

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO  
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES  
CARRERA DE SOCIOLOGIA

# Racionalidad medios-fin y contaminación de los recursos hídricos

El caso del Canal Pescara

Jorge Daniel Ivars  
Registro N°: 12618

Directora de Tesina: Lic. Lilibeth Yáñez  
Co-directora de Tesina: Lic. Mirta Marre

A mis padres: Ruth y Eliseo,  
a mis abuelos: Julián y Clara

## **INTRODUCCIÓN**

Con el afianzamiento de las relaciones capitalistas de producción, profundos cambios abatieron no sólo a la humanidad, sino también a la naturaleza. La contaminación y la sobreexplotación de los recursos naturales se tornaron en verdaderas amenazas para la continuidad de la vida humana y natural.

Solo por mencionar algunos ejemplos, según estimaciones de la organización ecologista Greenpeace, cinco hectáreas de Selva Amazónica sucumben por minuto entre la deforestación por tala e incendios intencionales; los terrenos deforestados son dedicados posteriormente a la ganadería y la agricultura. El 20% de las áreas taladas en las últimas dos décadas ya no son rentables, es decir que resulta más barato devastar nuevas áreas que recuperar las ya taladas. Simultáneamente, en Mendoza, el riego de grandes extensiones exclusivamente con agua subterránea, ha provocado un proceso de salinización por sobreexplotación en los niveles medios de los acuíferos. Siendo sólo estos, algunos ejemplos del desastre producido por alcanzar rentabilidad en el reino de la competencia

Los casos de devastación de ecosistemas en el mundo como consecuencia de la actividad económica son innumerables. Todos éstos se deben a la expansión de una determinada forma de organización económica y social a nivel geográfico y de las relaciones sociales, dicha expansión no tiene precedentes en la historia de la humanidad. En este contexto, Argentina como economía dependiente inserta en el sistema capitalista, no ha sido ajena a esta realidad, sino que tanto empresas nacionales como multinacionales, sacrifican recursos naturales en aras de su rentabilidad.

También en la provincia de Mendoza existen numerosos y paradigmáticos casos de contaminación y explotación de recursos naturales. Particularmente llamativa ha sido la problemática del Canal Pescara, que durante muchos años ha recibido los efluentes de las industrias que en torno a él se han aglutinado. Estas descargas han provocado la contaminación general del cauce, generando un significativo conflicto ambiental, que por determinaciones estructurales, afecta a uno de los eslabones más débiles de la cadena productiva del oasis norte provincial.

El objetivo general que motiva el presente trabajo es conocer la relación que existe entre la racionalidad instrumental de los empresarios industriales y los pasivos ambientales presentes en el Colector Pescara en Mendoza. El enfoque que se propone afirma que la contaminación y sobreexplotación de los recursos naturales son efecto de la institucionalización y generalización de la racionalidad medios fin. La principal característica de esta racionalidad es juzgar sobre la eficiencia de los medios según un criterio de costos. Esto implicaría una valoración de los logros con el mínimo posible de medios usados para obtenerlos. Los fines serían, en este marco, exclusivamente individuales.

Entre los objetivos específicos de este trabajo se encuentran, por un lado, los de índole teórica tales como el análisis de la expansión y consolidación del sistema capitalista, la generación de pasivos ambientales, y la racionalidad subyacente al desarrollo de la economía capitalista. Por otro lado, están los objetivos empíricos destinados a indagar/definir si se aplica la lógica instrumental en el sector industrial aglutinado en torno al Colector Pescara. También interesa establecer la vinculación entre la racionalidad que se aplica y la contaminación del agua en ese colector.

Este trabajo plantea dos hipótesis: la primera sostiene que la contaminación de los recursos hídricos en el Canal Pescara, se asocia a criterios racionales - eficientistas propios de agentes empresarios. La segunda hipótesis asevera que distintas posiciones en la estructura industrial implican también, diferentes manifestaciones de esta racionalidad económica. Esta última hipótesis, se plantea al advertir que la alta

heterogeneidad de la estructura industrial mendocina, se reproduce en el polo industrial aglutinado en torno al Canal Pescara

En el capítulo I se desarrolla el marco teórico, este contiene una descripción general del capitalismo y su relación con las externalidades ambientales. Luego se describe la racionalidad subyacente a este modo de producción, y finalmente se hace una periodización del desarrollo y consolidación del capitalismo dependiente en la Argentina.

El capítulo II constituye una contextualización de la población en estudio. En este apartado se describe la situación económica imperante en la provincia, el entorno físico, el colector y el sistema de descontaminación del Canal Pescara (sistema integrado que funciona desde el año 2004) al que la gran mayoría de los desagües industriales se han conectado.

En el capítulo III, se describe el diseño metodológico que se estructuró en torno a dos etapas: en una primera etapa se hizo un rastreo y sistematización de fuentes secundarias, y en una segunda etapa se hizo el diseño cualitativo y las entrevistas en profundidad a siete informantes claves oportunamente seleccionados.

Finalmente, en el capítulo IV se presentan los resultados: en una primera parte se hace una descripción detallada de la estructura industrial mendocina en base a los datos del Censo Industrial del año 2003. También se detallan en este apartado, las características principales de la estructura industrial aglutinada en torno al Canal Pescara, advirtiéndose que ésta última reproduce la alta heterogeneidad que caracteriza a la estructura industrial mendocina. En la segunda parte del capítulo se hace el análisis cualitativo. En función de un sistema de categorías deducido del marco teórico se realizaron siete entrevistas en profundidad. Las unidades de análisis fueron seis empresas (dos grandes, dos medianas y dos pequeñas respectivamente) que desaguan al Canal Pescara, seleccionadas intencionalmente en función del concepto de estructura industrial. Además, se entrevistó a la Interventora de la Inspección de desagües al Canal Pescara, informante clave en este trabajo.

## **CAPÍTULO I- Marco teórico**

### **Análisis de la relación sociedad-naturaleza**

Históricamente las sociedades humanas se han organizado para aprovechar los recursos naturales que poseen en su entorno. Las teorías marxistas tempranamente han planteado las relaciones sociedad/naturaleza. El planteo que se propone reconoce su raíz en la teoría de los modos de producción plasmados en formaciones sociales concretas. Se acepta además, que las transformaciones que en estas formaciones se llevan a cabo, se dan por las relaciones de fuerza entre sus grupos constituyentes. Más exactamente, son los bloques dominantes los que imponen *modelos de acumulación*<sup>1</sup> que regulan las relaciones sociales determinando los mecanismos de transferencia de excedentes.

Las sociedades en general, y las capitalistas en particular, organizan colectivamente la actividad económica, garantizando la reproducción de la subsistencia de cada sociedad como tal, es decir, con todas sus instancias económicas, jurídicas, políticas e ideológicas. En su *infraestructura*, “la sociedad cuenta con determinados

---

<sup>1</sup> Se entiende por modelos de acumulación: las estrategias de acción; objetivos, proyectos y prácticas políticas relativas a los factores fundamentales que aseguran la acumulación capitalista - cómo se genera, cuales son los elementos que condiciona su dinamismo, como se distribuye el excedente - y que son dominantes en una sociedad en un momento determinado (Torrado 1992)

recursos materiales que se encuentran en la naturaleza, independiente y previamente a la acción de la sociedad sobre ella.”<sup>2</sup>

Las vinculaciones entre la sociedad humana y su entorno natural es, por un lado, una relación de interacción recíproca y, por el otro, una relación permanente pero históricamente cambiante. Esta interacción, determina que existan determinaciones en ambos sentidos: la acción humana sobre la naturaleza, es de carácter antrópico, y a su vez la naturaleza responde frente al influjo de las actividades humanas.

Asimismo, las actividades económicas de la sociedad sobre la naturaleza se llevan a cabo según las leyes generales que rigen la producción en general (el modo de producción dominante). Dichas leyes también se aplican a la extracción, o en general, a la utilización o explotación de la naturaleza.

Empero, es la naturaleza quien delimita los límites inferiores y superiores de la producción. Solo a partir de cierto volumen de recursos se puede edificar una formación social sobre su base, mientras que el “límite superior”, es decir el agotamiento de recursos indispensables para esa formación social, puede suponer el hundimiento de esta como consecuencia de la destrucción de su base.

Los recursos naturales disponibles, hacen posible la satisfacción de las necesidades fundamentales de la “base económica” de una sociedad. Las relaciones sociedad/naturaleza son de carácter permanente, lo que significa que todos los elementos naturales se presentan como un “recurso”, aunque solo sea de manera potencial. Sólo a modo de ejemplo en las sociedades capitalistas actuales existen recursos que son susceptibles de ser mercantilizados y son las reservas o yacimientos inexplorados, dichas reservas se definen como recursos potenciales.

---

<sup>2</sup> Martínez Peinado Javier y Vidal Villa, José María, **Economía Mundial**. Madrid, Mc Graw Hill: 1995. Pág.: 156

Esta potencialidad permanente no depende de la naturaleza (del valor de uso del recurso), si no de la economía (del valor de cambio del recurso). Se han llegado a mercantilizar elementos naturales (como el agua, el aire, el sol y el espacio) cuando ello se ha hecho rentable. El carácter expansivo del capitalismo permite concebir una extensión de la relación Sociedad-Naturaleza hasta límites imposibles de sospechar hace algunas décadas. De todo ello se deduce que, si bien la relación Sociedad-Naturaleza es recíproca y permanente, no ha sido ni tiene por que ser siempre la misma. Todo lo contrario: el carácter permanente de la relación no hace sino subrayar la condición histórica, no eterna, no inmutable, de la forma de concebir y acercarse el ser humano a su entorno medioambiental. Puesto que la explotación de la naturaleza depende de los modos de producción, la variedad histórica de estos implica el carácter no inmutable de la relación sociedad naturaleza. .”<sup>3</sup>

### **Sistema de explotación**

El sistema de explotación de un recurso natural es “el conjunto articulado de actividades de producción y consumo de dicho recurso natural realizados por agentes económicos específicos.”

En las actividades de producción se pueden distinguir:

- La prospección o exploración.
- La extracción
- El refinamiento
- El transporte

Las actividades las pueden llevar a cabo uno o varios agentes económicos. En primer caso la potestad sobre el sistema de explotación tendría carácter absoluto. En el segundo caso, al generar y controlar las distintas actividades, diferentes agentes económicos, se organiza un sistema de “*jerarquía/subordinación* y de mutua interdependencia entre ellos”<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Ibídem Pág. 157

<sup>4</sup> Ibídem Pág. 157

Por otra lado, tanto las actividades asociadas a la producción están delimitadas por el sistema tecnológico existente; éste último determina la cantidad de materias primas y demás elementos necesarios para hacer efectiva la producción industrial.

Las interacciones *Naturaleza-Sociedad* se muestran en el “sistema de explotación”, más allá de que sean características físicas, químicas y biológicas de los recursos las que permiten que éstos sean susceptibles de satisfacer necesidades específicas y estas propiedades no sólo le son propias, si no también independientes de los seres humanos y de su voluntad. Como mucho, los hombres organizados socialmente idearán métodos de explotación y aprovechamiento y aun nuevas utilidades que en última instancia intervendrán en el sistema productivo. Empero la naturaleza delimita la disponibilidad del recurso, ya sea proporcionada por su existencia, disponibilidad o apreciación social del mismo. Es a través del sistema de explotación que la sociedad va alterando los entornos reproductivos de los Recursos Naturales Renovables y simultáneamente extinguiendo los Recursos Naturales No Renovables en su afán de adaptarlos a las necesidades sociales, o más exactamente sistémicas.

### **Consolidación y expansión del modo de producción capitalista**

Es necesaria una contextualización histórica, que brevemente explique la consolidación del capitalismo en las formaciones sociales concretas. De este modo se puede afirmar que en los últimos 500 años la burguesía como clase social, comenzó un movimiento social ascendente, hasta que a fines del siglo XVIII ya había tomado el poder del estado en los principales países de Europa. Desde entonces el sistema económico que esta clase instituyó comenzó una inusitada penetración que se dio simultáneamente en dos niveles en las relaciones sociales y a nivel de la geografía planetaria. Revolucionando permanentemente sus propios medios de producción. Al respecto Marx sostiene:

“En el siglo corto que lleva de existencia como clase soberana, la burguesía ha creado energías productivas mucho más grandiosas y colosales que todas las

pasadas generaciones juntas. Basta pensar en el sometimiento de las fuerzas naturales por la mano del hombre, en la maquinaria, en la aplicación de la química a la industria y la agricultura, en la navegación de vapor, en los ferrocarriles, en el telégrafo eléctrico, en la roturación de continentes enteros, en los ríos abiertos a la navegación, en los nuevos pueblos que brotaron de la tierra como por ensalmo... ¿Quién, en los pasados siglos, pudo sospechar siquiera que en el regazo de la sociedad fecundada por el trabajo del hombre yaciesen soterradas tantas y tales energías y elementos de producción?"<sup>5</sup>

El modo de producción capitalista consigue su reproducción en la *acumulación de capital*. Es decir en el gran volumen de bienes y servicios que es capaz de producir el capitalismo, para luego ser comercializadas un precio tal que permita al capitalista acumular capital y expandir su capacidad productiva necesaria para generar una adecuada tasa de ganancia. En resumen, *se produce para generar beneficios y no para cubrir necesidades*. En este contexto puede parecer válido el argumento según el cual solo serán aptas para su comercialización aquellas mercancías que satisfagan necesidades humanas, pero no es menos cierto que estas necesidades son susceptibles de ser manipuladas.

La propia dinámica del sistema socio-económico se basa en la expansión de la producción y del consumo; el *crecimiento económico* se hace imprescindible para el sistema y pasa a ser un objetivo en sí mismo.

La expansión constante de la economía es consentida, por los defensores del sistema, como unos de sus aspectos más benévolos: en apariencia, es necesaria la producción de riqueza porque su existencia permite su distribución. Sin embargo, es un gran vicio en relación con un ambiente sano. También es reprochable el puntal ideológico subyacente a esa expansión, esto es la afirmación del derecho y el deber de la humanidad "a conquistar la naturaleza." No obstante, es necesario tener en cuenta que

---

<sup>5</sup> Marx Karl. **La cuestión judía y otros escritos**. Buenos Aires, Planeta Argentina, S.A.I.C: 1992. Pág.: 252

“Ni la expansión ni la conquista de la naturaleza eran desconocidas antes de los inicios de la economía-mundo capitalista durante el siglo XVI. Pero, al igual que muchos otros fenómenos sociales anteriores a esta época, en los sistemas históricos precedentes no tenían prioridad existencial.”<sup>6</sup>

De este modo, los capitalistas consiguen pasar por alto las impugnaciones sociales a las terribles consecuencias de la expansión económica. Sin duda que la mayoría de valores de las vigentes formaciones sociales son antiquísimos. Pero Wallerstein considera que la particularidad del capitalismo histórico es que permite que ciertos valores tomen prioridad existencial, de forma tal que se toma como una tarea ineludible legitimar la acumulación incesante.

Por ello, al generalizarse las relaciones mercantiles, entre los siglos XVI y XVIII principalmente en Europa y Asia, el sistema capitalista promueve un tipo de acción económica cuyo único criterio de validez es la maximización de ganancia. Este mecanismo supone un incesante crecimiento en la producción de mercancías, consiguiendo de esta forma subordinar todo vestigio de modos de producción precedentes.

Logrado el objetivo de subordinar las formas precapitalistas de producción, la ganancia de la empresa capitalista es calculada en base a métodos racionales y en referencia a la apreciación dineraria de los medios de producción empleados por cada empresa en particular, como en relación al precio de mercado de la mercancía producida.

Esta conjunción entre el crecimiento técnico económico y la maximización de la ganancia es interpretada como “eficiencia”. Aparece un producto producido siempre mayor con tasas de crecimiento positivas a largo plazo,

---

<sup>6</sup> Wallerstein Immanuel. **Ecología y costos de producción capitalistas: No hay salida**. Publicado en Iniciativa Socialista. Número 50. 1998. disponible en <http://www.inisoc.org/ecologia.htm> [en línea] Fecha de consulta: 25 de julio de 2008. Pág.: 2

borrándose progresivamente, en nombre de la eficiencia, todo espacio para las relaciones de producción no capitalista.<sup>7</sup>

### **Expansión capitalista y crisis de sustentabilidad**

Retomando lo expuesto hasta aquí, es claro que se transita un camino que conduce a un único objetivo, que es universalmente aceptado: el crecimiento económico. Los objetivos se reducen solo al crecimiento en si mismo y no a la satisfacción de necesidades humanas o naturales. El sistema se legitima exclusivamente por los beneficios de la expansión continua. “Esto origina una incompatibilidad con la naturaleza que obviamente es inherente a la propia dinámica sistémica.”<sup>8</sup>

Según lo expresado hasta aquí, se puede considerar que las implicancias económicas de la lucha contra la degradación ecológica, se contraponen a los intereses del capital, quien se resiste a incorporar a sus costes de producción los que se corresponden con la “utilización del medio ambiente”. De este modo, resulta evidente que el crecimiento económico ilimitado y la conservación del medio ambiente y los recursos son metas contradictorias. Al respecto Wallerstein sostiene que hay dos aspectos esenciales del “Capitalismo Histórico” que no podemos dejar de tener en cuenta en un análisis socio-ecológico:

Uno es bien conocido: el capitalismo es un sistema que tiene una necesidad imperiosa de expansión en términos de producción total y en términos geográficos, a fin de mantener su objetivo principal, la acumulación incesante. El segundo aspecto se toma en cuenta menos frecuentemente. Para los capitalistas, sobre todo para los grandes capitalistas, un elemento esencial en la acumulación de capital es dejar sin pagar sus cuentas. Esto es lo que yo llamo los trapos sucios [dirty secret] del capitalismo.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Hinkelammert, Franz y Mora Jiménez, Henry. **Hacia una economía para la vida**. 1ª edición, San José Costa Rica, DEI. 2005. Pág.: 92

<sup>8</sup> Bermejo, R. **Manual para Economía Ecológica**. cit. por Martínez Peinado Javier y Vidal Villa, José María, **Economía Mundial**. Madrid, Mc Graw Hill: 1995. Pág.: 262

<sup>9</sup> *Ibidem*. Pág.: 2

De este primer aspecto, el de la expansión incesante (que ha sido tratado con anterioridad), solo se agregará que no resulta sencillo pensar que un sistema económico cuyo principal criterio de validación es la rentabilidad privada y la maximización de la ganancia a corto plazo y “donde las expectativas de beneficios privados futuros determine cuanto, cuando, como y donde se va invertir”<sup>10</sup>, sea capaz de garantizar un la tan ansiada sostenibilidad. Por el contrario, si se acepta como único y universal el crecimiento económico, entonces no se podrá lograr siquiera un acercamiento a ese objetivo. En este contexto, es obvio que no se persigue ni la plena satisfacción de las necesidades vitales, ni aun la continuidad de la vida misma, sino el crecimiento sin límites, ya que el sistema se legitima de manera tautológica: los costes de la expansión cuentan con la aceptación activa de sus perjudicados, en nombre de sus beneficios.

### **Externalidades en el modo de producción capitalista**

Ahora bien, antes de seguir con ésta línea argumentativa es necesario definir algunos conceptos. El primero de ellos y más importante de todos es el de *externalidades*, situación en la que las acciones u omisiones de un agente económico interfieren con agentes u objetos no vinculados al primero. Esto es, “el bienestar de un agente está afectado por las acciones de otro agente en la economía”<sup>11</sup> Esta situación se presenta cuando una parte de los costos de la empresa no son contabilizados en su pasivo (apartado del balance del ejercicio donde se registra el conjunto de deudas y gravámenes que disminuyen el activo).

Una externalidad es el costo impuesto sobre la sociedad y el medio ambiente que no es considerado en el valor del mercado por productores ni consumidores, incluye daños al ambiente natural y construido.

---

<sup>10</sup> *Ibíd.* Pág.: 262

<sup>11</sup> **Econometría S.A. Valoración de pasivos ambientales en Colombia. Énfasis sector eléctrico. Ministerio de minas y energía. Unidad de planeación minero estratégica.** en: [http://www.minambiente.gov.co/documentos/generaci%C3%B3n\\_de\\_pasivos.ppt](http://www.minambiente.gov.co/documentos/generaci%C3%B3n_de_pasivos.ppt). [en línea] Fecha de consulta 16 de marzo de 2009. Pág.: 7

Introducidos los conceptos, se procede al análisis del segundo aspecto que Wallerstein menciona: la necesidad del capitalista de dejar impagas sus cuentas, aunque para esto, también se requiera de algunas consideraciones previas. En primer lugar y de manera muy simplificada la rentabilidad es igual a la diferencia obtenida entre el precio de venta y el coste total de producción de una mercancía, siendo las ganancias totales el producto de este margen por la cantidad de operaciones de venta realizadas. Aceptando este supuesto, habría que preguntarse qué cosas limitan los costes totales. En esto es muy importante el precio del trabajo (en el sentido de trabajo objetivado), no dependiendo el costo de éste último sólo de la oferta y la demanda, sino también de la capacidad negociadora del movimiento obrero. Asociado a esto último Wallerstein sostiene que a pesar de su naturaleza cíclica, este poder negociador se caracteriza por una tendencia secular-ascendente, debido fundamentalmente a un fenómeno de alcance planetario: la desruralización. Para dar cuenta de la magnitud asociada a este último concepto cabe mencionar que a principios del siglo XX el 80% de la población mundial residía en áreas rurales, mientras que a finales de siglo, dicha proporción se había invertido. Retomando, en términos de capacidad negociadora, el grupo más endeble ha sido el formado por las poblaciones rurales. Las mismas se han visto en la necesidad de emigrar a las urbes en busca de mejores oportunidades económicas, porque aun siendo muy bajos los salarios, son superiores a los ingresos que se podrían obtener en labores rurales. Inversamente, los habitantes de las ciudades tienen una larga tradición en organizarse para reclamar mejores salarios, además de saber desenvolverse en estos espacios de forma tal de obtener fuentes alternativas de subsistencia. Los trabajadores urbanos, aun estando en el ámbito de economía informal pueden obtener ingresos superiores a los ofrecidos a los inmigrantes llegados de las áreas rurales.

Wallerstein agrega que de este modo, y a pesar de disponer de un gran ejército laboral de reserva en el sistema-mundo, la vertiginosa desruralización empuja hacia arriba los precios del trabajo, lo que implica que las tasas de ganancias de los empresarios, en términos relativos, se vean depreciadas. Sin duda que este aumento en el coste del trabajo hace que sea de vital importancia la reducción de otros costos: los no laborales.

En este contexto surgen estrategias para la reducción de costos: innovaciones tecnológicas, mercados monopólicos, oligopólicos, y monopsónicos, al amparo de los gobiernos, facilitando así la continuidad de precios de venta elevados. Sin embargo, sigue siendo crucial para los empresarios “externalizar” sus costos, transferirlos a la sociedad y al medio ambiente.

Por otro lado, es importante agregar que otra de las estrategias estatales que favorecen la transferencia de costos, particularmente en América Latina (que se caracteriza por una economía dependiente) es lo que Cardozo denomina *anillos burocráticos*

“cuando en cierto periodos de la vida política y la relación entre sociedad civil y estado parecen prescindir de la intermediación de los partidos y las clases se apropian de segmentos del aparato estatal, para a partir de ellos defender sus intereses. A veces se constituyen relaciones que organizadas a través de lo que se llamó “anillos burocráticos” organizadas alrededor de altos funcionarios (ministros, generales, etcétera) articulan interés de empresas”<sup>12</sup>

De acuerdo a todo lo expresado, resulta evidente que los costos no se eliminan, si no que se transfieren a otros, más exactamente se externalizan, y esos "otros" son el Estado o, si no es éste directamente es la "sociedad". Según Wallerstein existen dos formas diferentes, de acuerdo las cuales, los estados paguen los costes empresarios: o bien el estado acepta formalmente ese rol a través de subsidios y subvenciones o bien procede lisa y llanamente omisión, pasa a la inacción absoluta. El primer camino resulta más dificultoso en términos políticos ya que los subsidios suelen ser muy evidentes e impopulares. Por otro lado, la inacción es menos costosa en término políticos ya que la única tarea es permitir la externalización de costos. Simplemente desde el estado se renuncia a pedirles la internalización a los empresarios. Esto se logra en parte poniendo infraestructura a disposición de las empresas y evitando políticas preventivas o exigencias de reparación de los pasivos ambientales.

---

<sup>12</sup> Cardozo Enrique y Falleto Enzo. **Dependencia y desarrollo en América Latina**. 30ª edición. México, Siglo XXI: 1969. Pág.: 211

Con frecuencia los empresarios argumentan que las eventuales reparaciones de los pasivos ambientales son muy costosas o bien una actividad sustentable sería económica inviable. Esto es esencialmente cierto, sobre todo en términos de mantener las actuales tasas de ganancia. Si a lo anterior se suma el fenómeno de la desruralización y su derivaciones sobre la acumulación de capital, la puesta en práctica de medidas ecológicas significativas y seriamente llevadas a cabo, podría ser el golpe de gracia a la viabilidad de la economía-mundo capitalista.

Si se aceptan las argumentaciones hechas hasta aquí, se puede concluir que los dilemas ambientales a los que se enfrenta la humanidad son consecuencia del desarrollo de la economía capitalista. Mientras que los sistemas históricos precedentes transformaron algunos ecosistemas (llegando incluso a devastar grandes áreas donde se localizaban dichos sistemas), solo el capitalismo histórico ha llegado a ser una amenaza para la posibilidad de una existencia futura viable de la humanidad. Por ser un sistema a escala planetaria, ha permitido la expansión de la población y de la producción mucho más que cualquier otra forma de organización social anterior.

La situación actual es posible gracias a que las clases dominantes han conseguido vaciar de contenido otros valores que no comulgan con la homogénea solución que el sistema impone. No existen valores que sean capaces de hacerle sombra al impuesto como único y universal: la acumulación incesante de capital.

### **Racionalidad medio fin**

Una vez expuestas las características fundamentales del modo de producción capitalista en relación al tema que nos ocupa (la contaminación), resulta acertado comenzar el análisis de la racionalidad subyacente a dicho modo de producción. A la luz de las observaciones hechas hasta el momento, dicho análisis no es posible abordarlo desde una perspectiva subjetiva, que enlace esta racionalidad a la voluntad individual de las personas; en contraste con esta perspectiva este trabajo da por supuesto que se trata de una forma de pensamiento institucionalizado que se corresponde con determinadas pautas de existencia social.

La teoría económica tradicional entiende que *racionalidad* implica

“adecuar los medios utilizados a los fines y objetivos que se desean alcanzar. En el contexto de la teoría de la burocracia esto significa *eficiencia*: una organización es racional si se escogen los medios más eficientes para lograr los objetivos deseados, aunque sólo se tienen en cuenta los objetivos organizacionales y no los individuales. Sin embargo, el hecho de que una organización sea racional, no implica necesariamente, que sus miembros actúen de manera racional en lo que se refiere a objetivos y metas personales. Por el contrario cuanto más racional y burocrática se vuelve la organización, mas automáticamente trabajarán sus miembros, que actuarán como meros engranajes de la organización.”<sup>13</sup>

Se puede observar que el agente social empresario, para la teoría económica clásica, es racional si actúa como un autómatas que solo persigue los objetivos de la organización. Sin duda alguna, el objetivo de toda organización empresaria es el lucro, y el empresario es tanto más racional en la medida que logre el fin de la organización de la que forma parte, en este caso el objetivo fundamental es la obtención de ganancia. Será tanto mas eficiente cuanto más lucro obtenga de su accionar.

Al respecto Godelier sostiene que “los actos decisivos de la administración se vuelven así problemas matemáticos”<sup>14</sup>, cuyas soluciones se plantean en cifras lógicas, y logran alejar la incertidumbre de las evaluaciones subjetivas. Al adquirir una dimensión de *cálculo*, la práctica económica de un empresario aparenta lograr su forma *racional* más acabada. De este modo, la administración racional de una empresa no es otra cosa que la resolución de un problema de dos caras: decidir acerca de un modelo de actividad que no sólo posibilite la obtención de utilidades sino que además, dicho esquema sea viable; y por otro lado, seleccionar entre el conjunto de programas viables aquel que

---

<sup>13</sup> Chiavenato, Idalberto. **Administración de recursos humanos**. 5° edición, McGraw-Hill Interamericana. Bogotá, Colombia. Pág.: 33

<sup>14</sup> Godelier, Maurice, **Racionalidad e irracionalidad en la economía**. 4° edición, México Siglo XXI editores: 1974. Pág.: 31

reporte la máxima rentabilidad posible, es decir el que maximice beneficios y minimice los costos de la empresa.

La teoría económica neoclásica exalta esta racionalidad formal y abstracta, (eficiencia, rendimiento, utilidad, competitividad, maximización,) trasformándola en el núcleo de su análisis, en un valor supremo y en un fin en si mismo “en referencia al cual la vida humana real se puede reproducir o no.”<sup>15</sup> La producción debe ser, ante todo, la más eficiente posible.

El supuesto parece tener jerarquía racional: “entre más grande sea el pastel más posibilidad de que el mismo alcance para todos y que la satisfacción sea mayor”.<sup>16</sup> Pero al implicar esto una lógica instrumental-abstracta, que excluye del razonamiento las circunstancias reales que posibilitan la reproducción de la vida y las derivaciones indirectas de la acción humana orientada por el cálculo de utilidad, hace que se trate de una lógica que hace abstracción de la muerte.

Obviamente, para la teoría económica neoclásica la eficiencia de la producción no se examina a la luz de posibilitar el bienestar de todos y cada uno (naturaleza incluida) sino sobre la resolución de quienes de quienes pueden vivir y quienes no. La eficiencia es entronizada como una verdad absoluta y el derecho natural de vivir de todos y cada uno es aplastado en nombre de la competitividad. No obstante, toda acción racional que se encuadra en el cálculo medio-fin, tiene esta abstracción como su base. Este razonamiento radicalizado, percibe como distorsiones las acciones humanas tendientes a limitar el libre juego del mercado y sus fuerzas compulsivas.

La propuesta de la *Economía para la vida*, no implica la disolución de las relaciones mercantiles, sino la sumisión del *cálculo de rentabilidad*, al derecho de vivir de todas y todos, naturaleza incluida<sup>17</sup>. De este modo el autor sostiene que para orientar la praxis humana dentro de este sistema de pensamiento, es menester avanzar en una

---

<sup>15</sup> Hinkelammert, Franz y Mora Jiménez, Henry. **Hacia una economía para la vida**. 1ª edición, San José Costa Rica, DEI. 2005. Pág.: 27

<sup>16</sup> *Ibidem* Pág.: 28

<sup>17</sup> *Ibidem* Pág.: 29

teoría de la acción racional que sea acorde al principio de continuidad de la vida. No obstante, la más acabada teoría de la acción racional, que fuera desarrollada por Max Weber y que adoptó el pensamiento económico neoclásico, confina la acción medio-fin a una acción instrumental propia del cálculo de rentabilidad característico de las relaciones mercantiles. La sumisión de toda reflexión teórica y de toda praxis humana a una racionalidad instrumental medio-fin ha llevado a los sistemas sociales y naturales (ecosistemas y biomas) al borde del colapso.

Se ha llegado al borde del colapso porque a este razonamiento le es inherente un núcleo irracional. Aunque necesaria la acción racional en tejidos sociales acotados y parciales, es imprescindible trascenderla supeditándola a una racionalidad más integral que tenga en cuenta el circuito natural de la vida humana y natural. Hinkelamert sostiene que es necesario el pasaje a una racionalidad más respetuosa del hombre y de la naturaleza. Esta racionalidad reproductiva (en tanto asegura la reproducción de la vida) podría posibilitar que la misma praxis humana pueda sujetar los juicios instrumentales a esta racionalidad.

Es necesario para continuar con esta exposición definir que es un valor de uso desde la perspectiva que este trabajo ha adoptado:

Un producto material apto para satisfacer necesidades humanas, de cualquier tipo que estas sean, y cuyo acceso o carencia deciden sobre la vida (disponerlo) o la muerte (no disponerlo). Se trata de un concepto emparentado con el término “víveres” en la tradición bíblica, es decir, un producto que es un medio de vida” o un “medio para la vida”. Desde esta perspectiva (la del ser humano como sujeto productor), un proceso de trabajo que no produce medios de vida es un proceso de trabajo inútil. (...) producir medios para la vida y no, medios para la muerte”<sup>18</sup>

Si contrariamente a esto se asegura la vida de unos cercenando la posibilidad de vivir de otro, entonces un medio para la vida devino en un medio para la muerte.

---

<sup>18</sup> Ibídem Pág.: 42

La racionalidad lineal medio-fin, fundamento de la teoría económica dominante, omitiendo este aspecto del valor de uso, reemplaza necesidades por “preferencias” y al sujeto necesitado por el *homo economicus*.<sup>19</sup>

Sin embargo, lo antes dicho incluye algo más: la producción de valores de uso significa aplicarles trabajo humano a los objetos aportados al hombre por la naturaleza. Si esta última no brinda dichos objetos, la reproducción de la vida humana no tiene lugar, ya que para la producción de valores de uso (imprescindibles para la vida) se necesita además del sujeto productor, los recursos suministrados por la naturaleza. De esta forma se puede comprender el esquema que Hinkelamert propone englobando los puntos fundamentales de su propuesta:

1. Ser humano/naturaleza
2. Proyecto de vida del sujeto productor/producción de valores de uso.

En esta línea de pensamiento, el autor sostiene que una sociedad puede ser considerada racional si permite que todos tengan posibilidad de vivir (naturaleza incluida) y si la muerte de unos no se convierte en condición de vida de otros (a la postre, el asesinato es suicidio). Entonces desde esta perspectiva las condiciones materiales que posibilitan la vida humana es posible entenderlas a partir de dos conjuntos que este autor considera simultáneamente como identificables e interrelacionados, así como interdependiente y complejos:

1. La coordinación del trabajo social.
2. La naturaleza externa a la actividad humana (medio ambiente natural)<sup>20</sup>

Se entiende al ser humano en una doble dimensión: ser natural y ser social. Respecto al ser humano como sujeto de necesidades, dichos conjuntos de carácter interdependientes y complejos forma una totalidad socio-natural “frente a la cual cada acción humana parcial resulta necesariamente fragmentaria”<sup>21</sup>. Indefectiblemente,

---

<sup>19</sup> *Ibíd*em Pág.: 44

<sup>20</sup> *Ibíd*em Pág.: 69

<sup>21</sup> *Ibíd*em Pág.: 69

esta acción se desenvuelve con información insuficiente, y necesariamente parcial; en ningún caso como agentes omniscientes actuando en esa totalidad. Jamás un agente puede conocer plenamente los detalles de su acción y mucho menos prever cabalmente la influencia de su acción sobre esta totalidad, que como se dijo anteriormente, tiene un carácter interdependiente y complejo.

Es por ello que las actividades productivas de los agentes sociales dan como resultado procesos que van más allá de la voluntad de los productores. Dichos procesos se pueden clasificar en: “Efectos no intencionales” y en lo que se podría llamar “Efectos intencionales”. La diferencia entre uno y otro radica en que los primeros se ignora sus efectos colaterales, ya sean estos destructivos (como la contaminación) o benéficos; mientras que los efectos intencionales son aquellos que son producto de acciones que igualmente son perpetradas aun a sabiendas de sus efectos destructivos, pudiendo estos últimos ser interpretados como procesos impuestos a “espaldas de los productores”, en la medida en que “resultan de un comportamiento concordante con determinada racionalidad económica que la propicia.”<sup>22</sup>

La acción humana es ineludiblemente fragmentaria, por tanto esta característica no depende de la buena o mala voluntad de las personas. Dicho carácter es una condición humana. La acción instrumental no escapa a esa limitación; solo podría hacerlo si los agentes sociales fueran absolutamente omniscientes o existiera una estructura capaz de cumplir ese papel. La economía neoclásica le atribuye esta característica al mercado.

Entonces, la acción medios-fin, como toda acción humana es de carácter fragmentario, ésta engarzada en una forma de organización social que además de legitimarla la vuelve compulsiva desatando así, una lógica autodestructiva. El sistema social al impulsar el crecimiento de la producción y simultáneamente externalizar costos (que como se dijo son los pilares fundamentales de la acumulación capitalista) hace que la participación en la destrucción asegure mayores tasa de ganancia, formando un círculo perverso.

