectores públicos y privados. La capacitación ha sido aprobada por el Ministerio de Educación de la Provincia de Salta y otorga certificados con validez oficial. Se adjunta como anexo el programa de la capacitación.

*"La utopía está en el horizonte. Camino dos pasos, ella se aleja dos pasos y el horizonte se corre diez pasos más allá. ¿Entonces para qué sirve la utopía? Para eso, sirve para avanzar". Eduardo Galeano*





Instituto Nacional  
de Tecnología Industrial



Ministerio de Economía  
**Argentina**

Secretaría de Industria  
y Desarrollo Productivo

"1983/2023 - 40 años de Democracia"

# Anexo



## **Proyecto de Capacitación a Proveedores Locales Puna (Actividad conjunta sectores público y privado)**

Aprobado por el Ministerio de Educación de la Provincia de Salta, otorga certificados con validez oficial.

### **Objetivo**

Favorecer el fortalecimiento y desarrollo de proveedores locales de la comunidad de Olacapato a través de capacitaciones que permita a éstos mejorar los servicios ofrecidos y cumplir los requisitos para ser proveedores mineros.

### **Objetivos específicos**

- Brindar oportunidades de capacitaciones y desarrollo a emprendedores locales a través de capacitaciones y financiamiento.
- Promover una mirada sustentable en los negocios locales.
- Generar iniciativas de articulación público-privadas, así como también entre diversas empresas mineras, las comunidades locales y otros organismos.
- Promover las contrataciones de servicios locales conforme a la Ley Provincial N° 8.164 de Promoción Minera.

### **Fundamentación**

La provincia de Salta atraviesa un momento muy especial en términos económicos y productivos a partir del desarrollo de distintos proyectos mineros, especialmente de litio. Esto representa una oportunidad única para la provincia y sus habitantes, para la economía regional, la generación de inversiones, la generación de empleo y para el desarrollo de proveedores.

En este contexto, tanto la Secretaría de Minería como las empresas mineras han puesto el foco en el desarrollo local a través de diversos proyectos, acciones e iniciativas. Entre ellas se desatacan el fuerte apoyo al desarrollo de proveedores de la Puna.

Sin embargo, la falta de conocimientos, de herramientas y de inversión dificultan que los emprendimientos de dicha región estén en condiciones de cumplir con los requisitos, exigencias y volúmenes de trabajos que requiere el desarrollo minero. Todo ello conlleva a las empresas a tener que recurrir a proveedores de otras localidades para cubrir sus necesidades.



Resulta fundamental para todos los actores de la cadena de valor de la minería generar el desarrollo y oportunidades necesarias para que los emprendedores y trabajadores de la Puna puedan ser parte y eslabón de esta cadena productiva y de otras que pudieran apoyarse.

Las empresas mineras Puna Mining, Río Tinto y Manufactura Los Andes comparten tanto el interés en el desarrollo y la contratación de proveedores locales de las comunidades como a las inquietudes respecto a la calidad, profesionalización y cumplimiento de exigencias de los mismos.

El presente proyecto de capacitación a proveedores locales busca favorecer el desarrollo de proveedores locales de las comunidades de la Puna a través de capacitaciones y herramientas de financiamiento que permita a éstos mejorar los servicios ofrecidos y cumplir los requisitos para ser proveedores mineros.

El programa está orientado a personas líderes de emprendimientos ubicados en la localidad de Olacapato, con especial atención a responsables de áreas comerciales, financieras, legales; a jóvenes, mujeres o cualquier persona interesada en iniciar un emprendimiento.

Aquellas personas y/o emprendimientos que completen la capacitación recibirán un certificado de participación validado por el Ministerio de Educación y por la Secretaría de Minería.

### **Aliados estratégicos:**

- INTI
- Ministerio de Educación de la Provincia
- Secretaría de Minería
- Comunidad Quewar de Olacapato
- Manufactura Los Andes
- Río Tinto
- Puna Mining
- Banco Macro
- Fundación Banco Macro

### **Beneficiarios**



En una primera instancia, el programa estará destinado a proveedores y emprendedores de servicios e insumos de la comunidad de Olacapato:

- Que, actualmente, estén proveyendo servicios a distintas empresas mineras.
- Que aspiren a ser proveedores mineros y con perspectivas de brindar servicios a otros sectores (por ej., turismo).
- Que favorezcan la contratación de personal de las comunidades a partir de las mejoras realizadas a través del programa.

