

VIII Jornadas Patagónicas de Investigación y III Jornadas Patagónicas de Extensión en Ciencias Económicas. Trelew- Chubut. Noviembre de 2017.

Filiación académica: UNPSJB Facultad de Ciencias Económicas – Sede Esquel

Título del trabajo: Potencialidades y límites de la producción local para la sustitución de importaciones extra-regionales en Esquel-Trevelin

Autor: Mauro Cesetti Roscini

Contacto: mcesetti@infovia.com.ar

Dimensión: INVESTIGACIÓN

Palabras claves: empresas locales, sustitución, desarrollo, esquel

Introducción / fundamentación

El desarrollo de la economía local constituye un aspecto fundamental de un proceso de mejora de la calidad de vida, del ambiente y del trabajo. Posibilita la atención de las necesidades sentidas socialmente, tanto por la producción de bienes y servicios como por la generación de trabajo, y con él, de ingresos locales y familiares.

Algunos enfoques tradicionales de desarrollo de la economía local le asignan un papel preponderante a las inversiones externas (o sea, capitales extra-locales invertidos en el propio territorio), apostando a que ellas demanden empleo local y posibiliten ingresos a los empleados.

También es recurrente la alusión a la “exportación extra-local de la producción” como forma de incrementar los ingresos del territorio.

Más allá de las evaluaciones necesarias a la hora de apostar por las inversiones externas o la exportación extra-local y de su impacto en la cantidad y calidad de empleo en los territorios, tal vez se esté requiriendo también un mayor análisis del destino de los ingresos derivados de ese empleo (sea del empleo generado por inversiones externas, por las empresas ya instaladas e incluso por los distintos estamentos del estado).

Sin estudios específicos para la localidad y la comarca, asumimos los siguientes supuestos:

- a) buena parte de los ingresos de la mayoría de los empleados privados y públicos y de trabajadores cuenta propia sin relación de dependencia ni dependientes (profesionales, oficiales, prestadores de servicios) es el consumo.
- b) ese consumo se direcciona a diferentes rubros (dependiendo del estatus socioeconómico, el nivel de ingresos, las distintas pautas culturales), y aunque también se vuelca a rubros en los hay capacidad y potencialidad productiva local (como el alimentario, la vestimenta, entre otros) el ingreso local prioriza el consumo de producciones extra-regionales de gran escala (PELGEs)

Así, los ingresos por empleo generados por las inversiones externas, y aún por empresas locales ya asentadas en la localidad y por las Administraciones Públicas, e incluso por las exportaciones extra-locales constituyen un flujo hacia afuera (fuera del territorio). La posibilidad de atender con producción local mayores porciones del consumo local invita a imaginar una mayor retención y circulación locales de los ingresos, y en definitiva mayores beneficios locales generados a partir de ellos.

La sustitución de importaciones ha sido estudiada como modelo de desarrollo nacional (Pérez, 1996; Katz y Kosacoff, 1998; Kosacoff, Yoguel, Bonvecchi, Ramos; 2000)¹ pero más como sustitución “nacional” de importaciones “internacionales” que como sustitución local de importaciones extra-locales (o extra-regionales).

Es claro que si las condiciones macroeconómicas no favorecen la sustitución de importaciones internacionales, también las firmas de los territorios locales se verán afectadas. Pero un abordaje de la sustitución de importaciones extra-locales abre interrogantes invisibles desde la perspectiva tradicional: un “exitoso” proceso de sustitución de importaciones internacionales basado en la producción nacional de parte de la industria de gran escala, intensiva en tecnología y concentrada en pocos puntos del país, podría tener efectos muy negativos en los territorios, en particular en rubros donde potencialmente podría desarrollarse la pequeña industria local.

Objetivo / Metas:

En un proyecto conjunto de las cátedras de Geografía Económica del Turismo y Perspectiva Espacio Temporal de la Economía Argentina², se propuso realizar una primera exploración acerca de la visión de algunos elaboradores locales de alimentos acerca de sus méritos y restricciones a la hora de la competencia con producciones extra-regionales de gran escala (PERGEs).

Se espera con esta exploración obtener algunos elementos que señalen la potencialidad y los obstáculos que caracterizan a la competencia de la producción local frente las producciones extra-locales.

Metodología:

Para focalizar en el eje de las preocupaciones, siendo un trabajo exploratorio, se seleccionó como único rubro de análisis el alimentario. Si bien en la mayoría de los casos la producción alimentaria en Esquel-Trevelin requiere insumos extra-regionales (que por cuestiones ecosistémicas e históricas no se producen localmente), el interés en la industria como valor agregado, hacía del rubro alimentario un objeto de estudio pertinente.

Se diseñó un instrumento de relevamiento (encuesta) orientada a la descripción de los productos principales y de sus formas de comercialización y la evaluación de su posicionamiento competitivo respecto de las PERGEs. Se realizaron entrevistas a 9 elaboradores locales (Esquel y Trevelin) de productos alimentarios.

Los resultados del relevamiento fueron socializados y discutidos con el conjunto de la unidad ejecutora del proyecto.