---

<sup>22</sup> *Ibíd*em Pág.: 70

Es decir, que la empresa capitalista está inmersa en un proceso compulsivo. Su existencia como tal depende de sus tasa de ganancia, y ésta a su vez depende (como recién se mencionó) de la ampliación de su producción para la venta y de la externalización de costos, factores que aseguran la maximización de la tasa. La participación en la destrucción ambiental le asegura su subsistencia como empresa. Abstenerse aisladamente de participar en la destrucción implicaría su virtual desaparición, ya que en la internalización de costos resultaría destruida por sus competidoras. Se da por supuesto entonces, que el mecanismo competitivo supone una actitud compulsiva hacia la sobreexplotación de los recursos naturales. Solo si todas las empresas a la vez se abstuvieran de participar en esta destrucción colectiva se podría llegar a logros concretos en materia ambiental, pero esto implica un total redimensionamiento del sistema tal como hoy está planteado. Sin embargo, es necesaria una aclaración: si bien la totalización de la racionalidad medios-fin y su acción subyacente se convierten en un proceso compulsivo de devastación, el mercado permite la coordinación del trabajo, y la producción a través de la descentralización de esta información parcial y de esta acción fragmentaria.

La eficiencia, tal como la entiende la economía neoclásica (lograr el máximo producto posible, con el mínimo de medios utilizados para su concreción) en un ámbito de ardua competitividad implica un grado tal de violencia (contra los seres humanos y la naturaleza) que hace que los agentes económicos renuncien a hacerse responsables de sus acciones. La “fuerza compulsiva de los hechos”<sup>23</sup> los obliga a determinados comportamientos, que más allá de su carácter destructivo, son aceptados socialmente como inevitables, y por tanto legítimos.

Hinkelamert explica la racionalidad y la eficiencia moderna con una metáfora muy ilustrativa: hay “dos competidores sentados sobre una rama”<sup>24</sup>, cada uno dispone de un serrucho, la competencia consiste en cortar la rama sobre la que están parados de la forma más eficiente posible, aquel que utilizando los menores recursos posibles (en este caso tiempo, herramientas, fuerza física) logre antes el cometido será el más

---

<sup>23</sup> *Ibíd*em Pág.: 140

<sup>24</sup> *Ibíd*em Pág.: 195

eficiente. Lo que el discurso dominante oculta es que, el más eficiente también será el primero en morir.

La acción fragmentaria como se explicó, es propia del ser humano, sin embargo la competencia capitalista y los lugares sociales que el sistema designa hacen de una acción en particular un mecanismo compulsivo. Éste último impone un comportamiento fragmentario sobre una totalidad interdependiente, lo cual lleva a alterar totalidades sociales y naturales. Por tratarse de conjuntos interdependientes (la coordinación del trabajo social y naturaleza) provocan que las acciones de una parte repercutan en otras y viceversa. Sin embargo, el criterio eficientista imperante más bien obliga a aprovechar tales efectos, esto provoca constantes desequilibrios en los conjuntos interdependientes que pueden provocar la desintegración de los factores que posibilitan la reproducción de esos conjuntos, llevando a un inevitable colapso.

Resulta conveniente, observar esta problemática en relación con la naturaleza como conjunto interdependiente. El cálculo fragmentario tiende a un grado de destrucción tal, que amenaza con la completa desaparición de los ecosistemas. Por ejemplo la contaminación del agua muestra este tipo de tendencias.

Los criterios mercadotécnicos no llegan a visualizar los límites de lo posible, solo se lo podría lograr una vez pasado el límite del no retorno, es decir a partir del cual la destrucción estaría completamente consumada. Hasta llegar a este punto, el comportamiento fragmentario es el más rentable (desde el punto de vista mercantil) frente a otras alternativas posibles. Existe otro agravante: este proceso destructivo se reproduce de manera espiralada, de forma tal que los efectos subsiguientes son peores que los anteriores, ya que esta conducta fragmentaria se esfuerza en la búsqueda de sustitutos de los elementos naturales dañados, pero al permanecer en los mismos marcos categoriales agrava aun mas la situación inicial de la que fueron producto. Por ello, una vez que la espiral destructiva comenzó su carrera ascendente, su progresión es geométrica, ya que crece mucho más que la producción de riqueza.

Resumiendo, el automatismo mercantil y la aplicación fragmentaria de la técnica son un binomio que arrasa con los conjuntos interdependientes que están en equilibrio. Obviamente, por su carácter procesual y progresivo la destrucción se hace acumulativa y es inminente el colapso en el largo plazo.

El progreso capitalista no solo se basa en la explotación del obrero sino también esquilmar la naturaleza, por que cada paso en el crecimiento del producto producido implica un paso más en el agotamiento de las fuentes naturales que el planeta provee.<sup>25</sup>

Es evidente que la reversión de tal escenario no esta asociada a un cambio de valores subjetivos, sino que como ya se explicó se trata de un razonamiento institucionalizado. Todo agente empresario que se abstenga individualmente de participar de la destrucción es devorado por la competencia perdiendo su lugar en el mercado.

En una lógica compulsiva como la que el sistema promueve, la elección del empresario es de naturaleza dicotómica: o participa en la degradación y sobreexplotación de bienes naturales, o se resigna a perder su lugar en la estructura productiva. Si el único criterio de eficiencia es la competencia, entonces se está frente a una eficiencia que conduce a la muerte. Lo cual obliga preguntar acerca de la racionalidad de esta eficiencia.

Indagar acerca de la racionalidad de esta eficiencia supone explicitar, que el cálculo de rentabilidad es parte de un razonamiento fragmentario dirigido a la aplicación parcial de técnicas productivas; ya que se dirige hacia una porción de la realidad abstrayéndose del resto. Una perspectiva más integral supone que el entorno es un complejo interdependiente, que se compone de relaciones mutuamente retroalimentadas, y que es improbable que se pueda comprender desde lógicas parciales y de corto plazo.

El cálculo empresarial interpreta como costos externos y por tanto irrelevantes aquellos impuestos a los otros (sociedad y naturaleza). De hecho se trata de un cálculo

---

<sup>25</sup> *Ibíd*em Pág.: 201

de guerra porque solo considera su propia inversión en capital fijo (armas) y variable (sicarios), excluyendo del cálculo los costos en vidas y bienes ajenos. Lo que el capitalismo hace, es generalizar estas relaciones de externalización de costos al interior de las sociedades, sólo que no es tan evidente porque esta mediatizado por las relaciones mercantiles. Una vez más, esto se puede comprender mejor al observarlo en las relaciones sociedad-naturaleza. Por ejemplo en el tema de que se ocupa el presente trabajo: el costo de deshacerse de los efluentes se reduce a la inversión en infraestructura hasta la desembocadura en el canal abierto, y a la mano de obra para llevarlo a cabo.

### **El capitalismo en Argentina, periodización**

Según Susana Torrado la formación social de Argentina se caracteriza “por la articulación del modo de producción capitalista (dominante), en su estadio monopolístico y con carácter dependiente, y de la forma de producción mercantil simple.”<sup>26</sup>

Ahora bien, esta articulación se ha concretado a través de la sucesión de distintos bloques de dominación, que impusieron modelos de acumulación. Así pues desde 1860, superadas las guerras intestinas en el interior del país, las clases dominantes lograron consolidar un modelo de acumulación denominado, siguiendo la caracterización de Brailovsky, *Inserción de la Argentina en la división internacional del trabajo (1860 – 1930)*<sup>27</sup>. Este modelo se caracterizó por la inserción del país al mercado mundial como proveedor de materias primas, fundamentalmente lanas, carnes y cereales. De este modo, la cúpulas dominantes (compuesto por la oligarquía terrateniente de la pampa húmeda y el capital internacional) bloquearon todas las alternativas tendientes a la diversificación de la actividad económica.

El eje central de dicha estrategia de desarrollo fue el aprovechamiento de las ventajas comparativas, que en gran parte eran de naturaleza ecológica (renta diferencial

---

<sup>26</sup> Torrado Susana, **Estructura social de la Argentina, 1945 – 1983**. 2º edición. Buenos Aires, Editorial De la Flor: 1994. Pág.: 23

<sup>27</sup> Brailovski Antonio y Foguelma Dina. **Memoria Verde: Historia ecológica de la Argentina**. 14º edición, Buenos Aires, Debolsillo: 2005. Pág.: 149

de la tierra). De esta forma el modelo se orientó casi exclusivamente a la explotación del ecosistema pampeano.

Paralelamente, se consolidaron en este periodo, modernas agroindustrias vinculadas a la producción agraria. Las mismas presentaban algunas de siguientes características: muy elevada concentración de capital; empleo de tecnología como herramientas de monopolización; carácter de enclave. A su alrededor se organizaron la totalidad de los sectores involucrados en el proceso productivo y reemplazaron las actividades preexistentes compitiendo, exitosamente, por los usos del espacio y los recursos.

Así, el proceso de industrialización se desarrolló de manera complementaria al modelo estructurado por el bloque dominante, y desde una adecuada adaptación de la economía Argentina a la división internacional del trabajo. La conformación desde afuera del modelo de industrialización condicionó fuertemente las formas que adquirió el modelo de industrialización.

El crecimiento de la gran industria transformadora y exportadora de productos primarios respondió a las necesidades de una etapa de desarrollo europea, que demandaba alimentos para el creciente proletariado industrial, materias primas para la pujante industria europea, exceso de mano de obra por tecnificación de la producción en todas sus fases, y excedentes de capitales.

Simultáneamente, y habiendo renunciado las clase dominantes, al modelo de las economías regionales autosuficientes y del intercambio comercial con los países limítrofes, se conformó un nicho de mercado en la producción de agro exportables a escala incomparablemente mayor a la precedente. Es decir que estos mercados se encontraba escasamente ocupado en concordancia a la demanda exterior y las potencialidades que ofrecían los recursos naturales.

El modelo propuesto por las cúpulas dominantes argentinas, no pretendía (a diferencia de Europa) transformar las primitivas economías agro-pastoriles, ni tecnificar

los talleres artesanales. Por otro lado, los sistemas económicos vigentes no eran capaces de hacerlo, ya que no tenían la capacidad de generar tal acumulación de capitales. Ese vacío fue eficazmente llenado por la agroindustria extranjera que aprovechó la ausencia de tecnologías, de capitales y por sobre todo las ventajas comparativas ofrecidas por los ecosistemas locales.

Se trató de un “proceso de industrialización sin revolución industrial”<sup>28</sup>. Esto significa que no siguió el modelo que caracterizó la industrialización británica. En Argentina más que la reconversión de talleres artesanales (como en Inglaterra) hubo un proceso de sustitución de los antiguos talleres (saladeros, fábricas de fideos, jabón, cerveza, velas) por industrias exportadoras, generalmente asociadas a capitales extranjeros. Dichas industrias, lejos de reconvertir los antiguos talleres, arrasaron con ellos.

En la década del '30 comienza la *Industrialización sustitutiva de importaciones (1930 - 1976)*<sup>29</sup>. Este periodo se caracterizó por los efectos sucesivos de la Gran Depresión, la Segunda Guerra Mundial, la reconstrucción europea de posguerra y la revolución tecnológica de la microelectrónica y las telecomunicaciones. Tanto la depresión, como la guerra y la reconstrucción europea favorecieron un proteccionismo de hecho al limitar las compras argentinas en el exterior. Los mismos acontecimientos restringieron las exportaciones de manufacturas y capitales de los países desarrollados, lo cual impidió la penetración de los mismos en la economía argentina. Y finalmente la revolución tecnológica propició el final del modelo económico autárquico.

La crisis de 1929 no afectó en forma homogénea a todos los sectores. De 1928 a 1929 los precios agropecuarios mayoristas descendieron 44% mientras que los precios industriales ascendieron 3,4%<sup>30</sup>. Sin embargo, con un escenario internacional tan abruptamente modificado, la oligarquía instalada en el poder en 1930, bloqueó todo intento industrializador forzando una situación que no era compatible con la nueva realidad tanto nacional, como internacional. Inicialmente se respondió a la crisis con

---

<sup>28</sup> *Ibíd*em Pág.: 237

<sup>29</sup> *Ibíd*em Pág.: 239

<sup>30</sup> *Ibíd*em Pág.: 240

una política de dilapidación en la cual el estado subsidiaba la destrucción de cosechas para impedir la caída de los precios.

La situación social se deterioró rápidamente ya que se desató una gran desocupación en las ciudades, mientras que se sobreexplotaba la mano de obra en el campo. A medida que transcurría el tiempo, el aumento de la desocupación produjo un descenso del salario real; lo cual abarató los costos de la mano de obra para las industrias, de esta forma se hizo rentable la transferencia de recursos del agro hacia la industria.

Estos fenómenos coincidieron con un auge de la inversión extranjera. El proceso de sustitución de importaciones fue, en gran parte, la otra cara del proceso de sustitución de exportaciones que efectuaron las economías desarrolladas. Se crearon filiales que dependían para su aprovisionamiento, de sus respectivas casas matrices. De este modo evitaron las restricciones propias de la reducción del comercio mundial. La combinación de estos factores contribuyó a una complejización mayor tanto de la división internacional del trabajo, como del uso de los recursos naturales.

Con respecto a la configuración del espacio regional, se reafirmó la hegemonía industrial de Buenos Aires y se diferenciaron parcialmente los roles que cumplen la capital federal y las provincias. Pero no las relaciones entre ambos, ya que a partir de la década del treinta, Buenos Aires recibe materias primas desde el interior para su industrialización y estas retornaron manufacturadas a las provincias.

En esta etapa se pueden distinguir subetapas muy definidas: desde 1930 a 1943 se produjo una acumulación de capital que descargó todo el peso de la crisis sobre los trabajadores y sectores de menores recursos en general. La rentabilidad empresarial se basó en salarios bajos, desocupación masiva, y condiciones de vida paupérrimas para ingentes masas de población.

A partir de 1946 y hasta 1955 el modelo de acumulación se cimentó en la ampliación del mercado interno. Este modelo implicó la incorporación al circuito del

consumo y la producción de las inmensas masas de trabajadores que habían quedado al margen de la recuperación económica.

Durante esta etapa, creció tanto la pequeña empresa, como la gran empresa. Es importante aclarar que los capitales necesarios para el proceso de sustitución de importaciones provenían de sectores dominantes, en mercados altamente concentrados. Es decir, las empresas transnacionales participaron activamente del proceso de sustitución de importaciones. Sin embargo, la ampliación del mercado interno permitió el crecimiento de una industria de tipo artesanal compuesta por una gran cantidad de talleres que se encargaba de la producción de bienes finales, producción ésta que se llevaba a cabo con una intensa mano de obra y poca sofisticación tecnológica. Un dato interesante a tener en cuenta es que entre 1935 y 1954 los talleres artesanales se duplicaron, mientras que las empresas que solo ocupaban mano de obra familiar se multiplicaron diez veces. Este crecimiento, se explica en parte en la necesidad de la gran industria que requirió una gran cantidad de talleres periféricos que eran complementarios a ésta, ya que se encargaban de abastecimiento y reparaciones.

El resultado de este proceso fue una estructura altamente concentrada, en la que solo 88 empresas (0.006% del total) concentraba el 15.6% del personal obrero total, mientras que por el otro lado el 50% de los establecimientos no ocupaba mano de obra obrera, si no que solo utilizaba mano de obra familiar.<sup>31</sup>

La subetapa siguiente (1955 – 1976) se caracterizó por una integración vertical industrial en la que se agotó las posibilidades de saturación industrial en base a bienes finales y se avanza hacia la sustitución bienes intermedios e insumos importados. Sin embargo crecieron espectacularmente ciertas industrias de bienes de consumo como la automotriz y las fábricas de televisores. No obstante este crecimiento industrial, resultó insuficiente para dinamizar la industria. Las ramas industriales tradicionales se mantuvieron en un crecimiento puramente vegetativo, mientras que las industrias que se mostraron dinámicas son las que proveyeron de insumos a otras industrias.

---

<sup>31</sup> *Ibíd*em Pág.: 240

En este periodo se produjo una gran concentración de la actividad industrial, fundamentalmente asociada a la inversión extranjera. Pero esta concentración no fue uniforme en todo el periodo, si no que se acentuó en momentos de mayor recesión; y contrariamente disminuyó en momentos de auge económico. Este complejo fenómeno explica porque las cúpulas industriales presionan a los gobiernos para que estos implementen medidas recesivas.

La tercera etapa denominada *Modernización periférica (1976 -2003)*<sup>32</sup> se caracterizó por el abandono del intento autárquico de desarrollo económico. En escaso tiempo se impuso un formidable reacomodamiento de la economía en base a bajos salarios, bajos aranceles de importación, y altas tasas de interés. A fines de la década del '70 se contrajo una gran deuda externa que limitó las estrategias de desarrollo por dos vías diferentes. Mientras que por un lado, el pago de la deuda restó recursos para la inversión productiva, por el otro obligó a tratar políticas macroeconómicas con en FMI, organismo multilateral de crédito largamente conocido por sus recetas recesivas.

Paralelamente se implementó, concebida para disciplinar a la clase obrera, una atroz política de terrorismo de estado. Ésta fue el principal sustento para una política económica que dejó de priorizar el crecimiento económico. El resultado de esta política, diametralmente opuesta hasta las implementadas hasta ese momento, fue una caída sin precedentes de la actividad y el empleo industrial. La estrategia apuntó a la subsistencia de aquellas industrias que fueron capaces de competir con las importaciones, aquellas que pudieron tecnificarse, que ofrecieron producción de alta sofisticación, o que fueron complementarias a las industrias de los países desarrollados (agroindustrias por ejemplo).

Además, la concepción económica dominante durante este periodo, enfatizó aquellas actividades en las que el país poseía ventajas comparativas, de este modo el modelo fue claramente reaccionario, ya que retrotrajo la situación a 1880, insertando nuevamente el país en el mercado mundial como una economía agro-exportadora. Aunque el perfil de la demanda comenzó a cambiar, ya que otros países se sumaron

---

<sup>32</sup> *Ibíd*em Pág.: 293

como proveedores de materias primas y los mercados tradicionales tendieron a autoabastecerse como en el caso de las carnes bovinas de la comunidad europea o los cereales en la antigua URSS.

Finalmente, desde la descomunal devaluación de *enero de 2002 a la fecha* se consolidó, siguiendo a Katz, un patrón de acumulación que presenta una tendencia que se podría denominar neo-desarrollista. Dicho patrón armoniza el

“énfasis industrialista que tuvo la sustitución de importaciones (1930-75), con la estrecha asociación con el capital extranjero que presentó el breve experimento desarrollista (1958-62). Pero el esquema en gestación presenta, además, puntos de contacto con el régimen agro-exportador (1930-75) en la centralidad de la actividad agraria y un parentesco con el curso neoliberal financiero (1975-2001) en la regresividad social”.<sup>33</sup>

Si bien el neo-desarrollismo es un modelo apoyado por las clases dominantes argentinas, la fracción que lo encabeza es la de las grandes empresas argentinas que han internacionalizado su actividad. Dichas compañías se han fusionado con capitales extranjeros, adoptando un perfil exportador con una nutrida agenda de negocios en el exterior. En ningún caso priorizan el mercado interno, la acumulación endógena, ni la redistribución de ingresos. Por el contrario favorecen un rumbo industrialista que es aceptado por los sectores más poderosos del agro-negocio y también alentado por las empresas extranjeras, que afianzaron su liderazgo en numerosas rubros. Este rumbo es estimulado por varios factores, pero especialmente por el elevamiento de los precios de los productos básicos exportables. Por otro lado, la magnitud de la depresión previa, que desvalorizó masivamente el capital y la fuerza de trabajo, creó condiciones óptimas para un rebote de la producción.

El curso de la economía argentina sintoniza con el camino adoptado por muchos gobiernos latinoamericanos, ya que la apertura comercial, la privatización de los

---

<sup>33</sup> Katz Claudio, **El giro de la economía argentina**. Bueno Aires: 2006 disponible en [www.katz.lahaine.org](http://www.katz.lahaine.org) [en línea] Fecha de consulta: 25 de marzo de 2009. Pág.: 2

servicios públicos y la desregulación financiera de los noventa perjudicó severamente la competitividad de los capitalistas.

De este modo, sostiene Katz que el actual modelo de desarrollo, se identifica con el modelo industrializador de los '30 que permitió que mientras entre 1949 y 1975 el PBI creciera un 127%, el PBI industrial lo hiciera un 232%.<sup>34</sup>. No obstante, el rasgo distintivo del proceso en curso es que el giro manufacturero actual ya no cubre las simples carencias industriales que predominaban en los años 30. Por el contrario, se presenta luego de un desastroso proceso de retracción fabril que desarticuló la estructura productiva. Este resurgimiento manufacturero es un resultado directo de la devaluación, el abaratamiento de la fuerza de trabajo y la capacidad ociosa precedente y no conduce a reconstruir el viejo tejido industrial centrado en el mercado interno, si no solo a consolidar una industria exportadora y altamente concentrada.

La recomposición del sector industrial es auspiciada por el gobierno a través de subsidios a los industriales. Para financiar promociones, desgravaciones y rebajas de cargas patronales, el fisco autorizó exenciones por 14.892 millones de pesos, es decir, el 10% de la recaudación. El sostén a los industriales es una prioridad del Ejecutivo por encima del superávit fiscal. Solo a modo de ejemplo, como consecuencia de los superpoderes que el Congreso delegó al ejecutivo, el Ministerio de Planificación Federal dispone de abundantes fondos fiduciarios para solventar los negocios empresarios.

Por otro lado, la estrategia neo-desarrollista oficial propicia la creciente regulación de los servicios privatizados. Es cierto que en este sentido se está lejos del vergonzante servilismo menemista, pero también se está igualmente distanciado de la re-estatización. Se ha esquivado esta necesaria medida porque se pretende transferir una porción de este negocio a los capitalistas industriales. La política de servicios públicos sigue un lineamiento pragmático que se orienta a renegociar los contratos, para abaratar los costos de los industriales sin deteriorar la rentabilidad de las compañías privatizadas.

---

<sup>34</sup> Rapaport Mario. **Etapas y crisis en la historia económica argentina (1880-2005)** Cit. por Katz Claudio, **El giro de la economía argentina**. Bueno Aires: 2006 disponible en [www.katz.lahaine.org](http://www.katz.lahaine.org) [en línea] Fecha de consulta: 25 de marzo de 2009. Pág.: 3

Esta orientación exige discutir caso por caso y recurrir tanto al socorro como a la penalización de los concesionarios.

Esta política tiene sus raíces en un proyecto inicial que tenía por objetivo establecer un marco regulatorio único que fue sustituido por negociaciones puntuales, que dejan abiertas todas las opciones. De este modo, “se ha preservado la división neoliberal del trabajo -que asegura negocios al sector privado y transfiere pérdidas al estado- pero se ajustó este principio a la prioridad de subsidiar la acumulación industrial.”<sup>35</sup> La política económica sienta las bases para reducir costos empresarios, entre ellos los costos salariales. Por ejemplo, se subsidia el transporte ferroviario de forma tal de garantizar ganancias y no servicios. La estrategia general apunta a sustentar las ganancias industriales agregadas sin comprometer el superávit fiscal, mientras restringe las descomunales ganancias que obtenían los concesionarios de las privatizadas.

La política social regresiva es otra característica del modelo actual, y es el punto de mayor identificación entre este modelo y el patrón de acumulación neoliberal. El PBI en el año 2006 ya se ubicaba a un nivel semejante al precedente a la recesión, pero ningún indicador social ha emulado estos parámetros. Los sueldos se han recompuesto respecto del momento más agudo de la crisis pero, esta recomposición no es significativa respecto del enorme crecimiento del PBI.

Existe una gran diferencia entre el incremento de la rentabilidad de las empresas y el incremento de los salarios. El aumento de la productividad es semejante al de 15 años atrás, esto es porque los costos se han abaratado entre un 16% y 30% muy por debajo del 2001. Se trata de impedir por todos los medios que la rentabilidad sea amenazada por las demandas de los trabajadores, en un período de reingreso a la normalidad capitalista. El desahogo creado por la devaluación resulta insuficiente, y los empresarios afrontan la clásica puja distributiva por la disminución de los costos. Para esta labor cuentan con el respaldo de una política neo-desarrollista.

---

<sup>35</sup> Katz Claudio, “**El giro de**” Op. cit. Pág. 4

Esta política favorece que los deciles más ricos de la población, acaparen mayor porcentaje del PBI, ampliando la brecha de la desigualdad, que se presenta en un marco de marcada polarización de los ingresos. El decil más acaudalado retiene el 30% de la riqueza, así pasada la devaluación se redujo diez puntos la participación de los salarios a favor de los beneficios. Esta polarización, es un rasgo distintivo del modelo neo-desarrollista, que es tan hostil al modelo de 1974 que presentaba 10 veces de diferencia entre los ingresos del decil más rico y más pobre, como al distribucionismo de los años 50 en el que los asalariados retenían la mitad de la renta nacional. “El esquema en curso moderniza la miseria. Permite acceder al celular pero no a las cloacas”<sup>36</sup>.

Si bien es cierto que el consumo es uno de los remolcadores del crecimiento, este a beneficiado mucho más a los sectores de amplios ingresos. Para poder retrotraer la situación a los años ´70 sería necesaria la transferencia de unos 50.000 millones de dólares extras que el sistema ni remotamente contempla.

El modelo neo-desarrollista no contempla proyectos de reforma impositiva, ya que las altas tasas de ganancias son incompatibles con una reforma progresiva de los ingresos. Como resultado de la reactivación y los impuestos implantados durante la crisis (impuesto al cheque y retenciones) la recaudación ya alcanzó un máximo histórico. Los ingresos se ubican todavía muy lejos del 30-45% del PBI predominante en los países avanzados, pero aumentaron del 16,1% (2002) al 23,2% (2006). Sin embargo, los trabajadores aportan el 50% de la recaudación y solo reciben el 25%. Subsisten aun hoy escandalosas exenciones a las actividades financieras mientras que la clase media tributa por bienes personales desde un piso extremadamente bajo, que es anterior a la crisis.

Además del estímulo del sector industrial a costa de los sectores populares, el modelo neo-desarrollista se fundamenta en un estratégico cimiento en el sector agrario, que rememora el esquema agro-exportador. Pero, un factor esencial hace la diferencia respecto del perimido modelo agroexportador: la renta diferencial de la tierra no otorga el lugar privilegiado que otrora ostentara el país en la división internacional del trabajo.

---

<sup>36</sup> *Ibíd*em Pág.: 6

A pesar de esta situación, el sector agrario se mantiene como un pilar básico de la economía, aunque sin los despliegues de opulencia de épocas pasadas.

Por otro lado y a diferencia de la industria, el sector agrario, ha crecido ininterrumpidamente a una tasa del 5,7% anual los últimos quince años, llegando a ganancias record, muy superiores a la de la convertibilidad. Sin embargo este impulso, se consolida a través de la siembra de soja, que trae aparejado la destrucción de cultivos regionales, el desplazamiento de campesinos, la destrucción de los ecosistemas, y expulsión de campesinos. En este sentido la producción de

“cereales y oleaginosas pasó en quince años de 35 a casi 80 millones de toneladas con las nuevas formas de cultivo. Se ha generalizado la “siembra directa” (que elimina la preparación del suelo antes de la siembra), la “agricultura de precisión” (riego asistido y fertilización diferenciada) y el uso de semilla transgénica (en la mitad de producción de granos y el 90% de la soja). Estos procedimientos adoptan formas semejantes a los métodos extractivo-mineros.”<sup>37</sup>

Concluyendo, y en referencia la tema del que se ocupa la presente tesina, resulta evidente que en un contexto económico que determina una estructura industrial altamente segmentada, las distintas manifestaciones de la racionalidad medios-fin, inherentes a cada segmento social, no son idénticas. Si bien, en un contexto general que se presenta como altamente competitivo, predomina una racionalidad medio-fin de carácter cortoplacista, las estrategias para alcanzar estándares adecuados de competitividad divergen sensiblemente según la posición ocupada en la estructura industrial. De las empresas que poseen sólidas posiciones en sus respectivos mercados, no se espera iguales estrategias de producción y comercialización, que de aquellas que ocupan lugares marginales en el mercado, y que deben recurrir a estrategias de supervivencia como nichos de mercado, o incluso desarrollar parte de sus actividades por fuera de los marcos legalmente establecidos. Finalmente, se halla una amplia gama

<sup>37</sup> Díaz Susana. **Agricultura minera**. Página 12, 30-07-06. Cit. por Katz Claudio, **El giro de la economía argentina**. Bueno Aires: 2006 disponible en [www.katz.lahaine.org](http://www.katz.lahaine.org) [en línea] Fecha de consulta: 25 de marzo de 2009. Pág.: 6

de empresas industriales que se ubican en los segmentos medios de la estructura empresarial, de las cuales se espera estrategias disímiles respecto de las grandes empresas, como de las empresas que se encuentran a nivel de subsistencia.

### **Definiciones**

En este apéndice, se definen conceptos que si bien no son esenciales, son importantes a fin de lograr una cabal comprensión de este trabajo. Es decir que el detalle de estas nociones sirve de apoyo en el abordaje del tema propuesto; a saber:

#### **Ecosistema**

Conjunto de elementos interconectados por relaciones causales que los hacen interdependientes y modificables, además de estar organizados en torno de un mismo objetivo. Así pues, un ecosistema será considerado como un sistema ecológico, que incluye el subconjunto de subsistemas que la Naturaleza contiene y que según determinadas leyes de causalidad se reproducen y se desarrollan en el espacio y el tiempo. Todos los elementos de la tierra, seres humanos incluidos, forman parte de estas complejas redes de interdependencia, existiendo ciclos biológicos de reproducción, pero también ciclos económicos, ambos altamente interrelacionados.

Este conjunto de elementos conectados e interdependientes forman un complejo engranaje que integra todos los elementos y en los que cada una cumple una función. Entre los esquemas sistémicos del equipo Meadows<sup>38</sup> es interesante resaltar el siguiente:

#### **Recurso Natural**

---

<sup>38</sup> Martínez Peinado Javier y Vidal Villa, José María, **Economía Mundial**. Madrid, Mc Graw Hill: 1995.  
Pág.: 85

Un elemento natural pasa a considerarse “recurso natural” en tanto se establece una relación entre éste último (en tanto naturaleza) y la sociedad, por ello al hablar de recurso natural, nos referimos a: “las cristalizaciones en determinados elementos naturales de la relación Sociedad-Naturaleza”<sup>39</sup>, relación ésta determinada por el modo de producción dominante. Esta conceptualización es novedosa en tanto se considera un término (recurso natural) como expresión de una relación y no de una cosa. Es decir que estas relaciones cristalizan en cosas, pero esa materialidad no se muestra a los ojos del observador, por el contrario, es tarea del científico explicitarlas y construir así los conceptos. Precisamente esta construcción constituye la actividad de observación propiamente científica, distinguiéndola de la mera observación.

### **Contaminación**

La contaminación es la introducción en un medio cualquiera de un contaminante, es decir, la introducción de cualquier sustancia o forma de energía que puede provocar algún daño o desequilibrio, irreversible o no, en el medio inicial. Para que exista contaminación, la sustancia contaminante deberá estar en cantidad relativa suficiente como para provocar ese desequilibrio. Esta cantidad relativa puede expresarse como la masa (cantidad) de la sustancia introducida en relación con la masa o el volumen del medio receptor de la misma. Este cociente recibe el nombre de Concentración. Un ejemplo de concentración habitual es la de miligramos/litro<sup>40</sup>

*Contaminación ambiental:* presencia en el ambiente de cualquier agente (físico, químico o biológico) o bien de una combinación de varios agentes en lugares, formas y concentraciones tales que sean o puedan ser nocivos para la salud, la seguridad o para el bienestar de la población; o que puedan ser perjudiciales para la vida vegetal o animal; o impidan el uso normal de las propiedades y lugares de recreación, y el goce de los mismos. La contaminación ambiental es también la incorporación a los cuerpos

---

<sup>39</sup> *Ibidem* Pág.: 85

<sup>40</sup> Colaboradores de Wikipedia: **Contaminación**. Wikipedia. 2009 Disponible en: <http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Contaminaci%C3%B3n&oldid=25102035>. [en línea] fecha de consulta 16 de marzo de 2009. Pág.: 1

receptores de sustancias sólidas, líquidas o gaseosas, o mezclas de ellas, siempre que alteren desfavorablemente las condiciones naturales de los mismos, o que puedan afectar la salud, la higiene o el bienestar del público.<sup>41</sup>

*Contaminación del agua:* acción o al efecto de introducir materiales o formas de energía, o inducir condiciones sobre el agua que, de modo directo o indirecto, impliquen una alteración perjudicial de su calidad en relación a sus usos posteriores o sus servicios ambientales. Los contaminantes se dividen en 3: Químicos, biológicos y físicos. Los químicos son aquellos que alteran la composición del agua y/o reaccionan con ella. Los físicos son los que no reaccionan con el agua, pero pueden dañar la vida en el ecosistema. Los biológicos son organismos, o microorganismos, que son dañinos o que se encuentran en exceso (plagas, como los lirios acuáticos, de rápida propagación). Los principales contaminantes de las aguas son: Compuestos orgánicos biodegradables, sustancias peligrosas, contaminación térmica, agentes tensioactivos, partículas sólidas, nutrientes en exceso: eutrofización; gérmenes patógenos Sustancias radioactivas Según la OMS (Organización Mundial de la Salud), el agua está contaminada cuando su composición se halla alterada de modo que no reúne las condiciones necesarias para el uso al que se la hubiera destinado, en su estado natural. En los cursos de agua, los microorganismos descomponedores mantienen siempre igual el nivel de concentración de las diferentes sustancias que puedan estar disueltas en el medio. Este proceso se denomina autodepuración del agua. Cuando la cantidad de contaminantes es excesiva, la autodepuración resulta imposible.<sup>42</sup>

*Daño Social:* “los ocasionados a la salud humana, el paisaje, la tranquilidad pública, los bienes públicos y privados, y demás bienes con valores económicos directamente afectados por la actividad contaminante”.

*Daño Ambiental:* el que afecte el normal funcionamiento de los ecosistemas o la renovabilidad de sus recursos y componentes.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> Ibidem Pág.: 1

<sup>42</sup> Ibidem Pág.: 1

<sup>43</sup> Econometría S.A. **Valoración de pasivos ambientales en Colombia. Énfasis sector eléctrico. Ministerio de minas y energía. Unidad de planeación minero estratégica.** en: [http://www.minambiente.gov.co/documentos/generaci%C3%B3n\\_de\\_pasivos.ppt](http://www.minambiente.gov.co/documentos/generaci%C3%B3n_de_pasivos.ppt). [en línea] Fecha de consulta 16 de marzo de 2009. Pág.: 8

## **CAPÍTULO II- CONTEXTUALIZACIÓN**

### **Situación económica**

El Oasis Norte de la Provincia de Mendoza donde se desarrolla la investigación, constituye la zona económicamente más desarrollada. Concentra el mayor porcentaje poblacional y cuenta con los mejores niveles de salud, educación y servicios. Posee un sector industrial que aporta el 75% del valor agregado de la provincia, además este sector concentra el 30% de las explotaciones agropecuarias. El Área Metropolitana del Gran Mendoza es el casco central de esta zona.<sup>44</sup>

La provincia se insertó tempranamente en el modelo de país organizado a partir de 1880, por lo que sus actividades productivas se estructuran en un contexto de economía de mercado, este fenómeno se evidencia en el inmenso desarrollo de las zonas irrigadas en contraposición a aquellas que no lo son (secano) que comprende alrededor del 95% por ciento de la economía provincial.

La actividad industrial es predominantemente agroindustrial, ya que se manufacturan productos provenientes de la vid, las hortalizas, y los frutales; esto ha generado un denso tejido fabril que se ha concentrado, como la gran mayoría de las actividades económicas y la población, en los oasis irrigados.

---

<sup>44</sup> Flores Cáceres José Agustín. **Programa Productivo de la Provincia de Mendoza (AR L1003) Subprograma 2 de Infraestructura Vial” Estudios Ambientales Refuncionalización R.P.Nº 4 Rodríguez Peña tramo R.N.Nº 40 – R.N.Nº 7.** 2004. Pág.: 2

A fines de la década de los '90 la economía argentina entró en una aguda recesión que no cedió hasta principios de 2003. La herencia de esta gran depresión fue una fuerte caída de la actividad económica, la recaudación fiscal, y el empleo. Simultáneamente aumentó la pobreza y la indigencia, lo cual reforzó aun más los efectos perniciosos de dicha crisis.