### **Metodología**

La propuesta consiste en 12 (doce) módulos presenciales de capacitación de 3 (tres) horas cada uno. Éstos serán facilitados por profesionales de las empresas líderes del programa y/o invitados con comprobada experiencia y conocimiento en los temas a tratar. En algunos casos, habrá módulos que se dividirán en dos partes teniendo en cuenta los contenidos y su importancia dentro de las capacitaciones.

Los temas y contenidos de la capacitación se plantean en función de:

- La experiencia de distintas empresas mineras que participan del presente proyecto y su relación y diálogo con sus proveedores de la comunidad.
- El interés de dichas empresas mineras en ciertos temas considerados de suma importancia para poder proveer servicios.
- A partir de las instancias de encuentro y capacitación brindadas por la Secretaría de Minería con ocasión de las Jornadas de Proveedores Mineros realizadas en mayo del 2023 en Salta.
- El interés de otras instituciones y organismos en promover el desarrollo de emprendedores de la Puna.

Se entregará material impreso con la información del módulo correspondiente.

Las capacitaciones serán quincenales (dos por mes) en las instalaciones del Centro Formación Profesional (CFP) de Olacapato. En todos los módulos, habrá presencia de las empresas líderes del programa.

El curso contará con certificación del Ministerio de Educación de la Provincia de Salta.



## **Contenidos**

### **Módulo 1: Introducción.**

Responsable: INTI

- **Objetivos:** Brindar una contextualización de la actividad minera en Argentina y particularmente en la provincia de Salta. Perspectivas actuales y oportunidades. Desarrollar conceptos de emprendedurismo, de creatividad y pensamiento disruptivo.
- **Contenidos:** Aspectos de minería. Tendencias globales y en Argentina. Perspectivas de la minería en Salta. Las comunidades locales y su cultura. Relación histórica con la minería. Cuidado del medioambiente. Proveedores locales y oportunidades. Taller oportunidades de negocios.

### **Módulo 2: Emprendedurismo I.**

Responsable: Manufactura Los Andes

- **Objetivos:** Presentar los desafíos y estrategias para ser un buen emprendedor a partir de un proceso de aprendizaje continuo a nivel personal y profesional.
- **Contenidos:** Conceptos y términos básicos de emprender. El emprendedor. Tipos de emprendedores. El proceso de emprender. Recursos y capacidades del emprendedor. Aprender a emprender. Ecosistema Emprendedor. Impacto del emprendedurismo en la economía. Las habilidades sociales y emocionales como estrategia de fortalecimiento del emprendimiento. Influencia y Construcción de Red de relaciones de apoyo. Toma de decisiones. Administración del tiempo, productividad y resultados.

### **Módulo 3: Emprendedurismo II.**

Responsable: Manufactura Los Andes

- **Objetivos:** Presentar los desafíos y estrategias para ser un buen emprendedor a partir de un proceso de aprendizaje continuo a nivel personal y profesional.
- **Contenidos:** Creatividad, innovación y pensamiento de diseño. La metodología del proceso del Pensamiento de diseño aplicado a ideas de negocios. Técnicas de creatividad aplicadas. Comunicación. Responsabilidad. Procedimientos prácticos para decidir etapas organizativas del desarrollo de la microempresa. Actitud emprendedora.



como la calidad, higiene, presentación personal, aplicado a la realidad visible del negocio. Visión integral del negocio. Actitud del emprendedor: comunicación, difusión y presentación. Ejercicios FODA y otras herramientas elementales para evaluar avance y estado del negocio.

#### **Módulo 4: Cuentas Sanas.**

Responsable: Fundación Macro.

- Objetivo: Brindar información para el fortalecimiento del emprendimiento a partir de la planificación y desarrollo de estrategias para responder al mercado.
- Contenidos: De artesano a empresario. Análisis de costos. Planificación, medición de resultados, diagnóstico y toma de decisiones. Impactos del negocio en la comunidad. Las cuatro P del marketing. Producto/Servicio. Precio; cálculo de costos y margen. Plaza. Promoción; comunicación y ventas. Nociones básicas de organización jurídica para emprendimientos. Datos útiles de organizaciones y dependencias gubernamentales.

#### **Módulo 5: Presupuestos.**

Responsable: Río Tinto.

- Objetivo: Brindar herramientas y obtención de habilidades a los proveedores y emprendedores para la elaboración de un presupuesto de materiales, servicios y emprendimientos.
- Contenidos: Presupuesto. Definición ¿Qué es un presupuesto? Tipos y estructura de un presupuesto. Partes y elementos de un presupuesto y cotización. Ejemplo de diferentes cotizaciones. Cómo usar una planilla para cotización. Consejos adicionales para armar una cotización. Dinámicas grupales de implementación y ejercitación. Evaluación Final.