Desarrollo / Resultados:

¹ - Pérez, Carlota (1996): La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones. Revista Comercio Exterior, Vol. 46, Num. 5, mayo, 1996, pp. 347-363, México.

- Katz Jorge y Kosacoff Bernardo (1998): Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones. Revista Desarrollo Económico Vol. 37, No. 148 (Jan. - Mar., 1998), pp. 483-502. Instituto de Desarrollo Económico Y Social

- Kosacoff, Bernardo P.; Yogel, Gabriel; Bonvecchi, Carlos; Ramos, Adrian (2000): El desempeño industrial argentino : más allá de la sustitución de importaciones. Revista de la CEPAL. Santiago de Chile. 2000. 336 p

² El mismo se realizó con la coordinación de los docentes Cintia Goicoechea y Mauro Cesetti Roscini y la participación de los estudiantes Lucía Cano, Paola Choilaf, Luciano Miguel, Brenda Curin, Marisol Soto, Daiana Jaramillo, Soledad Jones

Este trabajo se propone la tarea nada sencilla de analizar la competitividad de varios productores local frente a las PELGEs (producciones extra-locales a gran escala), y lo hizo a partir de la percepción de los propios elaboradores. Aún cuando se han recogido visiones³, y no datos de mercado, este trabajo cualitativo y exploratorio está señalando varias ideas merecedoras de profundización:

- a) La modalidad de comercialización predominante es de manera directa a los consumidores (finales) locales, a través de local propio o ferias o reparto; son menos importantes numéricamente los que comercializan a través de comercios⁴
- b) Los elaboradores reconocen méritos destacables en la calidad de sus productos con los que compiten con las PELGEs
- c) Contrariamente a presunciones iniciales de parte del grupo de investigación, los productores locales no pierden en esa competencia en “precio”, tampoco en packaging
- d) Incluso a nivel de la “marca” varios productores locales consideran que su posicionamiento no es negativo respecto de marca globales o nacionales de larga trayectoria y millonarias inversiones en publicidad. Más allá de la alta autoestima que caracteriza a todo productor respecto de sus elaborados, esto puede también atribuirse a una creciente valoración de la producción artesanal, diferenciada, de baja escala
- e) Los aspectos competitivos más desfavorables (aquí el grupo de investigación acertó en presuponerlo y consultar sobre ello) son la accesibilidad comercial y las condiciones de pago ofrecidas
- f) En efecto, la “plaza” desde donde las PELGEs compiten en la localidad con la producción local son predominantemente los supermercados (también otros comercios minoristas), donde las familias resuelven diversas necesidades (alimentos, higiene, vestimenta, juguetes y librería, equipamiento del hogar, etc.); mientras que la estrategia de comercialización de los locales es directa y predominantemente exclusiva de un único producto alimentario (o familia de productos)

Conclusiones:

La visión de los emprendedores consultados indica que los aspectos microeconómicos y productivos internos (muy seguramente muy mejorables) no son las cuestiones más desfavorables competitivamente: es la estructura de

³ Por razones de espacio, no se incluyen en esta reseña las tablas y gráficos que sintetizan el relevamiento realizado

⁴ Estos últimos se dedican a la producción alimentaria de productos “delikatessen”, es decir, menos masivos, orientados al turismo o a ciertos segmentos de la localidad o incluso de otras localidades. Tras el análisis de resultados, parecería que no es el segmento “delikatessen” (dada su estrechez) el más amplio para incluir a elaboradores alimentarios, sino más bien una estrategia de sustitución debería orientarse a consumos más masivos.

comercialización y los hábitos/conductas de compra de la demanda (amoldados a aquella estructura).

Esto pone en evidencia un efecto concentrador “hacia atrás” de la comercialización minorista concentrada en grandes centros comerciales: la modalidad de compra “en el super” acota la mirada del consumidor a un universo de productos (casi) en su totalidad elaborados por PELGEs. O sea, los grandes centros comerciales no sólo resultan una competencia poderosa frente a pequeños comercios locales, sino también potencian las PELGEs por sobre las producciones locales.

Por otro lado, más allá de lo dicho, sin negar la potencia consolidada de los grandes centros comerciales minoristas que concentran buena parte del consumo local y de las poderosas estrategias de posicionamiento de las PELGEs que concitan la atención de los consumidores, la estructura de comercialización local puede ponerse en discusión y rediseñarse. Es claramente una estrategia del plano mesoeconómico en la que los actores locales pueden tallar, naturalmente tras un acuerdo entre municipio, comercios y productores locales. Una estrategia así debería resolver los puntos críticos señalados por los elaboradores entrevistados: la oferta de canales de comercialización accesibles y con modalidades de pago a la medida del consumidor actual (sin tiempo para comprar y bancarizado para pagar).

El impacto favorable en la retención del ingreso local merecería mensurarse, pero experiencias como la producción artesanal de cerveza y otros casos aquí relevados animan no sólo a ensayar estrategias locales de sustitución de importaciones extra-locales, sino a ya no consumir un alfajor sin preguntarnos “¿no podría comer un alfajor hecho aquí?”.