De este modo, en la provincia de Mendoza todos los sectores económicos fueron fuertemente afectados. Esto se evidenció primeramente en el Sector Primario con una fuerte caída en la cantidad de hectáreas bajo riego. Por otro lado, en el Sector Secundario y según el censo industrial de 2003, bajó un 40% la cantidad de industrias, incluso las que quedaron muestran un retraso tecnológico importante. Asimismo, el valor agregado generado por la construcción, cayó. Finalmente, el Sector Terciario Servicio y Comercio también mostró una disminución de actividad en este período, a excepción del turismo y el sector financiero. La caída general de actividad provocó una fuerte desinversión pública.

Con la devaluación del año 2002 se introdujo una mejora en los precios relativos que, al mejorar la competitividad de los productos, mejoró las posibilidades de exportación y no solo permitió, sino que también indujo la sustitución de importaciones.

Actualmente vinos, aceites, frutas y hortalizas frescas e industrializadas, ganado, productos químicos y rocas de aplicación incrementan su producción y salida de la provincia al mercado externo. La sustitución de importaciones se transforma en motor de la actividad industrial, el turismo cobra un nuevo impulso y con él se reactivan el comercio y los servicios. Después del primer semestre del 2002, la economía provincial comienza una etapa de reactivación que se afirma a partir de 2003.

### **Medio Físico**

La Provincia de Mendoza, situada en el centro-oeste de la República Argentina, al pie de la Cordillera de los Andes, se extiende entre los paralelos 32° y 38° de latitud

sur y los meridianos 70° 30' y 66° 30', con una superficie de 150.839 km<sup>2</sup> comprendidos entre las cotas de 320 m y 6.961 m sobre el nivel del mar.

Presenta, al año 2001, una población de 1.579.651 habitantes. (INDEC Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001). El clima árido de Mendoza determina que los recursos hídricos adquieran una importancia fundamental para el desarrollo socio-económico de la Provincia. El hombre a través del aprovechamiento del agua ha desarrollado “oasis” de riego donde se han conformado núcleos agro-urbanos e industriales, con concentración económica y demográfica. Estos oasis se hallan separados por extensos territorios con escasos habitantes. Los tres grandes oasis provinciales (Norte, Centro y Sur) representan entre el 2,5% y el 3% de la superficie total provincial. Estos oasis constituyen el soporte de casi el 95% de la población. El resto de la superficie, es zona de llanura desértica, cordillera y tierras infértiles donde habita el 5% de la población.<sup>45</sup>

### **Aguas superficiales y subterráneas**

La hidrología, estudio de los escurrimientos superficiales, está representada por cuencas de cauce permanente.

El río Mendoza de régimen nivo-pluvial que nace en la cordillera de los Andes, formado por aguas provenientes de la fusión de nieves y glaciares. La cuenca en su cauce medio posee una importante cantidad de derivaciones o canalizaciones conformando la red de riego para uso agrícola.

Existen torrentes y cauces secos que se alimentan de precipitaciones estivales, y suele provocar aluviones o avenidas de agua. El sistema de drenaje aluvional y pluvial es insuficiente por eso se producen sectores inundables o anegadizos. Las condiciones hidrológicas en la zona de trabajo, están condicionadas por estos dos sistemas.

---

<sup>45</sup> Rauek Teresa. **Situación actual de la problemática del Canal Pescara**. Ministerio de Ambiente y Obras Públicas, Gobierno de Mendoza. Informe Ambiental 997: 1997. Pág.: 20

El recurso hídrico es receptor de los vertidos provenientes de las diferentes actividades que se desarrollan en el sector lo cual provoca un impacto negativo en la calidad del mismo.

El tramo medio del río Mendoza es una de las fuentes principales de aprovisionamiento de agua para diversas actividades de la zona. En este se ha dispuesto una importante red de tomas de canales para riego. Algunos de ellos cumplen la doble función de transportar y derivar agua para riego y colector de aluviones. En este doble sistema de riego y drenaje se destacan el Canal Cacique Guaymallén y el canal San Martín, ubicado en la llanura de inundación de la margen derecha del río Mendoza, con canales derivadores: Lunlunta, Naciente, Ortega, Chachingo. Canales de riego secundarios irrigan el área agrícola de Maipú y Guaymallén.

Este tramo del río es además colindante con el canal Pescara, colector de desagües de riego, que recibe los efluentes industriales de los establecimientos industriales del área. Este canal presenta problemas substanciales de diseño ya que fue construido en principio para recibir sólo los vuelcos industriales de la zona. En este canal se ha evidenciado un incremento indeseado del nivel de líquidos ya que a él también llegan los drenajes pluviales de las superficies contiguas del oeste, que por la pendiente natural vuelcan a él y al haberse incrementado la superficie construida en la zona de piedemonte los volúmenes de agua superan la capacidad del canal y se producen desbordes

Por otro lado, los industriales localizados a lo largo del Pescara volcaron durante décadas sus efluentes escasamente tratados al mismo, provocando altos grados de contaminación. No obstante esta situación de conflicto está actualmente solucionada. Se ha construido un conducto paralelo, cerrado, para que los industriales vuelquen sus efluentes. Al mismo tiempo se ha vuelto aún más riguroso el control de los vuelcos a colectores, exigiéndose la implementación de sistemas de tratamiento individuales a cada empresa, además de la instalación de una batería de pozos para dilución final de efluentes, y en algunos casos las empresas han logrado reutilizar parte de estos efluentes, reduciéndose así el volumen del efluente final.

## Descripción del Colector

El Colector Pescara es un canal artificial, abierto y sin revestir, destinado en sus inicios al desagüe superficial de las aguas de riego. El canal tiene 15 km. desde su nacimiento, en las cercanías de la Ruta Provincial N° 60, distrito Russel (Maipú), hasta el departamento de Guaymallén. A partir de la calle Tomás Godoy Cruz, irriga 3300 hectáreas de ese departamento y luego se conecta al canal auxiliar Tulumaya y llega a 7000 hectáreas de Lavalle. Cuando es utilizado para riego, cambia su nombre por el de Hijueta Unificada Nueva Sánchez.<sup>46</sup>

Alrededor de 60 establecimientos industriales vuelcan sus desechos tóxicos en el canal Pescara; entre los que se encuentran bodegas, conserveras, destilerías de subproductos vínicos y afines (tartrato de calcio), aceiteras (aceite de oliva), elaboradoras de aceitunas y encurtidos, curtiembres, faenamiento de ganado vacuno, recicladoras de papel, granjas avícolas, saladero de cueros y productoras de bebidas no alcohólicas. Los vertidos eran volcados sin ningún tipo de tratamiento y en forma indiscriminada, provocando una gravísima contaminación en los recursos hídricos, tanto superficiales como subterráneos, como asimismo una gran degradación de los suelos y otros recursos naturales. Estos líquidos aportan sustancias minerales y orgánicas que hacen que sus aguas cambien de color progresivamente, se desprendan olores y aumente la presencia de espumas.

Según los análisis realizados, el agua del Pescara contiene microorganismos, algún contenido de sales disueltas (en especial, cloruro de sodio), elevada concentración de sustancias químicas inorgánicas (sodio, cloruro, sulfuro, cromo y cobre), gran cantidad de materia orgánica en suspensión y compuestos orgánicos tóxicos (derivados del petróleo, colorantes, detergentes)<sup>47</sup>. Si se tiene en cuenta que las aguas del canal son reutilizadas para riego, se debe considerar que la concentración salina, la presencia de metales pesados y las variaciones de calidad (picos de acidez y alcalinidad) conducen progresivamente a la disminución de rendimientos y calidad de los cultivos, y al deterioro de los suelos con posible afectación de acuíferos. Asimismo, la posible

---

<sup>46</sup> *Ibíd*em Pág.: 22

<sup>47</sup> *Ibíd*em Pág.: 23

presencia de agentes infecciosos en los efluentes significa un riesgo latente para la salud de agricultores y consumidores de los productos de la zona. En su área de influencia, el agua subterránea a profundidades menores a 60 metros presenta alteraciones de tipo orgánico y un elevado contenido de compuestos nitrogenados.<sup>48</sup> Las aguas que discurren por el colector poseen azufre presente en compuestos disueltos tanto inorgánicos como orgánicos. Cuando se agota el oxígeno a causa de la actividad de las bacterias aeróbicas y/o las elevadas temperaturas, comienzan a actuar las bacterias sulforreductoras. Estas bacterias generan, como consecuencia de su actividad fisiológica, sulfuro de hidrógeno o ácido sulfhídrico con su típico olor a huevos podridos. Parte de este gas se combina con metales presentes en el líquido, para dar compuestos insolubles de color negro que imparten este color al mismo líquido y a los sedimentos. Otros problemas más frecuentes asociados a éstos son la acumulación de residuos sólidos que provocan la proliferación de organismos patógenos y vectores (moscas, roedores, mosquitos). Este canal ha sido objeto de una larga historia de reclamos por parte de los habitantes de áreas cercanas por los malos olores, basura de todo tipo, entre otros; y por otro lado, de los regantes por la contaminación del agua que reciben en sus parcelas.

### **Descripción del proyecto de descontaminación del Canal Pescara**

En 1996 comenzó a construirse la obra que en parte solucionó el problema de los efluentes industriales. Este obra “separa los desechos que las empresas arrojan al canal mediante la construcción de un colector subterráneo que corre paralelo al actual colector Pescara hasta Guaymallén”<sup>49</sup>. Estos líquidos industriales que son previamente tratados, son arrojados a este colector subterráneo. En cada una de las fábricas existen plantas de tratamiento primario de residuos, en el caso que se trate de efluentes no complejos. Por otro lado, las fábricas que arrojan efluentes complejos (residuos más contaminantes), poseen plantas individuales de tratamiento completo que incluyen un sistema secundario de tratamiento. Fuera de las empresas, se construyó la red troncal de cañerías para los

---

<sup>48</sup> Ibídem Pág.: 24

<sup>49</sup> Scoones, Ana. **El Saneamiento del Canal Pescara**. [en línea] Mendoza, Argentina, 2005. Oikos red ambiental: 2005, disponible en <http://www.oikosredambiental.org.ar/documentos/canalpescara.pdf> [en línea] Fecha de consulta: 15/06/2008. Pág.: 1

desagües industriales. En Guaymallén, estos líquidos se mezclan con el cauce normal del colector y con el agua proveniente de una batería de perforaciones instaladas al costado del canal, de este modo se logra un agua aceptable para ser usada en regadíos.

### **CAPÍTULO III- Diseño metodológico**

La investigación realizada tuvo carácter exploratorio y enfatiza un enfoque cualitativo. No obstante, se utilizaron estrategias de análisis cuantitativo para un adecuado abordaje al tema que se investigó. Estas estrategias respondieron a la necesidad de lograr una adecuada contextualización del problema de investigación. Debido a ello el trabajo de investigación se realizó en dos etapas:

1. En una primera etapa se realizó el rastreo y sistematización de material proveniente de fuentes bibliográficas y documentos.
2. En una segunda etapa se hizo recolección, procesamiento y análisis de datos primarios referidos a experiencias y conocimientos de informantes claves: expertos y agentes involucrados en el tema.

#### **Primera etapa**

##### **Rastreo y sistematización de fuentes secundarias**

En la primera etapa la investigación se concentró en el rastreo de fuentes secundarias como el Censo Industrial 2003, y el Padrón Único de Desagüantes Industriales del Canal Pescara. El objetivo de esta primera etapa fue la caracterización de la estructura industrial de Mendoza, y de la estructura industrial aglutinada en torno al Canal Pescara.

El estudio de la estructura industrial mendocina se hizo en base al Censo Industrial 2003, publicado por la CEPAL. Mientras que la caracterización de la estructura industrial aglutinada en torno al Colector se hizo en base al Padrón Único de Desaguantes Industriales del Canal Pescara además de otra información oportunamente relevada.

La distinción entre empresas grandes, medianas y chicas se hizo en función de los siguientes indicadores: volumen de facturación, la capacidad instalada, y el volumen de producción. Los datos para lograr esta clasificación se obtuvieron por informantes claves que fueron consultados en el Departamento General de Irrigación y en la Dirección General de Rentas de la Provincia de Mendoza.

Estos informantes aportaron sus conocimientos y acceso a bases de datos. Esta información resultó extremadamente valiosa, una vez recolectada y procesada permitió la sistematización de toda la información a fin de lograr una contextualización de la población en estudio que sea capaz de enriquecer el análisis. Particularmente valiosa resultaron los aportes de una informante clave en esta investigación, cuyo puesto en el departamento General de Irrigación, hace de ella una informante fundamental para el análisis, ya que se trata de la interventora de la Inspección de Desaguantes Industriales del Canal pescara.

## **Segunda etapa**

### **Diseño cualitativo y definición de la muestra**

Una vez contextualizada y caracterizada la población en estudio, se procedió a la selección de informantes claves que fueron objeto de estudio. Se eligieron como unidad de análisis dos empresas grandes, dos medianas y dos pequeñas respectivamente. También se entrevistó a la interventora de la inspección Pescara.

La selección de informantes no resultó sencilla, puesto que se trata de grupos de poder entrevistados acerca de un tema complejo. Hubo muchos obstáculos que sortear, se trata de personas muy ocupadas en sus actividades, y el tema a tratar es rayano en la ilegalidad. En este sentido, fue muy valiosa la ayuda de personas que se prestaron a interceder ante los industriales a los efectos de acceder a las entrevistas. No obstante, la gran mayoría de los contactos se lograron telefónicamente, a través de constantes y reiterados intentos que finalmente resultaron fructíferos.

La selección tuvo un carácter intencional, ya que se advirtió que la estructura industrial del Canal Pescara reproduce la alta heterogeneidad de la estructura industrial mendocina (aunque no se hallan empresas “de elite” que desagüen al colector).

Es importante tener en cuenta que las entrevistas en profundidad son flexibles y dinámicas, no directivas, y abiertas. Estas características de la técnica cualitativa permiten relevar percepciones, apreciaciones y opiniones, que ayudan a clarificar las distintas manifestaciones de la racionalidad instrumental de los empresarios entrevistados. Al mismo tiempo, ayudan a crear el clima propicio (si están correctamente diseñadas) para que el informante sienta la necesidad de expresarse en sus apreciaciones.

En el diseño la entrevista en profundidad se tuvo en cuenta lo álgido del tema a tratar. Con el objetivo de lograr la empatía mínima e imprescindible necesaria en toda situación de entrevista, el tema principal a indagar (la contaminación) fue tratado como parte de otros temas menos escabrosos.

A la luz del marco teórico se analizaron las entrevistas en profundidad realizadas a los informantes claves. El análisis se hizo fundamentalmente en función de un sistema de categorías deducido del marco teórico, no obstante, también surgieron, de las entrevistas, códigos en *in vivo* que dieron lugar a nuevas categorías como “aumento de

la productividad” “inseguridad jurídica”, “adaptabilidad”. Incluso fue necesario construir un nuevo bloque de categorías: “justificación ideológica”.

### **Sistema de categorías**

#### **1. Expansión**

1. Expansión de la producción
2. Aumento de la productividad
3. Exportación
4. Aumento de la calidad

#### **2. Externalización de costos**

1. Transferencia de costos
2. Competitividad

#### **3. Racionalidad económica**

1. Necesidad de externalización
2. Necesidad de expansión
3. Maximización del beneficios
4. Reducción de costos
5. Internalización obligatoria
6. Adaptabilidad
7. Inseguridad jurídica

#### **3. Justificación ideológica**

1. “Agua bendita”
2. Imposibilidad de tratamiento

El “método de la constante comparación”<sup>50</sup> de grupos busca significados y los interpreta a la luz de esta comparación. Por ello se consideró que el método más adecuado a los fines del análisis que se pretendía realizar. Ya que en este trabajo se compararon los discursos de los empresarios en tanto que integran algunos de las distintas categorías o grupos (grandes empresarios, medianos o chicos respectivamente) que previamente fueron definidos, en función de la perspectiva teórica elegida.

---

<sup>50</sup> Glazer, B.G. y Strauss A. The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research. Aldine. USA Chicago. 196. Pág.: 74

Finalmente, la información relevada en el trabajo de campo se procesó con el software atlas ti, en función del sistema de categorías que se expuso. Este sistema sirvió para la selección de ciento veinte citas que fueron objeto de análisis.

## **CAPÍTULO IV – RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Resultados, primera etapa**

#### **Descripción de la estructura industrial de Mendoza**

Habiendo caracterizado los patrones de acumulación predominantes en la economía, es de fundamental importancia una caracterización de la estructura industrial mendocina, a fin de contextualizar adecuadamente la población en estudio. A tal efecto, se toman datos de un trabajo de realizado en base al Censo Industrial 2003 publicado por la CEPAL<sup>51</sup>. Según este trabajo en la provincia de Mendoza, en el año 2003, se hallan 1998 empresas industriales. En el conjunto se encuentran grupos altamente diferenciados: hay empresas familiares hasta filiales de multinacionales. De esta forma manejan parámetros de productividad, calidad, inserción internacional extremadamente variados.

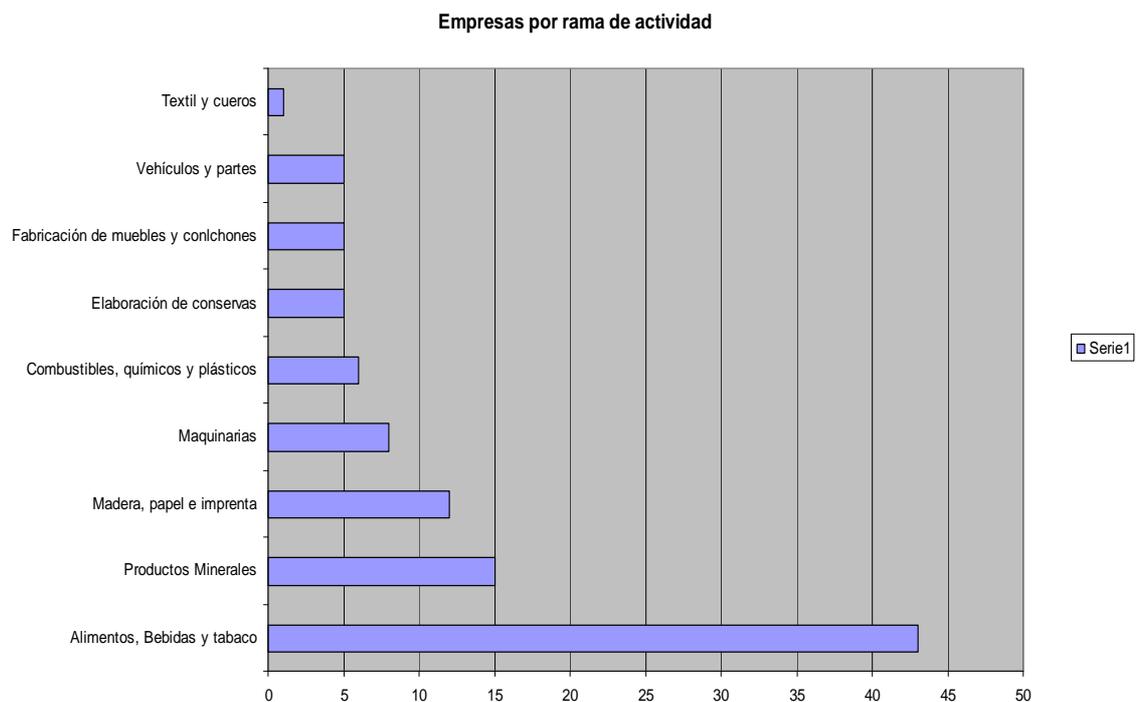
En conjunto el sector facturó en el año 2002 un total de \$7.242 millones y generó 29.176 puestos de trabajo. Si se toma como criterio de clasificación la rama de actividad en la que se desarrollan dichas empresas, se observa una importante

---

<sup>51</sup> Giménez Patricia y otros, **Perfil y características de la estructura Industrial actual de la provincia de Mendoza Volumen I**. Buenos Aires, CEPAL. Serie Estudios y perspectivas: 2004.

concentración, respecto al número de empresas, en los sectores de “alimentos, bebidas y tabaco” ya que, este sector representa casi el 50% del total de empresas. La rama “productos minerales” participa en un 15% del número total de industrias. Finalmente y respecto al resto de las ramas, las empresas se aglutinan de la siguiente manera: “madera, papel e imprenta” representan el 12%, maquinaria y equipos” 8%, “combustibles, químicos y plásticos” 6%, se dedican a la “elaboración de conservas”, 5% , “fabricación de muebles y colchones” participan en un 5%, finalmente la rama “vehículos y partes” participa en 2% y sólo un 1% se dedica a la industria “textil y del cuero”,<sup>52</sup>

Gráfico nº 1



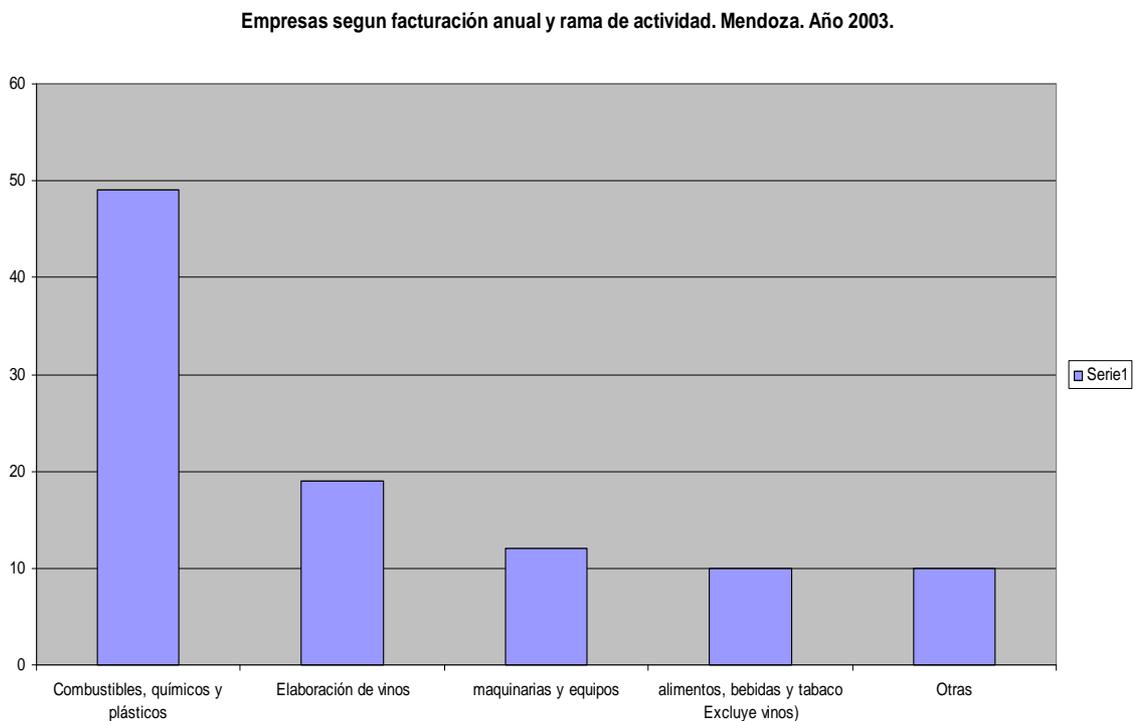
Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Como se puede apreciar en el gráfico número dos, si se clasifican las empresas de acuerdo a su facturación anual, se observa una importante concentración de esta

<sup>52</sup> *Ibíd*em Pág.: 11

variable. Casi el 50% de la facturación la monopolizan el 15% de las empresas industriales, estas pertenecen fundamentalmente a la rama “Combustibles, químicos y plásticos”. Por su parte el rubro “elaboración de vinos” es la segunda rama en importancia con el 19% de la facturación; mientras que después aparecen “maquinarias y equipos” (12%) y “alimentos, bebidas y tabaco” (excluyendo “elaboración de vinos”) con 10% de la facturación respectivamente.

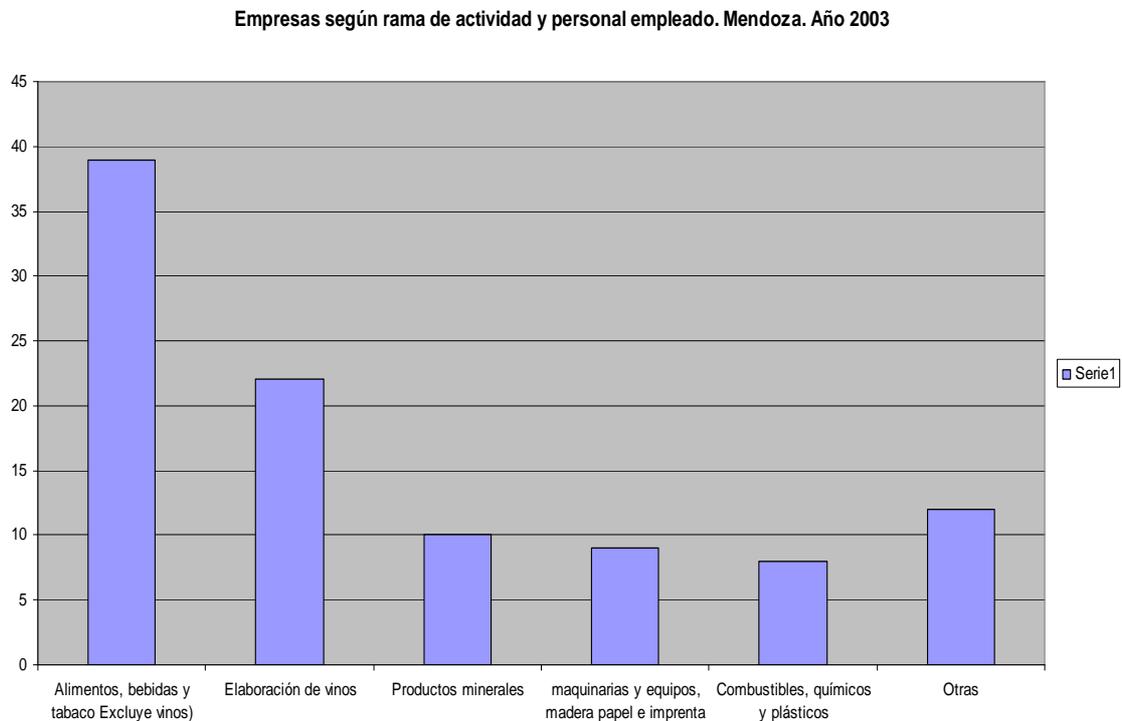
Gráfico n° 2



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Si se observa de acuerdo al personal empleado, la rama “Alimentos, bebidas y tabaco” es la que reúne el mayor volumen de mano de obra de la industria, ya que emplea al 39% de trabajadores, luego se encuentra “Elaboración de vinos” con un 22% de los empleados, “Productos minerales” con un 10%, mientras que los ramas “maquinarias y equipos” y “madera, papel e imprenta” concentran cada uno el 9%. Sin embargo la rama de mayor facturación solo genera el 8% del empleo industrial.

Gráfico N° 3



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Relacionando las tres variables explicitadas, se puede observar una fuerte heterogeneidad en el sector industrial, principalmente en lo referente a la productividad del trabajo en las distintas ramas de actividad. Es decir, si se clasifican las empresas industriales en función de su facturación anual, su capacidad instalada, el volumen de su producción se pueden definir cuatro categorías claramente diferenciadas: **Mipyme** (totalizan el 50% de las empresas y facturaban en el año 2003 de \$120.000 anuales), **Pyme** (exceden las 6.000 y representan más del 30% de las firmas industriales provinciales) y **Grandes empresas** (representan el 16% del universo) y **empresas de “elite”** (solo representan el 4% del total de empresas industriales) donde se incluyen las empresas que cumplen parámetros excelente desempeño macroeconómico. Es decir que el 80% de las empresas industriales son PYMES, o mini PYMES.

Desde el punto de vista del origen del capital, las empresas son en un 97% de capitales nacionales. Por otro lado, las empresas integradas por capital extranjero se

pueden dividirse en dos subgrupos: aquellas cuya proporción de capital extranjero es mayor al 50% (representan el 0,8% del universo en estudio) y aquellas que por el contrario, en su composición accionaria la proporción de capital extranjero es menor al 50% (representan el 2% del universo en estudio). Mientras que las empresas industriales netamente extranjeras solo representan el 0,2% del universo en estudio.

Respecto a la antigüedad de las empresas industriales provinciales, más del 50% de las firmas tienen menos de 10 años de antigüedad, este flamante perfil responde a que en los '90 más del 50% de las firmas cesaron sus actividades. Así solo el 19% de las firmas data de años anteriores a 1979, un 15% inició sus actividades en la década del '80, el 40% de ellas lo hizo en los años '90, mientras que 14% se fundaron en fechas posteriores al año 2000.

Por otro lado se observa una marcada concentración a nivel geográfico, ya que el 61% de las empresas se radican en el Gran Mendoza, y el resto se reparte entre la Zona Este, la Zona Sur en proporciones similares y el Valle de Uco con apenas el 3% de las empresas

A fin de profundizar el análisis, en el trabajo mencionado, se triangulan variables censadas, de forma tal de construir indicadores complejos. En este trabajo solo se tomarán sólo algunos para dar cuenta de la estructura industrial mendocina, solo a los objetivos de la presente tesina.

Así por ejemplo si se examina la “sofisticación de los factores productivos”<sup>53</sup> el análisis indica que el 80% de las empresas industriales mendocinas poseen más que los factores básicos de producción. Sin embargo se halla una relación positiva entre este indicador y el monto de ventas anuales. A medida que las empresas aumentan de tamaño y se ubican en cuartiles superiores de ventas, aumenta la participación de empresas con disponibilidad de tecnología y alta sofisticación. Por otro lado, se observa que en el cuartil más bajo de ventas, la disponibilidad básica alcanza un 40% del total y la disponibilidad sofisticada solo alcanza el 0,5% del total. Al mismo tiempo, si se

---

<sup>53</sup> *Ibíd*em Pág.: 14

analiza el cuartil superior esta relación se invierte ya que el 60% de las empresas con alta sofisticación se ubican en él.

La devaluación de 2002 reestructuró de tal forma el sistema productivo que las empresas que mejor se adecuaron a ese escenario son las que mejores perspectivas de crecimiento poseen. Esta medida económica implicó una mejora del tipo de cambio real, propició ventajas competitivas provenientes de la mejora en las exportaciones y favoreció la sustitución de importaciones. De todos modos la disponibilidad de estos factores, cumplen una función fundamental, ya que los productos de alto valor agregado son los que más posibilidades tienen de prosperar en los mercados internacionales. Esto se manifiesta en que el 56% de las empresas con disponibilidad sofisticada exportan, mientras que solo el 2,4% de las que tienen disponibilidad básica pueden exportar sus productos. Al mismo tiempo se resalta que el 90% de las empresas que no exportan solo tienen disponibilidad básica.

Así mismo las empresas con disponibilidad sofisticada tienen ventas por empleado diez veces superiores a las empresas industriales con disponibilidad básica. “Este dato muestra la importancia del aumento de la productividad de la inversión en capital físico y humano así como en otros factores más sofisticados como control de calidad y servicio de post venta, entre otros”.<sup>54</sup>

Otra perspectiva importante respecto a la capacidad de producción de valor, es la implementación de “estándares de calidad”. Para esto se ha creado un indicador que mide el grado de utilización de prácticas de calidad. El 42% del total de empresas ha señalado que aplica “algunos” estándares, 30% de las firmas, “pocos”; 24% de las unidades productivas, “muchos” y, sólo un 4%, no aplica estándares de calidad.

Indudablemente, estos resultados estarían indicando que aún -y pese a la presión competitiva de firmas radicadas en otras provincias del país o de importaciones- no es una práctica generalizada en las empresas de Mendoza la utilización de políticas internas de calidad y la adopción de estándares y patrones internacionales. En algunos

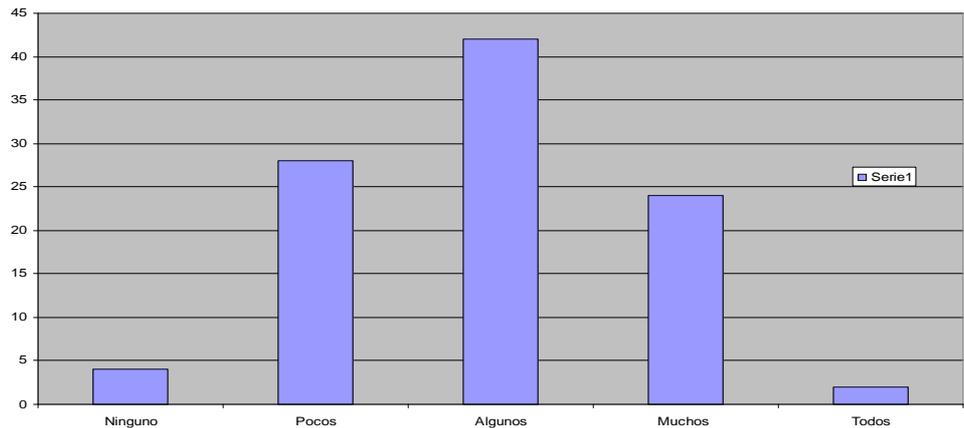
---

<sup>54</sup> Ibídem Pág.: 16

sectores (agroalimentos), esta carencia constituye un impedimento significativo para ampliar y mejorar la inserción externa y desarrollar productos de mayor valor.

Gráfico n° 4

Empresas industriales según grado de implementación de estándares de calidad. Mendoza. Año 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Una dimensión muy importante de la información brindada por el Censo 2003 es la que tiene que ver con la comercialización de productos en el exterior. De aquí, puede verse que el 17% de las empresas responde haber exportado productos en el período 2002/2003.

Respecto del nivel de ventas al exterior sobre las ventas totales de la industria, se obtuvieron los siguientes resultados: a nivel general se observa que un 53% de las empresas censadas exportadoras declararon que sus exportaciones en relación a las ventas se encuentran entre el 1 y el 25%. Las empresas que manifestaron tener una estrecha relación con el mercado internacional (es decir, las que exportan entre el 76 y 100%) representan el 18% del total.

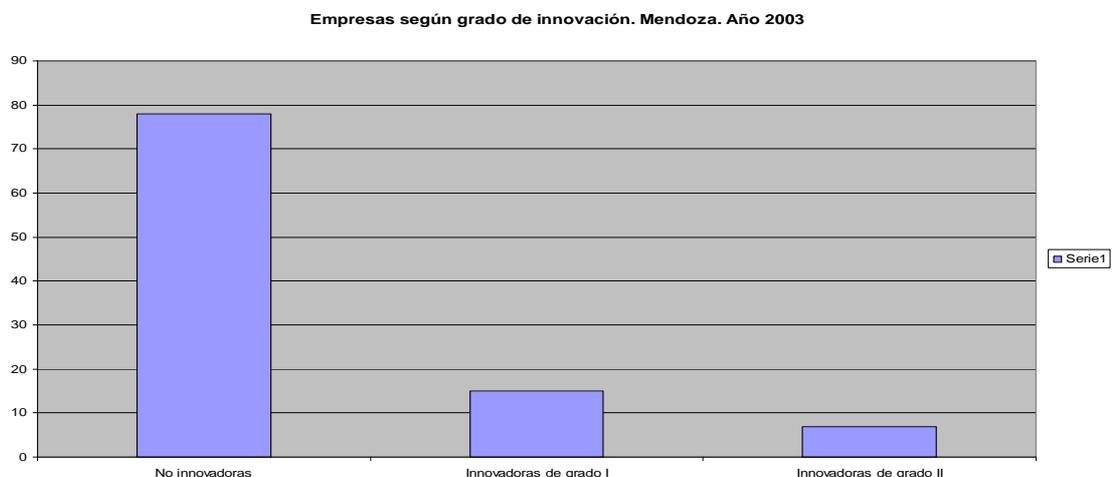
Si se analiza para las empresas con comercio exterior la relación exportaciones / ventas totales según tamaño de la empresa (cuartil de ventas), se observa que las empresas pertenecientes al cuartil 1 (facturación anual hasta \$ 30.000) exportan hasta un

25% sobre su producción total; en el otro extremo se encuentran las empresas del cuartil 4 (facturación anual superior a los \$ 400.000) que presentan el mayor porcentaje de empresas que exportan entre el 76 y el 100%. Además, el 50% de las empresas del cuartil 2 (facturación anual entre \$ 30.000 hasta \$ 120.000) declaran exportar entre el 25% y el 75%.