#### **Módulo 6: Financiamiento.**

Responsable: Banco Macro.

- Objetivo: Generar una instancia de trabajo entre los emprendimientos y el banco como medio de financiamiento.
- Contenidos: Ahorro, inversión y financiamiento. Definiciones. Financiación bancaria, tipos. Presentación de herramientas de financiamiento. Requisitos. Ventajas, riesgos



y oportunidades. Cómo presentar una propuesta de financiamiento. Instancia de diálogo personalizado con cada uno de los emprendimientos.

### **Módulo 7: Introducción a los sistemas de gestión y calidad.**

Responsable: INTI.

- Objetivo: Brindar un enfoque general y los conocimientos mínimos necesarios para comprender el por qué y para qué de la calidad y los sistemas de gestión ISO.
- Contenidos: Calidad como factor estratégico. ¿Qué es la calidad? Qué son y para qué sirven las normas ISO. Por qué las empresas tienen un Sistema de Calidad. Cumplimiento de estándares internacionales. Sistema de gestión: compras, proveedores y clientes. Otros sistemas de gestión en las empresas (ISO 14001, 45000). Ejemplos de aplicación.

### **Módulo 8: Higiene y Seguridad en el trabajo I.**

Responsable: Río Tinto – Puna Mining – Manufactura Los Andes.

- Objetivo: Brindar información respecto a la importancia de trabajar sobre la higiene y seguridad en los ámbitos de trabajo. Dar a conocer el marco legal y regulatorio para las actividades.
- Contenidos: Introducción a la Higiene y Seguridad en el Trabajo. Concepto Seguridad y experiencias. Marco legal de Higiene y Seguridad en el Trabajo: Ley 19.587, Dto. 351/79 y Dto. 249/07 Higiene y Seguridad en el Trabajo en Minería. Accidente de Trabajo, Actos y Condiciones inseguras. Identificación de peligros y evaluación de riesgos (tipos de riesgos y medidas de control) – Concepto de ATS, ejemplos.

### **Módulo 9: Higiene y Seguridad en el trabajo II.**

Responsable: Río Tinto – Puna Mining – Manufactura Los Andes.

- Objetivo: Capacitar en la prevención de accidentes, así como en los elementos de protección. Trabajar sobre situaciones de riesgos y modos de afrontarlas.
- Contenidos: Prevención de Accidentes, Uso de Elementos de Protección Personal. Situaciones de Emergencias y Plan de Evacuación. Control de Incendio, uso de extintor manual. Requerimientos generales de HyST para trabajos en Proyectos Mineros. Ejercicios prácticos.

### **Módulo 10: Gestión Ambiental.**



Responsable: Puna Mining.

- **Objetivo:** Brindar la información y los conocimientos necesarios para la búsqueda de soluciones y mejoras en la gestión ambiental de los emprendimientos locales.
- **Contenidos:** Problemática de los Residuos en el Mundo, Argentina y Salta. Definición de Residuos y Basura. Marco Legal. Gestión Integral de Residuos Sólidos Urbanos. Economía circular. Ejemplos de iniciativas en emprendimientos y empresas. Actividades Prácticas. Evaluación final.

### **Módulo 11: Marketing Digital.**

Responsable: Manufactura Los Andes.

- **Objetivos:** Presentar el marketing digital como una herramienta clave del negocio para posicionar el emprendimiento en el mercado.
- **Contenidos:** Introducción al marketing digital. Definición. Diseño de estrategia de marketing digital. Identificación de públicos objetivos. Elección de plataformas. Presencia en redes sociales. Estrategia de contenido. Herramientas de gestión. Optimización de sitio web. Métricas y análisis de resultados. Evaluación final.

### **Módulo 12: Licitaciones en empresas mineras.**

Responsable: Puna Mining.

- **Objetivos:** Brindar la información necesaria para responder pliegos de licitaciones. Ejercicio de síntesis del programa de capacitación.
- **Contenidos:** Definición de licitación. Condiciones de una licitación. Por qué las empresas utilizan esta práctica. Qué es un pliego de condiciones. Secciones y partes de un pliego. Modo de respuesta y contenido a presentar. Ejercicio práctico de respuesta a partir de los contenidos vistos en los módulos anteriores.