El perfil de las empresas industriales exportadoras muestra que, generalmente, tienen los niveles más altos de facturación (el 64% de ellas factura más de \$ 400.000 anuales), un alto grado de sofisticación de sus factores (el 41% tienen disponibilidad alta o sofisticada), y una importante aplicación de estándares de calidad (el 54% aplica muchos o todos los estándares).

Además de esta información, existen algunas variables que de alguna manera muestran cuáles son las perspectivas de las empresas del sector en un futuro mediano respecto a sus posibilidades de crecimiento y desarrollo. En primer lugar, se evaluaron a las empresas en función del grado de innovación que presentaban. Para esto, se tomaron las respuestas acerca de la utilización de nuevas estrategias como la capacitación de capital humano y la adopción de nuevos recursos tecnológicos (como la disponibilidad de acceso a Internet y página web). Los resultados muestran un porcentaje bajo de empresas que recurren a nuevas tecnologías

Gráfico n° 5



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Siguiendo en este aspecto, se indagó a las empresas acerca de si consideraban que se encontraban actualizadas respecto de su sector de actividad. El 59% de las firmas considera desactualizado a su tecnología respecto del resto del sector.<sup>55</sup> Además, estas empresas realizaron una estimación acerca de los montos necesarios para actualizar sus equipos. Así, se determinó que para el 33% de las empresas desactualizadas es “viable” realizar la inversión necesaria, mientras que para el 22% es “inviabilidad” actualizarse en función de la relación entre inversión necesaria y montos anuales de ventas.

Concluyendo, la estructura industrial se muestra conformada en un 80% por Mipyme y Pyme pero con una importantísima concentración de las ventas y el personal ocupado en las Grandes empresas y empresas de elite.

Respecto a ramas de actividad, “combustibles, químicos y plásticos”, “alimentos, bebidas y tabaco” y “maquinarias y equipos” son las que muestran un mayor protagonismo, teniendo los porcentajes más importantes de ventas, personal ocupado y número de empresas industriales. La industria provincial cuenta con niveles importantes de disponibilidad de recursos, un importante conocimiento y aplicación de estándares de calidad y bajos niveles de innovación y comportamientos asociativos. Respecto al futuro, un porcentaje importante se considera desactualizado tecnológicamente pero con “viabilidad” de realizar las inversiones que requiere. Finalmente, una proporción muy significativa de la industria está evaluando proyectos de cara a 2003 y/o 2004, lo cual confirma las expectativas positivas de desarrollo que existen en casi la totalidad de las empresas del sector.

Durante el período 1993-2002 se produjo una importante caída en el número de empresas que forman la industria provincial, así como también del personal ocupado, con caídas del 45% y el 26% respectivamente.<sup>56</sup> Sin embargo, las ventas no siguieron un comportamiento similar; en términos corrientes se produjo un aumento superior al 70%, mientras que detrayendo el componente inflacionario, la caída es tan solo de un 0,7%. Obviamente ha habido un fuerte crecimiento de la productividad que está asociado tanto

---

<sup>55</sup> *Ibidem* Pág.: 22

<sup>56</sup> *Ibidem* Pág.: 27

con el crecimiento de productividad de las empresas que permanecen en el mercado, como a la desaparición de empresas con bajos niveles productivos.

El cambio más importante en el período tiene que ver con la estructura del sector. Si se toman a las empresas según el grupo al que pertenecen, hay una caída en la participación de las Mipyme a favor de Pyme y Grandes empresas, ya que pese a que hay menos empresas de los tres grupos, son las más pequeñas las que sufren la caída relativa de mayor magnitud. También se advierte una transformación en la estructura industrial respecto de las ramas de actividad. La rama “alimentos, bebidas y tabaco (excluyendo elaboración de vinos)” es la única rama de actividad que presenta un aumento en el número de empresas que la integran en el período bajo análisis. De esta manera, se transforma en el rubro con mayor presencia de empresas en todo el sector, seguido de “elaboración de vinos”. Es importante destacar que estas dos ramas, que hoy representan más de la mitad del total de empresas, en 1993 implicaban sólo un 28% del total del parque industrial.

Cuando se efectúa el análisis teniendo en cuenta el monto de ventas, el comportamiento de la industria según ramas es diferente. Por un lado, la rama “maquinarias y equipos” muestra la mayor robustez en cuanto a crecimiento relativo de sus ventas. La otra rama de actividad que presenta un incremento en sus ventas es “combustibles, químicos y plásticos”, con un aumento del 13%. Por otra parte, “elaboración de vinos” logra mantenerse como la segunda rama con más ventas (19% del total) pese a mostrar una leve caída en las mismas (4% en términos reales).

Las principales conclusiones obtenidas sobre el grupo “elite” indican que más de la mitad de las mismas pertenece a la rama “alimentos, bebidas y tabaco” y se encuentran localizadas mayoritariamente en la zona de Gran Mendoza. Si bien estas industrias son en su mayoría de capital nacional, el grupo “elite” tiene la participación más alta, en la comparación entre grupos, de empresas de capital extranjero.

En cuanto a los indicadores de gestión analizados, los valores alcanzados por las “empresas elite” son los más altos del conjunto industrial de Mendoza. De este modo,

las unidades productivas de este grupo tienen déficit “escaso” al mismo tiempo que disponibilidad “sofisticada”. Además, estas empresas poseen un alto grado de actualización tecnológica, de implementación de estándares de calidad y de utilización de herramientas de tecnología de la información. Todas estas características, sumadas a la gran participación de sus ventas en el mercado externo, explican las importantes diferencias encontradas en las ventas por empleado con respecto al resto de los grupos analizados en este informe.

El grupo de Grandes empresas representa el 12,7% del parque de firmas industriales de la provincia y concentra el 22% de las ventas del total de la industria. Estas empresas desarrollan sus actividades principalmente en el rubro “alimentos y bebidas”. Este universo presenta indicadores positivos tanto en la disponibilidad de recursos como en lo referido a la aplicación de estándares de calidad. El grupo presenta un alto porcentaje de empresas actualizadas, y de aquellas que no lo están, tres cuartos de ellas exhiben una situación “viable” de actualización tecnológica.

Las Pymes mendocinas se presentan como un grupo que en el actual contexto, requiere impulso en materia de conocimiento de fuentes de financiación y coordinación de proyectos asociativos que exploten el potencial crecimiento exportador que esbozan sus proyectos. Su desactualización tecnológica y los niveles de deficiencia que presenta su estructura no permiten asegurar un crecimiento sostenido y sustentable.

Mendoza presenta una estructura industrial altamente heterogénea. Esto no es sorprendente en una economía capitalista de carácter dependiente, ya que la alta heterogeneidad estructural es propia de las relaciones capitalistas de producción en economías dependientes. Sin embargo, el caso mendocino resulta llamativo, ya que la estructura está concentrada a tal extremo que el sector caracterizado como Mipyme concentra casi la mitad del total de empresas industriales de la provincia, pese a ello solo representa el 1% del total de las ventas.<sup>57</sup> Las mediciones realizadas en el censo industrial de 2003, muestran que este es un grupo caracterizado por una significativa

---

<sup>57</sup> *Ibíd*em Pág.: 58

precariedad en cuanto a aplicación de estándares de calidad, actualización de tecnología, exportaciones y disponibilidad de factores productivos.

## Estructura industrial incluida en el Sistema Pescara

### *Empresas según tamaño*

Cuadro n° 1

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	<b>RAMA DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA</b>	<b>TAMAÑO DE LA EMPRESA</b>
Establecimiento Baudrón	Bodega Elaboración y fraccionamiento	Pequeña empresa
Antigal (Baro)	Bodega Elaboración y fraccionamiento	Pequeña empresa
Riveira Hnos.	Empacadora frutas	Pequeña empresa
Arvin S.A.(Sabatini)	Bodega Elaboración y fraccionamiento	Pequeña empresa
Carmelita S.A.	Deshidratación de Ajos	Pequeña empresa
Corinto	Bodega Elaboración	Pequeña empresa
Díaz Hnos.	Trozadero y fábrica chacinados	Pequeña empresa
Guido P. Nerviani e Hs.	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
José Mattar Baeza	Curtiembre	Pequeña empresa
Lumai	Bodega Elaboración y fraccionamiento	Pequeña empresa
Malbeck	Elaboración de vinos	Pequeña empresa
Pablo Furió	Conserva	Pequeña empresa
Rafael Fracapane	Bodega Elaboración	Pequeña empresa
Ramón R. Morales	Bodega Elaboración y fraccionamiento	Pequeña empresa
Abdón Abraham	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
Abelardo Marinacci	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
Antonio Giorlando e Hs.	Elaboración aceitunas y pickles	Pequeña empresa
Bucca	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	<b>RAMA DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA</b>	<b>TAMAÑO DE LA EMPRESA</b>
Carmelo Yanni	Elaboración. Encurtidos	Pequeña empresa
Di Fabio de Tano	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
Giraud Billoud	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
Hugo Cialone	Saladero cueros	Pequeña empresa
Ismael Selmen	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
Lugano SAICIA	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
Norberto Pilón	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
Oscar Alonso	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
Rogelio Galdeano	Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
Sillón	Bodega y Elaboración aceitunas	Pequeña empresa
San Jerónimo	Depósito vinos	Pequeña empresa
Antonio Nerviani S.A.	Bodega, Elaboración y fraccionamiento, aceite	Pequeña empresa
Poesia	Bodega Elaboración y fraccionamiento	Pequeña empresa
Victorio De Gobbi	Curtiembre	Pequeña empresa
SHESA (Ex-Vinassa)	Bodega Elaboración	Pequeña empresa
Angel Cabrera	Elaboración y fraccionamiento aceitunas,pickles	Pequeña empresa
Curtiembre Arg. Italia	Curtiembre	Mediana empresa
Fidencio Yañez Pl A	Elaboración. y fraccionamiento de aceitunas	Mediana empresa
Fidencio Yañez Pl B	Elaboración. y fraccionamiento de aceitunas	Mediana empresa
Angiord S.A.C.I.	Conserva	Mediana empresa
Antonio Zingaretti S.A.	Bodega Elaboración	Mediana empresa
Coop. Vitivinic. Maipú	Bodega Elaboración	Mediana empresa
Coop. Vit Primera Zona	Bodega Elaboración y fraccionamiento	Mediana empresa
Coprovim S.A.	Bodega y Concentración mosto	Mediana empresa

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	<b>RAMA DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA</b>	<b>TAMAÑO DE LA EMPRESA</b>
Frig. Regional Vildoza	Matadero-frigorífico	Mediana empresa
San Javier	Matadero-frigorífico	Mediana empresa
Castaño Vallejo CAVISA	Bodega Elaboración	Mediana empresa
Mallarsa S.A.	Tartrato calcio - destilería	Mediana empresa
Oleofrut S.A.	Aceitera	Mediana empresa
Rodriguez Prieto	Dulces y frutas secas	Mediana empresa
SAGIC Argentina	Bodega Elaboración y Destilería	Mediana empresa
Silvia S.A.C.I.F.A.	Conserva	Mediana empresa
Tupungato S.A.C.I.F.I.A.	Bodega Elaboración y Conserva	Mediana empresa
Papelera Andina SA	Elaboración papel reciclado	Gran empresa
Fecovita	Bodega de fraccionamiento	Gran empresa
Bodegas y Viñedos Lopez	Bodega Elaboración, fraccionamiento - aceite	Gran empresa
Orandi y Massera	Destilería-Tartrato calcio	Gran empresa
Rayen Cura	Cristalería	Gran empresa
Trivento	Bodega Elaboración y fraccionamiento	Gran empresa
La Meme	Bodega Elaboración	Gran empresa
Mendoza Investment Holding SA	Bodega fraccionamiento	Gran empresa
Cattorini Hnos	Cristalería	Gran empresa
Nieto y Senetiner	Bodega, Elaboración y fraccionamiento	Gran empresa

Fuente: Padrón único de desagüantes al Canal Pescara – Departamento General de Irrigación - Mendoza, Argentina.

***Empresas según impacto ambiental*****Cuadro n° 2**

<b>Empresa</b>	<b>Rama de actividad</b>	<b>Volumen (m3/año)</b>	<b>Carga anual en salinidad (Kg/año)</b>	<b>Promedio entre carga salina y volumen aual</b>	<b>Estimación de impacto ambiental</b>
Antonio Zingaretti S.A.	Bodega Elaboración	150,8676487	124,3914881	137,6295684	Bajo impacto
Establecimiento Rodriguez Prieto	Dulces y frutas secas	11748,66068	546,9251324	273,4625662	Bajo impacto
Ismael Selmen	Elaboración aceitunas	652,9023165	41,28155079	347,0919336	Bajo impacto
SHESA (Ex-Vinassa)	Bodega Elaboración	473,5326546	390,8347588	432,1837067	Bajo impacto
Díaz Hnos.	Trozadero y fábrica chacinados	549,1128329	546,93	548,0189827	Bajo impacto
Rafael Fragapane	Bodega Elaboración	615,1494127	497,4475445	556,2984786	Bajo impacto
Ramón R. Morales	Bodega Elaboración y fraccionamiento	1043,639341	730,8606501	887,2499954	Bajo impacto
Antonio Nerviani S.A.	Bodega, Elaboración y fraccionamiento, aceite	1120,442771	811,8532121	966,1479914	Bajo impacto
Hugo Cialone	Saladero cueros	1990,748792	95,0679143	1042,908353	Bajo impacto
Guido P. Nerviani e Hs.	Elaboración aceitunas	2060,557676	349,4285442	1204,99311	Bajo impacto
La Meme	Bodega Elaboración	1559,408898	1444,69893	1502,053914	Bajo impacto
Oscar Alonso	Elaboración aceitunas	3167,426945	151,2620318	1659,344489	Bajo impacto
Corinto	Bodega Elaboración	2104,344794	1524,313501	1814,329148	Bajo impacto
Coop. Vitivinic. Maipú	Bodega Elaboración	2103,647739	1596,327196	1849,987468	Bajo impacto
Antigal (Baro)	Bodega Elaboración y fraccionamiento	2142,73664	1888,22066	2015,47865	Bajo impacto

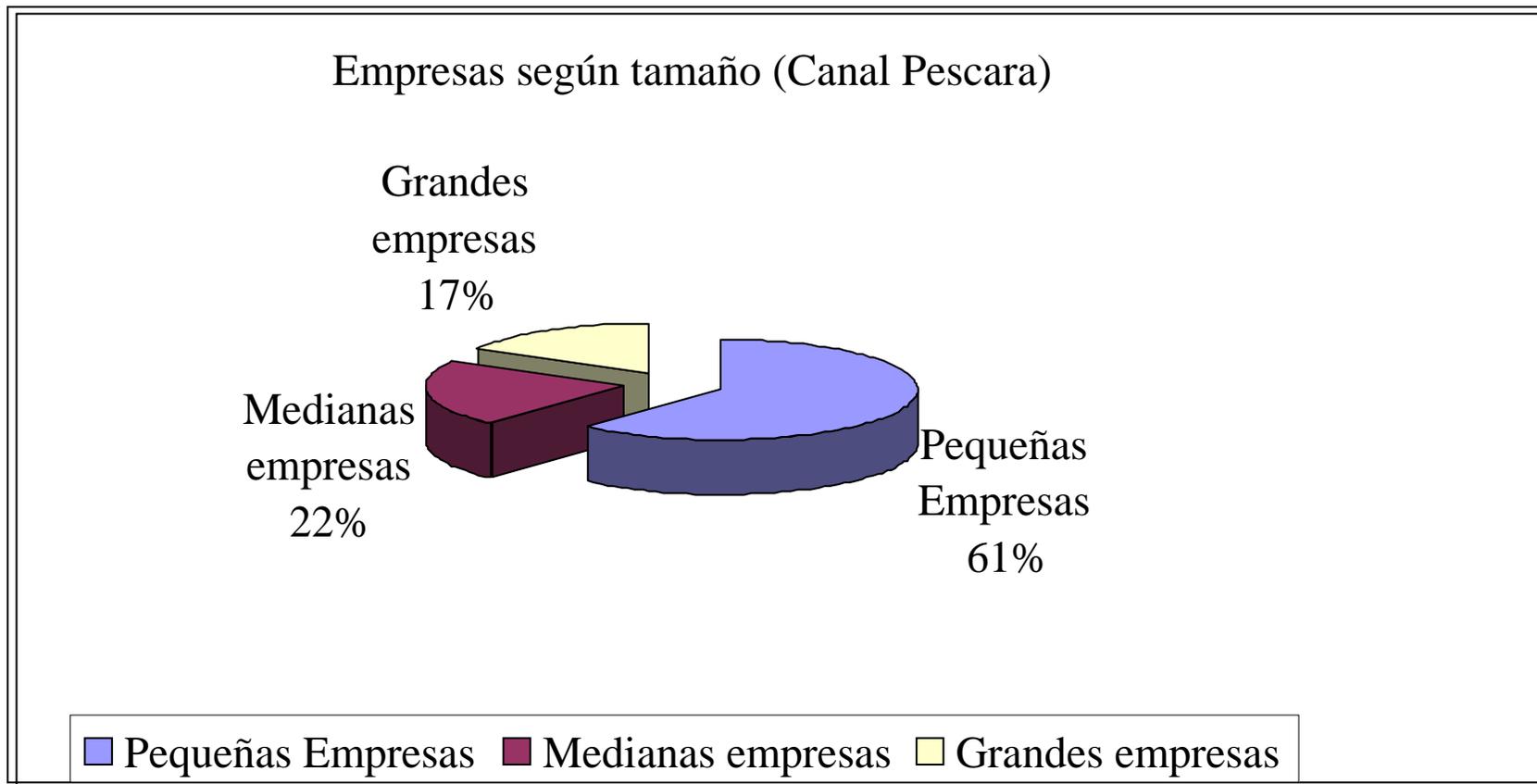
<b>Empresa</b>	<b>Rama de actividad</b>	<b>Volumen (m3/año)</b>	<b>Carga anual en salinidad (Kg/año)</b>	<b>Promedio entre carga salina y volumen anual</b>	<b>Estimación de impacto ambiental</b>
Poesia	Bodega Elaboración y fraccionamiento	1594,622532	2437,880708	2016,25162	Bajo impacto
Abelardo Marinacci	Elaboración aceitunas	4523,04	216	2369,52	Bajo impacto
Riveira Hnos.	Empacadora frutas	2544,972971	2604,610787	2574,791879	Bajo impacto
Di Fabio de Tano	Elaboración aceitunas	5856,076708	291,5130018	3073,794855	Bajo impacto
SAGIC Argentina	Bodega Elaboración y Destilería	5105,665231	2385,558373	3745,611802	Bajo impacto
Castaño Vallejo CAVISA	Bodega Elaboración	3500,707065	4005,457373	3753,082219	Bajo impacto
Arvin S.A.(Sabatini)	Bodega Elaboración y fraccionamiento	5747,669027	4489,04299	5118,356008	Bajo impacto
Sillón	Bodega y Elaboración aceitunas	9703,866253	4009,084073	6856,475163	Bajo impacto
Lumai	Bodega Elaboración y fraccionamiento	7814,113012	6450,481271	7132,297141	Bajo impacto
José Mattar Baeza	Curtiembre	12087,20772	2862,571073	7474,889399	Bajo impacto
Norberto Pilón	Elaboración aceitunas	14496,96806	692,3101589	7594,63911	Bajo impacto
San Jerónimo	Depósito vinos	11488,97416	8009,892767	9749,433465	Bajo impacto
Pablo Furió	Conservera	11748,66068	8298,207437	10023,43406	Bajo impacto
Antonio Giorlando e Hs.	Elaboración aceitunas y pickles	22050,76632	905,100246	11477,93328	Bajo impacto
Establec. Baudrón	Bodega Elaboración y fraccionamiento	12883,13076	12100,32034	12491,72555	Bajo impacto
Mendoza Investment Holding SA	Bodega fraccionamiento	14884,34202	11289,50351	13086,92277	Bajo impacto
Coop. Vit Primera Zona	Bodega Elaboración y fraccionamiento	18863,32704	19843,34935	19353,33819	Bajo impacto
Carmelo Yanni	Elaboración. Encurtidos	37818,0807	1797,863635	19807,97217	Bajo impacto
Abdón Abraham	Elaboración aceitunas	43572,82189	1938,348929	22755,58541	Bajo impacto

<b>Empresa</b>	<b>Rama de actividad</b>	<b>Volumen (m3/año)</b>	<b>Carga anual en salinidad (Kg/año)</b>	<b>Promedio entre carga salina y volumen anual</b>	<b>Estimación de impacto ambiental</b>
Lugano SAICIA	Elaboración aceitunas	43008,5795	2666,913876	22837,74669	Bajo impacto
Rayen Cura	Cristalería	44632,85656	14878,45615	29755,65635	Bajo impacto
Giraud Billoud	Elaboración aceitunas	57288,97736	4005,979697	30647,47853	Bajo impacto
Cattorini Hnos	Cristalería	81250,97369	21087,59748	51169,28559	Bajo impacto
Bodegas y Viñedos Lopez	Bodega Elaboración, fraccionamiento - aceite	82542,47227	51881,29094	67211,8816	Mediano impacto
Nieto y Senetiner	Bodega, Elaboración y fraccionamiento	87703,95613	62905,46319	75304,70966	Mediano impacto
Coprovim S.A.	Bodega y Concentración mosto	82972,44137	83463,64694	83218,04416	Mediano impacto
Angel Cabrera	Elaboración y fraccionamiento aceitunas, pickles	222150,4973	14908,10342	118529,3004	Mediano impacto
Tupungato S.A.C.I.F.I.A.	Bodega Elaboración y Conservera	146301,3244	91883,42224	119092,3733	Mediano impacto
Rogelio Galdeano	Elaboración aceitunas	288445,6763	12261,06386	150353,3701	Mediano impacto
Silvia S.A.C.I.F.A.	Conservera	193102,4362	129990,2922	161546,3642	Mediano impacto
Trivento	Bodega Elaboración y fraccionamiento	239357,9572	104763,3222	172060,6397	Mediano impacto
San Javier	Matadero-frigorífico	247597,6123	149559,8216	198578,7169	Mediano impacto
Papelera Andina SA	Elaboración papel reciclado	256329,3655	208706,7833	232518,0744	Alto impacto
Angiord S.A.C.I.	Conservera	243392,3244	233734,0552	238563,1898	Alto impacto
Frig. Regional Vildoza	Matadero-frigorífico	281693,9039	197849,6484	239771,7762	Alto impacto
Fidencio Yañez	Elaboración y fraccionamiento de aceitunas	572118,3768	75232,55048	323675,4637	Alto impacto
Curtiembre Arg. Italia	Curtiembre	573251,1148	105570,8019	339410,9584	Alto impacto
Mallarsa S.A.	Tartrato calcio - destilería	637162,7783	77209,05468	357185,9165	Alto impacto
Fecovita	Bodega fraccionamiento	414532,5614	411210,2568	412871,4091	Alto impacto

<b>Empresa</b>	<b>Rama de actividad</b>	<b>Volumen (m3/año)</b>	<b>Carga anual en salinidad (Kg/año)</b>	<b>Promedio entre carga salina y volumen aual</b>	<b>Estimación de impacto ambiental</b>
Orandi y Massera	Destilería-Tartrato calcio	1338462,76	472736,0155	905599,388	Alto impacto

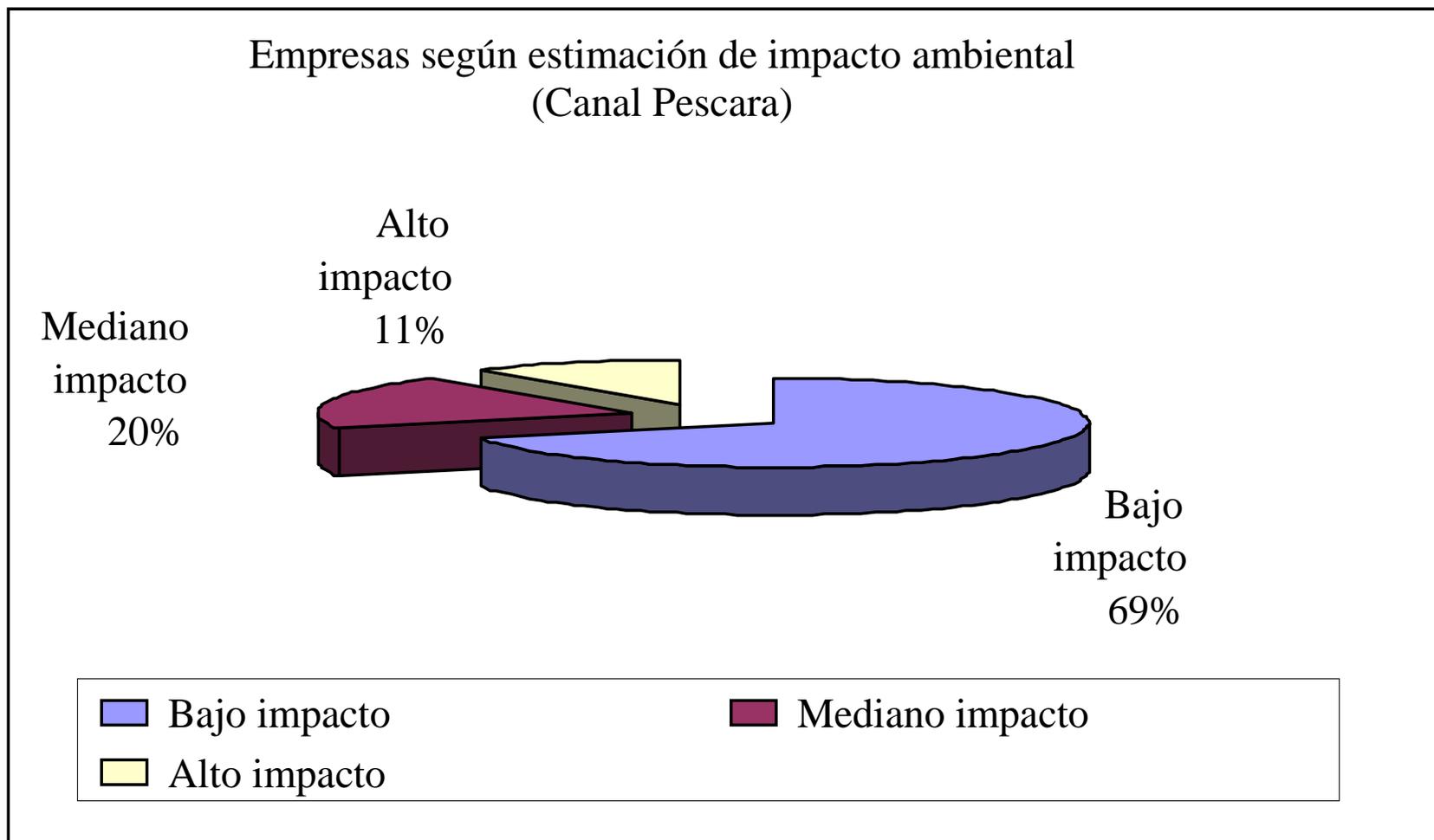
Fuente: Padrón único de desagüantes al Canal Pescara – Departamento General de Irrigación - Mendoza, Argentina.

Gráfico n° 6



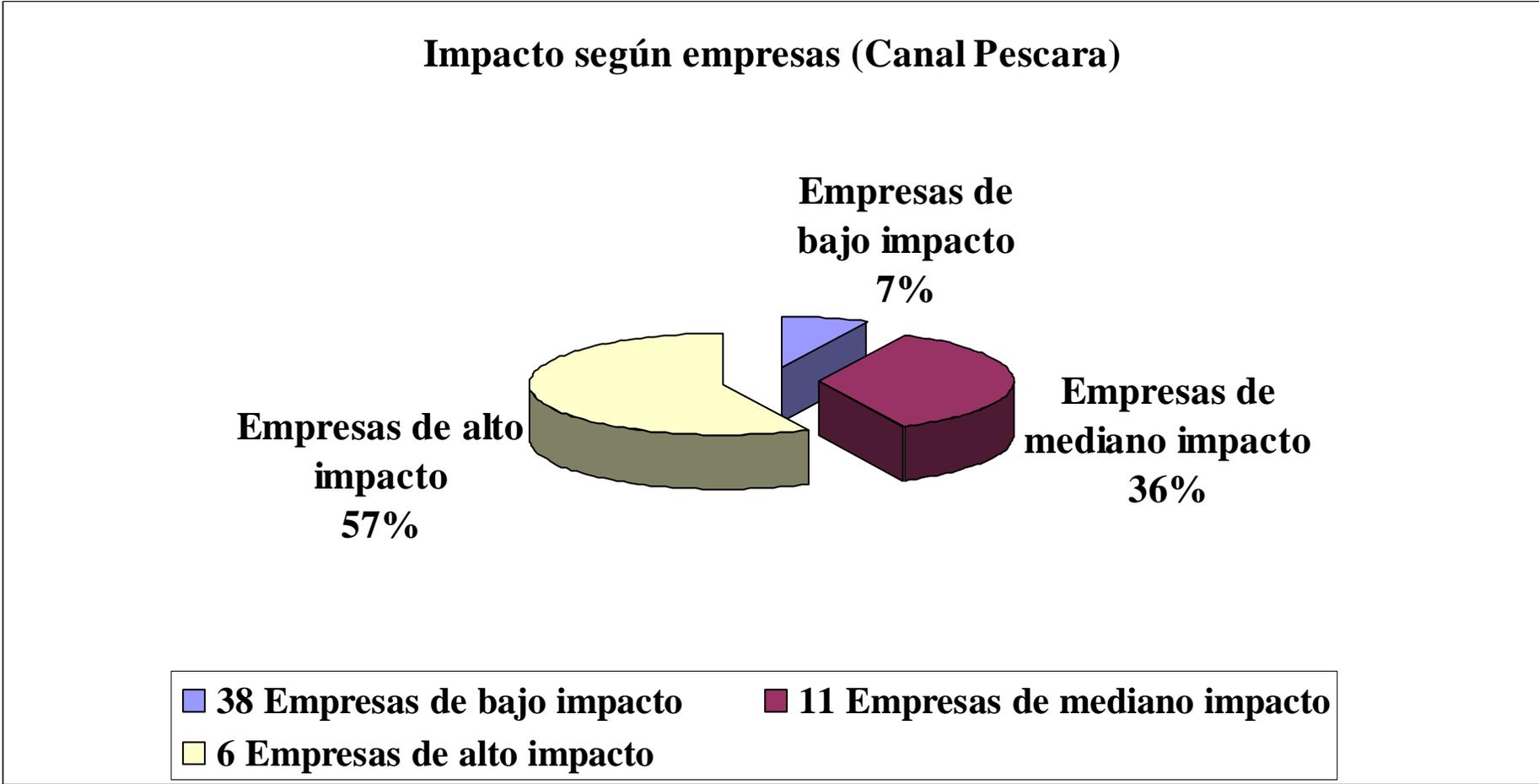
Fuente: Padrón único de desagüantes al Canal Pescara – Departamento General de Irrigación - Mendoza, Argentina.

Gráfico n° 7



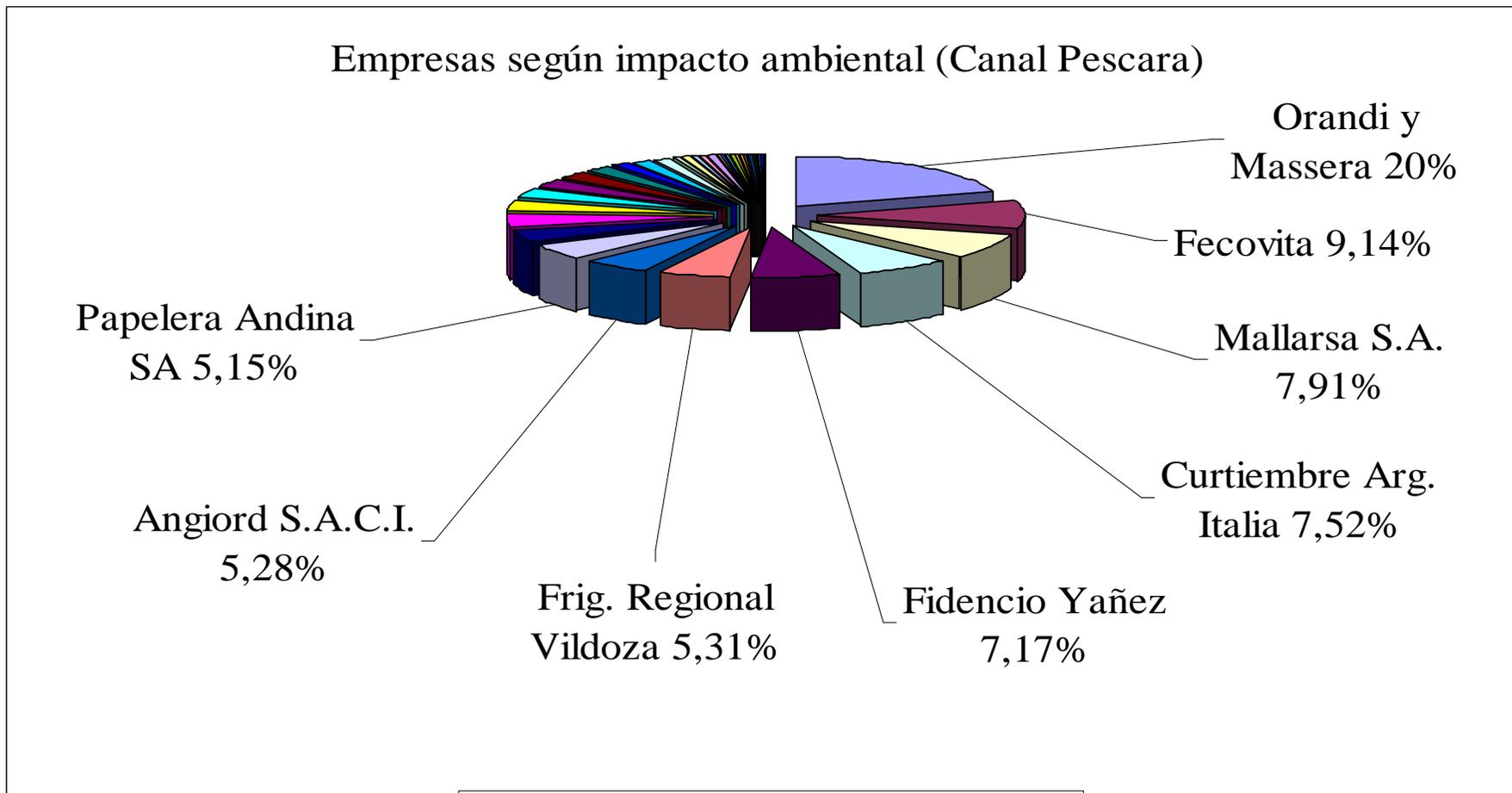
Fuente: Padrón único de desagüantes al Canal Pescara – Departamento General de Irrigación - Mendoza, Argentina.

Gráfico n° 7



Fuente: Padrón único de desagüantes al Canal Pescara – Departamento General de Irrigación - Mendoza, Argentina.

Gráfico N° 8



Fuente: Padrón único de desagüantes al Canal Pescara – Departamento General de Irrigación - Mendoza, Argentina.

## **Resultados segunda etapa**

### **Descripción de las unidades de análisis**

#### ***Pequeñas empresas***

##### **Pequeña empresa 1, aceitunera**

Esta empresa es una micro PYME que comenzó a operar hace más de cuarenta años. Sus operaciones comienzan por un hecho fortuito: ante la imposibilidad de ubicar una producción. El informante relata que, se comenzó a elaborar la producción que generaba una finca propiedad del mismo dueño. Luego, muy lentamente la empresa se fue expandiendo hasta mediados de los años '70. Después, como consecuencia de la política económica implementada desde la dictadura, esta PYME comenzó un proceso de amesetamiento en su expansión que dura hasta la actualidad.

En la década del '80 además de aceitunas se comenzaron a elaborar de pickles, y otros encurtidos: pepinillo, cebollita, berenjena, morrón, ajíes. Hacia los años '90 algunos productos de elaboración de dejaron de lado ya que predominaba la producción importada, el informante manifiesta que “empezaron a llegar productos que la empresa producía”. En la actualidad, aunque muy lentamente, se ha retomado la elaboración de algunos productos que se habían abandonado en la década de los '90, por ejemplo pickles. Hacia el año 1998 comenzó la venta a Brasil, ésta creció tanto que entre el 80 y 90% era exportada con ese destino. En ese momento el mercado interno estaba tan deprimido que se buscaron nuevas alternativas; luego con la recomposición del mercado interno este porcentaje se estabilizó en el orden del 70% para exportación y el 30% restante para mercado interno. Por otro lado la producción de pickles se destina en su totalidad al mercado interno.

Las ventas a Brasil se hacen a través de un representante que cobra una comisión del 3% de la venta bruta. Respecto del mercado interno, las ventas se llevan a cabo

directamente con clientes de Buenos Aires, Córdoba, Rosario, Salta, aunque cerca del 95% se destina el mercado bonaerense.

En esta rama de actividad (producción de aceitunas envasadas) la empresa líder a nivel nacional, es JOSÉ NUCETE E HIJOS (que concentra el 60% de la producción de aceitunas) y el informante estima que unas diez o doce empresa controlan entre un 20 o 30% del mercado, el 10% restante es absorbido por infinidad de empresas pequeñas repartidas a todo lo largo del oeste argentino.

Por otro lado esta empresa cuenta con una facturación anual de \$ 600.000 y tres empleados estables durante todo el año, y hasta nueve empleados en temporada.

Finalmente esta empresa, no pose muy alto impacto ambiental debido al ínfimo tamaño de su producción, si tiene un potencial contaminante importante, que se produce como consecuencia del efluente caústico producto del desmarizado de la aceituna. El efluente salino no es importante en esta unidad económica ya que no envasa para consumo directo, si no que solo lo hace a granel, por lo que la salmuera madre queda en los bidones de almacenamiento y comercialización.

### **Pequeña empresa 2, aceitunera**

Esta pequeña empresa familiar, cuenta con muchos años de antigüedad, ya que se funda alrededor del año 1920 por un inmigrante árabe casado con una inmigrante italiana. El padre de ésta última conocía los procesos de Elaboración del vino. De este modo y en sociedad con su suegro, este inmigrante árabe funda la bodega de elaboración.

Alrededor de los años '70 cuando se comenzaba a vislumbrar la crisis vitivinícola, la empresa muy lentamente va reconvirtiendo sus procesos de producción, para emigrar finalmente a la producción de aceitunas. En la actualidad, además de aceitunas, se elaboran hojas de parra, vino y eventualmente hay fraccionamiento de

otros productos como pikles, ajíes y morrones. Hay muchas líneas, pero fundamentalmente se elaboran hojas de parra y aceitunas.

Esta empresa cuenta con diez y siete empleados estables, llegando en temporada de elaboración a cuarenta empleados. Vale destacar que en los últimos tres años a través de un préstamo del FONDO DE LA TRANSFORMACIÓN Y EL CRECIMIENTO del Gobierno de Mendoza la empresa ha incorporado tecnología de última generación.

En cuanto a los mercados a los que se orienta la producción, se destaca la hoja de parra por su gran penetración en el mercado interno y en la aceituna se aprovecha un nicho de mercado que permite en la exportación del 70% de la producción a granel, que en este caso se hace a través de una empresa de Córdoba.

Respecto del impacto ambiental de esta empresa, no es muy alto. Sin embargo, se trata de un efluente peligroso ya que al igual que la otra empresa arroja soda cáustica producto del desamarizado de la aceituna, pero además, y a diferencia de la empresa anterior, si tiene efluente salino. Este efluente es peligroso porque si el agua es utilizada para riego aumenta la presión osmótica, esto significa que los vegetales no pueden absorber agua, por tanto se imposibilita la incorporación de nutrientes. El tratamiento de este efluente es absolutamente prohibitivo en costos, ya que no son sales en suspensión, sino sales en dilución, por lo que solo hay dos métodos de tratamiento: ósmosis inversa y nano filtración

### ***Medianas empresas***

#### **Mediana empresa 1, conservera**

Es una industria conservera que posee una sólida posición en el mercado nacional, la empresa participa con un rol importante en los rubros de conservas de tomates, duraznos en mitades, mermeladas y encurtidos. Esta empresa distribuye una

amplia línea de productos con una muy variada cantidad de marcas en todo el territorio nacional a través de más de 450 bocas de los más importantes supermercados, hipermercados y mayoristas del país.

Esta mediana empresa fue fundada el 1° de marzo de 1964 como una típica empresa familiar. A paso firme y continuo fue creciendo en cantidad de empleados y en producción, con lo que comenzó a expandirse físicamente logrando llegar a los 13.000 m<sup>2</sup> en diciembre de 2003. Esta situación se ve mejorada a partir del mes de enero de 2004 donde se concretó la adquisición de un inmueble de 5,5 Has. de superficie total con más de 17.000 m<sup>2</sup> de superficie cubierta, que entre otras cosas posee un laboratorio de investigación y desarrollo.

Ha evolucionado con el transcurso de los años ya sea en sus sistemas productivos, como en los sistemas administrativos, logísticos y comerciales incorporando personal profesional en su conducción, llegando a la actualidad con una nueva planta de mas 18.000 m<sup>2</sup> de superficie cubierta, enclavada en un predio de 6 hectáreas de superficie. En el año 2006 se actualizaron sus líneas de producción con maquinas de ultima generación, con el fin de obtener las certificaciones de calidad B.P.M y HCCP durante el año 2007. En enero del 2008 la empresa logró la certificación de normas ISO 22.000 que garantiza un sistema de inocuidad alimentaria tal cual lo establece la norma.

En cuanto a la envergadura de esta empresa, se puede agregar que posee más de 700 empleados en temporada, y tiene una facturación anual de unos nueve millones de dólares.

Finalmente, por ser tan importante la producción de esta empresa es que se considera que tiene un impacto ambiental mediano, ya que utiliza 100 m<sup>3</sup>/h de agua. Este agua que es descargada en el ducto Pescara, es un efluente que no es perjudicial para el riego de las propiedades aguas abajo del canal. Se trata de un efluente eminentemente orgánico, sin embargo la presencia de materia orgánica disuelta aumenta

la demanda biológica del oxígeno disuelto en el agua. Esto significa que se produce una anaerobiosis, que da como resultado malos olores, presencia de espumas, y muerte de peces. Los límites aceptados por la legislación son de entre 80 y 120 partes por millón de materia orgánica (ppm), esta empresa está por encima del límite aceptado ya que su efluente contiene más de 800 ppm de materia orgánica.

### **Mediana empresa 2, conservera**

Esta mediana empresa comenzó sus actividades en la década de los '90 con una pequeña planta de producción. A medida que su fueron consolidando sus productos en el mercado la empresa creció y cambió de domicilio, al mismo tiempo incorporó tecnología y líneas de producción, en la actualidad cuenta con diez hornos de secado de ciruela y una línea de elaboración de cerezas.

Las necesidades propias de la expansión de la empresa, motivaron la adquisición de otro inmueble, ya que le espacio era insuficiente. Además de renovar completamente todo establecimiento, se cambiaron las etiquetas y envases de los productos.

Respecto de la comercialización de los productos, se orienta en partes iguales entre lo que es mercado interno y mercado de exportación, dentro de éste último el destino fundamental es Brasil, aunque también se comercializa con Centroamérica, e indirectamente con Europa.

Antes de su importante expansión, producto del tipo de cambio competitivo implementado en 2002, el establecimiento estaba conformado por una sociedad unipersonal, a partir del año 2006 se constituye en una Sociedad Anónima.

Esta empresa, a pesar de su importante envergadura, no presenta un efluente peligroso ni perjudicial ya que éste es producto del lavado de la fruta. Por otra parte se utiliza bicarbonato de sodio para profundizar la limpieza aunque éste es irrelevante por su ínfima concentración. Finalmente se utiliza colorante para el teñido de la cereza, este

es materia orgánica, por tanto disuelto en el agua aumenta la demanda biológica de oxígeno.

### ***Grandes empresas***

#### **Gran empresa 1, alcoholera**

Inicia sus actividades hacia 1891 como licorería y luego de varios años se perfila como empresa industrial y comercial dedicada principalmente a la industrialización de subproductos de la vinificación, como orujos, borras sólidas, borras semifluidas, tártaros crudos, bitartrato y vinos. En 1947 instala una nueva destilería en General Gutiérrez Provincia de Mendoza y a partir de ese momento elabora alcoholes para todo el país, llegando a la actualidad con una calidad inalterable e inigualable ya que cuenta con la única columna hidroselectora para alcoholes véricos de Sudamérica, con una capacidad de producción de 50.000 Litros día.

Esta empresa produce a partir de la transformación de los subproductos de la industria vitivinícola, alcoholes véricos y de vino, aguardiente de vino, grapa, tartrato de calcio y ácido tartárico, acido metatartárico, cremor tártaro , semilla, aceite de pepita de uva, y abonos naturales. Con sus modernas instalaciones está en condiciones de procesar 60.000 toneladas de orujo , 25.000 toneladas de borras sólidas y 15.000 m3 de vinos para destilación, obteniendo de ello una producción anual de 1.500 toneladas de ácido, 3.200.000 de litros de alcohol y 12.000 toneladas de semilla de uva que equivalen a 1.500 toneladas de aceite. Además de esto la empresa cuenta con una planta de ácido tartárico de ultima tecnología, totalmente automatizada, que produce con un óptimo rendimiento, un producto que cumple con la mas altas exigencia del mercado internacional.

No se dispone de datos exactos acerca de la facturación de esta empresa, pero se estima que entre sus dos actividades principales: producción de ácido tartárico y alcohol

etélico, factura alrededor de cincuenta millones de dólares anuales.<sup>58</sup>

Esta empresa está en pleno desarrollo, ya que sus productos tienen una tendencia creciente en el mercado. Actualmente el 65% de su producción es con destino a la exportación, mientras que el 35% restante es para mercado local fundamentalmente para industria vitivinícola y minoritariamente a la industria de aditivos alimentarios y de la construcción. Para el año 2009 esta gran empresa se ha puesto una meta de Elaboración consistente en ampliar la producción de la fábrica en un 30%, aunque como consecuencia de una vendimia, no muy onerosa se estima será necesaria la revisión de esta meta.

Por último, al indagar acerca del impacto ambiental producido por las actividades de esta empresa, es necesario destacar que es la que mayor impacto ambiental tiene de todas las aglutinadas en torno al Canal Pescara. En los efluentes se elimina ácido tartárico que se pierde en el proceso de producción. Se elimina ácido clorhídrico diluido proveniente de la columna de regeneración de resinas, también por la misma razón se elimina ácido sulfúrico. Finalmente para neutralizar este ácido se lo combina con cal (hidróxido de calcio), esta última reacciona como base con los ácidos logrando un pH aceptable desde el punto de vista legal. Sin embargo esta neutralización produce como producto de la reacción química (entre los ácidos y la base) sales que contribuyen a aumentar la conductividad eléctrica.

## **Gran empresa 2, papelera**

Esta empresa nació en el año 1917, producto de una sociedad entre Alsina y Rosichs. En principio se dedicaba a la producción de papel para embalaje y envolturas. Así esta empresa persistió en el mercado hasta que en el año 1991 se presenta en convocatoria de acreedores. La empresa en convocatoria es comprada por sus actuales dueños, esta convocatoria es levantada en el año 1996.

---

<sup>58</sup> Datos provistos por un empleado de la firma.  
Jorge Daniel Ivars

Ubicada en la calle Sarmiento de Godoy Cruz la planta tenía un galpón con dos máquinas listas para instalarse, además de una máquina que producía 400 toneladas por mes de papel. En la actualidad esta producción se ha multiplicado a tal punto que en el año 2008 se produjeron 27.000 toneladas de papel, a razón de 2.200 toneladas por día.

Se han construido más de 4000 metros cuadrados de galpones y oficinas. En la actualidad se está terminando de montar una máquina nueva que importada de España que es la máquina más moderna de fabricación de papel reciclado en el país.

La empresa cuenta con un departamento de recursos humanos, departamento de comercio exterior, departamento de personal, departamento técnico, departamento de mantenimiento, además de contar también la empresa con una fábrica de cajas que abastece gran parte del mercado local.

Este vertiginoso crecimiento de la empresa está basado en varios puntos estratégicos: es la única papelería que está en el oeste argentino, ya que la papelería más cercana está en Córdoba. Por otro lado la proximidad con Chile le ha posibilitado exportar, actualmente se envían siete camiones semanales con ese destino.

A nivel nacional las empresas líderes son MASSUH, BORNHAUSER, CARTOCOR. Empresas de la envergadura de SUCAMOT producen unas ocho mil toneladas mensuales, por lo que su diferencia radica en un problema de escala, ya que esta empresa tiene capacidad para producir unas cinco mil toneladas mensuales.

Finalmente, respecto de las consideraciones ambientales (impacto ambiental) de esta empresa, se puede agregar que el efluente de esta empresa, también de naturaleza orgánica, aumenta la demanda biológica de oxígeno. Esto se ve agravado, si tenemos en cuenta que en el circuito de producción de esta fábrica hay alrededor de 5.000.000 de litros de agua en circulación, que constantemente se le adiciona materia orgánica (en este caso fibra de papel) producto de este proceso, hay un efluente de 450.000 litros de agua por hora durante las 24 horas del día.

## **Sistematización y análisis.**

### **Referencias**

#### **Grandes empresas**

**GE1:** Gran empresa número 1

**GE2:** Gran empresa número 2

#### **Medianas empresas**

**ME1:** Mediana empresa número 1

**ME2:** Mediana empresa número 2

#### **Pequeñas empresas**

**PE1:** Pequeña empresa número 1

**PE2:** Pequeña empresa número 2

**IC:** Representante del Departamento General de Irrigación en la inspección de desaguantes del Canal Pescara.

Como se explicó en el capítulo II, a la luz del marco teórico se analizaron las entrevistas en profundidad realizadas a los informantes claves. El análisis se hizo fundamentalmente en función de un sistema de categorías deducido del marco teórico, no obstante, también surgieron códigos en *in vivo* que dieron lugar no sólo a nuevas categorías, sino también a un nuevo bloque de categorías: “justificación ideológica”.

## **Sistema de categorías**

### **1. Expansión**

1. Expansión de la producción
2. Aumento de la productividad
3. Exportación
4. Aumento de la calidad

### **2. Externalización de costos**

1. Transferencia de costos
2. Competitividad

### **3. Racionalidad económica**

1. Necesidad de externalización
2. Necesidad de expansión
3. Maximización del beneficios
4. Reducción de costos
5. Internalización obligatoria
6. Adaptabilidad
7. Inseguridad jurídica

### **4. Justificación ideológica**

1. “Agua bendita”
2. Imposibilidad de tratamiento

## **Expansión**

### **Expansión de la producción**

Como ya se dijo, uno de los rasgos característicos del sistema económico capitalista es la expansión constante de la producción. Para lo cual fue imprescindible la construcción de una categoría que reflejara esta característica. Esta categoría está presente en las empresas medianas y grandes, sin embargo está ausente en las empresas pequeñas que fueron objeto de análisis. Esta diferencia, en principio, indica que este

aspecto expansivo de la producción es más evidente en las empresas que presentan rasgos más típicamente capitalistas. Incluso al interior de estos grupos (medianas y grandes empresas) en las unidades económicas que son relativamente de mayor tamaño, este rasgo es más acentuado.

- De este modo, el informante de **GE1** comentaba que “aumentar para este año la producción en un 30%... ampliar la producción acompañada de calidad... a través de mayor eficiencia” es el principal objetivo para este año. Esta empresa es la única que al menos informó que tienen un objetivo numéricamente planteado: se propone el aumento del 30% de la producción para este año.
- El informante **GE2** comentaba: “Producían para que tengan una idea en esa época 400 toneladas por mes de papel. (...) y llegamos el año pasado a producir 2.200 [toneladas] y estamos en condiciones de producir más que eso (...) crecemos año a año, en proporción y en producción entonces el hecho de incrementar la producción hace que año a año aumentemos nuestra posición en el mercado nacional” Este informante manifiesta que en los últimos quince años han logrado multiplicar su producción y han penetrado mucho en el mercado nacional. Es importante aclarar que esta empresa está en condiciones de producir más de la mitad de la producción total de la empresa líder a nivel nacional.
- Por otro lado, el dueño de **ME1** considera que los “objetivos siempre son de crecimiento, de crecimiento en cuanto a mercado, en cuanto a producción y también mejoramiento de los sistemas de calidad (...) en este tipo de industrias no se deja nunca de invertir”. Finalmente, se puede tener en cuenta lo expresado en una empresa relativamente más pequeña de entre las consideradas medianas (**ME2**), cuyo informante tiene en cuenta que la producción se puede aumentar siempre y cuando ésta se pueda colocar comercialmente: “se puede aumentar paulatinamente, lo

que si tenés que tener el cliente para poder entregarle esa producción (...)  
Queremos seguir creciendo, pero no ambicionamos ser una empresa líder.”

Se puede observar en las distintas citas (que están ordenadas en orden decreciente desde la empresa de mayor tamaño, a la empresa de menor tamaño en producción, capacidad instalada y facturación) que el aumento de la producción es tanto más tenido en cuenta cuanto mayor es el tamaño de la empresa. De este dato se puede inferir que cuanto más típicamente capitalista es una empresa, es decir, cuanto más favorable es su posición en el mercado, cuanto mayor capacidad instalada posee (en capital y trabajo), mas prioritario es el objetivo del aumento de la producción.

## **Exportación**

Como parte de la maximización de beneficios, las empresas mendoquinas cuentan con un instrumento fundamental: las exportaciones. La recolección de información demostró que en las estrategias (sean estas de expansión o supervivencia) de todas las empresas que han sido objeto de estudio, la exportación juega un rol fundamental. Los datos relevados demostraron que como mínimo se exporta el 35%, llegando en algunos casos al 90% de la producción. En la totalidad de las unidades económicas en estudio esta variable juega un rol fundamental.

- El informante de la mayor empresa relevada: **GE1** expresa que “un 35% es para el mercado local y un 65% para exportaciones.
- Desde la **GE2** que fue objeto de estudio, es una papelera que según informó su dueño “de la producción el 35% [es para exportación] (...) mandamos siete camiones semanales a Chile.”
- Desde la **ME1** que fue objeto de estudio se comentaba que:

“indudablemente, cuando se abre el mercado externo, nos ayuda a oxigenar (...) poder nacionalizar e internacionalizar nuestro productos a nivel por lo menos de Sudamérica... eh ese es un objetivo, se ha tomado hace algunos años un departamento de comercio exterior”

- Por otro lado desde la ME2, se explicaba que para “mercado externo estamos con Brasil únicamente, y algo mas con Centroamerica directamente... e indirectamente con Europa este... hemos hecho razón para con otra empresa para vender a Europa”. Las proporciones entre exportación y mercado interno se encuentran entre un 50% y 50% respectivamente.
- Finalmente desde las empresas pequeñas (**PE1 y PE2**), ambas eran aceituneras, se informó en una de ellas que el 70% de la producción es para mercado externo. Por otro lado, la empresa mas pequeña de la muestra, con escasísima capacidad instalada, que solo a modo de ejemplo, se puede agregar que factura alrededor de 500.000 pesos anuales, comentaba que hasta el hasta “90% lo vendíamos a Brasil” aunque también mencionó que actualmente esta tendencia se está revirtiendo.

### **Aumento de la productividad**

La mejora en la productividad fue mencionada en una empresa de gran tamaño, y en una mediana que se encuentra en el límite de una PYME. Sin embargo es por razones muy diferentes es que consiguieron aumentar la productividad se sus respectivas empresas.

- Así por ejemplo, Una empresa de gran envergadura como **GE2** se informó que “la fábrica tenía 145 empleados cuando producía 400

toneladas. Después producimos 2.000 toneladas y siguen siendo 145 empleados, es evidente que la carga de mano de obra por kilo de papel es hoy mucho menor que 15 años atrás”. Esta información permite visualizar, el aumento de la productividad por trabajador, que la empresa ha logrado a través de la incorporación de tecnología, en una faceta más de su carrera expansiva

- Por otra lado, en una mediana empresa como **ME2**, el informante, que en este caso es el dueño de la empresa, manifiesta que con la “devaluación la mano de obra estaba allá abajo el precio, y te hiciste muy competitivo porque la mano de obra era muy barata”. Por otro lado también agrega que “hemos comprado maquinaria nueva”, esto sin ninguna duda produce un aumento de la productividad, ya que los hornos de los que dispone la empresa secan 200 Kg/h de ciruela, durante todo el día.

Se puede observar que el informante de una gran empresa y el de una mediana empresa manifiestan haber logrado un aumento de la productividad. Pero si se indaga en las causas de este incremento se puede ver que la empresa considerada grande lo logra, fundamentalmente, a través de la incorporación de tecnología, mientras que el informante de la mediana empresa menciona como factor fundamental el tipo de cambio competitivo, y en segunda instancia la incorporación de nueva maquinaria.

### **Aumento de la calidad**

La necesidad, o más exactamente la posibilidad de mejorar la calidad de los productos elaborados está presente en las empresas de mayor tamaño, ya que la mejora de la calidad en las empresas pequeñas no parece ser un objetivo inmediato.

- Respecto de las empresas grandes surge un dato llamativo, ya que solo en una se menciona la intención de mejorar calidad: en la **GE1**, cuyo

gerente informa: “[el objetivo es] aumentar para este año la producción en un 30%... ampliar la producción acompañada de calidad... a través de mayor eficiencia.” Sin embargo en **GE2** de gran envergadura no se menciona explícitamente, no obstante esto se interpreta como una peculiaridad propia de su rama de actividad (producción de papel reciclado).

- Este aspecto fue mencionado en las dos empresas medianas, incluso una de ellas ha certificado normas ISO 22.000: “el principal objetivo, yo lo resumo en la certificación de calidad que hicimos (...) lograr un producto bien presentado, con un precio acorde, con una calidad esencialmente buena, no estamos queriendo hacer productos masivos”. Por otro lado en la **ME2** elaboradora de cerezas y ciruelas, se menciona que cuenta con “muy buena calidad, (...) y presentación del producto”.

Finalmente, es importante destacar que en las unidades económicas de menor tamaño (ambas aceituneras), los informantes no hicieron mención alguna referente a la calidad, o a su mejoramiento. Acaso, porque están centrados en problemas mucho mas acuciantes que el perfeccionamiento de la calidad de sus productos.

### **Externalización de costos**

#### **Transferencia de costos**

La externalización de costos ambientales, como anteriormente se explicó, es un mecanismo fundamental para asegurar la acumulación capitalista en este momento histórico. Esto significa que la externalización de costos es ubicua, y la totalidad las empresas bajo análisis externalizan costos en su actividad cotidiana.

- El informante de la empresa más grande de la muestra, y que además es

la que mayor impacto ambiental tiene de todas las aglutinadas en torno al Pescara afirmó que “[el tratamiento de efluentes] era muy rudimentario como todos los que estamos en la zona, como somos en Argentina. (...) Teníamos un sistema ineficiente”. Antes de ser obligatoria la internalización de los costos ambientales, la empresa como mucho tenía un sistema muy rudimentario e ineficiente de tratamiento de efluentes. Además el gerente de esta gran empresa comentó que en el Sistema Pescara “se debe mejorar la calidad de los líquidos que se vuelcan” es decir que en la actualidad, con el sistema de descontaminación implementado, la calidad de los efluentes precisa mejoras. Sumado a esto, en palabras del propio representante de la empresa, se reconoce que se ha observado la acides de los vuelcos de la empresa: “en algún momento ha habido quejas por el pH a pesar de las medidas correctivas”.

- Por otro lado **GE2**, dedicada a la fabricación de papel reciclado utiliza diez millones ochocientos mil litros de agua por día, esto da una idea de la envergadura de la producción y el impacto ambiental que provoca. Esta empresa cuenta con una pileta de decantación de fibra de papel, sin embargo la motivación para realizar esta obra se redujo a un problema de costo “nosotros estamos avocados en producir más y entonces evidentemente cuando después nos dimos cuenta que perdíamos fibra de papel hicimos un pretratamiento, y después y después con el Pescara hicimos otro tratamiento más intensivo”. El informante manifiesta estar avocado a producir más, y la internalización de costos, sin duda alguna, obstruye este objetivo.
- El propietario de **PE1** reclama que “el gobierno [tendría] que destinar como en todas partes del mundo un lugar de sacrificio” para el residuo de la industria aceitunera. Este mismo informante además sostiene que si se termina el subsidio a la gestión del proyecto Pescara, y sus costos aumentan “probablemente tengamos que quemar en La Rioja o quemar

en cualquier otro lugar, y traer la aceituna quemada, así tienen menos efluentes... o ir a otro lugar donde se pueda tirar a la cuneta como hacen en La Rioja o en San Juan, contaminan bien, sin ningún tipo de problema y traemos la aceituna acá. Es la realidad” Con una indisimulada brutalidad, este empresario desnuda la realidad a la que somete al medio ambiente, y la realidad a la que el mismo es sometido, ya que, según palabras del dueño de **PE2**, el sistema Pescara “está supeditado al subsidio del gobierno.” Según este último en la actual situación económica, es imposible que una pequeña empresa aceitunera sea capaz de internalizar totalmente el costo ambiental. De hecho, relata que grandes aceituneras de Mendoza “desaguan en las acequias (...) lo tiran, yo se positivamente que lo tiran”. Esta acción de transferencia costos, en particular en estas industrias es cuasi obligatoria porque el tratamiento es prohibitivo desde el punto de vista del análisis de costos. Además, este mismo informante también manifiesta que el “el problema de efluentes no es el problema que tienen las industrias, el tema es [la promoción industrial] (...) el problema pasa porque tenemos un costo muy grande y tenemos una desigualdad tremenda con respecto (...) a lo que es la parte de impuestos con otras provincias”. Esto significa que la desigualdad en costos que implican las exenciones impositivas de la Promoción Industrial, que beneficia a los empresarios del resto de las provincias cuyanas, hace que la internalización de los costos ambientales encuentre un obstáculo más en esta distorsión. Sin embargo las inequidades impositivas prescritas desde el gobierno nacional no implican un correlato en las acciones del gobierno provincial, o municipal: muy por el contrario, las municipalidad “les hizo el caño que traía el agua derecho al Pescara para que no joroben la población aledaña” externalizando de esta forma el costo de infraestructura, además de autorizar la dilución con agua subterránea de los efluentes resultantes de la actividad agroindustrial.

Finalmente, la **IC** del presente trabajo, interventora de la inspección de desagüantes al Canal Pescara, afirma lo difícil que es llevar a cabo la tarea de control, porque

“cuando no le tocaste el pellejo a la industria que le pone plata a la campaña, cuando no le tocaste el pellejo a la industria que el primo hermano es el funcionario máximo, y por mas que es un delincuente le congelan el expediente”

Esta información, da una idea de lo intrincado de las relaciones de poder que se tejen en torno a sectores tan poderosos como las industrias. De este modo, resulta que estos complicados anillos burocráticos redundan en beneficio de la tan perimida externalización de costos industriales.

## **Competitividad**

La necesidad de externalizar costos, está indisolublemente unida a lograr “competitividad” en el *reino de la competencia* (valga la redundancia). Es decir, que se da una disyuntiva entre ser “competitivo” o ser *internalizador*.

- Es necesario tener en cuenta que grandes empresas, como **GE1** que tiene acceso a mercados de elite, tratan con “clientes que exigen plantas de tratamiento. Estas son empresas multinacionales”.
- También este es el caso de **ME1**, cuyo informante manifiesta que si bien “hoy día, todavía no se ha valorizado tanto, pero en el extranjero se pide mucho ese tema de que hace, de como trabaja la fábrica con el entorno (...) en algunos países es importante que hacés con el medio ambiente.” Aunque este último informante afirma que en caso de hacer más rigurosa, por parte del estado, los controles sobre los efluentes “muchas empresas ante una presión importante de política de generar de que no

pueden hacer esto o de que necesitan hacer tales inversiones se van a otras provincias”. Este dato da una idea de la magnitud de los costos externalizados, ya que en algunos casos, es más conveniente constear el traslado a otra provincia, que la internalización de costos.

Puestas de manifiesto estas singularidades, que dicho sea de paso se dan en empresa de envergadura mas o menos importante, se puede empezar a analizar la externalización de costos y su vinculación con la competitividad.

- El dueño de **GE2** relata que si el pago de la prorrata (para mantener la Inspección de Desaguentes Industriales del Canal Pescara) “no estuviera son \$10.000 más de rentabilidad eso es así. Todos los costos afectan la rentabilidad, mientras mas podés bajar los costos, mayor es la rentabilidad que tenés”.
- Otro mediano empresario (**ME2**) manifestó entre los obstáculos para producir en Mendoza, el hecho de “hay demasiados controles, con respecto a otras provincias. En otras provincias todo lo que vas hacer es mucho más fácil”, al indagar acerca de la naturaleza de estos controles, el informante explica que se trata de “controles a nivel gubernamental, a nivel de higiene, de seguridad y municipales”. De este modo él ve como un obstáculo las medidas tendientes a intensificar los controles, e incluso mantener los que ya hay.
- Por otro lado, un pequeño empresario (**PE2**) expresa que “las norma de [de calidad y ambientales] sirven a países como Europa, esa es una ventaja que tenemos nosotros. Brasil no nos pide nada de eso”. Como se observa, ve una ventaja comparativa a favor suyo, respecto de sus pares europeos, ya que Brasil no exige normas de calidad, y por tanto no es obligatorio el tratamiento de los efluentes. Al mismo tiempo, al plantear a uno de los pequeños empresarios aceituneros la posibilidad de tratar el

efluente salino, por ósmosis inversa, expresa que se hacer llevar a cabo eso “tengo que vender un kilo de aceitunas a 35, 50 dólares” esto significa en los hechos que, si el aisladamente se abstiene de la destrucción es borrado del mercado en manos de sus competidores.

- Desde la **MEI** se explica que “tiene costos altos, si nosotros lo comparamos con alguien que no está en el Pescara somos carísimos”,

Como conclusión, todos los empresarios entrevistados, sin distinción entre grandes, medianos o pequeños, manifiestan lo caro del sistema de tratamiento de efluentes, respecto de las industrias que están fuera del sistema. Esto significa que si estos empresarios tuvieran que hacerse cargo del consto total de las obras de descontaminación, y de la gestión de estas últimas, se vería dificultada, cuando no imposibilitada, la penetración de sus productos en sus respectivos mercados, aun cuando compitan, no solo con otros países, si no también con otras provincias argentinas.

### **Racionalidad económica**

Desde la teoría económica neoclásica, un empresario es racional si es capaz de adecuar los medios utilizados a los fines y objetivos que tiene la empresa. En este contexto, ser racional implica escoger el medio más eficiente para obtener la mayor rentabilidad posible. La eficiencia, tal como la entiende la economía neoclásica, en un ámbito de ardua competitividad implica un grado tal de violencia (contra los seres humanos y la naturaleza) que hace que los agentes económicos renuncien a hacerse responsables de sus acciones ya que la “fuerza compulsiva de los hechos” los obligan a determinados comportamientos, que más allá de su carácter destructivo, son aceptados socialmente como inevitables y, por tanto, legítimos

- En este contexto, si es forzosa la internalización de costos ambientales,

vale preguntarse ¿cual es la forma más eficiente de internalizarlos? Al respecto un gerente de la **GE1** sostiene que “primero se amplía, se produce, se genera rentabilidad, y luego en la práctica se asume como costo” el tratamiento de efluentes. Es decir, que dada ésta obligatoriedad, la forma de internalizarlo no es a través de una inversión previa, sino que se trata de primero generar rentabilidad, para luego invertir en la recomposición del ambiente; este razonamiento implica que concebido un fin, se busca el medio menos costoso para llegar a él, una vez alcanzado el ese fin, si es obligatorio se internaliza parte del daño. Sin embargo, llegar a una instancia en que sea obligatoria la reparación del ambiente dañado, implica un gran avance. En este marco, un dueño de **GE2** cuenta que “al principio era escéptico, discutí, lo peleamos, porque como toda empresa discutía los costos”, es decir que como empresario no pretendía añadir nuevos costes; aunque estos fueran tendientes a recomponer la contaminación que su propia actividad había generado.

Por otro lado la **IC**, explicaba que al principio “era muy difícil hablar con ellos [los industriales] porque nadie quería pagar nada (...) porque no eran ellos los que contaminaban”. Finalmente, agrega que es fundamental el rol de policía del agua que ejerce el Departamento General de Irrigación, porque lo “importante, es estar con el aliento en la nuca de ellos [los industriales] es decir vos les haces un emplazamiento, para que hagan algo, si vos te olvidás y volvés el último día es multa segura”. Esta funcionaria sabe que el empresario no es muy ávido de internalizar sus costos, por ello sabe que no puede *quitarles el ojo de encima*.

### **Necesidad de externalización**

Desde el punto de vista de la racionalidad capitalista es necesaria la externalización costos, porque como ya se ha explicado *abstenerse de la destrucción ambiental* implica ser borrado del mercado por aquellos que no se abstienen. No

obstante esto, las empresas que están mejor posicionadas en el mercado tienen más posibilidades de lograr incluir en sus balances el costo ambiental.

- Desde **GE2** se recordó que “al principio nadie se quería meterse en el Pescara, porque el Pescara era un aumento del costo de los efluentes” este mismo informante agrega que “en [un] primer momento todo es costo y nosotros estamos avocados en producir más” vale agregar no en incorporar nuevos costos; su prioridad no es la preservación de los recursos que hacen posible, no solo su actividad económica, sino también su propia vida, como ser humano.
- Al mismo tiempo, un propietario de **ME1**, mediana empresa dedicada a la elaboración de conservas y encurtidos, reclamaba que las inversiones para medio ambiente sean canalizadas a través de “medidas impositivas, o con préstamos bancarios a una baja tasa de interés”, pretendiendo un subsidio tendiente a absorber parte de su costo, porque desde su perspectiva “tienden a dar beneficios secundarios al medio ambiente”. Este mismo informante también sostiene que a muchas empresas les conviene el traslado a otras provincias, antes que enfrentar la obligatoriedad de la internalización del costo ambiental, porque en otros lugares “los dejan de alguna manera desarrollar la actividad con menores exigencias”. El otro mediano empresario entrevistado, sostiene irónicamente que desde el gobierno “pretendían que todos los empresarios que estaban ahí, los del Pescara y que volcaban ahí” pagaran la obra, de este modo expresa su absoluto rechazo a esta “internalización forzosa” de costos, ya que considera que este sistema es “bastante del primer mundo para lo que estábamos haciendo acá (...) te convenía por el costo tan alto irte de ahí”. Éste último empresario comenta que uno de los principales problemas que hay para producir en Mendoza es el hecho de que haya “demasiados controles, con respecto a otras provincias”. Éste último empresario reclama, que en última instancia el estado se haga

cargo de una parte de los costes ambientales: “tendría que estar el estado [y decir] señores yo te doy el agua, yo te doy el gas (...) si después las mismas empresas te lo van a retribuir a vos en impuestos”.

- Si bien todos expresan lo oneroso de este coste, el informante de la **PE1** es muy enfático al afirmar que “por supuesto que es un problema de costos” este mismo informante, ante la pregunta acerca de la estrategia a utilizar cuando se termine el subsidio a la electricidad, comentó que sería conveniente “ir a otro lugar donde se pueda tirar a la cuneta como hacen en La Rioja o en San Juan, contaminan bien, sin ningún tipo de problema y traemos la aceituna acá”. Este último comentario, desnuda a todas luces la magnitud del gasto que es transferido al resto de la sociedad; ya que resulta menos oneroso el traslado de la planta a una provincia aledaña que la incorporación de costos tendientes a la reparación del ambiente dañado. Por otro lado, otro pequeño empresario entrevistado (**PE2**) observa “la desventaja que tenemos, nosotros estamos obligados a verter los efluentes sobre el Pescara” por esto “tenemos un costo adicional por eso, y hay otras fábricas que no, lo vierten directamente a la acequia” y aunque esa diferencia, a simple vista no resulta muy incidente, éste último expresa que está en desigualdad de condiciones con el resto de las provincias cuyanas, porque “para el lado de La Rioja no existe ese problema porque ellos pueden verter lo que quieran y nadie les pone trabas”.

De este modo, tanto los medianos empresarios, como los pequeños empresarios entrevén la posibilidad del traslado ante mayores exigencias de la autoridad ambiental competente. De hecho, estas afirmaciones coinciden con lo informado por **IC** quien recordó que “era muy difícil hablar con ellos [los industriales] por que nadie quería pagar nada”. Estos datos indican que ningún empresario estaba dispuesto a invertir en algo que no generara rentabilidad inmediata, sino que por el contrario suponía un costo adicional. Sin ninguna duda, prima en la mentalidad de todos los empresarios

entrevistados una racionalidad claramente cortoplacista. Sin embargo, esta racionalidad no se expresa uniformemente, porque según relata **IC** al empresario grande “siempre alguna multita les tenés que aplicar para que lleguen, pero embalan. En cambio el mediano es el que no quiere cambiar (...) y el pequeño es un llanto”

De lo anterior, se puede deducir que el gran empresario tiene un poco más incorporado en su razonamiento la necesidad de la preservación, pero se estima que esta mayor flexibilidad solo se asocia a su mejor posición en la estructura industrial. En cambio, al empresario que esto le representa un mayor esfuerzo, en cuanto su posición en el campo es relativamente más subordinada, sus razonamientos están más ligados a la conquista de metas de corto plazo.

### **Necesidad de expansión**

Otro aspecto fundamental de esta racionalidad (que como ya se explicó se corresponde con una pauta institucionalizada de acción social) es la necesidad imperiosa de expansión de la producción y consecuentemente su penetración en el mercado. Sin embargo, en la “carrera expansionista” el tamaño de la empresa influye en las estrategias concretas para mejorar o al menos mantener su capital.

- De este modo en **GE1**, gran empresa dedicada a la destilación de subproductos vínicos se proponen “aumentar para este año la producción en un 30%... ampliar la producción acompañada de calidad... a través de mayor eficiencia”. Más claramente aun, lo expresa el dueño de la otra gran empresa quien sostiene que “la forma más eficiente de bajar los costos es subir la producción”, esto porque los costos fijos por unidad adicional producida se reducen sensiblemente en la medida en que se aumenta la producción.
- También desde las medianas empresas se alega que el principal objetivo

pasa por “producir más, mejor, mas barato, para poder ingresar a más mercados”, esta aseveración implica que un su razonamiento como empresario, considera fundamental aumentar la producción, mejorar la calidad y bajar los costos, además de “poder nacionalizar e internacionalizar nuestros productos a nivel por lo menos de Sudamérica”.

Es posible apreciar que la meta prioritaria de los grandes y medianos empresarios está asociada a producir cada día más. Esto está motivado por un comportamiento compulsivo al agrandamiento.

- Finalmente es necesario destacar que los pequeños empresarios que son objeto de análisis no tienen por principal objetivo el aumento de la producción, si no que según explica el propietario de **PE1** “Prefiero diversificar y no agrandarme (...) por que es preferible tener, siendo chicos varias producciones que son más fáciles de colocar”. Por otro lado, el otro pequeño empresario lamenta que “no podemos competir con ellos [los grandes empresarios] aprovechando los pequeños nichos que nos han dejado libres esta gente, porque lo demás lo han copado completamente” Claramente se puede observar que en su discurso no es prioritario el aumento de la producción, sino que en un contexto tan competitivo promueven la diversificación y no el agrandamiento. También se aprovechan de nichos de mercado que no han sido capturados por los grandes productores de aceitunas en salmuera (NUCETE, AVENA, etcétera). Es claro que en los discursos de estos últimos no predomina una lógica expansionista, o al menos no es tan evidente.

## Maximización del beneficio

Los dos aspectos desarrollados anteriormente: expansión de la producción y externalización de costos, tienen como principal objetivo la maximización de beneficios. En este caso también, las estrategias utilizadas para lograr la el máximo beneficio son disímiles: así por ejemplo las medianas y grandes empresas tienen accesos a clientes que exigen algún tipo de internalización de costos ambientales.

- Así por ejemplo, el representante de **GE1**, que es objeto de análisis explica que “algo depende de los clientes que exigen plantas de tratamiento [de efluentes]. Estas son empresas multinacionales”
- Así mismo el representante de una mediana empresa agrega que “toda certificación de calidad te va a la parte de efluentes (...) no podés certificar calidad si no tenés un tratamiento de efluentes cerrado”. Es importante resaltar que esta última empresa ha certificado normas ISO 22.000 en enero de este año.
- Por otro lado el **IC** explica que “las grandes son mucho más de avanzada para hacer la obra ambiental, porque normalmente están buscando alguna certificación”.

Estos fragmentos permiten afirmar, que las estrategias de maximización de beneficios son diferentes de acuerdo al tamaño de la empresa. En las estrategias de medianas y grandes empresas se da una situación curiosa: paradójicamente la maximización de beneficios exige, en casos puntuales, la internalización de costos. Porque como bien lo expresaba la última informante “lo ambiental importa al industrial, en la medida en que no hacerlo le implica peso, si no lo hace es plata” es decir, si está persiguiendo alguna certificación ambiental, o quiere conquistar clientes de mercados que exigen esa certificación.

- Sin embargo, esto no es la generalidad. Las empresas relativamente más subordinadas en el sector industrial, confinadas a nichos de mercado y estrategias de mera supervivencia manifiestan la posibilidad de “ir a otro lugar donde se pueda tirar a la cuneta como hacen en La Rioja o en San Juan” o el hecho de plantear que “tenemos una desventaja tremenda con respecto a otras fábricas (...) estamos obligados a verter los efluentes sobre el Pescara (...) y hay otras fábricas que no, lo vierten directamente a la acequia”. Ambas afirmaciones demuestran que para el pequeño empresario esto resulta ser una carga más a su difícil supervivencia como tal, mientras que al empresario mejor inserto en los mercados internacionales el Sistema Pescara le representa un beneficio inmediato; por tanto, sus estrategias de maximización de beneficios son disímiles. No obstante, esto no significa en prácticamente ningún caso, que el impacto ambiental de estas últimas empresas sea menor al de otras empresas.

Finalmente, es importante resaltar junto a **IC** que si “el estado deja de exigir o exige a medias, y los industriales juegan al don pirulero porque tienen las mil y unas cosas para gastar plata” es decir que están abocados a la búsqueda de beneficios particulares, antes que a recomponer los daños que ellos mismos han generado. De este modo en todos los industriales entrevistados, ya sea por razones de mera supervivencia o por motivaciones “expansionistas” se observa que tienden a incorporar todos sus costos en la medida que esto sirva para “evitar una multa, si es por mantener una certificación, si es por mantener un cliente externo”. De esta forma, se trata de un razonamiento individualista que persigue un objetivo de corto plazo; como tal las acciones que éste motiva tienen un núcleo irracional ya que no es respetuosa del hombre y de la naturaleza y por tanto tampoco lo es del agente actuante, a largo plazo.

## Reducción de costos

Una de las condiciones para lograr maximización del beneficio es la reducción de costos. Esta acción, sin ninguna duda está presente en la racionalidad de los empresarios, quienes en todo momento buscan la reducción de costos.

- Así por ejemplo el gerente de **GE1** explicaba que para este año se han propuesto “reducir el consumo de gas, costo de mano de obra... y en menor medida el costo de los insumos. Esto es para ser más competitivos” además agrega que “todos los costos son cuestionables, y son cuestionados constantemente”. Si todos los costos son cuestionados constantemente, mucho más lo son aquellos que normalmente se externalizan como los ambientales. Al respecto, un dueño de **GE2**, recordó que “al principio nadie se quería meter en el [sistema] Pescara,[porque] era un aumento del costo de los efluentes” y ante la indagación de porque no estaba motivado a internalizar costos ambientales comentó que “todo es plata... es... todo lo que vos tenés que hacer es dinero, y vos cuando estás desarrollando la empresa es todo [costo], todo es tratar de sustentarla” en esta afirmación claramente se puede apreciar lo que es la externalización, ya que el informante comenta que cuando está desarrollando la empresa “todo es plata” y no se puede permitir la internalización del costo ambiental. O sea que la empresa crece a costa de externalizar sus costos, para luego hacerse cargo de ellos tal como lo explicaba el otro gran empresario “entonces, primero se amplía, se produce, se genera rentabilidad, y luego en la práctica se asume como costo” la reparación del medio ambiente. La reducción de costos en las empresas adquiere un carácter altamente prioritario, lo cual lo vuelve un comportamiento compulsivo y es por ellos que hubo tanta resistencia a la implementación del sistema Pescara tal cual lo relata el dueño de la papelera quien cuenta que “peleamos, porque como toda empresa discutía los costos”.

- Al igual que en esta última, en la empresa mediana de menor envergadura también se recupera parte del efluente con la única motivación de reducir costos. Este informante expresaba que el costo de tratamiento del efluente “no es significativo. No porque muchas cosas que se están tirando, lo que hacemos es tratar de recuperarlas” aunque reconoce que “en algún momento se pueden haber tirado” finalmente agrega que “hoy día lo aprovechamos, para no tener ese problema y tenemos un costo menor”. Así mismo al plantearse si había alguna otra motivación por la cual reciclaba todo el efluente posible, solo contestó: “si, si bajás mucho el costo”. De este diálogo, se puede deducir que el informante, al igual que los anteriores, en ningún momento se cuestionó las consecuencias ambientales de su actividad económica, en tanto no tuviera relación con su rentabilidad.
- Finalmente las estrategias reductoras de costos de las pequeñas empresas pasan en primer lugar por la reducción de personal administrativo, así por ejemplo desde **PE1** explica que “lo primero que hay que mochar, son gerentes, secretarias, súper gerentes, asesores y todo eso” ya que son un costo fijo permanente. Así mismo desde **PE2** se comenta que van “tratando de disminuir los costos que podemos disminuir, por ejemplo nosotros en la... en la escala que trabajamos no tenemos personal administrativo”. Respecto de las cuestiones ambientales ambos coincidieron en que el problema de los efluentes de la industria aceitunera es en gran parte problema de tecnología, aunque también agregó que “por supuesto que es un problema de costos”. Por ejemplo mencionó la imposibilidad de aplicar ósmosis inversa u otro método efectivo para el tratamiento del efluente. Finalmente reflexionó “prohibís la industria olivícola, o optás por la zona de sacrificio” esto da una pauta de lo complejo del problema de los efluentes en esta rama de actividad en particular y el de la industria en general. Por otro lado, hay que destacar

que en las empresas pequeñas es mucho más difícil la adaptación a una forma de producción ambientalmente sustentable, porque en términos económicos estas empresas se enfrentan a situaciones insustentabilidad económica, por ejemplo el informante de la empresa más pequeña de las entrevistadas comenta: “estamos vendiendo al costo, por ahí, estamos perdiendo plata, pero en general la tendencia es tener muy bajo margen, muy bajo margen, bajísimo”. Estas trabas, impuestas por un sistema económico que favorece la concentración de riqueza, se suman a las trabas tecnológicas, y porque no a las propias de la racionalidad cortoplacista de los empresarios, complejizando aun más las posibilidades de resolver las cuestiones ambientales. Además es importante mencionar que éste último informante comenta que el “problema de efluentes no es el problema que tienen las industrias [sino que] tenemos una desigualdad tremenda con respecto (...) a lo que es la parte de impuestos con otras provincias”.

Las empresas que han aprovechado los beneficios impositivos de la Promoción Industrial han logrado integraciones importantes en la producción, integraciones éstas que contribuyen a acentuar aun más, las desigualdades con pequeñas empresas mendocinas, ya que sus oportunidades comerciales se ven crecientemente perjudicadas. Este confuso escenario de desigualdad económica hace para la pequeña empresa aun más imperioso el comportamiento compulsivo de reducción de costos.

### **Internalización obligatoria**

Dada la situación actual, en que el problema de la contaminación se presenta como un emergente, los empresarios se ven (en algunos casos) forzosamente impelidos a internalizar sus costos. Forzosamente, porque en la gran mayoría de los casos, oponen resistencia muy enérgica a esta necesidad. En particular, en la población que es objeto de estudio del presente trabajo, esta obligatoriedad pasa principalmente, aunque no

únicamente, por la obligación de conectarse al sistema de descontaminación del Pescara.

- Entre las excepciones a la regla figura por ejemplo el caso de **GE1**, cuyo gerente comentó que “algo depende de los clientes que exigen plantas de tratamiento; estas son empresas multinacionales.” Aunque no desdeña el rol de control estatal ya que comenta que “Primero que nada que nos emplazan y es obligatorio” además explica que el DGI “nos obligó a conectarnos, a clasificar los efluentes y tratarlos (...) ellos son los que controlan” es decir que cuando se internaliza es compulsivamente, ya sea por la acción estatal o por la exigencia de algún cliente.
- Por otro lado **ME1**, que como ya se dijo, tiene una estructura mediana, logró certificación de normas ISO 22.000. El dueño de esta empresa explica que “que en toda certificación de calidad te va a la parte de efluentes”; ya que para logra un certificación es necesario un proceso de tratamiento de efluentes cerrado y autorizado. Este mismo informante agrega que aunque en Argentina no se ha valorizado mucho la variable ambiental en el muchas partes del mundo exigen saber como “trabaja la fábrica con el entorno, es como una especie de certificación de medio ambiente”. No por esto desdeña el ejercicio de la función de policía del agua que lleva adelante el DGI a través del sistema Pescara, ya que expresa que “cada empresa tiene dos inspectores de forma permanente las veinticuatro horas del día, y dos sensores que están vigilando permanentemente” en comparación con el resto de la provincia que solo dispone de dos inspectores para el resto de las industrias.
- Entre las empresas pequeñas, también hubo obligación de internalizar costes, el dueño de una de las aceituneras se manifestó algo molesto y planteó: “yo fui compulsivamente metido adentro del Pescara” mientras que el otro pequeño empresario declaró que “hay que hacer un

En ningún caso los entrevistados manifestaron haber invertido dinero antes de que fuese obligatorio, sino que cuando llegó el momento de internalizar costos las industrias fueron intimadas a hacerlo. En la actualidad (en torno al Canal Pescara) existen industrias que esta intimación está llevándose a cabo por vía judicial.

Es necesario especificar que la obra del ducto Pescara tuvo muchos vaivenes a través de los sucesivos gobiernos provinciales, y la crisis económica de principios de siglo. Esta obra empezó en el año 1996 en manos del entonces gobernador Arturo Lafalla, luego quedó parada por la crisis; muchos años después, cuando ya terminaba la gestión de Roberto Iglesias se decide continuar con la obra, reponer todo lo robado. La **IC** relata que en este largo tiempo “los industriales (...) no habían hecho un corno, nada, estaban ganando plata, re preocupados por poner a andar sus matracas, y producir a cualquier costo”. Este dato revela que absolutamente ninguno de los empresarios entrevistados tomó cartas en el asunto ambiental, hasta que no fue estrictamente compulsivo, y no solo esto sino que además de su gran resistencia a la obra, recurrentemente reinciden en violaciones al reglamento de vuelcos.

### **Adaptabilidad**

Para terminar la descripción de esta población, hay que resaltar, que un rasgo distintivo de la racionalidad empresaria es la adaptabilidad. Este rasgo, originalmente no estaba contemplado en el marco teórico del trabajo, sino que surgió como un emergente en la totalidad de las entrevistas realizadas. Esta plasticidad es evidente en todos los empresarios, y en la gran mayoría de los aspectos considerados. Por ejemplo, no se asustan ante la actual crisis económica internacional, sino que parecen estar adaptados a una situación de crisis permanente. Si bien todos los empresarios entrevistados están conectados al Sistema Pescara, con respecto a los temas ambientales los grandes empresarios se muestran mucho mejor predispuestos a la nueva legislación.

Se ha explicado que todos los empresarios han sido renuentes a incorporar los costos ambientales. Sin embargo, tal como lo expresa el IC “los empresarios ya no se resisten más porque ya están adentro, no les queda otra que pertenecer y pagar” y además agrega que en la última asamblea de cauce que tuvieron en octubre del año 2008 “dijeron que estaban muy conformes con como estábamos administrando la inspección”. En estas consideraciones se puede observar una conducta muy adaptativa de los agentes empresarios, tan renuentes al principio y tan predispuestos en la actualidad.

Es necesario destacar una vez más, que estos rasgos adaptativos son más patentes en los empresarios más grandes, es decir aquellos que están mejor posicionados en el campo económico industrial.

- Al respecto se puede citar al gerente de **GE1** quien manifiesta que antes de que se los obligara a pertenecer al sistema Pescara “teníamos un sistema ineficiente y el proyecto Pescara nos obligó a adaptarnos”. Además, agregó que en su empresa predomina lo que él llama “una mentalidad europea” y es por esto mismo que “no molesta la reinversión que no representa una rentabilidad inmediata”, amén de que esto último no sea cierto, a juzgar por datos fehacientes que oportunamente han sido relevados, el informante si enfatiza reiteradamente que “se prevé el agrandamiento de este costo”. Si bien este costo no es muy influyente, si lo percibe como “inevitable” además de prever que “se expanda, pero que sea un costo de inversión”. Esto último da una idea de la capacidad de adaptación de este agente, ya que a pesar de los pocos años que lleva de implementado el sistema Pescara (desde el 2004) advierte que es un costo en expansión. Además, y esto es muy sugerente pretenden incorporarlo como un gasto de inversión que no representa rentabilidad inmediata. El otro gran empresario entrevistado manifiesta resignadamente que si el costo de tratamiento de efluentes “no estuviera

son \$10.000 más de rentabilidad eso es así. Todos los costos afectan la rentabilidad”. Sin embargo este último es actualmente es el presidente de la inspección de desagües, la autoridad máxima en el sistema, y opina que “hoy después de ver como funciona, después de ver todo yo te diría que hoy yo creo que eso puede andar, estamos en condiciones que eso ande, yo al principio era escéptico, discutí, lo peleamos, porque como toda empresa discutía los costos, es decir: seguir sumando costos me resultó... nos estamos manejando en una forma bastante razonable y está funcionando...” Este informante, afirma que al principio se resistió, sin embargo hoy está conforme con el sistema de descontaminación. Finalmente desde **GE1** se añade que “todo agrandamiento de la empresa conlleva si o si algo de esto del medio ambiente”. Esta afirmación, expresada tan enfáticamente contribuye confirmar la hipótesis adaptativa.

- Un mediano empresario (**ME1**) agrega que aunque “primero fue por imposición” con el tiempo “nos hicimos carne de los problemas” y agrega que “gracias a Dios, al principio parecía que era algo nefasto” sin embargo hoy funciona y funciona muy bien. Además este último expresa que es un sistema “cómodo”. Se puede apreciar como sus opiniones se fueron revirtiendo, y se incorporaron al sistema. Esto sin duda alguna habla de una impresionante capacidad adaptativa.

Como anteriormente se enunció, esta adaptabilidad es tanto más evidente cuanto más favorable es la posición del empresario en la estructura industrial, al respecto el **IC** explica que “como no son tarados, en general los mas visionarios, no los necios, los mas cuadrados, los mas visionarios que en general son los más exitosos, adhirieron al proyecto, abrieron su puertas a colaborar con el proyecto”. Ella califica como los más visionarios aquellos que tempranamente comprendieron que se debían adaptar la nueva legislación; por otro lado los mas exitosos son aquellos que mejor llevan sus empresas, es decir los que mejor posicionados están en sus respectivos mercados. Estos empresarios son los que se prestaron a que les hagan recomendaciones y se examinaran

sus instalaciones para hacerles sugerencias en materia ambiental. A la pregunta de quienes son estos “visionarios” o “exitosos” sin el menor halo de duda contesta: “Más visionarios. Más pícaros. Porque se daban cuenta que las exigencias ambientales tarde o temprano iba a llegar”, aquellos que mas temprano que tarde intuyeron esta realidad y no la desconocieron, sino que procuraron “quedar bien con la autoridad ambiental”, son los empresarios más grandes, los mejor adaptados.

Por otro lado, los empresarios que menos se adaptaron, los que hasta hoy no están conectados al sistema Pescara, relata IC, “son muy chiquitos, tienen muy poco efluente [uno de ellos] nunca revirtió su opinión negativa de que lo obliguen a hacer algo, cuando el tira agua bendita”. Este último empresario “hace reuso en riego interno, que es lo que hizo toda la vida”. En estos pequeños empresarios la capacidad de adaptación resulta ser mucho más limitada, continúan con las mismas técnicas que practicaron de antaño, *de toda la vida*. En cambio los grandes “son mucho más de avanzada para hacer la obra ambiental, porque normalmente están buscando alguna certificación” de todos modos agrega que siempre “una multita les tenés que poner” ya que mientras mas exige la autoridad competente “mas la actividad productiva hace los deberes”. De todos modos, resulta ser un signo alentador que la gran mayoría de los empresarios “ya no se resisten más, los superó la realidad, tuvieron que aceptar” es decir se adaptaron a pesar de la gran resistencia inicial. Esta inspección en una situación inédita ostenta “más del 85% de cobrabilidad de la prorrata, es decir que los tipos entraron por vereda de que tienen que pagar” están completamente convencidos que en la actualidad no pueden esquivar este costo.

Mientras el pequeño empresario “es un llanto” los empresarios que se adaptaron comienzan a expresar que el tema ambiental (gracias al Sistema Pescara) ya no les preocupa sino que afirman que están bajo la influencia positiva del “paraguas protector del Pescara, yo te repito las palabras oficiales: paraguas protector del Pescara”. Ellos prevén que gracias a este sistema se evitarán futuros problemas con la autoridad ambiental. Lejos de estar disconformes, tienen una opinión positiva, porque a ellos en última instancia los beneficia; solo que su lógica cortoplacista acotada a la rentabilidad

inmediata les impedía ver este nuevo horizonte antes de la puesta en práctica del sistema de descontaminación.

### **Inseguridad jurídica**

Finalmente, es importante destacar un rasgo distintivo de las economías dependientes: la inseguridad jurídica. En los países centrales, la economía suele estar más estabilizada, y este tipo de inseguridad no es tan común. En cambio en las economías dependientes, muchos gobiernos buscan crear condiciones óptimas para favorecer la inversión y terminan implementando políticas insostenibles, social o ambientalmente en el mediano o largo plazo. Esta insostenibilidad, provoca que los sucesivos gobiernos vuelvan sobre sus pasos para recomponer situaciones verdaderamente distorsivas: solo por citar un ejemplo, se puede mencionar la reciente estatización de los fondos de las AFJP. Estas persistentes inconsistencias, hacen que los agentes que tienen en sus manos las decisiones de invertir, perciban que las condiciones no son las adecuadas.

- Las grandes empresas relevadas en este trabajo, no manifestaron mayor preocupación por este problema, aunque desde una de ellas se mencionó que “cuando uno no puede trabajar con cierto horizonte... es decir no puede... no puede predecir, no puede... es muy difícil tomar decisiones de larga alcance”.
- Entre las empresas medianas está bastante más marcado en el discurso la necesidad de mayor previsibilidad, desde **ME1** se mencionó que “tenemos una previsibilidad de tres meses”, por tanto, agrega que si bien reconoce que “en una actividad económica siempre hay un riesgo, (...) hoy día ese riesgo es tan alto que uno pasa a decir que esto es una ruleta”. Desde la otra mediana empresa que fue objeto de estudio (**ME2**) se mencionó que “el drama más grande que hoy día tiene cualquier

exportador son las pocas reglas claras”, problema que genera tal imprevisibilidad en el corto plazo que según ellos mismos “no sabés si estás ganando o estás perdiendo”. Este mismo informante agrega que la falta de proyección a futuro, por la inestabilidad política y económica, lo hace caer en “la historia del mas fuerte, o del sálvese quien pueda”, exponiendo un rasgo distintivo de la racionalidad en estudio. De esta forma, se puede observar como se aplican las categorías teóricas a la población bajo estudio.

- También desde las empresas pequeñas se mencionó por un lado que “lo peor que puede tener una empresa hoy es la inseguridad jurídica” aunque éste lo asoció fundamentalmente a la industria del juicio que según este informante trae como consecuencia que “nadie quiere agrandarse y uno de los motivos es ese, tratar de achicarse, hechar gente, no dar trabajo”. El otro pequeño empresario entrevistado mencionó que la falta de previsibilidad a futuro “es el problema más serio que tenemos”.

Finalmente, resulta importante la vinculación de esta problemática a la cuestión ambiental al respecto al IC de este trabajo relató una conversación con un empresario en la que ella le planteó el problema de seguir pelando pimientos con soda cáustica habiendo tecnología disponible que no usa hidróxido de sodio, habiendo una situación económica muy favorable, a lo que el empresario le respondió: “yo me voy a endeudar en este país. Yo no voy a hacer proyectos de mediano plazo, cuando no se que realidad voy a tener dentro de dos años”. De esta información disponible, se puede derivar que por un lado ningún empresario está dispuesto a arriesgar parte de su capital, aunque esto represente mayores utilidades a mediano plazo, porque los vaivenes económicos propios de las economías dependientes no garantizan un horizonte de suficiente de que estos beneficios serán efectivos. Vale en este contexto preguntar ¿cuan dispuesto puede estar un empresario a invertir en infraestructura para el cuidado del ambiente, si no está dispuesto a realizar inversiones que aparejen mayor rentabilidad? El análisis de esta

variable, como se puede apreciar, contribuye a complejizar aun más el análisis y por tanto la resolución de tan grave problema como el planteado en el presente trabajo. Ya que no es posible caer en soluciones pueriles como la de plantear que solo basta con una adecuada legislación ambiental, o mayores poderes de policía del agua para el Departamento General de Irrigación, sino que hay que tener en cuenta variables sumamente complejas para poder plantear una solución al problema ambiental.

### **Justificación ideológica**

Estas categorías surgen de las siete entrevistas realizadas, ya que en principio no estaba contemplado en el sistema de categorías, sino que surgió directamente de los datos. La justificación ideológica esgrimida por el empresariado constituye un denso discurso en el que se solapan aspectos fundamentales de la racionalidad en estudio. Todo esto en el contexto de una realidad muy compleja.

#### **“Agua bendita”**

Esta categoría aparece como un código *in vivo*, surge del IC del presente estudio, y se expresa como una flagrante justificación ideológica de la actividad que los empresarios realizan y los desechos resultantes de la misma. El agua bendita no es otra cosa que los argumentos empleados por los empresarios para negar el potencial contaminante de los efluentes de sus fábricas.

- Desde la empresa más grande (GE1) se expresó que si el agua es “para uso agrícola el vuelco es rico porque se aportan sales... el tema es si cambia el uso”. Es particularmente llamativo este dato, ya que esta empresa es la que mayor impacto ambiental produce de todas las aglutinadas en torno al Pescara, entre los efluentes aporta ácido clorhídrico, ácido tartárico y sales resultantes de la reacción de bases y ácidos. Desde esta misma empresa, que aporta un tercio del costo anual

de operación del sistema se aseveró que “no se nos cobra tanto por lo que contaminamos si no por el uso del agua del Canal Pescara. A pesar de esto, explica que “ha habido quejas por el pH a pesar de las medidas correctivas”. Teniendo en cuenta que la prorrata que cobra el DGI se basa en una triangulación de dos variable: carga anual en salinidad y volumen de agua; se puede advertir que esta afirmación no se corresponde con la realidad, si no sencillamente se está negando el potencial contaminante. Por su parte, el informante de la otra gran empresa en estudio afirmó que el efluente resultante de su actividad es “la fibra, el único inconveniente que trae [es que] se pudre y puede dar a la larga mal olor... pero eh... pero vos a los regantes del agua de allá de Lavalle estaban chochos porque llevan agua con abono”. Como se puede observar, es un discurso que se repite a medida que se analizan las distintas entrevistas.

- Entre las empresas medianas, el dueño de las mas grande ellas expresó que el efluentes que ellos producen contiene un contaminante “en realidad que es biológico esa agua sirve para cultivos, inclusive hasta le damos nutrientes”, en verdad que se trata de un contaminante biológico, lo cual produce un efecto conocido como anaerobiosis, que consume el oxígeno disuelto en el agua dando lugar a malos olores, y destrucción fauna acuática. Este mismo informante agrega que este efluente “era hasta a veces solicitado por los vecinos el agua nuestra para poder... regar, porque el agua no les alcanzaba... en definitiva no tenemos muchos problemas”, este es uno más de los tantos argumentos tendientes a subestimar el impacto ambiental de los efluentes. Desde la otra empresa mediana en estudio (ME2), las justificaciones ideológicas no difieren demasiado, sino que se enrolan en la misma línea de negación de este potencial: “Toda la vida se usó, el agua del Pescara nunca tuvo ningún problema, vos preguntale a cualquier chacarero de acá si alguna vez tuvieron un problema”, este mismo informante también agregó que:

“pero ¿sabés cuantos Pescaras deben haber? Te vas a San Martín y siguen regando igual... nadie se ha muerto”.

Se puede considerar que los discursos no difieren demasiado entre empresas de distintos tamaños (medianas y grandes) y de diversas ramas de actividad, ya que se ha considerado una alcoholera, una papelera, una conservera y una elaboradora de cerezas y ciruelas secas. En esta instancia se puede observar que no difieren los discursos de acuerdo a si las empresas son medianas o grandes.

Es importante destacar que desde las empresas chicas, no hubo intento de justificación a través de la negación del potencial contaminante. Acaso esto se puede deber a que por la rama de actividad que se trata (en ambos casos se trataba de aceituneras) es muy difícil ocultar su potencial contaminante, tan indudable invención sería muy evidente.

- Desde una de las pequeñas empresas, se explicó que “los efluentes de este tipo de industrias generalmente son salinos (...) y de limpieza, salmuera, proceso de lavado durante la elaboración, bueno... todo lo que es normal en este tipo de fábricas”, como se puede observar no hubo negación del potencial contaminante, no obstante esto, agregó que “es como tener caca, y distribuirla por todos lados, la otra forma era tener caca concentrada y ponerla en un solo lugar. La cual el gobierno tenía que destinar como en todas partes del mundo un lugar de sacrificio”. Desde la otra pequeña empresa, el informante comentó que si bien no arrojan efluente salino por trabajar a granel, si se admite que el “efluente más delicado que podemos tener es cuando hacemos el desamarizado de la aceituna, es soda cáustica”. Como se explicó anteriormente la ausencia de justificaciones a través de la negación de la contaminación se debe a la rama de actividad, no es menos cierto que a estos

informantes, se los veía en la situación de entrevistas relativamente relajados, a diferencia del resto de los informantes, y en esto si se estima relevante el tamaño de la empresa, ya que se supone que esta menor sensación de compromiso por parte de estos informantes, se debe que ponen menos capital simbólico en juego que una empresa de mayor tamaño, preocupada por su imagen social. Se puede agregar lo que el IC, comentó que desde una pequeñísima bodega de elaboración, su dueño “nunca revirtió su opinión negativa de que lo obliguen a hacer algo [conectarse al sistema] cuando el tira agua bendita”. De todos modos, los motivos que fundamentan esta afirmación son muy distintos a los esgrimidos por los empresarios entrevistados. No obstante, esto no quita que la justificación ideológica se basa en el mismo fundamento.

### **Imposibilidad de tratamiento**

Finalmente, es importante agregar si bien existen informantes (pequeños empresarios) que no están comprendidos en la categoría anterior, esto no significa que no empleen ninguna justificación ideológica, por el contrario, se la plantea discursivamente a otro nivel.

- Esta justificación no consiste en la negación del potencial contaminante, sino en la plantear la imposibilidad de tratamiento del efluente. Al respecto el informante de **PE1** afirma que “no se ha encontrado otro método. O sea si vos investigás en este tipo de industrias no hay otro método” de tratamiento, al plateársele la posibilidad del tratamiento por ósmosis inversa contesto: ¿pero vos tenés idea cuanto cuesta eso? tengo que vender un kilo de aceitunas a 35, 50 dólares. No hay, no hay no lo han podido hacer

Racionalidad medios-fin y contaminación de los recursos hídricos en Europa donde está subsidiado esto, no se ha podido”, o sea que sostiene que no solo se trata de un problema de costos, si no que es también un problema de tecnología, ya que se trata de un efluente que contiene sales en dilución, y “en suspensión es una cosa, en dilución olvidémonos, no hay forma”. Dede la otra pequeña empresa (**PE2**) el dueño agregó que “lamentablemente el tema de la soda cáustica y la salmuera no hay forma de eliminarla... eh... químicamente... no se puede eliminar”, de lo contrario hay que recurrir a ósmosis inversa o bien a resinas de intercambio. El dueño de **PE1** fundamenta su posición afirmando que “en ninguna parte del mundo han podido arreglarlo en Europa dicen que cargan barcos y lo echan en el medio del mar”.

Tal como se aprecia la justificación ideológica va por un camino distinto. Además, es importante destacar que este discurso está bastantes más elaborado y fundamentado que la simple y llana negación.

## **CONCLUSIONES**

Una problemática de tal complejidad, como la abordada en este trabajo, exigió un método que se encuentre a la altura de las circunstancias. La situación aquí expuesta, es irreductible a una perspectiva subjetivista. Por el contrario, se trata de un razonamiento institucionalizado, que se corresponde con determinadas pautas de existencia social.

Para arribar a esta conclusión, fue necesaria una caracterización del capitalismo a “nivel abstracto”, luego la vinculación de este concepto a los conceptos de externalidad y de expansión como correlatos lógicos de aquel concepto. Se construyó el marco en el que se desenvuelve determinado tipo de racionalidad, presente en los agentes sociales en estudio. Como se puede observar, el análisis no comenzó desde los agentes empresarios, sino que se inició con una descripción de las características generales del modo de producción capitalista. A partir de allí, se tomó la caracterización que hace Torrado de la Argentina al definirla como una formación social que articula un modo de producción capitalista dependiente en su estadio monopolístico, y la forma de producción mercantil simple. Con estos elementos, se abordó el estudio de una racionalidad que se constituye tanto, a partir de las características generales del modo de producción, como de sus articulaciones específicas en Argentina como economía dependiente.

Siguiendo esta línea de análisis, se observó respecto a Mendoza, que la estructura industrial es altamente heterogénea. Esta heterogeneidad se repite en las racionalidades de los agentes empresarios, ya que la posición en la estructura industrial condiciona las racionalidades económicas.

Luego el trabajo se concentró en la descripción de la racionalidad medios-fin a través de sus categorías básicas. Se la definió como un razonamiento que procurado un fin, busca el medio menos costoso para alcanzarlo. Se tuvo en cuenta que toda acción humana es fragmentaria, dado que ningún agente dispone de información perfecta al momento de tomar una decisión, no obstante la economía clásica le atribuye esa característica al mercado. En este marco, las acciones motivadas por esta racionalidad cortoplacista (ya que solo se propone objetivos inmediatos), tiene también un carácter fragmentario.

El contexto de totalización del mercado, como producto de la última ofensiva neoliberal a nivel mundial, ha hecho de esta acción un dogma irrefutable y autolegitimado. En efecto, como afirma Hinkelammert, para la empresa capitalista la participación en la destrucción es un *deber ser*, ya que está ligada al limitado margen de acción del empresario, quien no puede abstenerse aisladamente de externalizar costos, o hipertrofiar la producción, ya que sería inmediatamente desplazado del mercado por la competencia. Es decir, el capitalismo tal como hoy está planteado, hace de la destrucción de la naturaleza, un comportamiento compulsivo. Esta situación se ve agravada en las economías dependientes, entre otras cosas por la inseguridad jurídica reinante, ya que en función de ésta las empresas buscan maximizar sus tasas de ganancia. Esta inseguridad achica los horizontes de previsibilidad, y genera un comportamiento en el que el empresario actúa en función de acaparar lo máximo posible hoy, porque mañana no sabe si estará perdiendo.

Las clases dominantes en la sociedad actual, mantienen y acrecientan sus tasas de ganancias fundamentalmente a través la producción incesante, y de la externalización

de costos. Por tanto, para continuar con la actual dinámica de clase, es necesario proseguir con esta doble dinámica de maximización y externalización antes descrita.

Saliendo del plano abstracto, y entrando a nivel del análisis concreto, este trabajo supuso por un lado que la lógica instrumental se aplica al razonamiento de los empresarios aglutinados en torno al Canal Pescara, y por el otro que el tamaño de la empresa (como indicador de distintas posiciones ocupadas en la estructura industrial) tiene incidencia en las formas concretas en que se manifiesta dicha racionalidad. Se pudo observar a través del análisis de las entrevistas, que la lógica instrumental se halla presente en el discurso y la práctica de todos los empresarios que fueron objeto de estudio. Y en consonancia con el segundo supuesto del análisis “a nivel concreto”, se observó que algunas manifestaciones de esta racionalidad asumen formas diferentes según se trate de pequeñas, medianas, o grandes empresas. De lo cual se puede inferir, que la hipótesis originalmente planteada resultó corroborada.

La lógica de la maximización de la producción es tanto más marcada, cuanto más se asciende en la estructura industrial, es decir cuanto mayor es el tamaño de la empresa. Esta lógica está completamente ausente en las pequeñas empresas, y está perfectamente racionalizada en las grandes. En este mismo sentido, la exportación como alternativa válida para la maximización de ganancias, si bien está presente en todas las empresas en estudio, se halla también, mucho más organizada y con un mayor horizonte de previsibilidad en las empresas medianas y grandes.

La lógica tendiente a concretar la externalización de costos ambientales, se halló en la totalidad de los empresarios entrevistados. Sin embargo es necesario hacer algunas salvedades: los empresarios grandes, al menos a nivel discursivo, tienen mucho más incorporado en sus razonamientos la necesidad de internalizar sus costos ambientales. Entre las empresas medianas y grandes que tienen acceso a mercados de elite, hay algunas que buscan certificaciones de calidad, o al menos buscan mostrar determinado grado de responsabilidad. Entre las empresas pequeñas que fueron objeto de estudio, ni siquiera está presente a nivel discursivo, si bien se manifiestan preocupados por el

problema de la contaminación en general, no se ven preocupados por la contaminación de que ellos en particular provocan. Esto se debe, por un lado, a que están menos comprometidos, ya que contaminan poco, y por esto son menos renuentes a decir la verdad, ya que ello no les implica, potencialmente, mayores complicaciones. Por otro lado, es muy cierto que existen pocas posibilidades de incorporar los gastos ambientales en sus estructuras de costos.

La necesidad de maximización de beneficios no se halla presente en el discurso y la práctica de todos los empresarios entrevistados. Por el contrario, solo se halla en las tres empresas más grandes, mientras que está algo más matizada en empresa mediana más pequeña; y ausente en las dos pequeñas empresas, cuyos informantes manifiestan solo necesidad de diversificación y no de maximización.

Todas las empresas tienen como uno de sus principales objetivos, la reducción de costos, todos los costos son cuestionados constantemente. Las estrategias de reducción de costos en las grandes empresas pasan por el aumento de la productividad por trabajador, mientras que las pequeñas reducen personal administrativo. Por otro lado, los costos ambientales son cuestionados fundamentalmente por las medianas y pequeñas empresas quienes reclaman medidas impositivas y continuidad en los subsidios.

Con respecto a la internalización de costos ambientales por parte de los empresarios, es importante destacar que jamás fue voluntaria. Ninguno de los empresarios entrevistados manifestó haber invertido algo (a fin de internalizar costos) antes de que fuese obligatorio. Cuando llegó el momento de internalizar costos (solventar el funcionamiento del Sistema Pescara) las industrias debieron ser intimadas a hacerlo, ya que opusieron mucha resistencia. Las salvedades, en este caso, pasan por dos empresas de envergadura apreciable, quienes también internalizan parte de sus costos ambientales, en pos de mantener clientes extranjeros que imponen estas exigencias.

Como ya se explicó, de las entrevistas surgió un rasgo distintivo de la racionalidad empresaria: la adaptabilidad. Esta variable, sin embargo, resultó ser más patente en los grandes y medianos empresarios, quienes más tempranamente comprendieron la necesidad de comenzar a internalizar parte de sus costos ambientales. En la actualidad los empresarios que no están conectados al ducto Pescara, son muy pequeñas empresas, con métodos tradicionales de producción. En contraste, los empresarios que si están conectados al sistema, manifestaron que su rechazo fue enérgico al principio, y que hoy, por el contrario, se sienten parte de él, e incluso lo defienden.

Este rasgo es el que después de haber concluido el análisis, puede otorgar una luz de esperanza al momento de plantear alguna alternativa de solución a la problemática de la contaminación. Los datos relevados en este aspecto revelan que los empresarios se resistieron fuertemente a internalizar parte de sus costos (la búsqueda de intereses particulares se contraponen a ello), sin embargo al ser constreñidos a hacerlo, siguieron produciendo, se adaptaron, internalizaron parte de sus costos. Incluso en actualidad defienden el sistema de descontaminación, aunque ello vaya en detrimento de sus particulares intereses económicos.

Respecto de la percepción de la inseguridad jurídica en el país, los grandes empresarios no manifestaron mayor preocupación, en cambio medianos y pequeños empresarios la señalaron como el peor obstáculo para invertir, vender, planificar, en fin para el normal y armónico desenvolvimiento de sus actividades.

Finalmente, se contrastaron los discursos de las distintas categorías de empresarios en referencia a las justificaciones ideológicas, es decir los argumentos que esgrimen a la hora de explicar en que consiste el impacto ambiental de sus respectivas actividades económicas. En este sentido se encontraron dos justificaciones claramente diferenciadas: el “agua bendita” como negación del potencial contaminante de los efluentes y la imposibilidad de tratamiento. La primera justificación predominó claramente en los discursos de los grandes y medianos empresarios, quienes negaron

abiertamente el potencial contaminante de sus efluentes industriales. Esta negación, paradójicamente, se dio entre los propietarios de empresas que mayor impacto provocan en el Canal Pescara.

Por otro lado, en las pequeñas empresas no hubo negación del potencial contaminante (acaso, también pueda deberse a la rama de actividad en la que se desempeñan) sino que la justificación se basó en el supuesto que no existe posibilidad alguna de tratamiento. Frente al planteamiento de que si existían tales tratamientos, expresaron que el mismo resulta ser absolutamente prohibitivo en costos, ya que los métodos de nano filtración y ósmosis inversa tienen costos excesivamente altos. Como se puede observar aquí también resultaron ser disímiles los discursos hallados en las diferentes categorías.

Concluido este trabajo, se puede afirmar que la problemática que se ha tratado es sumamente compleja. Existe una enmarañada trama de actores, además de encontrarse involucrados grupos sociales poderosos. Sin el menor temor a equivocarse, se puede asegurar que la problemática ambiental, denuncia los límites de una forma de organización social históricamente constituida: el capitalismo y sus contradicciones. Para finalizar, resulta atinado unirse a Eric Hobsbawm y afirmar que si la humanidad ha de tener un futuro, no será prolongando el pasado o el presente. Si se intenta construir el futuro sobre estas bases, fracasaremos. Y el precio del fracaso es una sociedad transformada en la oscuridad.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Bermejo Roberto. **Manual para Economía Ecológica**. Bakeaz/La Catarata, Madrid, 1993.

Brailovski Antonio y Foguelma Dina. **Memoria Verde: Historia ecológica de la Argentina**. 14° edición, Buenos Aires, Debolsillo: 2005.

Cardozo Enrique y Falleto Enzo. **Dependencia y desarrollo en América Latina**. 30° edición. México, Siglo XXI: 1969

Chiavenato, Idalberto. **Administración de recursos humanos**. 5° edición, McGraw-Hill Interamericana. Bogotá, Colombia.

Colaboradores de Wikipedia: **Contaminación**. Wikipedia. 2009 Disponible en: <http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Contaminaci%C3%B3n&oldid=25102035>. [en línea].

Díaz Susana. **Agricultura minera**. Página 12, 30-7-06. Cit. por Katz Claudio. **El giro de la economía argentina**. Bueno Aires, 2006, disponible en [www.katz.lahaine.org](http://www.katz.lahaine.org) [en línea]

Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows y Jorge Randers: **Los Límites del Crecimiento**. Madrid, El país-Aguilar, 1992. Cit. por Martínez Peinado Javier y Vidal Villa, José María. **Economía Mundial**. Madrid, Mc Graw Hill, 1995

Econometría S.A. **Valoración de pasivos ambientales en Colombia. Énfasis sector eléctrico. Ministerio de minas y energía. Unidad de planeación minero estratégica.** en: [http://www.minambiente.gov.co/documentos/generaci%C3%B3n\\_de\\_pasivos.ppt](http://www.minambiente.gov.co/documentos/generaci%C3%B3n_de_pasivos.ppt). [en línea]

Flores Cáceres José Agustín. **Programa Productivo de la Provincia de Mendoza (AR L1003) Subprograma 2 de Infraestructura Vial” Estudios Ambientales Refuncionalización R.P.Nº 4 Rodríguez Peña tramo R.N.Nº 40 – R.N.Nº 7.** 2004

Glazer, B.G. y Strauss A. **The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research.** Aldine. USA Chicago. 1967

Giménez Patricia y otros, **Perfil y características de la estructura Industrial actual de la provincia de Mendoza Volumen I.** Buenos Aires, CEPAL. Serie Estudios y perspectivas: 2004.

Godelier, Maurice, **Racionalidad e irracionalidad en la economía.** 4º edición, México Siglo XXI editores: 1974.

**INDEC** Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001

Katz Claudio, **El giro de la economía argentina.** Buenos Aires: 2006 disponible en [www.katz.lahaine.org](http://www.katz.lahaine.org) [en línea]

Hinkelammert, Franz y Mora Jiménez, Henry. **Hacia una economía para la vida.** 1ª edición, San José Costa Rica, DEI. 2005.

Hobsbawm Eric. **Historia del siglo XX: 1914 – 1991.** – 6º edición. Ed. – Buenos Aires. Crítica, 2007.

Martínez Peinado Javier y Vidal Villa, José María, **Economía Mundial.** Madrid, Mc Graw Hill: 1995

Marx Karl. **La cuestión judía y otros escritos.** Buenos Aires, Planeta Argentina, S.A.I.C: 1992.

Rapaport Mario. **“Etapas y crisis en la historia económica argentina (1880-2005).** Oikos, Santiago de Chile, 2006. Cit. por Katz Claudio. **El giro de la economía argentina.** Buenos Aires: 2006 [www.katz.lahaine.org](http://www.katz.lahaine.org) [en línea]

Rauerk Teresa. **Situación actual de la problemática del Canal Pescara.** Ministerio de Ambiente y Obras Públicas, Gobierno de Mendoza. Informe Ambiental 997: 1997

Scoones, Ana. **El Saneamiento del Canal Pescara.** [en línea] Mendoza, Argentina, 2005. Oikos red ambiental: 2005, disponible en <http://www.oikosredambiental.org.ar/documentos/canalpescara.pdf> [en línea]

Torrado Susana, **Estructura social de la Argentina, 1945 – 1983.** 2º edición. Buenos Aires, Editorial De la Flor: 1994.

Wallerstein Immanuel. **Ecología y costos de producción capitalistas: No hay salida.** Publicado en Iniciativa Socialista. Número 50. 1998. disponible en <http://www.inisoc.org/ecologia.htm> [en línea]

## ANEXO

### Fotografías del Colector Pescara

Foto N° 1



Canal Pescara. Maipú, Mendoza.

Foto: [www.ecoportal.net](http://www.ecoportal.net)

Jorge Daniel Ivars

Foto N° 2



Contaminación en el Canal Pescara.

Foto: [www.ecoportel.net](http://www.ecoportel.net)

Foto N° 3



Salida de la Inspección de Desagüantes del Canal Pescara en Guaymallén

Foto: Instituto Nacional del Agua

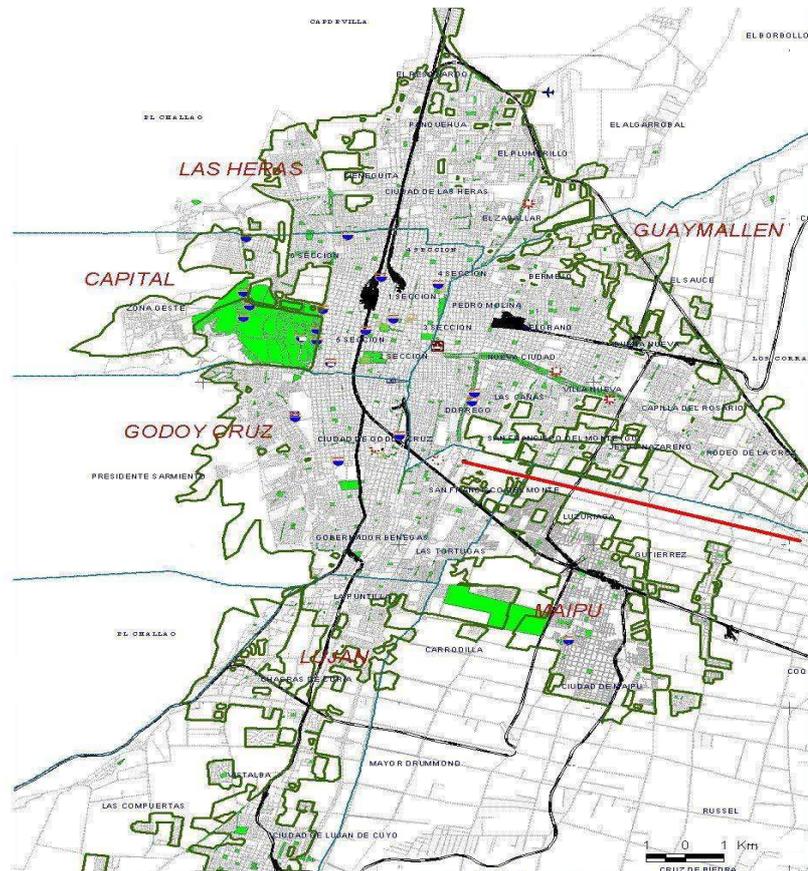
Foto N° 4



Area del Canal Pescara en Maipú.

Foto: Instituto Nacional del Agua

### Área de influencia del proyecto de descontaminación



Fuente: Sistema de Información Ambiental. Dirección de Ordenamiento Ambiental y Desarrollo. Urbano. Ministerio de Ambiente y Obras Públicas. Mendoza. Estudios Ambientales Refuncionalización R.P.Nº 4 Rodríguez Peña tramo R.N.Nº 40 – R.N.Nº 7 José Agustín Flores Cáceres / 2004. Autor: José Agustín Flores Cáceres.

**Citas de entrevistas procesadas con software atlas ti**

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:1 [aumentar para este año la prod..] (33:33)**

Códigos: [Expansión de la producción]

Sin memos

aumentar para este año la producción en un 30%... ampliar la producción acompañada de calidad... a través de mayor eficiencia.

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:2 [Reducir el consumo de gas, cos..] (37:37)**

Códigos: [Necesidad de reducir costos]

Sin memos

Reducir el consumo de gas, costo de mano de obra... y en menor medida el costo de los insumos. Esto es para ser más competitivos... y todos los costos son cuestionables, y son cuestionados constantemente...

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:3 [¿Ha incorporado tecnología par..] (39:41)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

**¿Ha incorporado tecnología para el tratamiento de desechos antes de que se implementara el sistema Pescara?**

De siempre hubo control de efluentes. Se viene de años de inconciencia con esto... por una motivación ambiental. Era muy rudimentario como todos los que estamos en la zona, como somos en Argentina. Pero siempre hubo parámetros

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:4 [No es alto el costo, lo incide..] (45:45)**

Códigos: [Negación del potencial contaminante]

Sin memos

No es alto el costo, lo incidente en el sistema Pescara, somos aportantes importantes en el grupo. No se nos cobra tanto por lo que contaminamos si no por el uso del agua del Canal Pescara. Pero en algún momento ha habido quejas por el ph. a pesar de las medidas correctivas.

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:5 [Se debe mejorar la calidad de ..] (49:49)**

Códigos: [Transferencia de costos]  
Sin memos

Se debe mejorar la calidad de los líquidos que se vuelcan

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:6 [Teníamos un sistema ineficient..] (53:53)**

Códigos: [Adaptabilidad] [Transferencia de costos]  
Sin memos

Teníamos un sistema ineficiente y el proyecto Pescara nos obligó a adaptarnos...

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:7 [No es un costo muy influyente.....] (57:57)**

Códigos: [Adaptabilidad]  
Sin memos

No es un costo muy influyente... pero es inevitable... prevemos que se expanda pero que sea un costo de inversión

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:8 [Y si es para uso agrícola el v..] (57:57)**

Códigos: [Agua bendita]  
Sin memos

Y si es para uso agrícola el vuelco es rico porque se aportan sales... el tema es si cambia el uso...

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:9 [Va en la mentalidad, tienen un..] (64:64)**

Códigos: [Adaptabilidad]  
Sin memos

Va en la mentalidad, tienen una mentalidad europea por lo que no molesta la reinversión que no representa una rentabilidad inmediata. Muchas veces cuesta más... aunque se prevé el agrandamiento de este costo.

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:10 [algo depende de los clientes q..] (68:68)**

Códigos: [Competitividad] [Maximización del beneficio]  
Sin memos

algo depende de los clientes que exigen plantas de tratamiento. Estas son empresas multinacionales.

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:14 [Todo agrandamiento de la empre..] (72:72)**

Códigos: [Adaptabilidad]  
Sin memos

Todo agrandamiento de la empresa conlleva si o si algo de esto del medio ambiente

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:15 [Entonces, primero se amplía, s..] (73:73)**

Códigos: [Expansión de la producción] [Transferencia de costos]  
Sin memos

Entonces, primero se amplía, se produce, se genera rentabilidad, y luego en la práctica se asume como costo

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:18 [Y te diría que un 35% es para ..] (13:13)**

Códigos: [Exportación]  
Sin memos

Y te diría que un 35% es para el mercado local y un 65% para exportaciones...

**P 1: ENTREVISTA NUMERO 1 - GE 1.rtf - 1:19 [Y esta es una empresa en creci..] (21:21)**

Códigos: [Necesidad de expansión]  
Sin memos

Y esta es una empresa en crecimiento... sacar el máximo rendimiento de las materias primas de cada uno de los compuestos

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:1 [Calculamos que de 1920.] (13:13)**

No Códigos  
Sin memos

Calculamos que de 1920.

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:2 [que volumen exporta y que volu..]  
(32:38)**

Códigos: [Exportación]

Sin memos

**que volumen exporta y que volumen es para mercado nacional...**

Y... setenta treinta.

**¿El 70% se exporta?**

Ponele.

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:3 [La meta, es que esto ande solo..]  
(85:85)**

No Códigos

Sin memos

La meta, es que esto ande solo con la edad que yo tengo y no ampliarlo mucho más, la mía, él tiene otra meta, bueno habrá que consensuarla a ver hasta donde llegamos. Prefiero diversificar y no agrandarme.

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:4 [escuchame yo tengo dos crédito..]  
(117:117)**

Códigos: [Necesidad de reducir costos] [Transferencia de costos]

Sin memos

escuchame yo tengo dos créditos, uno a tasa cero para comprar producción, a devolver a quince meses, que me lo han dado ahora, o sea que permite rotar un año sin poner un peso, y pagar dentro de quince meses lo que he comprado ahora. Y tengo otro crédito que está la tasa subsidiada, como máximo pago el 25% de la tasa del Banco Nación, que puede ser mucho menos para el equipamiento de máquinas. Que yo con lo que me ahorro en esas máquinas no pago ese personal temporario del que te hablo. El de las cooperativas, fundamentalmente de ADECO, entonces no dependo más de ADECO

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:5 [lo peor que puede tener una em..]  
(125:125)**

Códigos: [Inseguridad jurídica]

Sin memos

lo peor que puede tener una empresa hoy es la inseguridad jurídica, que te hace tambalear a cualquier empresa.... los juicios laborales en primer lugar, por eso todo el mundo quiere despedir personal, y nadie quiere mas personal... y aparte estamos de nuevo con la industria del juicio atrás... estás con la industria del juicio permanente, por cualquier pelotudés tenés un juicio. Entonces, nadie quiere nada, nadie quiere agrandarse y uno de los motivos es ese, tratar de achicarse, hechar gente, no dar trabajo, no tener más gente a cargo, si puedo poner una máquina la pongo, pero no tomar gente, ese te diría te lo debe decir el 85% de los empresarios, por que, porque atrás tenés un tema jurídico que para mi lo han arreglado los abogados, que es la famosa industria del juicio que produce mas que cualquier industria nacional.

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:6 [el gobierno tenía que destinar..] (181:181)**

Códigos: [Transferencia de costos]  
Sin memos

el gobierno tenía que destinar como en todas partes del mundo un lugar de sacrificio

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:7 [Ahora si en todas partes se tr..] (189:189)**

Códigos: [Transferencia de costos]  
Sin memos

Ahora si en todas partes se trabaja igual, se toma una zona de sacrificio, se concentra y se lleva a una zona de sacrificio

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:9 [No se ha encontrado otro método..] (201:201)**

Códigos: [Imposibilidad de tratamiento]  
Sin memos

No se ha encontrado otro método. O sea si vos investigás en este tipo de industrias no hay otro método...

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:10 [¿Por ósmosis inversa, pero vos..] (229:229)**

Códigos: [Competitividad] [Imposibilidad de tratamiento]  
Sin memos

¿Por ósmosis inversa, pero vos tenés idea cuanto cuesta eso? Tengo que vender un kilo de aceitunas a 35, 50 dólares. No hay, no hay no lo han podido hacer en Europa donde está subsidiado esto no se ha podido...

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:11 [el problema de los efluentes s..]  
(235:237)**

Códigos: [Imposibilidad de tratamiento] [Necesidad de externalización]

Sin memos

**el problema de los efluentes se reduciría a un problema de costos?**

No, un problema de tecnología, no hay tecnología, por supuesto que es un problema de costos

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:12 [es imposible, el tratamiento d..]  
(241:241)**

Códigos: [Imposibilidad de tratamiento] [Necesidad de externalización]

Sin memos

es imposible, el tratamiento de lo efluentes es imposible. Efluentes en dilución, vos sos ingeniera química y lo sabés, en suspensión es una cosa, en dilución olvidémonos, no hay forma... va hay forma pero carísima...

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:13 [Y está subsidiado ¿y usted que..]  
(253:255)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

**Y está subsidiado ¿y usted que piensa hacer... en que va pensar cuando se deje de subsidiar, en sacrificar un poco la rentabilidad...? o en dejar de...**

No sabemos, probablemente tengamos que quemar en La Rioja o quemar en cualquier otro lugar, y traer la aceituna quemada, así tienen menos efluentes... o ir a otro lugar donde se pueda tirar a la cuneta como hacen en La Rioja o en San Juan, contaminan bien, sin ningún tipo de problema y traemos la aceituna acá. Es la realidad.

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:14 [no del tratamiento de efluente..]  
(305:305)**

No Códigos

Sin memos

no del tratamiento de efluentes lo que podría agregar es que es discriminativo también ¿Cuántas industrias... vos tenés idea cuántas industrias olivícolas están en el Pescara?

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:15 [paraguas protector del Pescara..]  
(345:345)**

Códigos: [paraguas protector del Pescara..]

Sin memos

paraguas protector del Pescara

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:16 [les preocupa el tema de los ef..]  
(343:345)**

Códigos: [paraguas protector del Pescara..]

Sin memos

**les preocupa el tema de los efluentes?**

“Aba” nosotros estamos, como dicen ellos, con el paraguas protector del Pescara, yo te repito las palabras oficiales: “paraguas protector del Pescara”

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 2 PE 1.rtf - 2:17 [Por que cuando vos diversifica..]  
(89:89)**

Códigos: [Competitividad]

Sin memos

Por que cuando vos diversificas, tenés distintas opciones, es mucho más fácil vender una camisa que diez camisas, entonces si vos por un lado vendés una camisa y por el otro lado vendés un frasco de aceitunas, es más fácil que diez camisas, entonces son nichos, es preferible tener, siendo chicos varias producciones que son más fáciles de colocar, tenés opciones y tenés una estructura muy chica nosotros, vos fijate que una secretaria, la parte administrativa, eso si porque yo soy analista de costos

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:2 [Mirá básicamente los objetivos..]  
(29:29)**

Códigos: [Expansión de la producción]

Sin memos

Mirá básicamente los objetivos siempre son de crecimiento, de crecimiento en cuanto a mercado, en cuanto a producción y también mejoramiento de los sistemas de calidad (...) eh este tipo de industrias no se deja nunca de invertir, no son empresas estáticas, siempre apareció una nueva manera de hacer un dulce, de hacer una mermelada, una máquina más innovadora, más rendimiento, menos desperdicio, mejor costo, mayor cantidad, en definitiva siempre estamos con objetivo de ese tipo.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:3 [Ese es uno de los objetivos, p..] (29:29)**

Códigos: [Necesidad de expansión]  
Sin memos

Ese es uno de los objetivos, producir más, mejor, mas barato, para poder ingresar a más mercados... el otro es comercial, netamente comercial que es tender a crecer comercialmente no solamente a nivel nacional, si no a nivel internacional y ser constantes en eso

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:4 [tenemos una previsibilidad de ..] (33:33)**

Códigos: [Inseguridad jurídica]  
Sin memos

tenemos una previsibilidad de tres meses, sabemos lo que va pasar dentro de los próximos dos o tres meses. Entonces como te ponés a hacer inversiones que necesitás una amortización de cinco, diez años si realmente no sabés si el año que viene vas a poder hacer las cuentas o no. entonces ese tipo de inseguridades te diría que es la mayor

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:5 [ndudablemente que cuando se ab..] (61:61)**

Códigos: [Exportación]  
Sin memos

ndudablemente que cuando se abre el mercado externo, nos ayuda a oxigenar esto, la realidad es que argentina, o Mendoza produce mas productos de los que puede consumir la república Argentina. Se hacen noventa y ocho millones de latas y en el mejor de los casos se consume una per cápita, o sea que cuarenta y cinco millones de latas están sobrando

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:6 [indudablemente la exportación ..] (61:61)**

Códigos: [Exportación]  
Sin memos

indudablemente la exportación oxigena en mercado, ayuda abrir otros horizontes

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:7 [Chile ¿que hace? Y su mercader..] (61:61)**

Códigos: [Exportación]  
Sin memos

Chile ¿que hace? Y su mercadería media la manda al mercado interno, la de alta gama la manda al exterior

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:8 [Mirá el principal objetivo, yo..] (81:81)**

Códigos: [Aumento de la calidad] [Expansión de la producción]

Sin memos

Mirá el principal objetivo, yo lo resumo en la certificación de calidad que hicimos que era hacer productos que sean de muy buena calidad, mediana hacia arriba, no estamos queriendo hacer productos masivos, eh poder abastecer a nuestros clientes internamente con nuestros productos, poder abastecer a marcas propias con nuestros productos, poder nacionalizar e internacionalizar nuestro productos a nivel por lo menos de sudamérica... eh ese es un objetivo, se ha tomado hace algunos años un departamento de comercio exterior, eh el cual ha ido dando resultados (...) esos son los objetivos de esta empresa que en este momento estamos acá, siempre estamos incorporando nuevos productos, estamos estudiando aceites de oliva... estamos estudiando concentrados y demás, vamos incorporando otro tipo de industrias anexas a este tipo de actividad, hacer un poco la integración para que los productores cierren un poco el círculo con los productos que tiene, tienen olivo o tienen otro tipo de frutas que también pude ser procesada por nosotros.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:9 [nosotros le hacemos un tratami..] (97:97)**

Códigos: [Negación del potencial contaminante]

Sin memos

nosotros le hacemos un tratamiento de separación primaria y de separación secundaria, logramos una disminución de pH, y es un producto que bajo las características que tenemos acá en Coquimbito es un efluente relativamente... a ver no tiene compuestos químicos, no tiene colorantes, no tiene arcilla, cosas que de alguna manera... arsénico... (...) ¿que es lo que tiene? Materia orgánica disuelta,

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:10 [es muy difícil separarla porqu..] (97:97)**

Códigos: [Imposibilidad de tratamiento]

Sin memos

es muy difícil separarla porque mecánicamente no la puedo separar, tengo que separarla biológicamente, pero tengo un problema para separarla biológicamente, este tipo de empresas producen intensivamente durante cortos periodos de tiempo, lapsos acotados.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:11 [Ese contaminante en realidad q..] (97:97)**

Códigos: [Agua bendita]

Sin memos

Ese contaminante en realidad que es biológico esa agua sirve para cultivos, inclusive hasta le damos nutrientes

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:12 [nosotros teníamos tratamiento ..] (109:109)**

Códigos: [Agua bendita] [Negación del potencial contaminante]

Sin memos

nosotros teníamos tratamiento primario y secundario también en la otra planta con piletas de decantación y separadores de sólido mecánicos que hacía que no fuera sólidos... y en la época que estábamos allá se usaba mucho para riego de las fincas que estaban cercanas. Era hasta a veces solicitado por los vecinos el agua nuestra para poder... regar, porque el agua no les alcanzaba... en definitiva no tenemos muchos problemas

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:13 [Que lo que motiva a la empresa..] (111:113)**

Códigos: [Maximización del beneficio]

Sin memos

Que lo que motiva a la empresa a incorporar normas de protección ambiental, o sea a incorporar estas pautas... yo no se si antes estaban incorporadas o no..?

No... bueno la realidad es que toda certificación de calidad te va a la parte de efluentes ¿no? La norma de calidad ISO 22000 agrupa la HCCP que es la norma básicamente de calidad de producto, eh la ISO 9000 y una norma de gestión de calidad y que todas se aunan, todas te tocan ese punto vos no podés certificar calidad si no tenés una, un tratamiento de efluentes cerrado, que cierre, que esté autorizado y que te permite ser coherente...

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:14 [bueno la realidad es que toda ..] (113:113)**

Códigos: [Internalización obligatoria]

Sin memos

bueno la realidad es que toda certificación de calidad te va a la parte de efluentes ¿no? La norma de calidad ISO 22000 agrupa la HCCP que es la norma básicamente de

calidad de producto, eh la ISO 9000 y una norma de gestión de calidad y que todas se aunan, todas te tocan ese punto vos no podés certificar calidad si no tenés una, un tratamiento de efluentes cerrado, que cierre, que esté autorizado y que te permite ser coherente

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:15 [hoy día todavía no se ha valor..] (113:113)**

Códigos: [Competitividad] [Internalización obligatoria]  
Sin memos

hoy día todavía no se ha valorizado tanto, pero en el extranjero se empieza... a... se pide mucho ese tema de que hace, de como trabaja la fábrica con el entorno, es como una especie de certificación de medio ambiente que para la exportación muchas veces en algunos países es importante que hacés con el medio ambiente.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:16 [las inversiones para medio amb..] (125:125)**

Códigos: [Necesidad de externalización] [Transferencia de costos]  
Sin memos

las inversiones para medio ambiente son bastante onerosas... y en muchos lugares tienden a ser un poco más encausadas por lo menos con... medidas impositivas, o con préstamos bancarios a una baja tasa de interés, porque en definitiva tienden a dar beneficios secundarios al medio ambiente y al sistema, vos necesitás la fábrica para darle el trabajo a la gente

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:17 [no es el caso nuestro porque s..] (125:125)**

Códigos: [Necesidad de externalización]  
Sin memos

no es el caso nuestro porque somos relativamente chicos, en muchas empresas ante una presión importante de política de generar de que no pueden hacer esto o de que necesitan hacer tales inversiones se van a otras provincias donde o les dan mejores características al medio o los ponen en un parque industrial o los dejan de alguna manera desarrollar la actividad con menores exigencias.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:18 [eh tiene costos altos, si noso..] (133:133)**

Códigos: [Competitividad]  
Sin memos

eh tiene costos altos, si nosotros lo comparamos con alguien que no está en el Pescara somos carísimos

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:19 [la realidad es que dentro de l.] (133:133)**

Códigos: [Competitividad]

Sin memos

la realidad es que dentro de la inspección siempre hemos recalcado que nosotros mal o bien estamos vigilados, en forma constante... y en cambio las otras empresas no están tan vigiladas como nosotros y que pagan muchísima menos plata

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:20 [Nosotros tenemos un sistema qu..] (133:133)**

Códigos: [paraguas protector del Pescara..]

Sin memos

Nosotros tenemos un sistema que no te digo que no sea cómodo para nosotros, porque primero fue por imposición pero después nos fuimos acomodando, nos hicimos carne de los problemas...

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:21 [porque primero fue por impositic..] (133:133)**

Códigos: [Adaptabilidad]

Sin memos

porque primero fue por imposición pero después nos fuimos acomodando, nos hicimos carne de los problemas...

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:22 [imaginate que cada empresa tie..] (133:133)**

Códigos: [Internalización obligatoria]

Sin memos

imaginate que cada empresa tiene dos inspectores de forma permanente las veinticuatro horas del día, y dos sensores que están vigilando permanentemente, las veinticuatro horas del día. Para el resto de todas las provincias, de todos los departamentos de Mendoza, hay un grupo de dos inspectores, dos personas que hacen visitas. Van sacan muestras (...) físicamente es imposible

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:23 [mirá gracias a Dios, al princi..] (133:133)**

Códigos: [Adaptabilidad]

Sin memos

mirá gracias a Dios, al principio parecía que era algo nefasto

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:24 [Entonces bueno indudablemente ..] (73:73)**

Códigos: [Reducción de costos]

Sin memos

Entonces bueno indudablemente todas esas integraciones hacen que tengan mejores costos, al tener mejores costos tienen mejores oportunidades comerciales,

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 3 ME 1.rtf - 3:25 [Lograr un producto bien presen..] (73:73)**

Códigos: [Aumento de la calidad]

Sin memos

Lograr un producto bien presentado, con un precio acorde, con una calidad esencialmente buena

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:3 [hoy estamos entre el 30 y el 3..] (13:13)**

Códigos: [Exportación]

Sin memos

hoy estamos entre el 30 y el 35% [para exportación] ese camión que vieron cuando ustedes iban entrando va para Chile, mandamos siete camiones semanales a Chile.

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:4 [Producían para que tengan una ..] (5:5)**

Códigos: [Expansión de la producción]

Sin memos

Producían para que tengan una idea en esa época 400 tn por mes de papel. Cuando nosotros la compramos comenzamos a trabajar... ... y bueno levantamos la convocatoria en el '96 y llegamos el año pasado a producir 2.200 [toneladas] y estamos en condiciones de producir más que eso

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:5 [estamos terminando de montar u..] (5:5)**

Códigos: [Competitividad]

Sin memos

estamos terminando de montar una máquina nueva que trajimos de España, que es la máquina más moderna en fabricación del país

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:6 [crecemos año a año, en proporc..] (53:53)**

Códigos: [Expansión de la producción]

Sin memos

crecemos año a año, en proporción y en producción entonces el hecho de incrementar la producción hace que año a año aumentemos nuestra posición en el mercado nacional, es así.

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:7 [entonces no es cuestión de cre..] (61:61)**

No Códigos

Sin memos

entonces no es cuestión de crecer en una forma desmedida, si no crecer en una forma ordenada

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:8 [lo que nosotros normalmente ha..] (85:85)**

Códigos: [Necesidad de expansión] [Necesidad de reducir costos] [Reducción de costos]

Sin memos

lo que nosotros normalmente hacemos es para bajar los costos es subir la producción, con los mismos costos (...) la forma más eficiente de bajar los costos es subir la producción, porque los costos fijos, son fijos,

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:9 [Por ejemplo nosotros tenemos 1..] (89:89)**

Códigos: [Aumento de la productividad]

Sin memos

Por ejemplo nosotros tenemos 145 empleados y la fábrica tenía 145 empleados cuando producía 400 toneladas. Después producimos 2.000 toneladas y siguen siendo 145

empleados, es evidente que la la carga de mano de obra por kilo de papel es hoy mucho menor que 15 años atrás

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:10 [la podés atender con mucho men..] (93:93)**

Códigos: [Aumento de la productividad]

Sin memos

la podés atender con mucho menos gente y produce más.

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:11 [estás hablando de 450 mt<sup>3</sup>/h.....] (101:101)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

estás hablando de 450 mt<sup>3</sup>/h...

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:12 [es como agua de riego la única..] (113:113)**

Códigos: [Agua bendita]

Sin memos

es como agua de riego la única diferencia es que puede tener algo de materia orgánica, que puede ser celulosa, microfibras celulosa.

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:13 [Y tenemos un este... una pilet..] (117:117)**

Códigos: [Internalización obligatoria] [Transferencia de costos]

Sin memos

Y tenemos un este... una pilet... donde se hace... [la diseñó] la UNC, diseñó una pilet donde se hace decantación de la fibra... este... y se absorbe esa fibra y se la manda al circuito nuevamente y...

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:14 [al principio nadie se quería m..] (125:125)**

Códigos: [Necesidad de externalización] [Necesidad de reducir costos]

Sin memos

al principio nadie se quería meter en el Pescara, porque el Pescara era un aumento del costo de los efluentes

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:15 [No. si nosotros habíamos incor..] (129:129)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

No. si nosotros habíamos incorporado un sistema nuestro para recuperar fibra pero no... pero nada más

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:16 [la fibra el único inconvenient..] (129:129)**

Códigos: [Imposibilidad de tratamiento]

Sin memos

la fibra el único inconveniente que trae se pudre y puede dar a la larga mal olor... pero eh... pero vos a los regantes del agua de allá de Lavalle estaban chochos porque llevan agua con abono digamos. Por más que había problemas de olores, pero no solo la industria nuestra (...) problemas con el Pescara abierto, y toda la zona aledaña tenía problemas de olor...

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:17 [eso todo es plata... es... tod..] (133:133)**

Códigos: [Necesidad de reducir costos]

Sin memos

eso todo es plata... es... todo lo que vos tenés que hacer es dinero, y vos cuando estás desarrollando la empresa es todo [costo], todo es tratar de sustentarla y sobrevivir

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:18 [pero en primer momento todo es..] (133:133)**

Códigos: [Necesidad de externalización] [Transferencia de costos]

Sin memos

pero en primer momento todo es costo, todo es costo y nosotros estamos avocados en producir más y entonces evidentemente cuando después nos dimos cuenta que perdíamos fibra de papel hicimos un pretratamiento, y después y después con el Pescara hicimos otro tratamiento más intensivo

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:19 [si ese costo no estuviera son ..] (153:153)**

Códigos: [Maximización del beneficio]

Jorge Daniel Ivars

Sin memos

si ese costo no estuviera son \$10.000 más de rentabilidad eso es así.

**P 4: ENTREVISTA NUMERO 4 - GE 2.rtf - 4:20 [al principio era escéptico, di..]  
(159:159)**

Códigos: [Necesidad de externalización] [Necesidad de reducir costos]

Sin memos

al principio era escéptico, discutí, lo peleamos, porque como toda empresa discutía los costos, es decir: seguir sumando costos

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:2 [no todo los años es igual, hub..]  
(9:9)**

Códigos: [Exportación]

Sin memos

no todo los años es igual, hubo años que el 90% lo vendíamos a Brasil... lo que fue del '99 al 2002, 2003 más del 60% lo vendíamos a Brasil, ahora se ha revertido la tendencia, estamos a... yo calculo un 20, 30 a Brasil y el resto acá al mercado interno.

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:3 [por ahí estamos vendiendo al c..]  
(33:33)**

Códigos: [Necesidad de reducir costos]

Sin memos

por ahí estamos vendiendo al costo, por ahí, estamos perdiendo plata, pero en generan la tendencia es tener muy bajo margen, muy bajo margen, bajísimo.

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:4 [Y tratando de disminuir los co..]  
(45:45)**

Códigos: [Competitividad] [Necesidad de reducir costos]

Sin memos

Y tratando de disminuir los costos que podemos disminuir, por ejemplo nosotros en la... en la escala que trabajamos no tenemos personal administrativo

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:5 [Porque no pudimos seguir creci..]  
(45:45)**

Códigos: [Competitividad]

Sin memos

Porque no pudimos seguir creciendo, una cosas razonable, un nivel razonable. El problema que en esta actividad apareció eh... apareció una especie de subvención del estado, no se si estás al tanto del tema, eh apareció la famosa promoción industrial

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:6 [No ha evolucionando al mercade..] (73:73)**

Códigos: [Necesidad de reducir costos] [Reducción de costos]  
Sin memos

No ha evolucionando al mercadería en relación al costo laboral, porque eso digamos es una parte. Tenés el costo de los insumos, el costo de la materia prima, prácticamente no ha variado mucho, representa una pequeña parte del costo, el resto son costos fijos, servicios, manos de obra, insumos químicos, mantenimiento, esos han aumentado una barbaridad, y eso nos está pasando a nosotros y le está pasando a todo el mundo

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:7 [El problema es que si uno no c..] (93:93)**

Códigos: [Necesidad de expansión]  
Sin memos

El problema es que si uno no crece uno no puede crecer en empleo, ni en mejorar sueldos (...) el sueldo mejore en algo, porque permanentemente hay reajustes, que directamente los impone el gobierno, porque es el gobierno el que los impone, pero no condicen con la actividad económica

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:8 [Y si vos no tenés un aumento e..] (93:93)**

Códigos: [Necesidad de expansión]  
Sin memos

Y si vos no tenés un aumento en la producción, no tenés un aumento en la rentabilidad evidentemente sigue en... un estado sumergido, no podés crecer, tal vez podés llegar a mantener un poco la actividad.

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:9 [la desventaja que tenemos, nos..] (93:93)**

Códigos: [Necesidad de externalización]  
Sin memos

la desventaja que tenemos, nosotros estamos obligados a verter los efluentes sobre el Pescara,

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:10 [Nosotros tenemos un costo adic..] (93:93)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

Nosotros tenemos un costo adicional por eso, y hay otras fábricas que no, lo vierten directamente a la acequia

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:11 [No, es muy incidente en este m..] (97:97)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

No, es muy incidente en este momento ¿pero porque no es incidente en este momento? Porque la mitad del costo de mantener el sistema Pescara lo está soportando el gobierno de la provincia;

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:12 [Los que están alejados del Pes..] (105:105)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

Los que están alejados del Pescara tienen un costo X, que irrigación los obliga a hacer un cierto tratamiento primario, pero no lo puede obligar a más porque no están los medios, porque no tienen la forma, ni los medios físicos de... llegar al nivel que nosotros estamos con el Pescara, entonces esa diferencia parece que no, pero... influye. Porque... y en Mendoza es el problema más serio, porque si vos tenés para el lado de La Rioja no existe ese problema porque ellos pueden verter lo que quieran y nadie les pone trabas. Nadie les pone trabas. Allá en la Rioja especialmente lo que mas

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:13 [Si, hay que hacer un tratamien..] (117:117)**

Códigos: [Internalización obligatoria]

Sin memos

Si, hay que hacer un tratamiento, una neutralización... lo que se pueda neutralizar... o sea no tenemos un límite de neutralización muy estricto, porque como va al Pescara, y allí ellos en el sistema, no se si lo conocés el sistema, hay un montón de posos, cuando el pH y la conductividad se va muy arriba comienza a hacer funcionar los posos para diluir, con la dilución la conductividad

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:14 [NUCETE, AVENA, y otros más chi..] (118:118)**

No Códigos  
Sin memos

NUCETE, AVENA, y otros más chicos... eh... FRAGAPANE

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:15 [desaguan en las acequias... y ..] (122:122)**

Códigos: [Transferencia de costos]  
Sin memos

desaguan en las acequias... y cuando es los mas fuerte... que sería lo de la soda de desamarizado en general lo sacan en camiones. Y por ahí hay momentos en que no se... lo tiran, yo se positivamente que lo tiran...

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:16 [Porque lamentablemente el tema..] (122:122)**

Códigos: [Imposibilidad de tratamiento]  
Sin memos

Porque lamentablemente el tema de la soda caústica y la salmuera no hay forma de eliminarla... eh... químicamente... no se puede eliminar... en ninguna parte del mundo lo han logrado... hay dos formas de eliminarlo [ósmosis inversa] y resinas de intercambio... no hay otra forma...

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:17 [tenemos lo que tenemos... en n..] (126:126)**

Códigos: [Imposibilidad de tratamiento]  
Sin memos

tenemos lo que tenemos... en ninguna parte del mundo lo han podido arreglarlo en Europa dicen que cargan barcos y lo echan en el medio del mar...

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:18 [No, porque no se puede tratar,..] (130:130)**

Códigos: [Imposibilidad de tratamiento] [Transferencia de costos]  
Sin memos

No, porque no se puede tratar, ese es el tema... ese fue el tema...

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:19 [entubado se solucionó el probl..]  
(130:130)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

entubado se solucionó el problema pero para el ambiente, para la atmósfera; pero el problema lo hemos derivado a un km de acá, porque el conducto cerrado se vierte acá a canal abierto

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:20 [El costo es muy alto, el costo..]  
(146:146)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

El costo es muy alto, el costo es altísimo. El costo es altísimo.

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:21 [hay otras industrias que si se..]  
(150:150)**

Códigos: [Necesidad de externalización] [Transferencia de costos]

Sin memos

hay otras industrias que si se pueden hacer tratamiento de efluentes, pero también es costoso

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:22 [el problema de efluentes no es..]  
(162:162)**

Códigos: [Competitividad] [Necesidad de reducir costos] [Transferencia de costos]

Sin memos

el problema de efluentes no es el problema que tienen las industrias, el tema es lo que hemos estado explicando... el problema pasa porque tenemos un costo muy grande y tenemos una desigualdad tremenda con respecto (...) a lo que es la parte de impuestos con otras provincias, nada que ver. Y eso se ve que hay intereses muy grandes que no lo quieren modificar... (...)

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:23 [la falta de previsibilidad a f..]  
(184:186)**

Códigos: [Inseguridad jurídica]

Sin memos

**la falta de previsibilidad a futuro?**

Ese es el problema más serio que tenemos...

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:24 [Las norma de [de calidad y amb..] (222:222)**

Códigos: [Competitividad]

Sin memos

Las norma de [de calidad y ambientales] sirven a países como Europa, esa es una ventaja que tenemos nosotros. Brasil no nos pide nada de eso. Hay otros países como Europa que exigen y pagan un plus. Igual no nos da a nosotros para venderle, eso lo tiene copado España.

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:25 [el sistema Pescara] está suped..] (224:224)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

el sistema Pescara] está supeditado al subsidio del gobierno.

**P 5: ENTREVISTA NUMERO 5 - PE 2.rtf - 5:26 [estando conectados al Pescara ..] (216:216)**

Códigos: [paraguas protector del Pescara..]

Sin memos

estando conectados al Pescara tenemos la ventaja de... del tema, de no preocuparnos por el tema de los efluentes, no tenés porque preocuparte, los efluentes se te van por ahí y sabés que el sistema los recibe, vos pagás un canon anual y estás protegido en ese sentido, que no tienen la protección las empresa que no están conectadas al Pescara

**P 7: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 7:1 [todos decían que ellos tiraban..] (28:28)**

No Códigos

Sin memos

todos decían que ellos tiraban agua bendita

**P 7: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 7:2 [agua bendita] (28:28)**

Códigos: [Agua bendita]

Sin memos

agua bendita

**All current quotations (74). Quotation-Filter: All**

---

HU: Analisis tesis 2

File: [D:\JORGE DANIEL\F. C. P. y S\Tesina Cap\ENTREVISTAS\Entrevistas rtf para atlas ti\Analisis tesis 2.hpr5]

Edited by: Super

Date/Time: 02/06/09 15:17:02

---

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:1 [Toda la vida se usó, el agua d..] (13:13)**

Códigos: [Negación del potencial contaminante]

Sin memos

Toda la vida se usó, el agua del Pescara nunca tuvo ningún problema, vos preguntale a cualquier chacarero de acá si alguna vez tuvieron un problema

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:2 [tambien los costos que te exig..] (13:13)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

tambien los costos que te exigían, o sea si vos te querías conectar al principio para volcar al Colector Pescara, tenía unos costos bastante elevados, y en aquel momento ni nos interesaba...

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:3 [pretendían que todos los empre..] (13:13)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

pretendían que todos los empresarios que estaban ahí, los del Pescara y que volcaban ahí [la pagaran

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:4 [con la GE 2 (...) el ..] (13:13)**

Códigos: [Reducción de costos]

Sin memos

con la GE 2 (...) el costo que teníamos en aquel momento era imposible para ellos

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:5 [porque el sistema era bastante..] (13:13)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

porque el sistema era bastante del primer mundo para lo que estábamos haciendo acá, eh... entonces a vos te exigían para poder conectarte ahí que vos tenías que pagar un canon (...) sin embargo las empresas que están en San Martín, te convenía por el costo tan alto [irte de ahí]

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:6 [Después del 2001, por la difer..] (39:39)**

Códigos: [Aumento de la calidad] [Exportación]

Sin memos

Después del 2001, por la diferencia del dólar fuimos más competitivos (...) fuimos ganando mercados, a parte de por calidad todo, por el tema precios

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:7 [si no hay tipo de cambio compe..] (43:43)**

Códigos: [Exportación]

Sin memos

si no hay tipo de cambio competitivo acá no nos compra nadie, eso es muy sencillo, al mismo precio y al mismo producto, prefieren comprar a EEUU y no a la Argentina

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:8 [son lo problemas que tiene pro..] (49:51)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

**son lo problemas que tiene producir en Mendoza?**

El problema, hay demasiados controles, con respecto a otras provincias. En otras provincias todo lo que vas hacer es mucho más fácil.

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:9 [mirá meta de producción era má..] (67:67)**

Códigos: [Expansión de la producción]

Sin memos

mirá meta de producción era más que nada... producción se puede aumentar la producción, no a gran escala, pero se puede aumentar paulatinamente, lo que si tenés que tener el cliente para poder entregarle esa producción

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:10 [fuimos creciendo a medida que ..] (67:67)**

Códigos: [Expansión de la producción]  
Sin memos

fuimos creciendo a medida que iba creciendo nuestra clientela.

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:11 [Contamos con buena calidad, mu..] (71:71)**

Códigos: [Aumento de la calidad]  
Sin memos

Contamos con buena calidad, muy buena calidad, hoy día presentación del producto, y la calidad, la presentación y toda la parte de marketing que podemos ir viendo, lo vamos tratando de arreglar

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:12 [cuando vos tuviste una devalua..] (83:83)**

Códigos: [Aumento de la productividad]  
Sin memos

cuando vos tuviste una devaluación la mano de obra estaba allá abajo el precio y te hiciste muy competitivo porque la mano de obra era muy barata

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:13 [Queremos seguir creciendo pero..] (87:87)**

Códigos: [Expansión de la producción]  
Sin memos

Queremos seguir creciendo pero no ambicionamos ser una empresa líder, tratamos si de mejorar algo de lo que podemos

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:14 [el drama más grande que hoy dí..] (91:91)**

Códigos: [Inseguridad jurídica]  
Sin memos

el drama más grande que hoy día tiene cualquier exportador son las pocas reglas claras que tiene, hoy día no sabés que estás haciendo, si estás ganando o estás perdiendo.

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:15 [Y que la reglas no son claras,..] (95:95)**

Códigos: [Inseguridad jurídica]

Sin memos

Y que la reglas no son claras, vos hoy día decís me quiero proyectar en lo que se va hacer...

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:16 [Con agua sola vos vas eliminan..] (125:125)**

Códigos: [Negación del potencial contaminante]

Sin memos

Con agua sola vos vas eliminando todo... hay después un poco de bicarbonato, posiblemente puede estar un poco más fuerte el producto, pero eh... lo que hace es limpiarla un poco más, pero la proporción es muy poca, más que nada agua es el lavado...

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:17 [es decir que hay un desgaste e..] (141:141)**

Códigos: [Negación del potencial contaminante]

Sin memos

es decir que hay un desgaste en diez días, es decir que en diez días vos tiraste 1.500 litros, una tontera (...)

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:18 [en un primer momento tiramos e..] (153:153)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

en un primer momento tiramos el agua de lavado, lo que pasa que era muy chico lo nuestro... y después bueno cuando pusieron todos los sistemas... eh teníamos tanques (...)

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:19 [Hoy día lo aprovechamos, par n..] (165:165)**

Códigos: [Reducción de costos]  
Sin memos

Hoy día lo aprovechamos, par no tener ese problema y tenemos un costo menor

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:20 [mientras menos agua podamos co..] (173:173)**

Códigos: [Negación del potencial contaminante]  
Sin memos

mientras menos agua podamos consumir, menos agua de poso vamos a usar. Del colorante que le echamos en vez de echar diez, vas echar cinco porque ya tenés una base de color, cosas que anteriormente por espacio no se podía hacer, hoy por espacio se puede hacer...

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:21 [en ese parque industrial tendr..] (177:177)**

Códigos: [Necesidad de externalización]  
Sin memos

en ese parque industrial tendría que estar el estado: y señores yo te doy el agua, yo te doy el gas

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:22 [tenés que darle todos los serv..] (177:177)**

Códigos: [Necesidad de externalización]  
Sin memos

tenés que darle todos los servicios, si después las mismas empresas te lo van a retribuir a vos en impuestos

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:23 [Una competencia nuestra que es..] (177:177)**

Códigos: [Necesidad de externalización]  
Sin memos

Una competencia nuestra que es de Chile ROJOFRUT la empresa le hicieron hacer una planta de tratamiento, el estado le dijo “tomá acá tenés la plata” (...) pero esa planta que está tratando vuelve a caer a un canal de riego, y por cada gota de agua que larga al canal, le estado le paga...

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:24 [Al industrial le tenés que dar..] (177:177)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

Al industrial le tenés que dar la alternativa para poder trabajar, hay industriales grandes que no tienen ningún problema, que la inversión para ellos no cuesta nada, pero alguien que quiere empezar para abajo no le es imposible (...).

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:25 [era muy importante... muy impo..] (181:181)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

era muy importante... muy importante... había tres o cuatro empresas que para ellos era un alivio. A ellos les convenía mucho la creación del colector... eran empresas que eran grandes, que tenían problemas con el tratamiento de agua...

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:26 [Claro que hubo resistencia. Se..] (185:185)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

Claro que hubo resistencia. Se hablaba de muchos controles y esos controles llevan costo (...).

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:27 [el Canal Pescara se hizo para ..] (199:199)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

el Canal Pescara se hizo para dos o tres empresas, se hizo para FECOVITA, se hizo para el frigorífico, y se hizo para la papelera (...) tiran millones y millones de litros (...) pero ¿sabés cuantos Pescaras deben haber?

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:28 [Ese sistema no era para acá er..] (204:204)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

Ese sistema no era para acá era como para Nueva York, porque era tan limpio...

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:29 [cuando presentaron el proyecto..] (205:205)**

Códigos: [Paraguas protector del Pescara]

Sin memos

cuando presentaron el proyecto lo que te mostraban era un cuco (...) era la misma plata que construir la planta nueva (...) hoy día vienen de industria y estás en el Pescara no pasa nada, nosotros tenemos que presentar todo, y el atmosférico, y esto y lo otro (...).

**P 2: ENTREVISTA NUMERO 6 - ME 2.rtf - 2:30 [pero ¿sabés cuantos Pescaras d..] (199:199)**

Códigos: [Negación del potencial contaminante]

Sin memos

pero ¿sabés cuantos Pescaras deben haber? Te vas a San Martín y siguen regando igual... nadie se ha muerto (...)

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:1 [las industrias empezaron a bus..] (5:5)**

Códigos: [Maximización del beneficio]

Sin memos

las industrias empezaron a buscar a irse cerca del Pescara, porque como ya era tradicionalmente un colector de desagües, y como en ese tiempo no había legislación...

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:2 [el municipio les hizo el caño ..] (5:5)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

el municipio les hizo el caño que traía el agua derecho al Pescara para que no joroben la población aledaña

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:3 [el problema de la salinidad su..] (5:5)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

el problema de la salinidad superó al de los nutrientes, no era uno que otro barrio, empezaron a aumentar, entonces del problema del olor fue importante, y el de las sales

hizo que el beneficio se pierda porque las desventajas de las sales hizo que se perdieran los nutrientes

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:4 [¿y que hace ORANDI MASERA? Rec..] (23:23)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

¿y que hace ORANDI MASERA? Recupera el ácido tartárico, y el alcohol que le queda, lo comercializa y tira efluentes

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:5 [es prohibitivo en costos esa f..] (23:23)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

es prohibitivo en costos esa forma de bajar conductividad eléctrica

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:6 [se pidió autorización para baj..] (23:23)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

se pidió autorización para bajar costos por dilución con agua subterránea

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:7 [y como no son tarados, en gene..] (27:27)**

Códigos: [Adaptabilidad] [Maximización del beneficio]

Sin memos

y como no son tarados, en general los mas visionarios, no los necios, los mas cuadrados, los mas visionarios que en general son los más exitosos, adhirieron al proyecto, abrieron su puertas a colaborar con el proyecto y que fueran observadas sus instalaciones, y se le hicieran recomendaciones en planta para bajar la contaminación,

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:8 [se les dijo a ellos que ellos ..] (28:28)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

se les dijo a ellos que ellos la tenían que pagar, porque ellos era los que generaban la contaminación ya no les gustó nada, ya ellos empezaron a poner resistencia

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:9 [la gente no es necia a la maca..]  
(28:28)**

Códigos: [Maximización del beneficio] [Transferencia de costos]

Sin memos

la gente no es necia a la macana. Tiene sus razones en lo que hace, para beneficio propio en general, tiene sus razones atendibles, entonces los tipos estaban acostumbrados que lo que se hace era diagnóstico, solución no

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:10 [agua bendita] (28:28)**

Códigos: [agua bendita]

Sin memos

agua bendita

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:11 [todos decían que ellos tiraban..]  
(28:28)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

todos decían que ellos tiraban agua bendita, todos decían que en su situación económica no podían hacer nada y en cierta forma tenían razón,

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:12 [ra muy difícil hablar con ello..]  
(28:28)**

Códigos: [Maximización del beneficio] [Necesidad de externalización]  
[Transferencia de costos]

Sin memos

ra muy difícil hablar con ellos porque nadie quería pagar nada, porque nadie... sentían todos que los estaban atropellando porque no eran ellos los que contaminaban,

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:13 [mas exige el estado, mas la ac..]  
(28:28)**

Códigos: [Adaptabilidad] [Maximización del beneficio]

Sin memos

mas exige el estado, mas la actividad productiva hace los deberes, el estado deja de exigir o exige a medias y los industriales juegan al *don pirulero* porque tienen las mil y unas cosas para gastar plata, a no ser uno que otro que tiene las normas de las multinacionales, que tienen que portarse bien mas allá de lo que le pidan el país, pero son dos o tres (...)

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:14 [empezaron a chillar como locos..]  
(28:28)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

empezaron a chillar como locos, y la verdad te digo era un momento económico pésimo, como para empezar

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:15 [después de ver que era imposib..]  
(28:28)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

después de ver que era imposible que lo pagaran los industriales, el gobierno de Lafalla, era consigue autorización de hacerlo a través del fondo fiduciario de la obra pública, que implicaba que todo lo que era obras comunes, es decir que todo lo que era la colección del efluente desde la puerta del establecimiento hasta que era distribuida en riego, la afrontaba el estado provincial, y no las industrias

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:16 [las industrias lo que tenían q..]  
(28:28)**

Códigos: [Internalización obligatoria]

Sin memos

las industrias lo que tenían que hacer era fortalecer las obras internas y después los costos de operación de todo este sistema integrado

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:17 [no de la envergadura que tendr..]  
(28:28)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

no de la envergadura que tendrían que haber hecho si volcaban a cauce abierto, porque esas hubieran salido el doble, el triple, pero si el ir apta para riego y al ir entubado el efluente los olores no iban a jorobar y la conductividad se bajaba con la batería de posos

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:18 [deciden reflotar la obra, repo..]  
(28:28)**

Códigos: [Maximización del beneficio]

Sin memos

deciden reflotar la obra, reponer todo lo robado, los industriales por supuesto no habían hecho un corno, nada, estaban ganando plata, re preocupados por poner a andar sus matracas, y producir a cualquier costo porque como la devaluación los beneficiaba, no importaban cuan eficiente era, ya la devaluación... la brecha cambiaria digamos, le favoreciera producir como sea y vender y exportar, sabes que porque se llenaban de plata, el dólar estaba caro, que se yo, yo no culpo a nadie, porque esto es... acá cada uno busca su máximo beneficio y su menor esfuerzo

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:19 [El industrial lo mismo le impo..]  
(34:34)**

Códigos: [Maximización del beneficio]

Sin memos

El industrial lo mismo le importa tres bledos, si la mano de obra que pagan es la que pagan internacionalmente

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:20 [o le dije che no podes seguir ..]  
(34:34)**

Códigos: [Inseguridad jurídica] [Necesidad de externalización]

Sin memos

o le dije che no podes seguir pelando pimientos con esa matraca, que tenés que usa soda cáustica, si eso se hace por quemado ahora, porque no te compras la maquina si estas vendiendo bien, que??? Me dijo, yo me voy a endeudar en este país

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:21 [yo no voy a hacer proyectos de..]  
(34:34)**

Códigos: [Inseguridad jurídica]

Sin memos

yo no voy a hacer proyectos de mediano plazo, cuando no se que realidad voy a tener dentro de dos años,

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:22 [yo opino que lo ambiental impo..]  
(34:34)**

Códigos: [Maximización del beneficio]

Sin memos

yo opino que lo ambiental importa al industrial, en la medida en que no hacerlo le implica peso, si no lo hace es plata,

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:23 [cuando no le tocaste el pellej..]  
(34:34)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

cuando no le tocaste el pellejo a la industria que le pone plata a la campaña, cuando no le tocaste el pellejo a la industria que el primo hermano es el funcionario máximo, y por mas que es un delincuente le congelan el expediente, cuando no... bueno.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:24 [Los empresarios ya no se resis..]  
(38:38)**

Códigos: [Adaptabilidad]

Sin memos

Los empresarios ya no se resistes más porque ya están adentro, no les queda otra que pertenecer y pagar. La última asamblea que tuvimos, que creo que fue el octubre del año pasado, dijeron que estaban muy conformes

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:25 [Que veían que a ellos el Pesca..]  
(38:38)**

Códigos: [Paraguas protector del Pesca]

Sin memos

Que veían que a ellos el Pesca les había implicado, poder producir sin tener la preocupación de que tenían que estar viendo de que no venía ningún inspector, y que les enchufara una multa, porque ya saben quien es su interlocutor y tienen las reglas claras...

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:26 [ah ellos lo que si pusieron co..]  
(38:38)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

ah ellos lo que si pusieron como condición, por eso que ellos no querían hacerse cargo de la administración del sistema

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:27 [Ahora ya no se resisten más, l..]  
(38:38)**

Códigos: [Adaptabilidad]

Sin memos

Ahora ya no se resisten más, los superó la realidad, tuvieron que aceptar.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:28 [El que está a tres cuadras hac..]  
(46:46)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

El que está a tres cuadras hace lo mismo que yo, y no tiene porque hacer una obra de conexión ni nada, y yo la tengo que hacer y no es así.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:29 [¿Esos empresarios que no están..]  
(40:46)**

Códigos: [Adaptabilidad]

Sin memos

**¿Esos empresarios que no están conectados son en general...?**

Son muy chiquitos.

**Son muy chiquitos...**

Son muy chiquitos, tienen muy poco efluente, algunos se resisten...

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:30 [nunca revirtió su opinión nega..]  
(46:46)**

Códigos: [“Agua bendita”]

Sin memos

nunca revirtió su opinión negativa de que lo obliguen a hacer algo, que cuando el tira agua bendita, es una bodega...

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:31 [pero no está tirando a el cauc..]  
(46:46)**

Códigos: [Adaptabilidad]

Sin memos

pero no está tirando a el cauce abierto, hace reuso en riego interno, que es lo que hizo toda la vida. Otro tiene una pileta de evaporación (...) pero que pasa, él no ha podido eliminar el riesgo que frente a contingencia s se le rebalsa todo y cae al cauce abierto

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:32 [Más visionarios. Más pícaros. ..] (50:50)**

Códigos: [Adaptabilidad]  
Sin memos

Más visionarios. Más pícaros. Porque los que se daban cuenta que las exigencias ambientales tarde o temprano iban a llegar...

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:33 [Después ellos decían: “total e..] (50:50)**

Códigos: [Maximización del beneficio] [Transferencia de costos]  
Sin memos

Después ellos decían: “total esto no se va hacer nunca y a nosotros nos conviene estar bien con esta gente, porque en la medida que estemos bien con la autoridad ambiental, no vamos a tener riesgo de nada” ¿entendés? Aparte ellos mismo decían que por más que se haga o no se haga, me van a dar un proyecto de tratamiento gratis.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:34 [como te digo tenemos más del 8..] (67:67)**

Códigos: [Adaptabilidad]  
Sin memos

como te digo tenemos más del 85% de cobrabilidad de la prorrata, es decir que los tipos entraron por vereda de que tienen que pagar, de que no pueden salir del club, que no tienen otra, y ya están resignados y pagan.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:35 [. lo que si no quieren ni por ..] (67:67)**

Códigos: [Transferencia de costos]  
Sin memos

. lo que si no quieren ni por casualidad, no quieren saber nada, mirá que de acá en frente [DGI] a apretar con el tema de que ellos también se hagan cargo de la inspección, que elijan su inspector y que no sea más intervenida por la subdelegación, si no que sea una inspección normal

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:36 [ellos son muy celosos, porque ..] (75:75)**

No Códigos  
Sin memos

ellos son muy celosos, porque el agua que no tienen, es cosecha que no tienen. Así que ellos son muy celosos en exigirle al par que pague si tiene que pagar. El agua es lo primero, es sagrada, “se matan”... bueno no se si se matan... tienen tanto celo del agua, como del pan para tu hijo, porque en definitiva es el pan para tu hijo ¿entendés? En cambio acá estamos hablando de efluentes, y de cosas ambientales, entonces pienso que para ellos lo ambiental, a ellos lo productivo es lo que ellos tienen arraigado, pero lo ambiental, mas que una inversión es un gasto para ellos, porque no tienen esa conciencia internalizada del beneficio que es una buena conducta ambiental, para vos, para tus hijos, para nada...

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:37 [ellos se enojan porque todo lo..] (79:79)**

Códigos: [Necesidad de externalización]  
Sin memos

ellos se enojan porque todo lo que le exigimos nosotros, no se les exige a los mataderos que no están en el sistema, entonces viven chillando, y chillando, y chillando.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:38 [Las grandes son mucho más de a..] (83:83)**

Códigos: [Adaptabilidad] [Maximización del beneficio]  
Sin memos

Las grandes son mucho más de avanzada para hacer la obra ambiental ¿por que? Porque normalmente están buscando alguna certificación,

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:39 [siempre alguna multita les ten..] (83:83)**

Códigos: [Adaptabilidad] [Necesidad de externalización]  
Sin memos

siempre alguna multita les tenés que aplicar para que lleguen, pero embalan. En cambio el mediano es el que no quiere cambiar, es el dueño que está con el hijo, y que está luchando para que la nuera... que se yo.

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:40 [El pequeño es un llanto. Pero ..] (87:87)**

Códigos: [Adaptabilidad] [Necesidad de externalización]

Sin memos

El pequeño es un llanto. Pero bueno tratamos nosotros de ayudarlo, de darle nosotros consejo y que no tengan que buscar

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:41 [el desinterés es porque en la ..] (103:103)**

Códigos: [Maximización del beneficio]

Sin memos

el desinterés es porque en la medida que no le implica plata, no le calienta

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:42 [en la medida en que si le repo..] (103:103)**

Códigos: [Maximización del beneficio]

Sin memos

en la medida en que si le reporta hace. Si es por evitar una multa, si es por mantener una certificación, si es por mantener un cliente externo que les compra con ese requisito, que se yo

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:43 [lo que si es importante, es es..] (107:107)**

Códigos: [Transferencia de costos]

Sin memos

lo que si es importante, es estar con el aliento en la nuca de ellos, es decir vos les haces un emplazamiento, para que hagan algo, si vos te olvidás y volvés el último día es multa segura

**P 3: ENTREVISTA NUMERO 7 - IC.rtf - 3:44 [había que cerrar las industria..] (111:111)**

Códigos: [Necesidad de externalización]

Sin memos

había que cerrar las industrias porque en condiciones de hacer sus tratamientos a fines de los '90 no estaban. Y después hay mucho sistemas, no solo este que está subvencionados, está subvencionada la educación, el transporte, la planta de residuos...

de segregación... de Maipú está subvencionada.... bueno este es el precio que se paga por un bien general...

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>CAPÍTULO I- MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>6</b>
<b>ANÁLISIS DE LA RELACIÓN SOCIEDAD-NATURALEZA.....</b>	<b>6</b>
<i>Sistema de explotación .....</i>	<i>8</i>
<b>CONSOLIDACIÓN Y EXPANSIÓN DEL MODO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA .....</b>	<b>9</b>
<b>EXPANSIÓN CAPITALISTA Y CRISIS DE SUSTENTABILIDAD .....</b>	<b>12</b>
<b>EXTERNALIDADES EN EL MODO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA .....</b>	<b>13</b>
<b>RACIONALIDAD MEDIO FIN.....</b>	<b>16</b>
<b>EL CAPITALISMO EN ARGENTINA, PERIODIZACIÓN .....</b>	<b>25</b>
<b>DEFINICIONES .....</b>	<b>36</b>
<i>Ecosistema.....</i>	<i>36</i>
<i>Recurso Natural.....</i>	<i>36</i>
<i>Contaminación.....</i>	<i>37</i>
<b>CAPÍTULO II- CONTEXTUALIZACIÓN.....</b>	<b>39</b>
<b>SITUACIÓN ECONÓMICA .....</b>	<b>39</b>
<b>MEDIO FÍSICO.....</b>	<b>40</b>
<i>Aguas superficiales y subterráneas .....</i>	<i>41</i>
<i>Descripción del Colector.....</i>	<i>43</i>
<i>Descripción del proyecto de descontaminación del Canal Pescara.....</i>	<i>44</i>
<b>CAPÍTULO III- DISEÑO METODOLÓGICO .....</b>	<b>46</b>
<b>PRIMERA ETAPA.....</b>	<b>46</b>
<i>Rastreo y sistematización de fuentes secundarias .....</i>	<i>46</i>
<b>SEGUNDA ETAPA .....</b>	<b>47</b>
<i>Diseño cualitativo y definición de la muestra.....</i>	<i>47</i>
<i>Sistema de categorías .....</i>	<i>49</i>
<b>CAPÍTULO IV – RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>51</b>
<b>RESULTADOS, PRIMERA ETAPA .....</b>	<b>51</b>
<i>Descripción de la estructura industrial de Mendoza.....</i>	<i>51</i>
<i>Estructura industrial incluida en el Sistema Pescara.....</i>	<i>62</i>
<i>Empresas según tamaño.....</i>	<i>62</i>

Empresas según impacto ambiental .....	65
<b>RESULTADOS SEGUNDA ETAPA .....</b>	<b>73</b>
<i>Descripción de las unidades de análisis</i> .....	73
Pequeñas empresas .....	73
Medianas empresas .....	75
Grandes empresas .....	78
<b>SISTEMATIZACIÓN Y ANÁLISIS. ....</b>	<b>81</b>
<i>Referencias</i> .....	81
<i>Sistema de categorías</i> .....	82
<b>EXPANSIÓN.....</b>	<b>82</b>
<i>Expansión de la producción</i> .....	82
<i>Exportación</i> .....	84
<i>Aumento de la productividad</i> .....	85
<i>Aumento de la calidad</i> .....	86
<b>EXTERNALIZACIÓN DE COSTOS.....</b>	<b>87</b>
<i>Transferencia de costos</i> .....	87
<i>Competitividad</i> .....	90
<b>RACIONALIDAD ECONÓMICA.....</b>	<b>92</b>
<i>Necesidad de externalización</i> .....	93
<i>Necesidad de expansión</i> .....	96
<i>Maximización del beneficio</i> .....	98
<i>Reducción de costos</i> .....	100
<i>Internalización obligatoria</i> .....	102
<i>Adaptabilidad</i> .....	104
<i>Inseguridad jurídica</i> .....	108
<b>JUSTIFICACIÓN IDEOLÓGICA.....</b>	<b>110</b>
<i>“Agua bendita”</i> .....	110
<i>Imposibilidad de tratamiento</i> .....	113
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>115</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>121</b>
<b>ANEXO .....</b>	<b>124</b>
<b>FOTOGRAFÍAS DEL COLECTOR PESCARA .....</b>	<b>124</b>
<b>ÁREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO DE DESCONTAMINACIÓN .....</b>	<b>127</b>
<b>CITAS DE ENTREVISTAS PROCESADAS CON SOFTWARE ATLAS TI .....</b>	<b>128</b>
<b>INDICE.....</b>	<b>164</b>